

ANAPAL

AÑO 28 Nº 86 Diciembre 2025

el boletín



¿ EL GORDO de NAVIDAD se ha quedado FLACO ?

Es hora de actualizar el Gordo...
y de devolverle el peso que se merece

400.000 € ya no son lo que eran



Editorial

No somos nadie sin
Selae pero Selae
sin nosotros...

Actualidad

El Gordo vale hoy
mucho menos que
hace 20 años

La Protesta

Las falsas
administraciones
de lotería



VENDE LOTERÍA POR INTERNET CON LA MEJOR TECNOLOGÍA

Más de 20 años ayudando a Puntos de Venta como el tuyo



CON **IA** DISPONIBLE
EN LOTERÍA NACIONAL Y JUEGOS ACTIVOS

Por ser asociado, dispones de condiciones especiales en la contratación.
Consúltanos y benefíciate de tu ventaja exclusiva.

www.gadmin.es

ÍNDICE

PÁG 5

EDITORIAL

No somos nadie sin selae...

PÁG 6

La Brecha Histórica: El Gordo vale hoy mucho menos que hace 20 años

PÁG 12

Tres citas clave del trimestre: Galicia, Pensiones BBVA e Intercambio del Niño

PÁG 16

Campaña Navidad 2025: ¿Qué opina realmente la red de ventas?

PÁG 18

Las falsas administraciones de loterías

PÁG 20

Entrevista a Salvador Malonda Vidal, secretario de ANAPAL

PÁG 28

La conveniencia de contar con un programa de gestión en una Administración de Loterías

PÁG 34

Previsión Social Complementaria BBVA

PÁG 36

Control horario, registro de jornada y pausas

Director

Jorge Anta - vicepresidente@anapal.es

Domicilio

A.N.A.P.A.L., Calle del Duc Alfons el Vell, 16 - 46701 Gandia VALÈNCIA
963 547 933 Horario de atención telefónica de lunes a viernes de 10 a 14 h.

www.anapal.org - hola@anapal.es

Depósito legal: M-22.423 - 1996
Maqueta: Inova3 / Imprime: Rodi Artes Gráficas
Edición: 4.150 ejemplares



¿Qué significa la salud para ti?

Tu salud es única. Con más de 95 millones de clientes en todo el mundo, cada historia personal de salud nos ayuda a comprender lo que realmente importa: Tú.

Know You Can

7.000 puntos de venta | axa.es

*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.

paralímpicos

No somos nadie sin selae...

(PERO SELAE TAMPOCO ES NADIE SIN NOSOTROS)

SOMOS imprescindibles. La red de ventas es el corazón de SELAE. Somos quienes mantenemos el contacto real y diario con los clientes; quienes escuchamos, explicamos, asesoramos y generamos confianza. Quienes vendemos. La primera línea de la batalla. Somos la imagen visible de la Lotería y esto, a estas alturas, debería estar fuera de toda duda.

Por eso, es importante que todos —y cuando digo todos, es todos— entendamos que la relación entre SELAE y su red no puede estar basada en jerarquías desfasadas ni actitudes de superioridad o soberbia. Ahora les gusta llamarnos “gestores” pero somos Administradoras y Administradores de Lotería, y representamos un modelo único que hay que proteger, modernizar y fortalecer. Estamos a las puertas de 2026 y lo que nos conviene a todos es avanzar, juntos.

Es cierto que durante años hemos sentido un trato distante, a veces injusto, que generó recelos, desconfianza y una sensación creciente de incomprensión. Eso no se puede ni se debe ignorar. Pero también es justo reconocer y agradecer que hoy hay una voluntad clara de cambio. Un cambio necesario, valiente y positivo.

Aplaudimos esa voluntad. Porque no se trata solo de mejorar la comunicación: se trata de reconstruir la confianza, de recuperar el orgullo de pertenencia, de saber que formamos parte de una misma empresa —sí, una empresa— que solo puede ser fuerte si lo somos todos.

Nos costará tiempo volver a confiar. Pero hay intención, y esa es una buena noticia. Ojalá sepamos aprovecharla. Porque el futuro de SELAE solo tiene sentido si es un futuro compartido.

Y, por favor, vamos a dejarnos de excusas incomprensibles y fabricadas a medida para no darnos el 6% en Navidad que nos pertenece por nuestro trabajo, por nuestro empeño y por nuestra responsabilidad. Históricamente se nos penaliza pero ya es hora de cambiar porque si no es así, la brecha será cada vez mayor y cada vez más insalvable.

**Os deseo la mejor campaña
y un gran año 2026**
(el año del 6)



Borja Muñoz Urteaga

Admón. nº 5 de Gijón
Presidente de Anapal

La Brecha Histórica: El Gordo vale hoy mucho menos que hace 20 años

Si algo define al Sorteo de Navidad es su carga simbólica: El Gordo debía ser el premio que cambia vidas.



Hoy, sin embargo, se ha quedado estancado en otro tiempo.

Un premio congelado, un país que avanza

Han pasado **14 años** desde que el Gordo subió por última vez a **400.000 €**.

Desde entonces, ha cambiado todo: precios, salarios, impuestos, seguros, logística, gastos laborales... **Todo, salvo lo que depende de SELAE.**

A esta congelación hay que añadirle un segundo golpe:

desde 2013 el premio tributa al 20%, dejando el Gordo real en **328.000 € netos**.

Es decir, el premio del sorteo más famoso del país, o del mundo, vale hoy **72.000 € menos** que cuando se anunció hace casi década y media.

Y eso lo saben en SELAE. Lo saben porque ellos manejan los mismos datos que nosotros. Pero, aun así, no han movido un solo euro.

El Gordo ya no es "Gordo": los datos lo dejan en evidencia

La comparativa histórica es

► **2011** → 400.000 € permitían comprar **casi dos viviendas**.

► **2025** → 328.000 € apenas alcanzan **para un piso pequeño**, en el mejor de los casos.

(Datos RTVE/INE/SELAE – Presentación ANAPAL)

El premio ha perdido poder adquisitivo y, como consecuencia, podría terminar perdiendo atractivo social, sobre todo ante el relevo generacional.

Es un hecho. Y es un problema.

Porque un premio devaluado **debilita el sorteo**, y cuando el sorteo se debilita, **lo pagamos los loteros**.

La inflación marca la cifra real: 500.000 € por décimo

Según los datos del INE:

+26% de IPC desde 2011.

Si aplicamos ese ajuste, el Gordo debería situarse en:

500.000 € por décimo.

Y eso es exactamente lo que ANAPAL propone, con total rigor técnico: Para que El Gordo conserve el valor que tuvo, debe actualizarse a unos 500.000 €.

No es una reivindicación política.

No es una reclamación ideológica.

Es pura aritmética. Y SELAE lo sabe.

Por qué esto importa: porque el sector no aguanta más

Para los loteros, su devaluación es un problema adicional en un modelo ya tensionado.

Porque lo que está congelado no es solo el premio: **está congelada la rentabilidad de miles de administraciones.**

La propia encuesta sectorial lo confirma:

- **52,7%** de los loteros ha perdido beneficios.
- **44%** está en situación de alerta.
- **15%** directamente en riesgo de viabilidad.

(Encuesta ANAPAL 2025)

Y eso mientras sostenemos, año tras año, el sorteo más exigente del calendario.

El argumento de SELAE: "es economía de escala, vendan más".

La respuesta del sector: ¡ese modelo está roto!

Cada vez que ANAPAL plantea:

- igualar la comisión del Sorteo de Navidad al 6%

► actualizar el precio del décimo
la respuesta de SELAE es siempre la misma:
"La Lotería de Navidad funciona por economía de escala: lo importante es vender más."

Este discurso podía tener sentido **en 2005**, o incluso **en 2010**.

Hoy es directamente **insostenible**, por tres razones:

El techo de venta ya existe

A pesar de que en los últimos 4 años se están superando las cifras de venta del sorteo en términos generales, la mayoría de los puntos de venta han alcanzado o están muy cerca de alcanzar, su límite operativo:

- límite físico de atención
- límite de personal
- límite de espacio en tienda
- límite de distribución en empresas y asociaciones
- límite logístico en bares y comercios asociados
- límite de carga de trabajo humana

No se puede vender infinitamente más cada año.

No existe ninguna empresa en el mundo cuya rentabilidad dependa de vender **más y más** sin poder tocar ni el **precio del producto** ni el **margen de venta**.

Eso no es un plan de negocio.

Eso es un **mecanismo de agotamiento progresivo**.

Vender más exige más horas, más personal, más estrés y más recursos

SELAE ignora algo elemental:

Para vender más décimos, el lotero paga la factura.

Vender más implica:

- ampliar horarios (a costa de vida personal)
- contratar personal extra
- aumentar seguros (caución y multirriesgo)
- incrementar riesgos operativos
- aumentar desplazamientos y logística
- asumir picos de estrés extremos durante meses
- dedicar más horas a clasificar, distribuir, confeccionar, cobrar y devolver lotería

En pocas palabras:

Para "mantener" la rentabilidad, el punto de venta tiene que multiplicar su esfuerzo.

Pero si el precio y el margen permanecen congelados... **el beneficio por hora trabajada se hunde año tras año.**

El mensaje implícito de SELAE es perverso

"La única solución es vender más."

Traducido:

Si quieres sobrevivir, trabaja más horas.

Invierte más.

Contrata más.

Asume más riesgos.

Y acepta que, aunque tú hagas más, nosotros no vamos a mover nada.

Esto no es una relación comercial equilibrada ni sostenible para ninguna de las partes a medio plazo, ni un modelo sostenible.

Es un sistema donde el riesgo y el desgaste recaen **exclusivamente sobre los loteros**, mientras SELAE mantiene su margen intacto año tras año.

Con el precio y la comisión congelados, **el sector está atrapado estructuralmente.**

La pregunta que muchos compañeros ya verbalizan es:

¿Esto es un negocio o es un modelo de esclavitud moderna basada en horas infinitas?

¿Y si en 2050 seguimos cobrando 20 € por décimo?

Porque si nadie toca nada, ese será el escenario.

Para algunos compañeros que temen perder ventas si sube el precio, hay que explicar algo con claridad:

- todos los productos básicos subieron
- todos los servicios subieron
- la energía, carburantes, seguros, salarios y costes empresariales subieron
- el salario mínimo se ha multiplicado enormemente
- los alquileres se dispararon
- la inflación acumulada desde 2002 es gigantesca

Y, aun así, **la gente sigue comprando todo lo que ha subido**: pan, leche, entradas de cine, transporte público, hotelaría, restauración, ocio, ITV, seguros, peluquería...

Porque la economía real funciona así: **los precios deben ajustarse periódicamente para mantener la viabilidad del negocio.**

Solo la Lotería de Navidad sigue congelada desde 2002, como si el tiempo no le afectara.



A los compañeros que temen perder clientes hay que darles una visión empresarial:

- ▶ si no puedes mover el precio
- ▶ si no puedes mover el margen
- ▶ si cada año necesitas vender más para ganar lo mismo
- ▶ si cada año trabajas más horas
- ▶ si el esfuerzo crece, pero el ingreso por décimo no

...entonces estás en un modelo donde **tu rentabilidad depende de tu desgaste**, no de tu gestión.

Ese modelo **no es sostenible** ni para 2025 ni para 2050.

En definitiva

El precio del décimo debe actualizarse.

No para ganar más: **para dejar de perder cada año.**

Y SELAE debe dejar de esconderse detrás del argumento de “vender más”, porque ya no existe margen humano ni operativo para seguir estirando esa cuerda.

O se actualiza el precio y la comisión, o el modelo se desmoronará con el tiempo.

El Sorteo que más exige... es el que menos paga

Hay cifras que hablan por sí solas.

De los **103 sorteos** de Lotería Nacional que se celebran cada año, **102** pagan una comisión del **6%**.

Solo uno —el Sorteo Extraordinario de Navidad— se queda en **4,5%**.

Es decir:

el sorteo más complejo, más largo, más masivo, más arriesgado y más costoso... es el peor pagado.

Una penalización histórica sin justificación técnica

No existe ninguna razón operativa, económica ni comercial que explique por qué la Navidad sigue penalizada, ¡ninguna!

- ▶ La desigualdad entre sorteos nunca ha sido argumentada con datos.
- ▶ Nunca ha habido una explicación.
- ▶ Nunca se ha presentado un estudio.
- ▶ Nunca se ha demostrado que esta rebaja sea necesaria.

Simplemente... ahí está.

Y ahí sigue, año tras año, a pesar de que la Navidad es el pilar del modelo.

El coste invisible que asumen los loteros

El Sorteo de Navidad exige al punto de venta un esfuerzo incomparable:

Más personal

Refuerzos de campaña, sustituciones, picos de atención, horas extra.

Logística extrema

Distribución masiva de papel, ordenación, reservas, empresas, entidades, hostelería.

Horarios ampliados durante meses

Mañanas, tardes y fines de semana, a veces en jornadas que rozan lo insostenible.

Mayor exposición y riesgo operativo

Más efectivo, más seguridad, más responsabilidad.

Material adicional

Sobres, fundas, impresión extra, resguardos, packaging navideño.

Competencia digital desde la propia SELAE

Desvío progresivo de ventas hacia la web oficial, erosionando la rentabilidad del canal físico.

Y tras todo ese esfuerzo... **el pago es inferior al del resto de sorteos del año.**

No existe ningún sector donde el producto estrella se pague menos que los productos menores.

Solo aquí.

Los datos oficiales lo dejan claro: la Navidad sostiene, pero no rentabiliza

Extraídos de la encuesta ANAPAL 2025 (9.364 respuestas):

- ▶ **67%** de las administraciones obtiene entre el **40% y el 80% de sus ventas anuales** en Navidad.
- ▶ **60%** de los beneficios anuales dependen directa o indirectamente de la campaña. Y aun así...
- ▶ **El esfuerzo no se traduce en beneficio.** Porque la comisión del 4,5% no escala con los costes.
- ▶ **52,7%** de los loteros ha perdido beneficios este año.
- ▶ **44%** está en situación de alerta.
- ▶ **15%** reconoce estar ya en riesgo directo de viabilidad.

(Fuentes: Encuesta ANAPAL 2025)



**EL SORTEO MÁS COSTOSO
ES EL PEOR PAGADO**

Mientras tanto, la Navidad sigue pagándose **1,5 puntos menos** que cualquier otro sorteo.

Lo dice el sector: la desigualdad es insoportable

La encuesta sectorial muestra un consenso absoluto:

- ▶ **97,2%** apoya la comisión del 6%. (el resto, pide más que el 6%)
- ▶ **81%** considera de **máxima urgencia** subirla.
- ▶ **71%** está dispuesto a participar en campañas de movilización.

Esta unidad jamás se había visto antes.

No es una reivindicación parcial: **es la reivindicación del colectivo.**

La situación ya es insostenible:

“El Sorteo de Navidad ya no garantiza rentabilidad.

Es el único sorteo que descapitaliza al punto de venta.”

Mientras el sector trabaja seis meses sin descanso para que la campaña salga adelante, la comisión continúa anclada en un modelo antiguo, injusto y sin base técnica.

El esfuerzo no se paga.

El riesgo no se compensa.

La realidad del siglo XXI no se refleja en una comisión del 4,5%.

Conclusión de la encuesta Anapal 2025

La Navidad es el corazón del año, pero late cada vez con más esfuerzo y menos oxígeno.

Actualizar la comisión al 6% no es una mejora: **es una reparación.** Es devolver al sorteo lo que siempre debió ser: un producto rentable, sostenible y justo para quienes lo sostienen con su trabajo diario.

El sector necesita una modernización urgente

El modelo actual de la Lotería Nacional lleva dos décadas acumulando tensiones que hoy ya no se pueden ignorar.

Los costes suben, la carga aumenta, la presión digital crece... y sin embargo, ni el precio del décimo, ni el premio del Gordo, ni la comisión de Navidad han evolucionado con el paso del tiempo.

No hablamos de una reivindicación nueva.

Hablamos de una realidad que se impone: **el sector no puede seguir así.**

Si queremos garantizar la continuidad del canal físico en los próximos años, las actualizaciones que plantea ANAPAL no son opcionales: son necesarias.

Las tres medidas que permitirían reequilibrar el modelo

1. Equiparar la comisión del Sorteo de Navidad al 6%

Simplemente, igualar lo que se paga en los otros 102 sorteos del año.

Es una corrección de una anomalía histórica que nunca ha tenido explicación técnica.

2. Subir el Gordo a 500.000 €

Para recuperar el valor que tuvo antes de la inflación acumulada (+26%).

Un premio que era transformador ya no lo es, y eso afecta al atractivo del sorteo y a su sostenibilidad futura.

3. Actualizar el precio del décimo tras 22 años congelado

Ningún negocio, ninguna institución pública y ningún producto esencial del país sigue en 20 € desde 2002.

El precio actual no refleja los costes reales ni permite sostener el esfuerzo humano, logístico y empresarial que la campaña exige.

El impacto económico para SELAE: perfectamente asumible

- ▶ Incrementar la comisión al 6% supone **+1,5 puntos.**
- ▶ Coste estimado: **unos 52 millones de euros.**
- ▶ Beneficio oficial SELAE 2023: **2.100 millones.**

Con esta dimensión económica, es evidente que **hay margen** para modernizar el modelo y reforzar la sostenibilidad de la red de ventas.

La realidad actual: el sector se está descapitalizando

Los datos de la encuesta ANAPAL 2025 muestran una tendencia preocupante:

- ▶ **1 de cada 2** administraciones ha perdido beneficios.
- ▶ **44%** está en situación de alerta.
- ▶ **15%** reconoce estar directamente en riesgo de viabilidad.

Y todo esto mientras la Navidad concentra más del **60% del beneficio anual** y más del **67% de las ventas** en muchos puntos de venta.

El desequilibrio es evidente: **la campaña más exigente es, a la vez, la que menos rentabilidad ofrece.**

Un colectivo dispuesto y responsable

Lejos de la confrontación, los loteros han mostrado una unidad excepcional y una actitud constructiva:

- ▶ **97,2%** apoya la comisión del 6%.
- ▶ **81%** considera la subida “de máxima urgencia”.
- ▶ **71%** participaría en campañas de visibilidad si fuese necesario.

Estos datos demuestran una realidad:

la red está preocupada, implicada y consciente de que el modelo necesita ajustes para seguir siendo viable.

No podemos seguir con un modelo congelado en el tiempo

No es un ultimátum. No es una ruptura. No es un pulso. Es un año de reflexión profunda. Un año en el que se hace evidente que:

- ▶ el precio no puede seguir inmóvil desde 2002,
- ▶ el premio del Gordo no puede permanecer congelado desde 2011,
- ▶ la comisión no puede seguir siendo menor en el sorteo más exigente.

El sector no pide privilegios, pide **actualizaciones estructurales** para garantizar algo tan simple como su propia continuidad.

Quien lea este boletín en el sector o en SELAE debe quedarse con una idea clara:

Veintidós años después, el país ha cambiado... pero la Lotería de Navidad no. Y el Gordo ya no es gordo. Modernizarlo no es una opción: es una obligación."

La red de ventas ha demostrado, durante más de dos siglos, su compromiso y su profesionalidad.

Ahora, ese modelo necesita una actualización responsable para poder seguir cumpliendo su función: **garantizar el**

acceso seguro, presencial y sostenible al juego público en España.

Impacto mediático: las reivindicaciones del sector llegan a los grandes medios

Las propuestas de ANAPAL —actualizar el Gordo, revisar el precio del décimo y equiparar la comisión al 6%— han tenido una **amplia difusión en medios nacionales y autonómicos de primer nivel**. La cobertura mediática de estas semanas demuestra que el debate sobre la sostenibilidad del modelo **ha saltado al centro de la conversación pública**.

Principales impactos (solo medios de mayor prestigio)

▶ Business Insider España

Medio económico de referencia, destacando:

"Lotería de Navidad 2025 confirma el precio del décimo tras la petición de los loteros para subirlo".

Visibiliza a escala nacional la necesidad de actualizar precios.

▶ La Sexta (Atresmedia)

Reportaje con ciudadanos y especialistas.

Refuerza la idea de que *"el Gordo ha perdido su valor real"* y que el premio ya no transforma vidas como antes.

▶ Onda Cero – La Brújula

Entrevista en un programa líder de la radio española, referente informativo nocturno.

Se abordaron directamente los tres elementos clave:

- ▶ la congelación del precio,
- ▶ la comisión del 4,5%,
- ▶ y la pérdida de valor del primer premio.

— Un altavoz de enorme credibilidad institucional.

▶ COPE Cataluña (Cadena COPE)

Entrevista a Borja Muñiz explicando por qué es necesario ajustar el modelo y devolver equilibrio al sorteo de Navidad.

▶ Castilla-La Mancha TV (CMM)

Entrevista televisiva subrayando la pérdida de valor del Gordo y el desajuste con la inflación.

▶ Diario de León

Cobertura crítica destacando el debate social sobre el precio del décimo.

Muestra cómo el asunto ya trasciende al propio colectivo.

▶ DEIA (Bizkaia)

Dos reportajes completos con declaraciones de ANAPAL, recogiendo literalmente:

"La red de ventas está sosteniendo el juego público a costa de su viabilidad."

Y subrayando datos clave como la pérdida de poder adquisitivo del Gordo y la congelación del precio del décimo.

¿Qué demuestra esta cobertura?

- ▶ Que el problema del sector ha entrado de lleno en la agenda nacional.
- ▶ Que la narrativa de ANAPAL está calando como la referencia técnica del debate.
- ▶ Que los grandes medios están amplificando el mensaje: el modelo no puede continuar congelado.
- ▶ Que SELAE es plenamente consciente de que la sociedad y los medios ya están mirando.

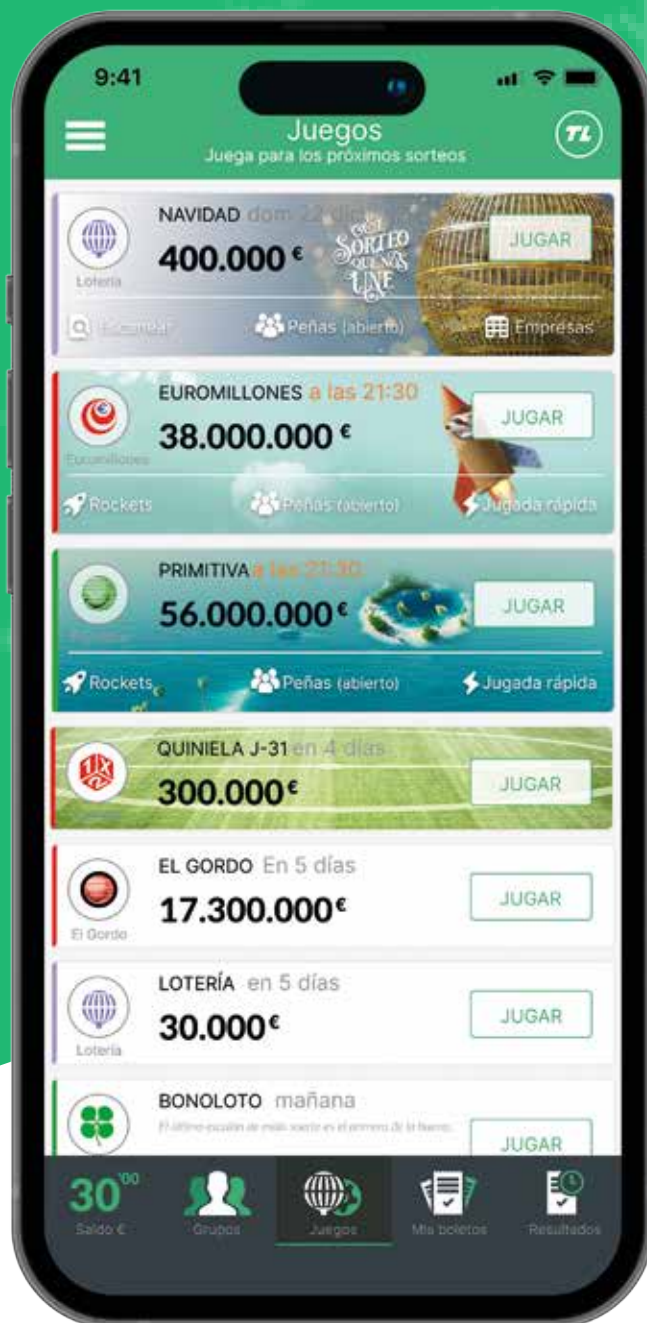
"La modernización ya no es una petición interna: es una demanda que ya está en los grandes medios y en la opinión pública."

Redacción Anapal





TuLoterero



MULTIPLICA TUS CLIENTES

CON UN SOLO CLIC

www.tulotero.es/administraciones
91 282 53 53

Tres citas clave del trimestre: Galicia, Pensiones BBVA e Intercambio del Niño

El último trimestre de 2025 reunió tres encuentros relevantes para el colectivo lotero. Tres eventos distintos pero con un mismo propósito: reforzar el canal físico, compartir experiencia profesional y consolidar el papel institucional de ANAPAL.

Asamblea Gallega de ANAPAL 28 de septiembre de 2025: Hotel Oca Puerta del Camino, Santiago de Compostela

La Asamblea Territorial de Galicia reunió a administraciones de toda la comunidad en un encuentro marcado por la participación y el diálogo. Durante la sesión se repasaron los avances de la campaña del 6%, la situación económica del sector y la importancia de participar en la encuesta ANAPAL 2025, la cual posteriormente arrojó una preocupación creciente por la viabilidad del modelo. Además, parte de los asistentes aprovechó la jornada para realizar un **intercambio de Lotería de Navidad**, facilitando el ajuste de existencias de cara a la recta final de campaña.



La jornada concluyó con una **comida entre compañeros y amigos**, reforzando el espíritu de unión y colaboración que caracteriza a la red de ventas.

“El canal físico necesita estabilidad, cohesión y condiciones justas. Galicia ha vuelto a demostrar su compromiso con el colectivo.”

Evento Pensiones BBVA

8 de octubre de 2025: ANAPAL, presente como promotor del primer PPES de BBVA

BBVA Asset Management celebró el pasado 8 de octubre en Madrid su **jornada anual de pensiones**, uno de los eventos de referencia en el ámbito previsional en España, que este año reunió a **más de 350 representantes institucionales**. Un encuentro que consolidó a BBVA AM como uno de los actores clave en el impulso del ahorro a largo plazo, el análisis de la longevidad y la sostenibilidad del sistema de pensiones.

ANAPAL asistió al evento en calidad de **promotor del primer Plan Profesional de Empleo Simplificado (PPES) de BBVA**, un hito histórico para el colectivo lotero: el plan está integrado en el **Fondo de Pensiones V** de la entidad, configurando por primera vez un vehículo profesional de ahorro específico impulsado desde ANAPAL.

Un espacio de diálogo de alto nivel

La jornada fue inaugurada y clausurada por **Eduardo Déniz**, director de Negocio Institucional de BBVA AM, subrayando la importancia de crear foros que permitan reflexionar de manera conjunta sobre los desafíos del sistema previsional.

El programa incluyó una conversación inicial entre

- **Belén Blanco**, CEO de BBVA AM Europa, y
 - **Eduardo García-Hidalgo**, director global de Inversiones de BBVA AM,
- centrada en el impacto de la longevidad y la necesidad de reforzar la **planificación financiera a largo plazo**, el asesoramiento profesional y la educación financiera.

Paneles de expertos: sistema público, ahorro colectivo y modelos internacionales

El evento contó con dos mesas de debate:

1. Primer panel: representantes del Ministerio de Economía, Seguridad Social, INVERCO, UNESPA, UGT y CCOO analizaron:

- ▶ los retos del sistema público,
- ▶ el papel de la empresa en la promoción del ahorro colectivo,
- ▶ y las experiencias de éxito en otros países europeos.

2. Segundo panel, moderado por **Juan Manuel Mier** (Negocio Institucional – BBVA Mi Jubilación), donde expertos del Instituto



TuLoterero



GANAR DESDE EL PRIMER MINUTO

Empieza a recibir apuestas desde el primer momento.
TuLoterero cuenta con más de 6 millones de usuarios.



UN NUEVO TIPO DE CLIENTES

El 90% de los usuarios de TuLoterero tienen
entre 20 y 45 años.
Entra en la generación de la tecnología digital.



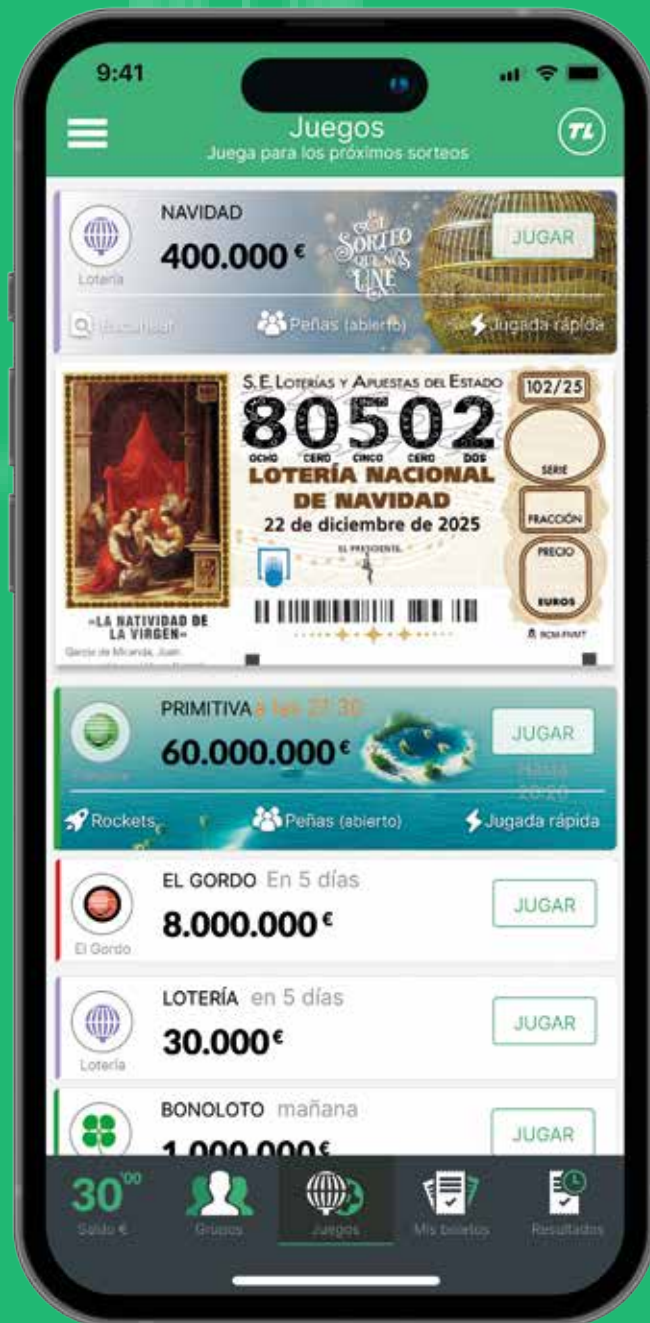
VENDE TU LOTERÍA DE EMPRESAS

Ahorra tiempo de venta compartiendo un sencillo código.
Los usuarios captados seguirán jugando contigo
a lo largo del año.

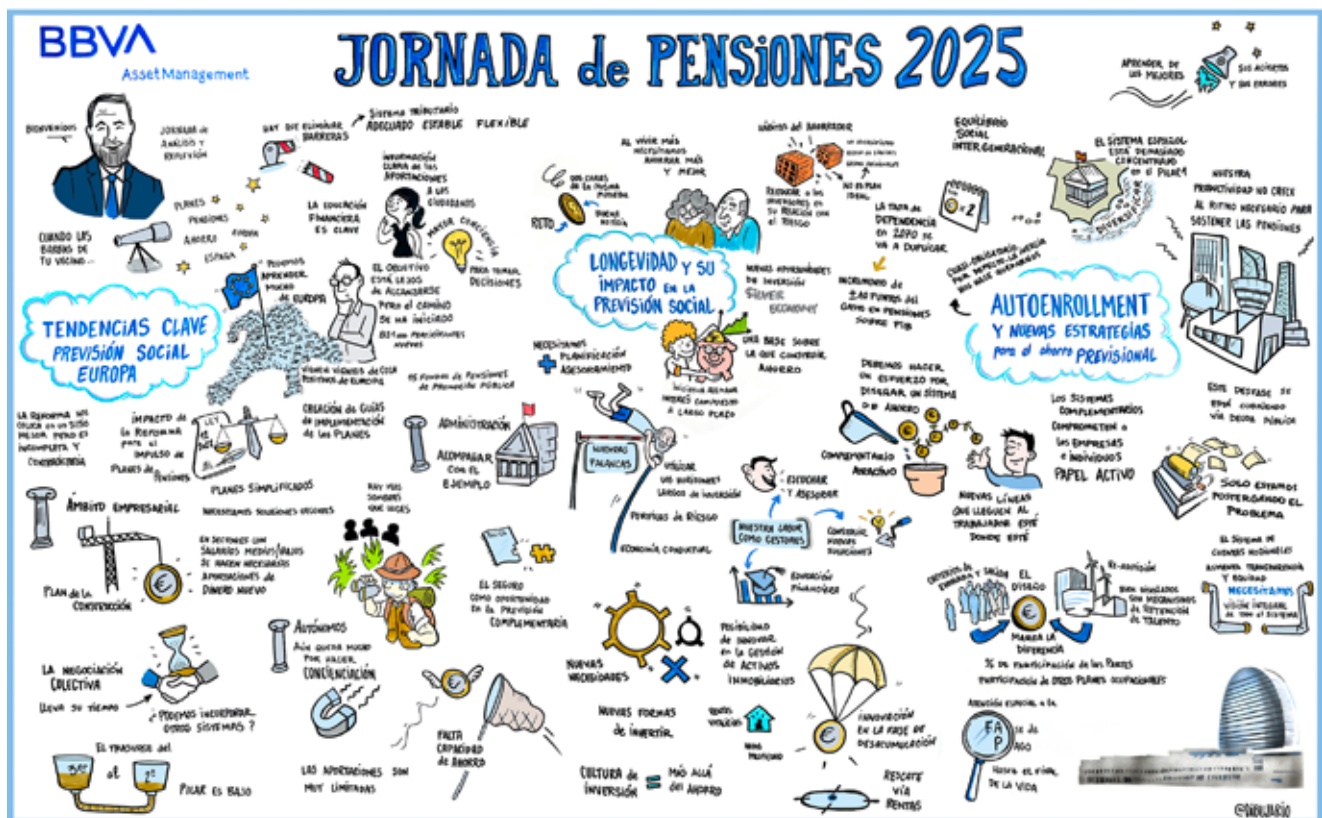


MARKETING DIGITAL GRATIS

Buscamos más y más usuarios para que tú puedas crecer.
Todo el coste de marketing digital lo asume TuLoterero.



www.tuloterero.es/administraciones
91 282 53 53



BBVA de Pensiones y del ámbito académico abordaron:

- modelos de autoenrolamiento,
- nuevas estrategias para impulsar el segundo pilar,
- y las claves para aumentar la participación en planes profesionales.

Como elemento innovador, la empresa **Dibujario** realizó ilustraciones en directo, sintetizando visualmente los mensajes y reflexiones de la jornada.

Cierre en formato networking

El encuentro concluyó con un cóctel que permitió el intercambio de ideas entre los asistentes en un ambiente distendido, reforzando el valor del diálogo multisectorial. Con esta iniciativa, **BBVA Asset Management** reafirma su compromiso con la transparencia, la sostenibilidad del sistema previsional y el acompañamiento a sus clientes institucionales en los grandes desafíos del futuro.

Para ANAPAL, la participación en esta jornada representa un paso decisivo en la consolidación del **primer PPES del colectivo lotero** y en la mejora de las herramientas de ahorro para sus asociados.

Intercambio del Niño 2026

15 de noviembre de 2025 — Un encuentro en crecimiento constante

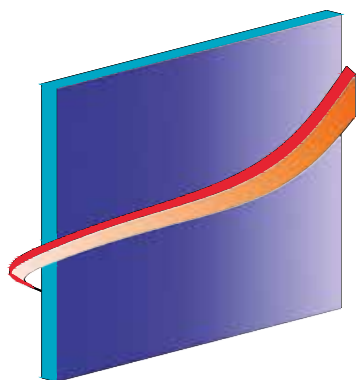
El tradicional intercambio de Lotería del Niño continúa consolidándose año tras año. En esta edición, celebrada el 15 de noviembre, participaron **más de 55 administraciones**, cifra que confirma la utilidad creciente del evento.

Aunque se trata de un intercambio **más pequeño que el de Navidad celebrado en julio**, ANAPAL se muestra **muy satisfecha con la respuesta de los asociados**, que valoran la oportunidad de ajustar numeración y equilibrar existencias de cara al segundo sorteo más importante del año.

Un encuentro modesto en tamaño, pero esencial en utilidad y con una participación que no deja de aumentar.

Redacción ANAPAL





ICA

INSTALACIONES
COMERCIALES ALMANSA

A SU DISPOSICIÓN ESTÉ DONDE ESTÉ



AGILIZAMOS NUESTROS PROYECTOS A MEDIDA
AL DISPONER DE FABRICACIÓN PROPIA OTORGANDO
TODAS LAS GARANTÍAS Y CERTIFICADOS DE
SEGURIDAD QUE REQUIERE SU NEGOCIO
DÁNDOLE UN ENTORNO CÓMODO MODERNO Y SEGURO

5% **SOLO A SOCIOS DE ANAPAL**
DE DESCUENTO PARA REFORMAS INTEGRALES

 **FERRIMAX**
ADVANCED SECURITY SOLUTIONS

 **silestone**
Designed by COSENTINO

manusa 
Puertas automáticas



**PUERTAS ACORAZADAS
KIUso**

C/ Metalurgicos, 2 02640 Almansa (ALBACETE)
www.imagen-ica.es email: info@imagen-ica.es

facebook: [@instalaciones.comerciales.almansa](https://www.facebook.com/instalaciones.comerciales.almansa)

Tambien a traves de Whatsapp en nuestro Telefono Fijo: 967 34 35 00



LLAMA AHORA
FIJO: 967343500
MOVIL: 652808394

Campaña Navidad 2025: ¿Qué opina realmente la red de ventas?



¿Cómo valoras la nueva campaña de Navidad?

1. **¿Crees que ayuda a impulsar la venta en el canal físico?**
¿O la ves desconectada de nuestro día a día en tienda?
2. **¿Refleja la realidad del cliente real que entra en tu administración?**
¿El concepto del “décimo enmarcado” y el tono de cuento representan lo que vivimos... o no?
3. **¿Has notado impacto desde su lanzamiento?**
¿Más consultas, más recuerdo publicitario, o indiferencia absoluta?
4. **¿Consideras que está alineada con los grandes problemas del sector?**

Recordemos:

- El 67% de las ventas anuales dependen de Navidad
- La comisión sigue en un 4,5% pese al esfuerzo desproporcionado
- 1 de cada 2 administraciones ha perdido beneficios este año
- El 77% teme la competencia directa del canal online de SELAE

¿Sientes que la campaña responde a esta realidad... o evita el problema?

► Participa y cuéntanos tu opinión

SELAE ha presentado este año la campaña **“El Sorteo que nos Une”**: una historia construida como *cuento cinematográfico*, con spot de 5', versiones de 90" y 30", dos spin-offs de 20" y una línea gráfica centrada en el símbolo del décimo dedicado y la emoción de compartirlo. Con toda la producción, narrativa y estética ya en marcha, queremos conocer **tu opinión profesional** como lotero/a.

Enlace para visionar el anuncio:
[Anuncio de Lotería de Navidad 2025: “Décimo enmarcado” \[Oficial\]](#)

Envía tus comentarios a: hola@anapal.es

(dinámica abierta para publicar un resumen de opiniones en el próximo boletín)

**OFERTA
EXTENDIDA 2025**
REGALO DE PACK LOTOPUNT
Cartelería Digital ASG (+1 año mantenimiento)
con reforma completa integral o traslado del punto de venta integral



FUNDACONS
Y ASOCIADOS S.L.U.



ADMN. Nº5 SAN VICENTE DEL RASPEIG

AENOR
R
Producto
Certificado

UNE 108132 BR2

**INSTALACIONES HOMOLOGADAS
CON CERTIFICADO OFICIAL AENOR E
INGENIERO COLEGIADO**

**SERVICIO
EXPRESS**
TODO EN UN FIN DE SEMANA

**¡PIDA PRESUPUESTO
SIN COMPROMISO!**

INFORMACIÓN
609 64 42 81 / 968 60 20 70

✉ gestion@fundacons.com

AVDA. JOSÉ PUJANTE 23 BENIEL (MURCIA)



visitenos

www.fundacons.com

Nuestra infraestructura puede ofrecer costos menores y respuestas más rápidas con el compromiso personal al tratar directamente con el responsable de solucionar sus proyectos, coordinando las diferentes acciones a realizar en su proceso, sin esperas ni retrasos, puesto que nosotros nos encargamos de todo, cartelería y accesorios incluidos.

¡NOS AVALAN 20 AÑOS DE EXPERIENCIA!

Hace más de 20 años FUNDACONS Y ASOCIADOS S.L.U. tuvo sus comienzos en el sector del metal y reformas, dando siempre unos motivos, basados en el servicio, calidad y compromiso; por ello disponemos de los mejores profesionales en carpintería metálica: Acero Inoxidable, Aluminio, hierro y PVC, en general. La infinidad de opciones para la decoración del metal nos brinda la oportunidad, como empresa, de rozar la perfección en muchos de nuestros productos.

Visitamos, valoramos y le ayudamos con su proyecto, en cualquier localidad del ámbito nacional y preparamos un presupuesto sin compromiso.

Las falsas administraciones de loterías



expresamente para parecer “administración de loterías”.

Es decir, **no son mixtos: son falsas administraciones.**

Y eso es un **incumplimiento directo del contrato con SELAE**, que exige que la venta de juegos sea un *complemento* y no el eje principal de su negocio.

Quieren la parte buena del modelo... sin asumir la parte dura

El problema no acaba en el camuflaje visual, lo realmente grave es su discurso:

La red de ventas de SELAE está perfectamente definida:

- ▶ **Delegaciones Comerciales.**
- ▶ **Administraciones de loterías (integrales).**
- ▶ **Puntos de venta mixtos.**

No existe una cuarta categoría, no existe “la administración disfrazada”, no existe “el mixto que parece integral”... Pero en la práctica, **está ocurriendo.**

El fenómeno creciente: mixtos que dejan de ser mixtos

Cada año proliferan más puntos de venta mixtos que, lejos de desempeñar su *actividad principal declarada* (hostelería, estanco, quiosco, comercio, etc..), **funcionan de facto como administraciones de lotería encubiertas:**

- ▶ Fachadas con estética similar a una administración.
- ▶ Uso abusivo de la imagen corporativa de SELAE.
- ▶ El 80-90% de su actividad real es la venta de juegos.
- ▶ Prácticas comerciales propias de un punto integral.
- ▶ Locales reformados

exigen igualdad, pero sin obligaciones.

Los mixtos que se han convertido en falsas administraciones reclaman:

- ▶ mismas condiciones comerciales,
- ▶ misma capacidad de venta,
- ▶ mismas herramientas y productos,
- ▶ mismos derechos que una administración integral...

...pero no aceptan:

- ▶ la exclusividad del local,
- ▶ los requisitos de seguridad,
- ▶ las obligaciones de imagen,
- ▶ la custodia de décimos,
- ▶ la carga fiscal y de seguros,
- ▶ las exigencias de personal y horarios,
- ▶ ni la responsabilidad jurídica de los integrales.

Quieren ser administración sin serlo.

Quieren el 100% de los derechos y el 0% de las obligaciones.

Y además se hacen pasar por víctimas, afirmando que “no se les trata igual”, cuando la igualdad exigiría **convertirse en administración**, no saltarse la normativa.

La campaña mafiosa: denunciarán a quien venda lotería fuera del local

Este año han dado un paso peligrosísimo: **han lanzado una campaña interna amenazando con denunciar cualquier venta de décimos fuera del local autorizado.**

Algo que en el contrato de SELAE está reconocido como **“usos y costumbres”** desde hace décadas y que:

- ▶ sostiene miles de ventas de Navidad,
- ▶ da viabilidad a cientos de administraciones,
- ▶ es socialmente aceptado,
- ▶ y beneficia directamente a SELAE.

El objetivo real es evidente: **chantajear para conseguir vender Lotería Nacional igual que las administraciones integrales**, forzando un cambio de modelo por la vía del conflicto.

Pero si esta campaña tuviese efecto real:

- ▶ Dañaría gravemente a las administraciones.
- ▶ Perjudicaría a SELAE por caída de ventas (especialmente de Navidad y empresas).
- ▶ Perjudicaría al consumidor.
- ▶ Y generaría un caos jurídico innecesario.

Es un movimiento táctico, calculado y puramente intimidatorio.

Consecuencia: un agravio comparativo intolerable

Mientras miles de administraciones cumplen:

- ▶ exclusividad,
- ▶ obligaciones técnicas,
- ▶ seguros,
- ▶ responsabilidad sobre décimos,
- ▶ normativa de imágenes,
- ▶ y control total sobre su actividad...

...estos mixtos camuflados como administraciones:

- ▶ incumplen su contrato,
- ▶ operan fuera del modelo,
- ▶ se victimizan para presionar,
- ▶ y buscan equipararse por la vía del conflicto.

El resultado es claro: **un perjuicio directo para las administraciones y un riesgo para el propio modelo de SELAE.**

Desde ANAPAL, el mensaje debe ser firme y sin matices

- El modelo SELAE es claro: administración o mixto.
- Si un mixto quiere operar como administración, que solicite ser administración.
- El disfraz no es una figura jurídica.
- El chantaje nunca puede tener premio.
- La red profesional que sostiene más del 80% de la venta merece respeto, no amenazas.

El colectivo ya ha dado demasiadas muestras de paciencia.

El agravio comparativo no es sostenible.

Y la defensa de la integridad del canal presencial empieza por llamar a cada cosa por su nombre:

Administración es administración.

Mixto es mixto.

¡Lo demás son falsas administraciones!

Redacción ANAPAL



HEDILLA ABOGADOS

MÁS DE 30 AÑOS AL SERVICIO DEL LOTERO

✓ **GESTORÍA**

✓ **COMPRA Y VENTA**

✓ **ASESORÍA JURÍDICA**

¡CUENTA CON ACOMPAÑAMIENTO EN TODO EL PROCESO!



www.hedillaabogados.com



info@hedillaabogados.com



913-566-388

Entrevista a Salvador Malonda Vidal, secretario de ANAPAL



Conociendo al Secretario: historia y raíces

Tu administración, “El Duc de la Sort”, es una de las más antiguas y reconocidas de Gandía. ¿Cómo arranca su historia y qué representa para la ciudad?

“La historia de “El Duc de la Sort” se remonta a varias décadas atrás, cuando mi abuela decidió abrir una administración de loterías en el corazón de Gandía. Lo que comenzó como un pequeño negocio familiar, impulsado por la cercanía con el barrio y por la voluntad de ofrecer un servicio a los gandienses y a la comarca, ya que solo había por aquel entonces solo una administración, con el tiempo se convirtió en un punto de referencia para la ciudadanía.

A lo largo de los años, la administración ha sido testigo de cómo ha crecido la ciudad y cómo han cambiado sus costumbres, pero algo se ha mantenido intacto: la ilusión. Para muchas personas, ‘venir al Duc’ forma parte de una tradición familiar, un ritual antes de Navidad o un gesto de esperanza en momentos especiales.

Hoy, además de ser una de las administraciones más antiguas, representamos una parte del patrimonio emocional de Gandía. No solo repartimos suerte: formamos parte de su

historia cotidiana y de esa red de pequeños comercios que dan identidad y vida a la ciudad.”

¿Cómo fueron tus inicios en el sector? ¿Llegaste por tradición familiar, por vocación empresarial o por una oportunidad que surgió?

“Mis inicios en el sector fueron, en realidad, fruto de una oportunidad familiar. En mi casa no veníamos del mundo de las loterías: mi padre y sus hermanos trabajaban como camioneros, un oficio que siempre ha formado parte de nuestra historia. Pero cuando mi abuela se jubiló, la gestión de la administración recayó en mi padre.

Ese fue el punto de inflexión.

A partir de ahí, la lotería pasó de ser algo ajeno a convertirse poco a poco en parte de nuestra vida diaria. Con el tiempo, fui involucrándome más, aprendiendo el funcionamiento del sector y descubriendo que detrás de cada décimo y cada número hay personas, historias e ilusión. Así fue como terminé aquí: no tanto por tradición, sino por una oportunidad que acabó marcando nuestro camino familiar.”

Si tuvieras que describir la esencia de vuestra administración en tres palabras, ¿cuáles serían y por qué?

“Cercanía, tradición e ilusión”.

Cercanía, porque siempre hemos entendido la administración como un lugar de trato directo, de confianza y de conversación con nuestros clientes.

Tradición, porque llevamos décadas formando parte de la vida cotidiana de Gandía, manteniendo vivo un legado familiar y local.

Y **ilusión**, porque cada día repartimos algo más que números: compartimos esperanza, deseos y ese sentimiento tan especial que mueve a quienes nos visitan.

Su papel en ANAPAL

Llevas tiempo ocupando la secretaría de ANAPAL, un rol esencial para el funcionamiento interno. ¿Qué significa este cargo para ti?

Para mí, ocupar la secretaría de ANAPAL es una responsabilidad y un honor. Significa formar parte activa de una asociación que defiende los intereses de todos los administradores de

lotería y que trabaja cada día para mejorar nuestro sector. Desde este cargo, tengo la oportunidad de aportar mi experiencia, escuchar las necesidades reales de los compañeros y contribuir a que nuestra voz esté presente en los espacios donde se toman decisiones importantes.

Además, es un compromiso personal: creo firmemente en la unión del colectivo y en la importancia de que trabajemos juntos para afrontar los retos del presente y del futuro. Para mí, ser secretario no es solo un título, sino una forma de servicio y de implicación con la profesión que represento

¿Cuál es la parte más compleja —y la más gratificante— de ser secretario en un colectivo con más de 800 asociados?

La parte más compleja es, sin duda, lograr que todas las voces se sientan escuchadas. En un colectivo tan amplio como el nuestro, hay realidades muy distintas: administraciones grandes y pequeñas, zonas urbanas y rurales, diferentes formas de trabajar y necesidades diversas. Coordinar todo eso, sintetizarlo y transformarlo en acciones útiles exige organización, diálogo y mucha dedicación.

Pero precisamente ahí está también la parte más gratificante. Cuando ves que el esfuerzo conjunto se traduce en mejoras reales para el colectivo, cuando un compañero te dice que se ha sentido respaldado o que una gestión le ha facilitado el día a día, entiendes que el trabajo merece la pena. Ser secretario te permite contribuir al avance del sector desde dentro, y esa sensación de servicio y unidad es, para mí, lo más valioso.

Creo en la unión del colectivo y en la importancia de trabajar juntos para los retos presentes y de futuro

Desde tu posición, ¿qué cambios organizativos o mejoras internas destacarías como avances de los últimos años?

Estos años hemos avanzado mucho: estructuras más claras, comunicación más fluida, procedimientos más profesionales y un funcionamiento interno que hoy es más ágil y sólido. ANAPAL ha crecido y se ha fortalecido, y haber contribuido a eso es un orgullo.

¿Qué no ve la gente del día a día del secretario de ANAPAL y debería conocerse?

Mucho del trabajo del secretario ocurre en segundo plano.

LOTOPAPEL.es



1—

Haz tu pedido de participaciones por  o en www.lotopapel.es



2—

Elige uno de nuestros diseños o personalízalo con tu logo



3—


Recibe las hojas de forma GRATUITA en tu administración



4—

Imprime con tu programa de gestión y ¡listo!

HAZ TU PEDIDO AHORA:

 615 450 675 o en www.lotopapel.es



+ PAPEL 135gr RECICLADO
+ 100% PERSONALIZADO
+ MICROPERFORADO A MEDIDA
+ IMPRESIÓN LÁSER O TINTA



75€ + IVA
DISEÑO ESTÁNDAR
2.000 HOJAS/CAJA

+ 10 DISEÑOS DISPONIBLES
+ FORMATO 3, 4 o 10 PART. POR HOJA
+ PARTICIPACIONES PERSONALIZADAS
MINIMO 5 CAJAS POR PEDIDO



10€
DESCUENTO
PRIMERA CAJA
SOCIOS ANAPAL

+5€ DESCUENTO
POR CAJA
PARA SIEMPRE

En primera Persona

La mayoría de la gente no ve las horas de coordinación, las reuniones internas, la revisión constante de documentación, o la mediación entre diferentes puntos de vista dentro del colectivo.

Tampoco se ve el esfuerzo por mantener una comunicación fluida con los asociados, responder dudas, resolver incidencias o anticipar problemas antes de que aparezcan.

Es un trabajo silencioso, pero imprescindible. Y creo que es importante que se sepa que detrás de cada decisión, de cada circular o de cada avance, hay un equipo que dedica tiempo, energía y compromiso para que todo funcione y para que cada administración se sienta representada y respaldada."

Situación del sector y visión estratégica

Tras la encuesta nacional, sabemos que la rentabilidad es uno de los grandes retos del colectivo. ¿Cómo lo percibes desde tu administración en Gandía?

Como muchos compañeros: con preocupación y con realismo. Gestionar una administración de toda la vida no te da margen para relajarte; hay que luchar cada día para mantener la rentabilidad, porque los costes crecen y los márgenes no acompañan. Es un reto estructural.

El incremento al 6 % no es un privilegio, es una adecuación lógica que permitiría equilibrar esa diferencia y reconocer el esfuerzo real que hacemos en la campaña que sostiene gran parte del sistema

El 6 % para Navidad es hoy la reivindicación estrella. Desde tu punto de vista, ¿qué supondría para las administraciones y por qué es justo?

El 6 % supondría una actualización imprescindible para la sostenibilidad de las administraciones. La campaña de Navidad es, con diferencia, la más intensa del año: concentra un volumen enorme de trabajo, exige más personal, más horas, más inversión en estructura y, además, es cuando más responsabilidad recae sobre nosotros.

Sin embargo, nuestras comisiones llevan décadas prácticamente congeladas, mientras los costes de gestión, personal y mantenimiento no han dejado de subir. El incremento al 6 % no es un privilegio, es una adecuación lógica que permitiría equilibrar esa diferencia y reconocer el esfuerzo real que hacemos en la campaña que sostiene gran parte del sistema.

¿Cómo valoras la relación actual entre SELAE y la red de ventas? ¿Qué esperas de los próximos años?

Ha habido avances, pero aún necesitamos una relación más equilibrada, con más diálogo y más escucha. La red presencial es el corazón del sistema, y espero que los próximos años se apueste de verdad por reforzarla y modernizarla.

Digitalización, competencia del canal online, cargas administrativas... ¿Cuál crees que es el reto más urgente para abordar como colectivo?

La digitalización con garantías y la reducción de cargas administrativas. Estamos pidiendo herramientas reales para competir y tiempo para dedicarnos a lo esencial: el cliente.

Gandía, el territorio y el cliente

Gandía es una ciudad con identidad propia, turismo, comercio de proximidad y fuerte arraigo local. ¿Cómo influye ese entorno en la gestión de tu punto de venta?

Gandía es una ciudad con una personalidad muy marcada, y eso influye directamente en cómo gestionamos la administración. Por un lado, el **comercio de proximidad** sigue siendo un pilar fundamental: aquí la gente valora el trato cercano, la confianza y el sentirse atendida por alguien que conoce sus costumbres y su historia. Ese espíritu nos obliga —y nos motiva— a mantener un servicio muy humano y muy atento.

Por otro lado, el **turismo** aporta dinamismo y nos enfrenta a realidades distintas según la época del año. En temporada alta atendemos a personas que quizá nos visitan por primera vez, que asocian Gandía con buenos recuerdos y que buscan llevarse un poco de esa suerte en forma de décimo. Saber adaptarnos a ese flujo es parte clave de nuestra gestión.

Y, por encima de todo, está el **arraigo local**. Formar parte del día a día de una ciudad tan viva nos hace sentir responsables de mantener su identidad: apoyar las tradiciones, estar presentes en los momentos importantes y contribuir a que el comercio de barrio siga teniendo fuerza. En definitiva, Gandía no solo influye en cómo trabajamos: define quiénes somos como administración

¿Ha cambiado el perfil del cliente en estos últimos años? ¿Qué buscan hoy cuando entran en “El Duc de la Sort”?

Sí, el perfil del cliente ha evolucionado con el tiempo. Antes, la mayoría eran personas del barrio, con hábitos muy establecidos y que venían por tradición familiar. Hoy, aunque seguimos recibiendo a muchos de esos clientes fieles, también entran jóvenes, turistas y nuevos compradores que buscan experiencias diferentes y un trato cercano.

Lo que sigue siendo constante es lo que buscan al venir a ‘El Duc de la Sort’: **confianza, cercanía e ilusión**. Quieren sentirse acompañados, recibir un consejo o una sonrisa, y compartir un momento de esperanza con nosotros. Para muchos, más allá de comprar un décimo, es un ritual, una tradición que forma parte de su día a día o de sus momentos especiales. Ese vínculo humano es, sin duda, lo que marca la diferencia

¿Hay algún momento o premio entregado que guardes con especial cariño?

Claro, el año 2000, fue muy especial. Ese año dimos el Gordo del Sorteo de El Niño y además dos segundos premios. Los tres premios fueron muy repartidos, y recuerdo la ilusión y la emoción de cada persona que se acercaba a nosotros. No solo por el valor económico, sino por la alegría que se veía en sus caras, por cómo contagiaban su felicidad a familiares y vecinos.

Esos momentos son los que realmente marcan la trayectoria de nuestra administración. Te das cuenta de que, más allá de los números, estamos participando en historias personales, en sueños cumplidos y en tradiciones familiares. Es esa conexión humana la que convierte un día de trabajo normal en un recuerdo inolvidable.

Persona, profesional y compañero

¿Cómo compaginas la gestión diaria, la carga administrativa y tu responsabilidad como secretario?

“No es fácil, sin duda, pero se consigue con organización y priorizando lo realmente importante. La administración requiere atención constante: atender a los clientes, gestionar décimos, coordinar el personal y mantener el servicio al nivel que espera la ciudadanía. Por otro lado, la secretaría de ANAPAL implica reuniones, seguimiento de normativas, comunicación con asociados y coordinación de iniciativas que afectan a todo el colectivo.

La clave está en planificar, delegar cuando es posible y mantener una rutina que permita separar las tareas sin descuidar ninguna. También ayuda mucho la pasión por lo que hago: tanto en la administración como en la secretaría, lo que guía mi día a día es el compromiso con la gente, con mis compañeros y con el sector. Es un equilibrio que requiere esfuerzo, pero que resulta muy gratificante porque me permite aportar valor en ambos frentes.

¿Qué te motiva a seguir implicándote tanto en ANAPAL?

Lo que realmente me motiva es poder **aportar algo positivo al colectivo**. Ser parte de ANAPAL me permite defender los intereses de los compañeros, mejorar las condiciones del sector y participar en decisiones que afectan a cientos de administraciones y a miles de personas que confían en nosotros.

También me impulsa el **compromiso con la profesión**: cada día veo cómo nuestro trabajo mantiene viva una tradición que genera ilusión y confianza en la ciudadanía. Saber que puedo contribuir a que eso se haga de manera justa, ordenada y

Para muchos, más allá de comprar un décimo, es un ritual, una tradición que forma parte de su día a día o de sus momentos especiales. Ese vínculo humano es, sin duda, lo que marca la diferencia.

sostenible es lo que me mantiene implicado y entusiasmado, a pesar de la carga de trabajo que supone

Si no hubieras terminado siendo lotero, ¿a qué te habrías dedicado?

He ahí la cuestión... si te digo la verdad, no lo sé exactamente. Pero sí puedo decir que, por cómo soy, probablemente habría elegido algo **relacionado con trabajar en equipo y con las personas**, algo asociativo. Me gusta colaborar, formar parte de proyectos colectivos y aportar en lo que puedo, así que seguramente habría acabado en un ámbito donde pudiera seguir construyendo relaciones y apoyando a otros, aunque fuera fuera del mundo de la lotería.

¿Cuál dirías que es tu mayor aprendizaje tras tantos años entre décimos, sorteos, reuniones y viajes?

Creo que el mayor aprendizaje ha sido **valorar la importancia de las personas y la ilusión que mueve nuestro trabajo**. Tras tantos años, me he dado cuenta de que no se trata solo de números o premios: cada décimo vendido representa sueños, esperanzas y momentos compartidos.



En primera Persona

También he aprendido que **la organización, la paciencia y el trabajo en equipo** son fundamentales, tanto en la administración como en la secretaría de ANAPAL. Y, sobre todo, que mantener la cercanía y la confianza con la gente—con compañeros, asociados y clientes—es lo que da sentido a todo lo demás

Mirando al futuro

¿Dónde te gustaría ver ANAPAL dentro de cinco años?

Unida, fuerte y con una voz clara ante SELAE. Moderna, ágil y preparada para los cambios, pero sin perder su esencia: la defensa del lotero y de la red física.

¿Qué mensaje enviarías a los nuevos titulares que comienzan ahora en el sector?

Que no tengan miedo, que pregunten, que se apoyen en el colectivo. Y que entiendan que este oficio exige paciencia, constancia y mucha honestidad.

Les diría que disfruten de cada momento y que nunca subestimen el valor del **trato cercano y la confianza con sus clientes**. Ser titular de una administración de lotería no es

solo gestionar décimos: es formar parte de la vida de la gente, acompañar sus ilusiones y mantener viva una tradición que tiene un significado especial para muchos.

Si trabajan así, el camino será más fácil

Y, por último, ¿qué te gustaría que “El Duc de la Sort” siga representando para Gandía en el futuro?

Me gustaría que ‘El Duc de la Sort’ siga siendo **un lugar de confianza, cercanía e ilusión** para todos los vecinos de Gandía. Que continúe siendo un punto de encuentro donde la gente se sienta atendida y escuchada, un espacio que forme parte de la tradición y de los momentos especiales de la ciudad.

También deseo que siga evolucionando con los tiempos, adaptándose a las nuevas necesidades, pero sin perder su esencia: la de ser un comercio de barrio cercano, humano y comprometido con la comunidad. En definitiva, que siga siendo un **símbolo de ilusión y de arraigo local**, tal y como ha sido durante tantos años.

Redacción ANAPAL



¿PREPARADO PARA MEJORAR TU PUNTO DE VENTA?

Tu **programa de gestión**
y tu **punto de venta online** estarán conectados

SOFTWARE

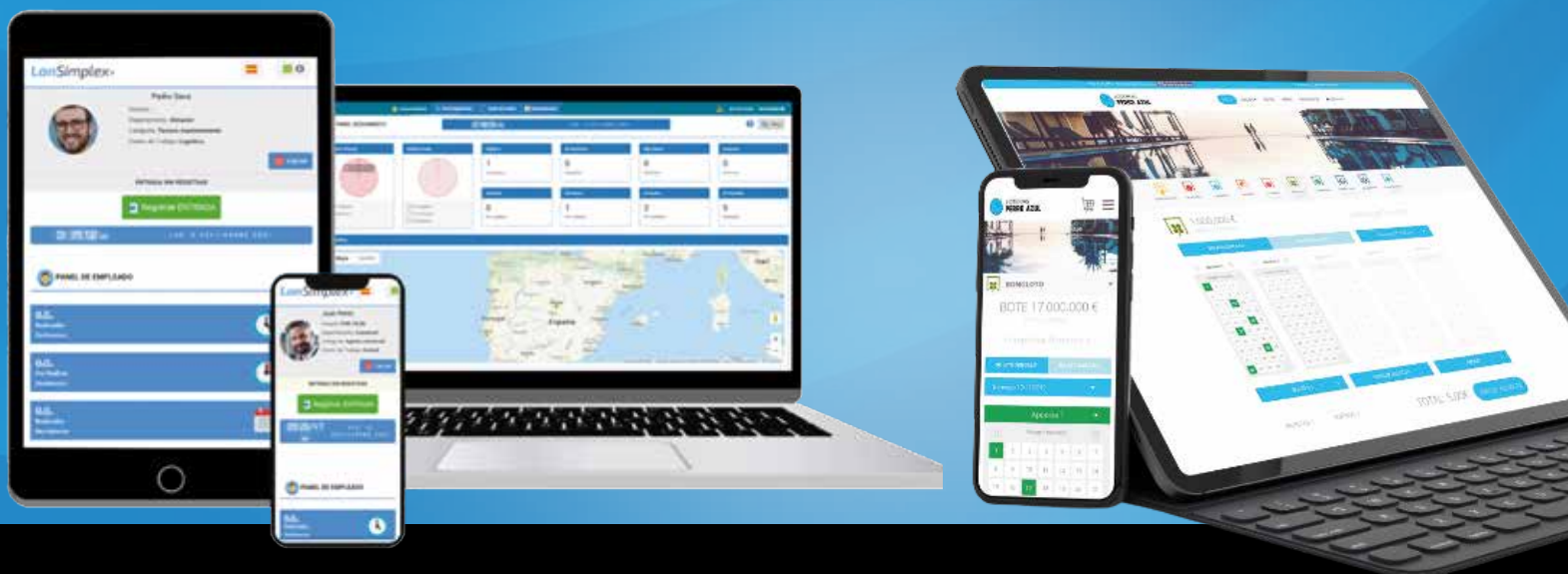
- Sellador.
- Participaciones.
- Peñas.
- Gestión.

WEB

- **Buscarloteria.com**
- **Web Basic.** *Página web presencial.*
- **Web Plus.** *Venta de LN, Páginas de Entidades, Club Conmigo Online (Opcional), comprobado de resultados y Botes.*
- **Web Premium.** *Funcionalidad de Plus + Venta de Juegos Activos y Lotería Nacional en Resguardos*

OTROS

- Centralita Virtual.
- Control Horario.
- Protección de Datos.
- Cartelería Digital.



IR A VER LA FINAL CON MI PADRE

¿Con quién compartes tus sueños?



Sorteos de
Jueves y Sábados



 **LOTERÍA
NACIONAL**

JUEGA CON RESPONSABILIDAD



 **LOTERÍAS
Y APUESTAS DEL ESTADO**



**¡Aprovecha este
descuento exclusivo!**
Solo para socios de **ANAPAL**

Por la compra de la Caja Fuerte Baussa
Modelo PR-275 o Modelo PR-460.
**¡Obtienes un 10% de descuento en su
instalación!**

PR - 275

2993,81 € + IVA

Alto: 140cm Ancho: 60cm
Fondo: 65cm Peso: 584KG

PR - 460

3721,90 € + IVA

Alto: 170cm Ancho: 70cm
Fondo: 71cm Peso: 820KG

Contacta con nosotros y activa esta promoción
"Oferta Exclusiva para Socios ANAPAL"

900 835 835 - info@anloar.com - www.anloar.com



Desde 2006 al servicio de las Administraciones de Lotería

**Servicios de
auditoría**



**Instalaciones
a medida**



**Acompañamiento
documental**



La conveniencia de contar con un programa de gestión en una Administración de Loterías



Durante muchos años, en charlas entre compañeros, escuché una frase que se repetía con cierta naturalidad: *“Yo no necesito un programa de gestión; somos dos en la administración y ya nos entendemos”*. Todos

conocemos a alguien que lo ha dicho. Y, sin embargo, todos hemos visto cómo esa forma de trabajar —que funcionaba hace quince o veinte años— se ha ido quedando atrás, superada por una realidad mucho más compleja, más exigente y, sobre todo, mucho más arriesgada si se afronta sin herramientas.

Quien piense que un programa de gestión sirve únicamente para “hacer la caja” o “tenerlo todo ordenado” se está quedando con una parte mínima de la historia. Un programa de gestión, hoy, es la diferencia entre **trabajar con control o trabajar con fe**.

Porque el punto de venta moderno ya no es aquel mostrador de veranos

tranquilos, bolsas de papel y talonarios. Es una máquina en permanente movimiento: entregas a cuenta, reservas, abonos, preimpresos, ventas digitales, intercambios, consignaciones, devoluciones, control horario, peñas, participaciones, notificaciones de SELAE, conciliaciones bancarias, avisos a clientes, liquidaciones semanales... y, además, todo ello bajo un entorno de fiscalidad estricta, auditorías más frecuentes y una presión digital que ya nadie puede ignorar.

Y el sector lo está notando. Según la *Radiografía de la situación del sector ANAPAL 2025*, **uno de cada dos loteros ha perdido beneficios este año, y la mitad del colectivo se encuentra estancado o**

en alerta económica. No es casualidad: la carga administrativa es más pesada y la rentabilidad del punto de venta depende cada vez más de la eficiencia interna.

Trabajar sin un programa de gestión es, simplemente, perder eficiencia donde más falta hace.

La realidad del día a día

El lotero que todavía no usa programa de gestión suele describir su jornada de la misma forma que lo hacía quien conducía sin cinturón en los años 70: “Nunca me pasó nada”. Hasta que pasa.

Los que sí usamos programas de gestión desde hace más de una década sabemos que la verdadera ventaja no está en lo que la herramienta hace, sino en lo que deja de ocurrir cuando la tienes:

- ▶ ya no desaparecen décimos,
- ▶ ya no hay descuadres imposibles de justificar,
- ▶ ya no hay deudas olvidadas ni reservas “que alguien apuntó en algún sitio”,
- ▶ ya no se transmiten datos de SELAE fuera de plazo,
- ▶ ya no se pierde tiempo revisando papeles que antes recorrían toda la administración.

Es más: utilizamos mejor el tiempo que sí genera valor, la atención al cliente, la venta, el trato humano, porque dejamos de emplearlo en tareas que la máquina resuelve en segundos.

La administración real frente a la administración que creemos tener

Quien piensa que su administración “está controlada sin programa” suele desconocer lo que ocurre cuando una herramienta registra cada detalle del negocio:

No es lo mismo **creer** que no hay décimos sueltos que saber, con un clic, cuántos hay, dónde están y desde cuándo.

No es lo mismo **fiarse** de que alguien ha cuadrado bien, que ver una pantalla que indica por usuario y por puesto si ha habido diferencias.

No es lo mismo **apuntar** una entrega a cuenta que emitir un justificante formal que cubre legalmente al cliente y al lotero.

No es lo mismo **avisar a mano** a los abonados que enviar comunicaciones automatizadas que llegan sin errores, sin olvidos y sin comprometer tiempo de ventanilla.

No es lo mismo **pensar** que la liquidación está bien que tener un programa que compara línea a línea la factura de SELAE con las operaciones reales.

Todos estos procesos forman parte de nuestra vida diaria. Y todos ellos, sin excepción, mejoran radicalmente cuando se hacen con un programa de gestión.

El punto de inflexión: Navidad

Si hay un momento en el que se revela la importancia de un programa de gestión, es Navidad.

Durante seis meses vivimos bajo un ritmo que no corresponde a ningún otro comercio minorista en España: reservas masivas,

- ▶ agencias, colectivos, empresas,
- ▶ participaciones,
- ▶ abonos,
- ▶ intercambios,
- ▶ devoluciones críticas,
- ▶ control de tesorería,
- ▶ y miles de movimientos que pasan por nuestras manos.

Pensar que todo esto puede sostenerse correctamente con cuadernos, notas, Excel o "memoria interna" es desconocer la magnitud real del sorteo que representa **el 67% de las ventas anuales de muchas administraciones**. Navidad no perdona errores. Un programa de gestión, sí.

Más allá de la herramienta: una decisión de supervivencia profesional

Hay quien mira a los programas actuales y piensa que incorporan demasiadas funciones:

control de horarios, conciliación bancaria, comunicación automática con SELAE, gestión web, impresión de participaciones, resguardos avanzados, movimientos de TPV, avisos a clientes... Pero esa variedad no es un exceso: es el reflejo de la cantidad de tareas que hoy tenemos como concesionarios del canal físico.

La pregunta, por tanto, no es si necesitamos todas esas funciones. La pregunta es: **¿cómo estamos haciendo esas tareas ahora?** Y, sobre todo: **¿cuánto nos cuesta hacerlas mal, tarde o incompletas?**

Un programa de gestión no sustituye al lotero. Lo libera. No controla al trabajador: controla el proceso. No complica la administración: la ordena.

Conclusión: trabajar sin programa de gestión ya no es una filosofía, es un riesgo

La red de ventas necesita profesionalizarse, no porque lo diga un proveedor, sino porque lo exige:

- ▶ la normativa,
- ▶ la competencia digital,
- ▶ la carga administrativa creciente,
- ▶ las auditorías,
- ▶ la rentabilidad cada vez más ajustada,
- ▶ y la magnitud operacional de campañas como Navidad.

Después de quince años utilizando un programa de gestión diariamente, puedo decir con claridad que es una de las pocas herramientas que realmente **reducen trabajo, errores y estrés**, y que permiten que el lotero dedique su tiempo a lo que de verdad tiene impacto: vender, asesorar, atender, crecer.

Un programa de gestión ya no es un apoyo. Es la columna vertebral que sostiene la administración moderna.

Quien aún no lo tiene, no lo está dejando para más adelante: sencillamente, ya está trabajando en desventaja.

Jorge Anta

Vicepresidente de ANAPAL



Canales de Comunicación



hola@anapal.es
963 547 933 / 629 614 058

SIEMPRE A TU LADO
*No dudes
en contactar con nosotros
cuando lo necesites*

ASG[®]

LOTERIAS

SERVICIOS INTEGRALES
PARA TU LOTERÍA

Gestión del Punto de Venta
LotoGestión 2025

Web para venta online
TiendaLoto⁺

Cartelería digital
LotoPoint



www.ASG.es



info@asg.es



91 571 67 90



Seguridad Grado 3 para
administraciones de lotería

3 MESES GRATIS
SIN INVERSIÓN INICIAL

Solicita a Anapal tu
código promocional

Contacta con nosotros:

hola@anapal.es
96 354 79 33



Adapta tu negocio a la normativa legal



Seguro Multirriesgo
AXA - BBVA Broker

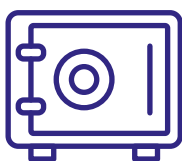
Administraciones de lotería

Tu negocio no es un juego

En AXA sabemos lo importante que es cuidar de tu negocio. Por eso, además de tener el seguro obligatorio de caución, frente a SELAE, queremos contarte por qué es importante que tengas un Seguro de Daños:



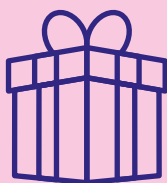
Coberturas muy
completas en
responsabilidad civil



Las coberturas de robo
y expoliación más
completas del mercado
del seguro



Tú y tus puntos de venta
estaréis protegidos ante
cualquier eventualidad
económica



Y si traes tu seguro de otra compañía...

Recibirás un descuento de hasta el 10% del precio de tu póliza actual.

Puedes solicitar información y contratar el Seguro Multirriesgo AXA para Administraciones de Lotería a través de:



Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL
91 807 00 35
plataforma.emision@axa.es

BBVA
Broker

91 537 99 50
contratacion@bbvabroker.es

Además, con el Seguro de Daños tu negocio tendrá...



Mayor protección para el punto de venta de lotería



El producto de Daños es la única solución específica para actividades que incluyan venta de loterías y juegos del Estado

Y además cuentas con coberturas específicas para...



Resguardos pre-impresos de los juegos de SELAE



Dinero en efectivo propiedad de la Administración



Expoliación (atracó) durante el transporte de efectivo y lotería

**Si quieres saber más,
escanea este QR:**



Puedes solicitar información y contratar el Seguro Multirriesgo AXA para Administraciones de Lotería a través de:



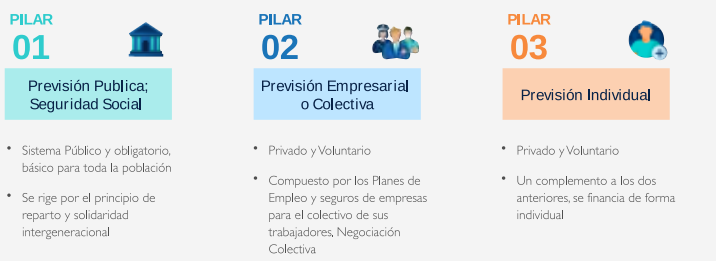
Teléfono de Atención exclusiva ANAPAL
91 807 00 35
plataforma.emision@axa.es

BBVA
Broker

91 537 99 50
contratacion@bbvabroker.es

Previsión Social Complementaria BBVA

En España contamos con tres pilares en la previsión social complementaria,



Empecemos este artículo hablando del pilar número 1, **la previsión pública**, haciendo referencia a un artículo de la web **BBVA mi jubilación** que resume los resultados del informe 2025 Global Pension Index elaborado por la consultora Mercer y el CFA Institute. El informe compara 52 sistemas de pensiones de jubilación de todo el mundo en todo el mundo (65% de la población mundial) destaca los desafíos y oportunidades para los responsables políticos y gestores.

El índice utiliza 3 subíndices: adecuación, sostenibilidad e integridad.

España saca una de las mejores notas en adecuación-suficiencia (83), y una valoración también elevada en integridad (74), pero suspende en sostenibilidad (34,2). El estudio muestra que esa combinación de esas notas se traduce en una valoración del sistema español en C+

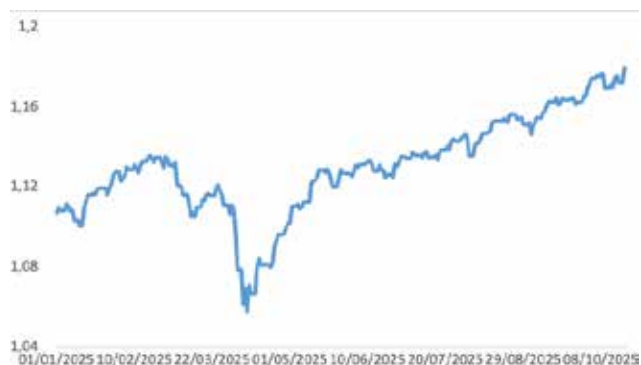
El subíndice de adecuación analiza el tipo de sistema, las contribuciones de los Gobiernos (vía impuestos y otras fuentes de ingresos de sus Presupuestos Generales) y de los cotizantes (los empleadores y los trabajadores), así como **el nivel de las prestaciones (suficiencia)** y la generosidad entre lo aportado y lo recibido.

El subíndice de sostenibilidad evalúa el gasto público, el nivel de cobertura de las pensiones con las cotizaciones de los trabajadores, las finanzas públicas y la demografía.

La integridad mide la gobernanza, el modelo regulatorio, los gastos de funcionamiento del sistema y la comunicación con los participantes. Como dato curioso, en 2025, los Países Bajos, Islandia, Dinamarca, Singapur e Israel lograron calificaciones A y Singapur hizo historia como el primer país asiático en alcanzar ese nivel. Para acceder al artículo completo se puede acceder a este link.

Plan de Pensiones de Empleo Simplificado Moderado de ANAPAL

Actualmente está teniendo un comportamiento muy positivo obteniendo una rentabilidad del 6,08% en 2025. A continuación, mostramos los datos



Principales rentabilidades	a 15/10/2025
Rentabilidad diaria	+0,40%
Rentabilidad del mes en curso	+0,75%
Rentabilidad del año en curso	+6,08%
Rentabilidad de los últimos doce meses	+6,01%

Recuerda que si eres autónomo, el límite máximo de aportación a este plan es de 5.750 euros. Puedes hacer esa aportación fácilmente desde la APP de BBVA o hablando con tu gestor de BBVA.

Redacción ANAPAL

<https://www.bbvamijubilacion.es/blog/el-sistema-de-pensiones-espanol-mejora-en-calidad-pero-con-riesgos-en-sostenibilidad/>



REDES ACTIVAS

SEO OPTIMIZADO

RESULTADOS REALES



EL IMPULSO DIGITAL QUE BUSCAS

Multiplica tu visibilidad online,
atrae más visitantes a tu administración,
y refuerza tu imagen de marca
sin descuidar tu trabajo diario.



**Gestión de
Redes Sociales**



**Posicionamiento
SEO**



**Marketing y
Comunicación**

Planes a tu medida

PLAN SOCIAL MEDIA

Desde
175€
mes



PLAN MENSUAL
Gestión profesional en redes



PLAN INICIO
Punto de partida estratégico

Desde
350€

PLAN POSICIONAMIENTO SEO

Desde
120€
mes



PLAN MENSUAL
SEO continuado



PLAN INICIO
Optimización SEO inicial

Desde
350€

Control horario, registro de jornada y pausas:

Obligaciones del empleador en el control horario, registro de jornada y pausas en las administraciones de loterías

1. INTRODUCCIÓN

El sector de Administraciones de Loterías y Apuestas del Estado presenta unas características organizativas muy particulares: jornadas partidas, horarios comerciales amplios, actividad continuada de lunes a sábado, intensificación del trabajo en momentos concretos (campañas de Navidad, sorteos extraordinarios) y, habitualmente, plantillas reducidas y polivalentes.

Este contexto exige una gestión rigurosa del registro de jornada, tanto por las obligaciones impuestas por el art. 34.9 ET, tras la reforma del Real Decreto-ley 8/2019, como por la necesidad de adecuarse al Convenio Estatal de Administraciones de Loterías, cuyo artículo 15 regula la jornada máxima anual, semanal y su distribución flexible. La Inspección de Trabajo ha intensificado su actuación en este sector, por lo que conocer las obligaciones legales y convencionales resulta fundamental para el cumplimiento normativo.

2. MARCO NORMATIVO APLICABLE

Las principales fuentes jurídicas que regulan el control horario y la jornada en las Administraciones de Loterías son:

Estatuto de los Trabajadores (ET), arts. 34, 35 y 37.

Real Decreto-ley 8/2019, que impone el registro obligatorio de jornada.

LISOS, que tipifica como infracción el incumplimiento del registro horario.

VIII Convenio Sectorial Estatal de las Administraciones de Loterías, Título IV (artículos 15–20).

Normativa sobre protección de datos.

El Convenio de Loterías regula de modo específico la jornada flexible, los límites diarios y semanales, el descanso semanal y la forma de compensación de excesos o defectos de jornada.

3. OBLIGACIÓN DEL REGISTRO DIARIO DE JORNADA: CONTENIDO Y FINALIDAD

3.1. Obligación legal

Según el art. 34.9 ET y la doctrina administrativa, la empresa debe:

Registrar diariamente la jornada de cada persona trabajadora.

Incluir la hora concreta de inicio y la de finalización.

Conservar los registros durante cuatro años.

Mantenerlos a disposición de la Inspección de Trabajo, personas trabajadoras y su representación legal.

El registro debe ser:

-Fiable y verificable. -Objetivo. -Inalterable. -Adaptado a la realidad organizativa.

No se exige expresamente el registro de las interrupciones o pausas dentro de la jornada diaria que no tengan carácter de tiempo efectivo de trabajo. Sin embargo, si no se registran, puede presumirse que toda la franja horaria es trabajo efectivo, y será el empleador quien deba acreditar lo contrario.

La organización y documentación de este registro debe establecerse por negociación colectiva, acuerdo de empresa o, en su defecto, decisión del empresario previa consulta con los representantes.

No se acepta sustituir el registro exigido por el horario general, calendario laboral o cuadrantes horarias de la empresa.

3.2. Especificidad del Convenio de Loterías

El artículo 15 del Convenio fija una jornada máxima anual de 1.800 horas y una semanal media de 40 horas, con posibilidades de jornada flexible hasta 9 horas diarias y 45 semanales en situaciones propias del sector, conforme permite el ET. El registro horario debe reflejar fielmente estas variaciones para que la empresa pueda acreditar los posibles excesos o defectos y su compensación en los plazos convencionales.

El registro debe recoger las entradas y salidas reales, aunque no es exigible legalmente registrar todas las pausas intermedias salvo previsión expresa de convenio o pacto en contrario.

4. GESTIÓN DE PAUSAS, DESCANSOS Y JORNADA PARTIDA

4.1. Pausas durante la jornada

El art. 34.4 ET reconoce, para jornadas superiores a seis horas, una pausa de al menos 15 minutos, que solo computa como

trabajo efectivo si así lo establece el convenio colectivo o contrato. El registro de la salida y entrada en la pausa de mediodía no está expresamente exigido salvo que haya pacto o previsión convencional.

Para evitar errores en el cómputo de jornada (como atribuir horas extraordinarias ficticias), se recomienda dejar constancia cuando se pacte su registro.

4.2. Descanso semanal

Según el convenio (art. 16), debe existir un descanso semanal de día y medio ininterrumpido, o de dos días cuando se trabaje de lunes a domingo, con obligación de rotación y garantía de descanso en sábados o domingos periódicamente. El registro horario es esencial para poder verificar en la práctica el cumplimiento de estas reglas.

4.3. Jornada flexible y compensaciones

No se pueden superar cinco días consecutivos de trabajo salvo pacto específico. Los excesos de jornada semanal deben compensarse dentro del mes o siguiente y los defectos en los dos meses siguientes. Estos extremos deben estar documentados para que la empresa pueda justificar ante la Inspección su cumplimiento.

5. HORAS EXTRAORDINARIAS: CÁLCULO Y CONTROL

Las horas extraordinarias son aquellas que exceden la jornada máxima ordinaria fijada legal o convencionalmente. Deben registrarse diariamente y totalizarse en el periodo de abono, entregando copia del resumen al trabajador. Además, se debe

facilitar a los representantes de los trabajadores, de acuerdo con la normativa, información mensual sobre horas extraordinarias realizadas.

En el sector, su compensación y cómputo está regulado por el convenio sectorial, pero siempre deben quedar reflejadas las circunstancias reales en el registro horario

6. OBLIGACIÓN DE CONSERVAR Y FACILITAR LOS REGISTROS

El empleador debe conservar los registros cuatro años, manteniéndolos accesibles para la Inspección, trabajadores y representantes. No es obligatorio entregar copia del registro diario salvo que el convenio o pacto así lo prevea; basta con su puesta a disposición. La falta de registro o su deficiente conservación es infracción grave con sanción según la cuantía actualizada de la LISOS. Si el



Nuestra seña de identidad:

- ✓ **Profesionalidad**
- ✓ **Seguridad Jurídica**
- ✓ **Discreción**

Y además...
¡conocemos a su comprador!



**Gestionamos
Traspasos de Loterías
en toda España**

Tasación Gratuita

¿Hablamos?

☎ **91 112 62 42**

📞 **629 723 742**

donlotero.es



Normativa y FISCALIDAD

inspector tuviera certeza de cumplimiento de la jornada y ausencia de horas extra, puede sustituir la sanción por requerimiento.

7. SISTEMAS DE REGISTRO RECOMENDADOS

Pueden emplearse sistemas manuales, electrónicos o digitales. Los manuales pueden ser válidos, pero pueden carecer de trazabilidad. Los sistemas digitales (incluidos los basados en huella o biometría) han de cumplir escrupulosamente la normativa de protección de datos y solo utilizar datos biométricos si resulta imprescindible y existe una necesidad justificada, habiéndose realizado análisis de impacto y adoptado medidas reforzadas.

Es fundamental que el sistema se adapte a la realidad y convenio de centro de trabajo, sea objetivo y fiable, no permita alteraciones a posteriori y facilite la trazabilidad de la jornada real y turnos. No es válido estimar a priori la finalización de jornada ni sistemas que no permitan acreditar la realidad efectiva.

8. CONCLUSIONES

El registro horario en las Administraciones de Loterías y Apuestas del Estado es un deber legal (art.34.9 ET) y una necesidad organizativa para el control de jornada, sobre todo ante la flexibilidad pactada vía convenio. El empleador debe registrar las entradas y salidas, aplicar correctamente la jornada flexible, compensar los excesos conforme convenio, garantizar los descansos mínimos y conservar los registros, que estarán accesibles durante cuatro años. Un sistema adecuado de registro protege a la empresa de sanciones, facilita la organización y aporta transparencia y seguridad jurídica a este sector, debiendo asegurarse el cumplimiento estricto de los requisitos legales y convencionales.

Hermogenes Montalvo
Asesoría jurídica **ANAPAL**

(Este documento se ofrece con una finalidad exclusivamente informativa. Si bien velamos por su vigencia, exactitud y veracidad, hay que recordar que deberá adaptarse a cada supuesto, situación y momento concretos, por lo que se declina toda responsabilidad por los daños que pudieren causarse debido a inexactitudes o incorrecciones en el mismo)



POSTERfix
COMUNICACIÓN VISUAL | PLV

Actualiza tus carteles de forma rápida, fácil y sin complicaciones

Se instala en segundos!

posterfix.es | 91 883 18 11



Apuestas del Estado

El Suro D'Or • Administración nº 1

ICORMA

IMAGEN CORPORATIVA

para Loterías
y Apuestas del Estado

6%

EN REFORMAS
INTEGRALES
PARA ASOCIADOS
DE ANAPAL



**CUMPLIMOS CON LA NORMATIVA
SOBRE SEGURIDAD PRIVADA BLIN-
DANDO EL "RECINTO DE CAJA" CON
LAS MÁXIMAS GARANTÍAS**

Icorma incorpora productos certificados y homologados cumpliendo la Orden del Ministerio del Interior 317/2011 del 1 de febrero de 2018.

Instalamos chapa HEBS/4 antibala BR2 en las partes opacas, incluida la puerta, (UNE108132). Instalamos cristal antibala BR2 en las partes acristaladas (UNE-EN 1063).



ÚLTIMOS TRABAJOS



Icorma
Imagen
Corporativa

Sancho Medina, 29.
03400. VILLENA (Alicante)
966 154 198 | 653 617 010
www.icorma.com | info@icorma.com

Trabajamos con:





David Corpas Garcia-Escribano
Adm. 4 - Alcázar de San Juan



Santiago Garrido Ramos
Adm. 1 - Fuengirola

PASO
ASESORES

tu éxito es
nuestro compromiso

**Asesoría
especializada en
Administraciones
de Lotería**

Contabilidad

Laboral

Fiscal

**Sector
Recreativo**

Jurídico

**Planes de
Viabilidad**



**Te asesoramos
con **eficacia y
profesionalidad**
para garantizar
tu éxito.**

¡Informaté!

91 409 05 32

600 42 77 60

asesoria@pasoasesores.es

pasoasesores.es



Esperanza Martínez-Bordiú Basso
Adm. 451 - Madrid



Ana Angustias Ortega Espada
Adm. 7 - Getafe



EXPERTOS EN LOTERÍAS INTEGRALES

TE AYUDAMOS A VENDER +

SOLICITA TU KIT LOTERO



Si eres **administrador de una lotería integral** y todavía no tienes tu Kit Lotero... ¡no esperes más! Simplemente escanea el código QR o envíanos un correo a **info@traslot.com**.



Nosotros nos encargamos de enviarlo directamente a tu dirección **completamente gratis**.
¡Solicita tu Kit Lotero hoy mismo!

📍 Paseo de La Castellana
177, Escalera C piso 7º C1,
28046 Madrid, España

☎ 911 44 92 24
📞 622 27 97 87

✉ info@traslot.com
🌐 traslot.com

📷 @traslotloteria
🌐 @traslot-102

Nuestras asociaciones

Presidente Alicante

Luis Guerras Ruiz

Presidente Cataluña

Hermogenes Montalvo Aguilera

Representante Cáceres

M^a Andrea Pascual Montes

Presidente Ciudad Real

J. Vicente González Rodríguez

Presidente Madrid

José Luís Sánchez Puente

Presidenta Murcia

Fuensanta Aupi Vicente

Representante Galicia

Jorge Anta Fernández

Presidente Valencia y Castellón

Salvador Malonda Vidal

Presidenta Zaragoza

Eugenia Puertas

Representante Toledo

Ricardo Ruiz Bermúdez

Representante Valladolid

Luis Vázquez de Prada

Representante Asturias

Paloma Ania

Representante Andalucía

Jose Gabriel López Carreño

Anunciantes

GADMIN

Página 2

LOTOPAPEL

Página 21

COVERT SECURITY

Página 31

ICORMA

Página 39 y 44

AXA

Página 4

INFOLOT

Página 25

BBVA BROKER

Página 32 y 33

PASO ASESORES

Página 40

TU LOTERO

Página 11 y 13

SELAE

Página 26

INOVA3

Página 35

TRASLOT

Página 41

ICA

Página 15

ANLOAR

Página 27

DON LOTERO

Página 37

OCCIDENT

Página 43

FUNDACONS

Página 17

ASG

Página 31

POSTERFIX

Página 38

LOTTERI

Página 43

HEDILLA

Página 19

Agradecemos a los colaboradores su participación en el Boletín. ANAPAL no se hace responsable de las opiniones vertidas por los mismos.

ASEGURAMOS TODO LO QUE TE IMPORTA

APROVECHA LOS DESCUENTOS SEGÚN EL PRODUCTO QUE NECESITES:



Salud



Vida



Jubilación



Ahorro



Protección jurídica



Decesos



Hogar



Caravanas



Mascotas



Automóvil



Comunidades



Motocicletas



Comercios



Accidentes

Occident

DESCUENTOS PARA
ASOCIAD@S DE ANAPAL



690735395



carol.martinez@occident.com

lotteri

Su programa
DE GESTIÓN

¡CON TODO INCLUIDO!

Lotteri es el programa de gestión que facilitará sus tareas diarias.

- **CONTROL COMPLETO** del Punto de Venta
- Consignación de números de terminal (NOVEDAD)
- Sincronización con ventas introducidas por **TERMINAL DE SELAE** (NOVEDAD)
- **GESTOR** de peñas y participaciones **PERSONALIZADO**
- Control de horario de empleados con tarjeta de empleado personalizada
- Cálculo de premios vendidos tanto de Lotería como de Juegos activos
- **CONVERSOR** de días de jugadas de Activos
- Impresión de peñas en formato Ticket térmico
- Optimización de intercambios
- Conexión con **SELAE** (CRAPI)
- Y muchas más funcionalidades

✉ info@lotterigestion.es

☎ 951 204 347

🌐 lotterigestion.es

SOLICITE UNA

PRUEBA GRATUITA

UNA OFERTA SIN COMPETENCIA



¿Conoce nuestra nueva APP ROUTTERI?

Trabaje desde el móvil de forma rápida, venda, pague premios, consulte existencias de su Punto de Venta, gestione deudas y envíe los informes desde el teléfono. Sin más y de forma cómoda.

(*disponible solo para Android)



ICORMA

IMAGEN CORPORATIVA

para Loterías
y Apuestas del Estado



**MOBILIARIO
A MEDIDA**



**GRAN EXPERIENCIA Y
PROFESIONALIDAD**



**INSTALAMOS EN TODO EL
TERRITORIO ESPAÑOL**



**PROYECTOS PERSONALIZADOS
Y ATENCIÓN DE PRIMERA MANO**



ÚLTIMOS TRABAJOS



Icorma
Imagen
Corporativa

Sancho Medina, 29. 03400. VILLENA (Alicante)
966 154 198 | 653 617 010
www.icorma.com | info@icorma.com