

NUESTRA APUESTA



SEGUIMOS CRECIENDO

SUMARIO

III CONGRESO FENAMIX



DESTACADO



29-34 REPORTAJE FOTOGRÁFICO DEL CONGRESO.

20-21 INTERVENCIÓN DE LA PRESIDENTA DE S.E.L.A.E. DOÑA INMACULADA GARCÍA.

3 CARTA DEL PRESIDENTE

4 EDITORIAL

7 BIENVENIDA Y PRESENTACIÓN

8-9 DISCURSO INAUGURAL

10-11 PONENCIA D. JUAN ESPINOSA

12-13 PONENCIA D. EDMUNDO MARTINHO

15-16 PONENCIA D. LUIS GAMA

18-19 PONENCIA D. JUAN BARRACHINA

22-23 CLAUSURA III CONGRESO

24 EL CONGRESO EN LOS MEDIOS

27 EL CONGRESO EN LAS RRSS



CARTA DEL PRESIDENTE

Toni Castellano

A finales del verano del año 2.012, en una de nuestras periódicas reuniones de la Junta Ejecutiva de Fenamix, nos planteamos la idea de organizar el primer Congreso Nacional de nuestro colectivo para marzo del siguiente año. Estábamos muy ilusionados con este proyecto, pero, a la vez, nos sentíamos tensos por el temor al fracaso, pues no resultaba tarea fácil llenar el, por aquel entonces, Hotel Convención. A pesar de ello, decidimos tirar hacia adelante. Nos sobrepusimos a las dificultades que entrañaba un evento de estas características y salió un Congreso genial.

Hace unos días, celebramos lo que fue el 3er. Congreso de nuestra Federación, lo que supuso hacer realidad un sueño por vez tercera. Sin embargo, no ha sido fácil. Nuestro nivel de ponentes era excepcional, pues no es sencillo reunir en Madrid a personajes de renombre y con tanta experiencia en el sector del Juego como el Sr. Edmundo Martinho de la Santa Casa de Portugal, el Sr. Luis Gama de Uruguay, o el Sr. Juan Barrachina, en constante recorrido por el mundo.

Tampoco nos ha resultado fácil traer al Sr. Juan Espinosa, que como Director del Regulador del Juego tiene una agenda muy abultada.

Y qué decir de nuestra Presidenta Inmaculada García, que estuvo presente ante 1.000 compañeros de toda España, y que, pese a ello, y salvando la legítima libertad de expresión, considero que fuimos un poco injusto con ella, pues nuestra Presidenta ha hecho cosas muy importantes por el colectivo, como la implantación del mejorado resguardo de la Lotería Nacional, que ha supuesto un antes y un después para nuestra Red de Ventas. Le debemos agradecer, también, la primicia que compartió con todos nosotros en su intervención en la jornada, que no es otra que la implantación de la Lotería Instantánea prevista para verano de 2.018, para la cual se estaba trabajando decididamente

desde la Comunidad Euromillones. Gracias, Presidenta.

En el día siguiente a la celebración de nuestro Congreso, nuestra Federación fue objeto de portada en muchos medios de comunicación, catalogándonos -incluso- como una de las organizaciones de referencia en el ámbito del Juego. Hemos recibido innumerables felicitaciones y, también, hemos sido invitados a formar parte y participar en ponencias y mesas redondas de otros eventos relacionados con el mundo del Juego.

Y este éxito no hubiera sido posible sin todos vosotros, nuestro colectivo. Tampoco hubiera sido posible sin la ayuda de nuestros Presidentes Provinciales, o sin el trabajo de los miembros que componen nuestra Junta Directiva. Y qué decir del duro esfuerzo de mis compañeros de Junta Ejecutiva, Pep, José Mari, Jorge o Chelo. Imprescindibles todos ellos. Sin olvidarnos del gran trabajo de las personas que forman parte de nuestra Asesoría Jurídica, José Luis, Fran y Jesús; o de la entrega e incansable labor de nuestras chicas de Secretaría, Juani, Virginia y Silvia. Un millón de gracias a todos ellos.

No nos podíamos imaginar los magníficos resultados cosechados en nuestro Congreso, algo que, sin duda, nos da fuerzas en la lucha y consecución de nuestros objetivos y reivindicaciones.

Por último, hemos recibido muchas preguntas relativas a si vamos a organizar, o no, un 4º Congreso para 2.019, ya que no anunciamos nada al respecto. Pues bien, sobre esto añadir que a finales de este año o principios de 2.018, se celebrarán unas elecciones. Primero, nos tendríamos que presentar y, si fuese así, contar con la confianza de todos nuestros Presidentes Provinciales. Pero de lo que estoy convencido es que, con nosotros o sin nosotros, habrá Congreso en 2.019.





En el año 2.013 celebramos nuestro 1er. Congreso Nacional de Puntos de Venta Mixtos de Lotería y Apuestas del Estado, lo que supuso un hito en la historia de esta Federación y del colectivo al que representa. Se trató del primer evento de gran escala que organizaba Fenamix, que, además, no contaba con antecedentes en la vertiente asociativa del Juego Público en España. Su éxito hizo que se convirtiera en el acontecimiento de referencia para futuros encuentros. Años más tarde, en 2.015, tuvo lugar la segunda edición, con idénticos resultados exitosos que la primera, lo cual propició, de una parte, la consolidación definitiva de la figura del gestor Mixto en el mercado del Juego en general y del Juego Público en particular, adquiriendo notoriedad en el seno de la sociedad española; y de otra, el reconocimiento de nuestra Federación como una organización profesional, sólida y comprometida con el gremio.

A la vista de los magníficos resultados cosechados en las dos primeras ediciones, esta Federación, obligada a dar continuidad a estos encuentros periódicos del colectivo, se embarcó en la aventura de celebrar lo que fue el 3er. Congreso Nacional de Puntos Mixtos, que tuvo lugar los días 11 y 12 de marzo. Esta tercera edición tenía como principal objetivo, como así rezaba el titular de la jornada, la integración de nuevas modalidades de juegos a nuestra Red de Ventas, para cuyo contenido y desarrollo pudimos contar con D^a. Inmaculada García como máxima responsable del Operador Público de Loterías, y con D. Juan Espinosa en su calidad de Director General del Órgano Regulador del Juego en España; así como también con varias personalidades y expertos del mundo del juego en países como Portugal y Latinoamérica que nos ilustró sobre las modalidades de juegos de sus respectivas regiones.

Con la debida prudencia, y sin falsos triunfalismos, podemos afirmar que esta tercera edición vuelve a constituir todo un éxito en cuanto a participación, asistencia y evento constructivo para los intereses de nuestra gente. Con la asistencia de 1.000 compañeros llegados de toda la geografía española, cumpliéndose las previsiones más optimistas de participación, se ha propiciado a que esta Federación sea considerada como una organización de referencia en el sector del juego. Este alto grado de participación sella el compromiso de nuestro colectivo con el futuro del Juego Público en España; un colectivo solidario, con una gran capacidad de movilización y entregado a una causa: Seguir creciendo.

Nuestro Presidente, D. Juan Antonio Castellano, en su intervención inaugural del evento, recaló su satisfacción al comprobar el elevadísimo número de asistentes en la jornada, lo que reflejaba el compromiso de todos los

compañeros con Fenamix y su preocupación por el futuro más inmediato de la Red. Además, nuestro Presidente se mostró profundamente agradecido hacia los ponentes por colaborar con Fenamix en la celebración del Congreso y contribuir al buen fin del mismo.

El Director del Órgano Regulador del Juego, D. Juan Espinosa, se encargó de tratar el marco regulatorio del juego en España vigente desde el año 2.011, así como del papel que ocupa en dicho marco la Dirección General de Ordenación del Juego. Más en concreto, el Sr. Espinosa compartió con todos los presentes los problemas e inconvenientes que motivaron la resolución de la Dirección General desautorizando la venta de las denominadas apuestas cotizadas presenciales a través de la Red de Loterías. Por su parte, D^a. Inmaculada García, en su calidad de Presidente Operador de Loterías en España, trató de informar del plan estratégico que se va a llevar a cabo desde la Sociedad Estatal para afrontar el futuro más inmediato de la Red, así como comentar la nueva modalidad de juego cuya integración se está estudiando.

Por otro lado, las ponencias de D. Edmundo Martinho, en representación de la Santa Casa de Lisboa, y de D. Luis Gama, en su calidad de Presidente de CIBELAE y sobrado conocedor del panorama del juego en los países Latinos, sirvieron para informar de la situación de los Juegos Públicos en países como Portugal y Latinoamérica, recalando las características de algunos de los juegos de mayor éxito en estas regiones, como el Placard y la Raspadinha en Portugal.

D. Juan Barrachina, Directivo de Kambi Sports y experto con contrastada experiencia en el ámbito de las Apuestas Deportivas, intervino de una manera didáctica y brillante para poner de manifiesto la situación de este tipo de producto en el ámbito del juego privado en España, además de sus características y la viabilidad de su implantación e integración en nuestra Red de Ventas.

Nuestro Presidente se encargó de clausurar el Congreso agradeciendo, una vez más, a los ponentes e invitados por su colaboración en el desarrollo del evento, así como felicitando a todos los compañeros y compañeras asistentes por su capacidad de lucha por unos intereses en común.

En esta edición especial de Nuestra Apuesta, monográfica sobre la celebración del 3er. Congreso, encontraremos lo principalmente acontecido en tan importante acontecimiento y una memoria gráfica que recoge las mejores imágenes del momento.

La protección es nuestra vocación



Seguros AXA para empresas, autónomos y profesionales

En AXA somos especialistas en empresas, contamos con una completa oferta de soluciones de seguros tanto para la empresa, como para el directivo y los empleados, desde la más pequeña a la más grande, siempre con nuestro experto asesoramiento y una alta calidad de servicio.

Solicita más información a tu mediador de seguros o en axa.es.

Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales S.A. de Seguros y Reaseguros



reinventando / los seguros



¿QUIERE INSTALAR UN CAJERO EN SU ESTABLECIMIENTO A CAMBIO DE UNA RENTA FIJA MENSUAL?



LLÁMENOS AL:

 954 990 554

 secretaria@fenamix.org



BIENVENIDA Y PRESENTACION III CONGRESO FENAMIX

Bienvenida y Presentación

#CONGRESOFENAMIX

La periodista, presentadora y reportera de televisión Blanca Benlloch, que fue la encargada de conducir la jornada, procedió a la apertura del 3er. Congreso Nacional de Puntos de Venta Mixtos de Loterías y Apuestas del Estado dando la bienvenida a los 1.000 compañeros mixtos presentes en el salón de actos, agradeciendo tan concurrida asistencia al evento. Encuentro que fue organizado por Fenamix, y que cuya temática giraba en torno a la "Integración de Nuevos Juegos en la Red de Ventas". Sus palabras fueron:

"Hace ya 4 años desde que Fenamix nos invita a la celebración del 1er. Congreso, lo que supuso un gran reto para la Federación. Años más tarde, asistíamos a una segunda edición que no hizo más que expresar, de manera irrefutable, el creciente protagonismo de nuestro colectivo en el contexto del mercado del juego, dotando a su actividad de un valor añadido reconocido en todos los ámbitos, no sólo en el marco del Juego Público. Hoy, día 12 de marzo de 2.017, nos volvemos a citar en Madrid para intercambiar opiniones, inquietudes, problemáticas y reivindicaciones que presenta el actual mercado del Juego.

Es de agradecer el duro esfuerzo realizado por cada una de las personas presentes en la jornada para asistir a este encuentro del colectivo. Esfuerzo que es fiel reflejo del compromiso y capacidad de lucha de nuestros compañeros en la defensa y promoción de sus derechos e intereses como gremio. Es destacable, también, el trabajo realizado por esta Federación en la organización del even-

to, y es que dedicarle a la integración de nuevos juegos un Congreso dice mucho del grado de implicación que tiene esta Federación con su colectivo para promocionar su parcela del juego.

Este 3er. Congreso es un evento interactivo, adaptado a las nuevas tendencias y exigencias de la sociedad actual. Estamos presentes en las diferentes redes sociales como Instagram, Facebook y Twitter con el hashtag #congresofenamix, y así todo el mundo podrá participar e interactuar durante el desarrollo de la jornada, aportando sus opiniones, críticas y comentarios sobre todo lo acontecido.

Sin mayor dilación, y con los mayores deseos de que todos disfrutemos de las ponencias e intervenciones de los diferentes invitados, cada una de ellas dentro de un marco concreto del ámbito del Juego, damos paso al discurso inaugural de este 3er. Congreso Nacional de Puntos Mixtos, que, como no podría ser de otra manera, irá de la mano del Presidente de la Federación organizadora de esta convención, D. Juan Antonio Castellano, con más de 20 años vinculado a la vida asociativa de la Red Mixta de Loterías y Apuestas del Estado, primero como Vicepresidente, y a partir de 2.011, como Presidente y máximo responsable de Fenamix. Entre sus objetivos, hacer de nuestra Federación una organización referente en el actual mercado del Juego".



DISCURSO INAUGURAL

D. TONI CASTELLANO, PRESIDENTE DE FENAMIX

En primer lugar, D. Juan Antonio Castellano, en su discurso de bienvenida, se mostró profundamente agradecido, en nombre de toda la Federación, ante tan alto grado de participación del colectivo, cumpliéndose hasta las más positivas expectativas de asistencia. Prosiguió:

"En este sentido, debemos reconocer, por ser de justicia, el duro esfuerzo realizado por todos nuestros compañeros que se han desplazado hasta Madrid, provenientes de los diferentes puntos de la geografía española, para no perderse un evento de importancia capital para los intereses del gremio. Esta entrega y capacidad de movilización de nuestra gente es un fiel reflejo de la solidaridad de todo un colectivo en la defensa de nuestros derechos y consecución de nuestros objetivos más primordiales, demostrando, por tercera edición consecutiva, la unión de todos nuestros compañeros y su alto compromiso con la Federación".

El Sr. Castellano, tras estas palabras de gratitud dirigida a nuestros compañeros, presentó a cada uno de los ponentes que iban a intervenir en la celebración y desarrollo del Congreso, agradeciendo a todos ellos su aceptación a la invitación cursada por la Federación para que colaboraran y participaran activamente en el transcurso de la jornada, compartiendo sus amplios y contrastados conocimientos con todos nosotros, al tratarse de personalidades de reconocida trayectoria en el panorama del Juego. Todo ello con el único objetivo de asegurar un Congreso constructivo para los intereses de nuestro colectivo, con un contenido enriquecedor y con visiones del futuro más inmediato del sector.

Dichas estas palabras, necesarias y merecidas, nuestro Presidente siguió con su discurso: "...a pesar de ser un evento con una visión puesta en el futuro más

inmediato de la Red de Puntos Mixtos de Loterías y Apuestas del Estado, no hay que dejar de lado las reivindicaciones históricas y más primordiales de nuestro colectivo. En este sentido, uno de los temas que más nos preocupan es la eliminación del gravamen del 20 % sobre los premios de loterías. Esta desafortunada medida fiscal, implantada hace ya algunos años como medida transitoria pero que, actualmente, sigue estando vigente, ha ocasionado un enorme perjuicio para los intereses de nuestros puntos de venta; y, en concreto, para nuestra Quiniela de fútbol, cuyas ventas están muy lejos de los datos de años atrás. No obstante, nos consta que, desde Loterías, se está estudiando una revitalización de este sorteo para lograr su reactivación e incentivar sus ventas. De hecho, en el pasado año 2.016 ha habido un pequeño incremento de un 2,70%.

Otro de los objetivos que consideramos de suma importancia para nuestros intereses, y continuamente demandado por parte de nuestros compañeros, es conseguir números abonados en los diferentes sorteos de la Lotería Nacional, tanto la del Jueves, como la del Sábado, y los extraordinarios de Navidad y El Niño, y poder fidelizar, así, a nuestros clientes. Al hilo de lo anterior, estamos pensando en que cada uno de nuestros puntos tengan reservado su número de receptor

Por otro lado, debemos recalcar también el rotundo éxito que está teniendo la nueva impresora expendedora del resguardo azul de la Lotería Nacional, cuyo formato, imagen y apariencia han propiciado un notable aumento en las ventas por terminal de este sorteo. En lo que se refiere a la Lotería del Jueves, las ventas por terminal se han incrementado en 2.016, un 23 %. En la Lotería del Sábado, el incremento ha sido de un 20 %. Respecto a los sorteos extraordinarios, las ventas por terminal del sorteo del Niño ha tenido un incremento de un 7%; y en Navidad, con más de 2.500 compañeros comercializando el nuevo resguardo azul en estas pasadas navidades, el incremento ha sido de un 26,10 %. En general, las ventas de los juegos Pasivos han aumentado en 2.016 un 19 %, lo que es un dato muy esperanzador teniendo en cuenta la difícil situación económica que atraviesa el país. Por todo ello, resulta más que evidente la gran aceptación que ha tenido, y está teniendo, el nuevo formato del ticket a la vista de nuestros clientes, lo que ha generado que un gran número de nuestros compañeros doblen o, incluso, tripliquen sus ventas.

Respecto a los datos de ventas de los Juegos Activos, destacamos, como dato

muy positivo, el incremento considerable de ventas del sorteo de la Bonoloto, propiciado por la implantación de los 6 sorteos semanales. En cambio, como aspecto negativo, es necesario recalcar el poco éxito que está teniendo las apuestas hípicas en nuestro país, lo que genera una necesidad imperiosa de respuesta por parte de Loterías ante este declive e implantar una nueva regulación de las mismas para lograr su regeneración o proponer alguna solución alternativa.

Uno de los temas que más preocupa a la gente que formamos parte de este colectivo, y a toda la Red de Venta de SELAE en su conjunto, es la subida de comisiones de ventas, y así nos lo hacéis llegar a través de las reuniones asamblearias de las diferentes Asociaciones Provinciales que integran Fenamix. En este sentido, estamos trabajando conjuntamente con otras organizaciones representativas de la Red Integral y con representantes de Loterías y Apuestas del Estado, en la búsqueda de fórmulas para encauzar una subida en las comisiones del conjunto de la Red de Venta. Al hilo de esto, se contempla dos tipos o dos posibilidades de aumento; uno de ellos sería un aumento lineal, que estimamos que rondaría el 1%; y la otra posibilidad sería un aumento por incentivos de venta, buscando premiar de algún modo a aquellos compañeros que mejoran sus cifras de ventas como consecuencia directa de su entrega y buen hacer diario en la gerencia de su despacho. Otra de las cuestiones en las que, desde Fenamix, estamos trabajando es en la comisión por pago de premios para que ésta se mantenga lineal, independientemente del montante total de premios abonados por nuestros puntos.

Otro asunto no menos importante para los intereses de nuestro colectivo es la venta por el canal online -por internet-, cuyo aumento ha sido considerable en estos últimos años, lo que va en detrimento de nuestro canal, esto es, del canal presencial de SELAE. Sobre este particular, debemos prestarle mucha atención al Club Conmigo Online, donde continuamente estamos demandando comisionar en los mismos porcentajes que las ventas realizadas, de manera presencial, en nuestros establecimientos, así como comisionar en los pagos de los premios que se realizan a través de la web.

Un tema de notoria importancia y de gran repercusión para nuestra parcela del juego es el posicionamiento de las casas de apuestas del juego privado, y su continuo e imparable crecimiento. En el pasado año, el conjunto global de las casas de apuestas han facturado nada más y nada menos que

11.000 millones de euros, mientras que nosotros, entre el Juegos Activos y Pasivos, estamos cercanos a los 9.000 millones de euros de facturación. Por tanto, es menester una pronta y rápida reacción a este auge de las casas de apuestas en nuestro país, y es por ello por lo que hemos invitado a nuestro Congreso a representantes de otros países, como Portugal o El Salvador, para que nos cuenten, de primera mano, algunos de los juegos que están triunfando y que están teniendo grandes cifras de ventas en el Estado donde están implantados, como la "Raspadinha" y la Apuesta Cotizada presencial en Portugal. Ésta última con unos ingresos que rondan los 300 millones de euros de recaudación para un país como Portugal que no llega a los 11 millones de habitantes.

Todos pensamos que implantar dos juegos como la Lotería Instantánea y las denominadas "Apuestas Cotizadas" o de contrapartida en nuestra Red de Ventas es fundamental para nuestros intereses y evolución como gremio. Más aún si tenemos en consideración los magníficos datos de recaudación que ambos juegos está teniendo en, sin ir más lejos, nuestro país vecino, Portugal.

No podemos olvidar, por otro lado, que por nuestros establecimientos pasan entre 7 y 9 millones de personas cada semana para realizar sus apuestas. Debemos aprovechar esta gran afluencia de personas que circulan cada semana por nuestros puntos para ofertar una serie de productos o prestaciones adicionales, más allá de lo relacionado con la actividad principal de cada compañero y los Juegos Públicos de Loterías, para así poder generar unos ingresos extras en nuestros negocios. En este sentido, como muchos sabéis, tenemos concertados acuerdos de colaboración con varias entidades al objeto de tener la

posibilidad de ofrecer a nuestros clientes unas prestaciones adicionales y generar unos beneficios por ello. Además, ahora que es casi inminente el cambio de terminales para todos los puntos que conforman la Red de Loterías, cuyo software está suficientemente preparado y habilitado para poder incorporar prestaciones adicionales, debemos incidir con mayor hincapié sobre esta cuestión y trabajar de la mano de SELAE en los acuerdos que se lleguen con las distintas entidades.

Como adelantábamos antes, es de suma prioridad para esta Federación y nuestro colectivo implantar, cuanto antes, las denominadas Apuestas Cotizadas en nuestra Red de Ventas. Ya son varios años los que llevamos demandando su comercialización a través de nuestros puntos de venta, pues se trata de un producto muy atractivo en las nuevas generaciones de apostantes, con unos niveles ventas muy elevadas en el seno de las casas de apuestas. Debemos recordar que Loterías y Apuestas del Estado sólo dispone de la autorización, por parte del Regulador del Juego, de la comercialización de estas Apuestas de Contrapartida por el canal online, y no así a través de nuestro canal, es decir, del canal presencial. En este sentido, agradecemos a la Presidenta de SELAE, D^{ña} Inmaculada García, que nos acompaña en nuestro Congreso, su compromiso con los puntos que integran la Red Comercial de la Sociedad Estatal de no vender las denominadas Apuestas Cotizadas hasta que no se solventen los inconvenientes con la identidad del apostante y se consiga, así, la autorización de su comercialización de manera presencial, a través de nuestros establecimientos. A pesar de ello, pensamos que, partiendo de este hecho, y hasta que no se solventen los inconvenientes que genera la Apuesta

Cotizada presencial, puede ser conveniente que se habilite su comercialización por el canal Online y que, a través de la colaboración de nuestros puntos de venta, que ya se estudiaría el modo, comisionemos por las ventas que se realicen a través de dicho canal Online.

Seguiremos luchando desde la Federación, con el apoyo, el compromiso y la colaboración de cada uno de los miembros que la integran y que forman parte de su colectivo, en aras a seguir luchando por nuestros derechos e intereses y haciendo realidad nuestras reivindicaciones. Queremos recordar, al hilo de esto, el último gran objetivo que, como colectivo, hemos alcanzado y que llevábamos luchando mucho tiempo, y que al principio de esta intervención hemos recordado cuando comentábamos las ventas de la Lotería Nacional, que no es otro que la implantación del nuevo resguardo mejorado por terminal. Con ello, hemos dado un paso de gigante como colectivo. Y ahora, nuestra meta es que todo el colectivo comercialice este nuevo resguardo, ya que, como hemos comentado, actualmente somos unos 2.500 puntos. Además, se ha conseguido que, desde Loterías, a través de sus Delegaciones Provinciales, se envíen a nuestros puntos de venta un cartel de publicidad con la imagen del nuevo resguardo, dotándose así de la notoriedad y divulgación necesaria a este nuevo formato.

Por último, y agradeciendo nuevamente a todos los presentes por asistir y participar activamente en la celebración del Congreso, damos paso a nuestros invitados, los cuales, con sus ponencias, nos brindarán -a buen seguro- de ideas y fundamentos para que mejorar y revitalizar la venta de los Juegos Públicos en España".





PONENCIA

D. JUAN ESPINOSA, DIRECTOR GENERAL DE ORDENACIÓN DEL JUEGO

"En primer lugar, quisiera agradecer al Presidente de Fenamix, D. Juan Antonio Castellano, y al resto de miembros de su Junta la invitación brindada para participar en un evento de notable importancia para el colectivo Mixto de Loterías y Apuestas del Estado. Además, quiero trasladar a esta Federación mis felicitaciones ante la gran afluencia de público que hay en la sala, lo cual es reflejo de la gran cantidad de afiliados que tiene Fenamix y del dimensionamiento de su colectivo, la Red Mixta de SELAE.

Me gustaría comenzar mi intervención, aprovechando la posibilidad que me han procurado desde la Federación para introducir el resto de la jornada, contextualizando y contrastando el momento por el cual pasa el mercado del Juego en general; y el mercado del Juego Público en particular. Así como también los retos de futuro que deben asumir tanto Loterías, como su Red Mixta, para la integración de todos los agentes del actual contexto del Juego, sin merma del operador del Juego Público en nuestro país, y mayor protagonista, como es SELAE.

Al objeto de aclarar las funciones propias del Organismo Regulador del Juego que presido, es menester recordar que, en el año 2.011, el legislador, siendo consiente –y abordando- la realidad del sector, provee un marco complejo en lo que tiene que ver con la integración de todas las dimensiones del juego de ámbito estatal, y de

este juego con el resto de dimensiones del ámbito autonómico y privado, así como también proveer un marco para el Juego Reservado en España y para el Juego Online.

En este contexto tan complejo, podemos afirmar que no es tarea fácil conciliar todos los intereses que están en juego. Con este panorama, la Dirección General del Juego es la llamada a regular dicho marco; un marco rico, un marco complejo, y que tenemos que tener claro qué es lo que se espera de uno, qué es lo que se espera de otros, y los cauces de legítima mejora de las vías de negocio para el Operador Reservado y su Red de Venta, en concreto, su Red Mixta.

Y en este contexto, ¿Qué es lo que se puede esperar del Regulador? En primer lugar, predictibilidad y ser coherentes con nuestra visión sobre las cosas, pero respetando y valorando la iniciativa empresarial para poner sobre la mesa cualesquiera proyectos, modificaciones o nuevas ideas cuyo abordaje sea necesario y conveniente. En concreto, el Regulador lo que hace es analizar, según el marco jurídico dado, los proyectos que, legítimamente, se les pone sobre la mesa y valorar o decidir sobre su viabilidad.

Y, para el caso muy particular de las Loterías, la Dirección aconseja al Ministerio competente sobre la adecuación de un determinado proyecto al marco jurídico regulador. Por lo que es necesario incidir en esta cuestión reactiva que tiene la Dirección General de la Regulación del Juego en el ámbito del Juego Reservado de las Loterías, esto es, el Regulador responde a las demandas que se les formulan según el marco jurídico que tienen encomendado y la salvaguarda del buen devenir del mercado. Con este contexto, como decimos, de pluralidad de regímenes y actores, las cuestiones son múltiples y complejas y las respuestas no son simples.

Dicho todo lo anterior, y entrando de lleno a abordar un tema fundamental y de demanda continua por este colectivo, como son las Apuestas de Contrapartida –denominadas también Apuestas Cotizadas–, como bien adelantó D. Juan Antonio Castellano en su ponencia, el Organismo que presido autorizó la comercialización de este tipo de apuestas a Loterías y Apuestas del Estado a través de su canal Online.

En cambio, se desautorizó su comercialización por el canal presencial, a través de los puntos de venta de la Red, por los problemas que generaban la necesidad de previo registro e identificación del apostante. Recordemos, en este sentido, que la identificación del apostante es imprescindible para cuestiones como la lucha contra el fraude, las conductas adictivas e, incluso, y así lo hemos experimentado en los últimos años, la integridad en las competiciones deportivas. Para luchar contra todo ello, el registro previo del usuario es un pilar fundamental y necesario.

Es cierto que, actualmente, el tipo de consumidor que tenemos es cada vez más tecnológico y más exigente con los productos y servicios que se le presta, y es por ello, como bien ha recalcado el D. Juan Antonio Castellano, por lo que es necesario revitalizar los negocios, adaptarlos a las nuevas tendencias y necesidades de la sociedad, y ello bien podría hacerse incorporando nuevos juegos a la Red y ofreciéndose prestaciones adicionales a los clientes. En este sentido, e incidiendo en el tema, desde el punto de vista de la Dirección General, el respeto hacia toda iniciativa para la puesta sobre la mesa de nuevos proyectos y nuevas modalidades de juegos es total, dentro del marco de nuestras competencias

Por tanto, a mi juicio, iniciativas de este tipo, con un Congreso tan

concurrido y un colectivo movilizado, son de particular relevancia, y seguro que los ponentes que intervienen a continuación nos ilustrarán y nos brindarán nuevas y constructivas ideas sobre el alcance y la explotación de nuevas tipologías de juegos.

En último lugar, no quisiera

terminar mi intervención sin reiterar mis felicitaciones a la Federación y a todo su equipo por la gran organización del evento, lo que confirma un colectivo unido y con sentido de responsabilidad y solidaridad. Me consta, por otro lado, que la evolución previsible de la actividad de la Operadora

de Loterías será positiva, favorable y se adaptará a las nuevas exigencias y prioridades de su Red de Venta y del mercad”.



PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Su intervención ha sido técnica, acertada y sin posibilidad de reproche alguno. No obstante, ¿cuál es su opinión personal sobre la viabilidad de poder comercializar en nuestros puntos de venta las Apuestas Cotizadas?

Pienso que las claves por las que no se autoriza las Apuestas Cotizadas de manera presencial están muy claras desde un punto de vista regulatorio, esto es, fundamentalmente, la necesidad de identificación del apostante. Dicho esto, desde nuestro lado, sólo cabe esperar a que se nos presente un nuevo proyecto de Apuestas Cotizadas por parte del Operador del Juego y volver a estudiar nuevamente el caso para ver si es viable, o no, la autorización de estas apuestas según el marco regulatorio vigente.

¿Qué nos contaría de la Lotería Instantánea?

Entendemos que la Entidad de Loterías y Apuestas del Estado tiene la posibilidad de comercializar cualquier modalidad de juego que considere. Partiendo de este hecho, en el momento en que haya un proyecto presentado ante el Organismo Regulador relativo a las Loterías Instantáneas, se emitirá el preceptivo Informe, y resolverá o autorizará, en última instancia, el Ministro correspondiente. Pero, insisto, hablaremos y valoraremos la cuestión cuando tengamos un proyecto concreto presentado por quien corresponda.





PONENCIA

D. EDMUNDO MARTINHO, VICEPRESIDENTE DE LA SANTA CASA MISERICORDIA DE LISBOA

"Primeramente, quiero trasladar unas palabras de agradecimiento a Fenamix, ya que, en la persona de su Presidente, me han dado la oportunidad de participar en este Congreso de Puntos Mixtos, al cual vengo con mucho gusto. Puesto esto de manifiesto, es objetivo de mi ponencia trasladar la experiencia de la Santa Casa de Misericordia de Lisboa en la implantación y comercialización de la denominada Raspadinha -Lotería Instantánea-, implantada hace ya varios años; y del Placard, de reciente implantación. No obstante, antes de entrar en el fondo del asunto, quiero aprovechar la ocasión para comunicar que estamos organizando, para este año 2.017, lo que será el I Congreso de mediadores de Portugal, para cuya ceremonia queda más que invitada esta Federación.

Bajo el pretexto de que os hagáis una idea de cómo funciona la organización de la que formo parte, así como los juegos en Portugal, la Santa Casa es una entidad privada de Derecho Público y tiene reservada, de manera exclusiva, la explotación de los Juegos presenciales del Estado de Portugal. En cambio, todo lo relativo al juego Online está liberalizado a la libre concurrencia privada, y queda fuera del ámbito de exclusividad de la Santa Casa. Para esta exclusividad de la Santa Casa, hay productos muy tradicionales -y análogos a los juegos públicos españoles- que, progresivamente, fueron perdiendo su espacio e importancia en el conjunto de los jue-

gos del Estado; lo cual generó la necesidad imperiosa de implantar nuevas modalidades de juegos que, a lo largo de mi intervención, les explicaré.

La Santa Casa no vende directamente sus juegos, sino que dispone de una Red Comercial integrada por unos 5.000 establecimientos que, al igual que los Receptores Mixtos en España, tienen otra actividad distinta a la de la venta de los Juegos Públicos. En Portugal, a estos establecimientos que comercializan los Juegos de la Santa Casa le llamamos mediadores. La Santa Casa suministra todo el material tecnológico, de marketing y todo lo inherente al desarrollo de la venta de los Juegos Públicos a estos mediadores. Respecto al pago de premios, son abonados directamente en metálico siempre y cuando no supere la cantidad de 150 euros. De 150 a 5.000 son abonados a través del terminal directamente a desde una cuenta de la Santa Casa, mediante transferencia a la cuenta del beneficiario. A partir de 5.000 euros, han de ser abonados presencialmente en las oficinas de la Santa Casa.

Por otro lado, una vez visto de la organización y modo de explotación de los juegos de la Santa Casa, he de decir que estamos preparando una inversión considerable para cualificar nuestros establecimientos, pues hay muchos que no disponen de los medios oportunos para la comercialización, por ejemplo, de las apuestas deportivas.

Entrando a abordar lo que es la Lotería Instantánea de la Santa Casa, lo que en Portugal denominamos Raspadinha, voy a puntualizar, muy brevemente, varias de las características de este tipo de juego. En primer lugar, tiene mucho atractivo para los apostantes. Además, el coste de la apuesta es bajo y variable, de manera que hay varios precios según el importe del premio a optar. Tiene, también, una frecuencia de premio muy eleva-

da, esto es, hay bastante probabilidad de acierto. Sobre este particular, cabe decir que esto es así desde hace unos 5 años cuando se decidió, desde la Santa Casa, aumentar la frecuencia de premios y lograr, así, un mayor atractivo para los apostantes. Es muy fácil de jugar, y, sobre todo, tiene un gran potencial para combatir el juego ilegal. El juego ilegal en Portugal era una realidad y, desde la implantación de la Raspadinha, está muy controlado. En lo relativo a la remuneración, la comisión que reciben nuestros puntos de venta por la comercialización de la Raspadinha es de un 10%.

En el año 2.009 teníamos unas ventas de 54 millones de euros. En 2.016, hemos acabado la cifra de los 1.300 millones euros, por lo que ha habido incremento notable desde 2.009 a la actualidad. En estos momentos, en Portugal, la Raspadinha representa casi el 50% de las ventas de juegos del Estado. El Placard, lanzado muy recientemente, en 2.015, ya abarca una cuota total de ventas, respecto a la totalidad de los juegos de la Santa Casa, de un 20%.

A continuación, vamos a comentar otro de los productos con mayor atractivo en Portugal, que no es otro que el Placard, cuya tipología de juego se enmarca dentro de las Apuestas Cotizadas presenciales, a través de nuestros puntos de venta. Para jugar a este juego es imprescindible, como decimos, apostar en nuestros puntos de venta, y en ningún caso se comercializa por internet. El Placard, como hemos adelantado anteriormente, se comenzó a vender en el año 2.015 y es un producto de suma importancia en Portugal. En este año 2.017, es muy probable de que este juego tenga un total de ventas de unos 600 o 700 millones de euros. Además, he de recalcar que con la entrada en Portugal de las Apuestas Deportivas Online, en mayo del pasado año, el Placard no fue ni siquiera

mínimamente afectado, manteniendo un nivel muy bueno de ventas. Y ello es debido, entendemos, porque sendos sorteos tienen públicos distintos. El mundo de las apuestas deportivas online tiene una mayor complejidad y está para otro público que el canal presencial de las apuestas, mucho más sencillo y menos complejo.

En nuestra opinión, el gran éxito que ha experimentado en Portugal un juego como el Placard es debido, en gran parte, si me permitís la vanidad, a la notoriedad, credibilidad y seguridad que transmite la Santa Casa. Además, fue la primera modalidad de juego de las Apuestas Cotizadas, comercializándose antes -incluso- que las Apuestas Online. Teníamos una red de puntos muy interesada en este tipo de producto, pues, dado sus ca-

racterísticas, daba respuesta a lo que los apostantes demandaban. Nuestro sorteo en Portugal equiparable a la Quiniela de Fútbol en España también estaba experimentando una pronunciada caída en ventas y fue perdiendo espacio con respecto a otros juegos, lo que generó una necesidad de inminente respuesta ante tal caída, siendo ésta la principal causa móvil por la que se implantó el Placard. A día de hoy, dentro del Placard tenemos 3 tipos de apuestas: Fútbol, tenis y baloncesto. Y, en este sentido, estamos trabajando para incorporar una nueva modalidad, el voleibol.

El Placard es el único juego de Portugal donde es imprescindible la identificación del apostante. Nadie puede jugar sin estar registrado. Con ello, conseguimos una seguridad

adicional y un control sobre nuestros usuarios, impidiéndose que, por ejemplo, los menores puedan jugar a este tipo de apuestas. Esta medida de identificación previa previene, también, el fraude y el blanqueo de capitales.

Desde la Santa Casa, habida cuenta del atractivo del Placard y de sus características como apuestas deportivas sencillas, presenciales y sin la complejidad de las apuestas online, somos conscientes de la gran importancia de este juego para nuestra red y tenemos previsto que sus ventas sigan creciendo, aunque de una manera lineal, y no tan brusca y pronunciada como en los primeros años desde su implantación".

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

¿Podría decirnos el porcentaje que representa los datos de venta del Placard y de la Raspadinha respecto a las ventas totales de juegos públicos en Portugal?

Ambos juegos representan, actualmente, el 70 % de las ventas totales.

En el reparto de distribución de las ventas de los juegos, hemos podido observar un incremento considerable de las ventas de la Raspadinha en los últimos años; mientras que el Euromillones sufría una bajada notable de ventas. ¿Cree usted que esta bajada del Euromillones en Portugal es debida al gran auge de los Rascas?

No pensamos que en la bajada de ventas del Euromillones tenga algo que ver la Raspadinha. Son dos sorteos perfectamente compatibles y cada uno con sus características y atractivos. No obstante, la Sra. Presidente de SELAE, aquí presentes con nosotros, bien conocedora del Euromillones, hablará de la evolución de este sorteo y lo hará mucho mejor que yo.

¿Cuánto tiempo tardó la Santa Casa en conseguir las apuestas cotizadas presenciales o la Raspadinha?

Esto es competencia del gobierno portugués y la Santa Casa no tiene capacidad regulatoria. La autorización para lanzar un nuevo juego está siempre en manos de nuestro gobierno. El problema está siempre en el proceso legislativo. Hay gobiernos que son más proclives al juego que otros, y esto también influye en todo esto. Eso sí, en el momento que haya algún proyecto de nuevo juego preparado y autorizado por el gobierno, nuestra organización actúa rápido.

¿Cuál es la comisión que reciben los puntos de venta en el Placard?

La comisión que reciben nuestros puntos en este juego es del 7,5%.

Me ha sorprendido el hecho de que la Santa Casa no venda el Placard por la vía online. ¿Cuál es el motivo?

La Santa Casa, en virtud del marco regulador del juego de Portugal, tiene la exclusividad de las ventas de estas apuestas por el canal físico o presencial. Santa Casa no puede entrar en el canal Online.

¿Cuál es la situación de la Lotería Nacional en Portugal?

La Lotería en Portugal viene perdiendo terreno desde hace ya muchos años. Hace justo unos días se cumplió 30 años desde que nosotros comenzamos a comercializar la Lotería Popular. En estos momentos, estamos estudiando la forma de revitalizar este sorteo y aumentar la presencia de la Lotería Nacional en nuestro territorio. De los 5.000 puntos de venta que tenemos, sólo unos 300 o 400 de ellos tienen la Lotería en condiciones regulares. La Lotería es la que tiene la comisión más alta, un 12,5 %.

Me gustaría que nos cuente cómo habéis encauzado en Portugal el ticket del Millón, separado y aparte de la apuesta del Euromillón.

En nuestro país, cada vez que se apuesta al Euromillón, al usuario le sale un código que va en un ticket distinto y separado que corresponde al Millón. Son dos tickets diferentes, el de la apuesta del Euromillones y el del Millón.

¿Qué relación tiene la Santa Casa con la ONCE en España?

Bueno, la Santa Casa tiene una relación meramente institucional con la ONCE, la misma que podemos tener con SELAE. Por ejemplo, de la ONCE nos interesa mucho su proceso logístico.



Obtén más ingresos para tu negocio

Somos Ria Envios de Dinero, remesadora líder en España.

Únete a nuestra Red de Agentes Autorizados y **gana atractivas comisiones** de manera rápida y segura. Contamos con una amplia red de pago al rededor del Mundo.

Ofrecemos un equipo cualificado en diferentes idiomas para solventar cualquier problema, y lo mejor, contamos ya con millones de clientes que confían en nuestro servicio. Esa es nuestra manera de acercar más consumidores a tu local.

No te pierdas esta oportunidad de hacer tu negocio crecer ofreciendo nuestro servicio.

Para más información escríbenos a: televentas@riafinancial.com



A EURONET
WORLDWIDE
COMPANY



www.riaagent.com



PONENCIA

D. LUIS GAMA, DIRECTOR NACIONAL DE LOTERÍAS Y QUINIELAS DE URUGUAY Y PRESIDENTE CIBELAE

"Primeramente, quiero agradecer al Presidente de Fenamix, D. Juan Antonio Castellano, por invitarme a estar aquí hoy con todos ustedes. Nunca antes había tenido la oportunidad de estar en un auditorio de estas características, por lo que el placer es inmenso. En anteriores ocasiones, he estado en eventos celebrados por otras organizaciones de loterías a nivel internacional y no se distancian mucho en cuanto a características y aforo de este Congreso que estamos celebrando hoy. Creo que ustedes, los puntos de venta, sois el pilar fundamental de la Operadora de Loterías, cuyo resultado depende en gran medida de la buena gestión de los que forman parte de su Red de Venta.

Es intención por mi parte trasladar la situación que atraviesa el mercado del juego en Latinoamérica. La Corporación Iberoamericana de Loterías y Apuestas del Estado (CIBELAE) está integrada, además de 19 países de Latinoamérica, por Portugal y España. Por España lo integran SELAE y la ONCE; y por Portugal, la Santa Casa. Somos 67 miembros que representamos a estos 19 países, con unos 612 millones de habitantes, unos 230.000 puntos de venta y una facturación aproximada de 20.000 millones de dólares.

De estos 612 millones de habitantes de nuestra región, una tercera parte corresponde a Brasil. En Brasil, como muchos de ustedes sabrán, el juego está prohibido. También está

prohibido en Ecuador. Y, otros muchos de nuestros juegos, también lo está en Venezuela. Todo esto origina, inevitablemente, que haya muchísimo juego ilegal. Pensamos que cuando el Estado se retira y mira para otro lado, sólo hace propiciar la entrada el juego ilegal y no regulado. Esto es una problemática complicada, como también lo es el juego online en Latinoamérica, el cual muchos de nuestros países lo están empezando a regular ahora. Actualmente, el hecho de no concebir el juego en la sociedad es prácticamente una utopía, y nuestros gobernantes no pueden obviar esta demanda social y mirar para otro lado. Ello sólo originaría que el juego ilegal, como decimos, gane terreno. Brasil, por vigésima vez, se está planteando una ley para regular el juego, pero, por las circunstancias o intereses que sean, no se ha conseguido.

En el caso particular de Uruguay, somos un país muy pequeño, con 3,5 millones de habitantes, y contamos con 6.700 puntos de venta, lo que es una ratio de habitantes por punto de venta un tanto elevada. Todos los juegos que se comercializan en Uruguay se realizan de manera presencial, a través de nuestros establecimientos. En Uruguay, la Quiniela es un juego activo, muy distinto en cuanto a características e identidad al de la Quiniela de España, y abarca más del 40 % de la recaudación total. Tenemos, también, el Loto, el Rasca y las Apuestas Deportivas.

Respecto al juego online, estamos trabajando en un proyecto de ley que hemos elevado recientemente al Parlamento Nacional. Además, estamos trabajando para conseguir, al igual que en España, un organismo regulador del juego, por un lado, y otro explotador u operador del juego, por

otro lado. Entendemos que agrupar en un solo ente las capacidades y competencias reguladoras y explotadoras no tiene cavidad hoy en día.

En Uruguay, dejando a un lado los Casinos y centrándonos en los juegos de loterías, facturamos aproximadamente 370 millones de dólares. De estas ventas, como he adelantado anteriormente, el 42 o 43 % corresponde a nuestra Quiniela, que no tiene nada que ver con la Quiniela en España. Tenemos, además, el Loto, con un 23 % de ventas respecto al total. También tenemos la Tómbola, la Raspadita y el juego tradicional de Lotería. Este último es explotado directamente el Estado, mientras que para el resto de juegos hay una concesión a favor de los actores privados para su explotación. Lo que sí hace el Regulador es controlar, administrador, supervisar y fijar las condiciones de todos ellos; pero la mayoría de ellos se comercializa a través de nuestros puntos de venta, salvo, como decimos, la Lotería tradicional.

Nuestra región, Latinoamérica, es la de mayor crecimiento a nivel de apuestas según los informes que barajamos, muy a pesar de que seguimos sin explotar adecuadamente los juegos y sin solucionar adecuadamente el juego ilegal y el juego online. No obstante, como vemos en el resto del mundo, el hecho de regular el mercado del juego -y el juego online en concreto- no implica que desaparezca el juego ilegal. Esto es una batalla que debemos afrontar entre todos y proponer soluciones conjuntas, pues el juego ilegal es muy perjudicial para la sociedad. La mejor forma es potenciar lo que tenemos para no dar paso a esa ilegalidad, tanto presencial como virtual, que va ganando terreno día a día".

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

En España, desde que se aprobara el gravamen especial del 20 % sobre los premios de loterías superiores a 2.500€, y consideramos que esto ha sido un freno total en el número de ventas. En este sentido, ¿Me gustaría saber el tipo de gravamen por el que se gravan fiscalmente los premios de loterías en los países de Latinoamérica?

En nuestra región no hay impuestos para los premios de loterías. En Uruguay, por ahora, a pesar de que alguna vez se ha planteado la idea, no hay ningún tributo que grave a los premios.

¿Cómo Uruguay puede permitirse, con su capacidad económica, estas comisiones que se dan a los puntos de venta y el hecho de no tener ningún gravamen sobre los premios de loterías? ¿Por qué en España no es así?

En cada país hay una realidad distinta y un marco regulatorio distinto. Nosotros cuidamos muchísimo las comisiones para nuestros puntos de venta, pero entiendo también que en cada país tiene determinadas circunstancias y factores que pueden incidir e inciden en esta cuestión. No me puedo meter en los asuntos de las comisiones y retribuciones para los puntos en España, pues esto debería abordarlo la propia SELAE. Lo que sí está claro, y así es nuestra idea, es que si uno gana, ganan todos.





NUEVAS

APUESTAS DEPORTIVAS



Apuesta por el Quinigol

**MULTIPLICA TUS ACIERTOS POR MILES DE EUROS
CON COMODINES PARA ACERTAR PARTIDOS FALLADOS**

Apuestas jóvenes - Apuestas divertidas - Apuestas del Estado

**Tenemos muchas ideas y soluciones para que vendas
las "Nuevas Apuestas Deportivas"**

Llámanos o escríbenos, queremos darte una atención muy personalizada:

T. 915 271 578
correo@informáticaq.es





Kambi

PONENCIA

D. JUAN BARRACHINA, DIRECTIVO DE KAMBI SPORTS

"Trasladar, primero, unas palabras de agradecimiento a la organización del evento por la invitación, así como a todos los asistentes en esta jornada por vuestra atención.

Quería comentaros que he vivido la evolución del Juego Online en España, prácticamente, desde el año 2.003. Trabajé para una empresa que operó en España hasta que el Gobierno lanzó una nueva ley que puso un marco jurídico para poder operar juegos online y apuestas deportivas en el país. También, me gustaría contaros la experiencia que estoy teniendo en Latinoamérica, pues llevo 3 años visitando países como Uruguay, Argentina, Brasil o Paraguay. En Paraguay, el producto de Loterías devuelve un premio solamente un 30% de la cantidad que se vende. Cuando devuelves ese porcentaje, por supuesto, se puede pagar una alta comisión a los intermediarios. Así, es necesario poner todas las cuestiones en contexto, y el objetivo de mi ponencia es mostraros, desde mi punto de vista, cómo podría trabajar el producto de apuestas deportivas en la red y cómo no podría trabajar, ya que es un producto complejo y distinto a lo que todos ustedes, la Red Comercial de SELAE, estáis acostumbrados a comercializar en vuestros negocios.

En España, el año pasado, se jugaron 4.900 millones de euros en apuestas deportivas online, lo que supone el 0,44% del PIB del país. La Dirección General de Ordenación del Juego publica, trimestralmente, unos infor-

mes estadísticos muy interesantes y que siempre es aconsejable su lectura y análisis. También, hay otra realidad indiscutible y que, seguramente, afecta en mayor grado a la Red de Venta de SELAE, por tratarse de públicos distintos al del juego online, como es la de las apuestas deportivas en locales presenciales en las distintas Comunidades Autónomas de España. 1.200 millones de ventas jugadas a través de este canal presencial y, como bien decía el Sr. Espinosa en su ponencia, esta cifra es muy posible que aumente el próximo año de forma exponencial porque en muchas comunidades se van a permitir la venta de apuestas deportivas en locales de hostelería. Pero he de decir que ahora mismo estamos abordando las ventas, para luego ver cosas que no son tan bonitas y que gustan menos.

Las apuestas deportivas están presentes en todos los canales de juegos, de comercialización o de consumo (oficinas, teléfonos móviles, tablets...). Es el producto que permite atraer nuevos clientes y, sobre todo, fidelizarlos. El deporte, y en concreto, el fútbol, está presente en nuestro día a día.

Respecto a las características de estos productos, el primer rasgo a destacar es que se trata de un producto de riesgo. En la Lotería, el operador nunca perderá dinero. En cambio, en un producto como las apuestas deportivas, se puede llegar a perder una gran cantidad de dinero. Es un producto, además, que lleva asociado imágenes, con una oferta que va cambiando de forma automáticamente cada instante. Es muy importante contar con una rápida y ágil tecnología, con un personal que tenga amplios conocimientos de deportes y que sea capaz de estar proponiendo muchísimos tipos de apuestas de forma continuada.

Algo muy importante a destacar de las apuestas deportivas online es que se trata de un producto de riesgo donde se devuelve el 95% de la can-

tidad jugada en premios. Como comprenderán, atendiendo a este dato, si el Operador solamente va a ganar un 5% de la cantidad jugada, resulta muy difícil que pueda pagar altas comisiones por la venta, por lo que se paga comisiones sobre los ingresos y no sobre la venta bruta. En cambio, en el caso de las apuestas presenciales es bien distinto y los márgenes son más altos.

Como he dicho, las apuestas deportivas online se trata de un producto de riesgo. Para que veáis un ejemplo, la clasificación a cuartos de final de la Champions League del F.C. Barcelona, haciendo una remontada histórica, hizo perder muchísimo dinero a las casas de apuestas. Y este riesgo debemos tenerlo en cuenta.

Haciendo una breve referencia de algunos operadores, el Sr. Edmundo Martinho ya nos ha hablado sobre este producto en Portugal, con el juego Placard. Uruguay, por su parte, fue el primer país de todo Latinoamérica en lanzar un proyecto de apuestas deportivas online. En Chile, tenemos el producto de la Polla Chilena. O, por ejemplo, una pequeña provincia de Argentina, Misiones, tiene su plataforma de juego online llamada Misionbet.

En Colombia, país del mismo tamaño de España, se introdujo una novedad muy interesante, y es que se permitieron las apuestas deportivas en locales o puntos de venta. Pero con una exigencia, el jugador se debe registrar y verificar su identidad antes de apostar. Estos puntos en Colombia disponen de una serie de prestaciones adicionales a las que hizo alusiones el Presidente de Fenamix al principio de la jornada, que dan mucho juego y prestan multitudes de servicios a los clientes.

Todos ustedes, esto es, la Red Comercial de Loterías y Apuestas del Estado, podéis hacer muchísima publicidad de las apuestas deportivas. El Operador SELAE se podría ahorrar mu-

chísimo dinero en publicidad si lo comparamos con los operadores privados, los cuales se tienen que gastar millones de euros en televisión para promocionarse. Además de servir como medio de publicidad, ustedes tienen algo muy importante como es la logística del dinero. Estáis acostumbrados a captar dinero para el pago de premios. El jugador online tiene que pagar con tarjetas de créditos u otros medios de pagos (como PayPal) y esto hace que el operador privado tenga que destinar parte de su presupuesto a pagar comi-

siones a estas entidades mediadoras de pagos. En general, vuestra Red tiene muchas cosas que pueden ser muy útiles e interesantes para la implantación de la apuestas deportivas en los establecimientos.

Lo que queda a partir de ahora es que el Operador, en este caso SELAE, que me consta que lo está bajando desde hace tiempo, es decidir cómo debería de entrar a operar las Apuestas Cotizadas en España.

En mi intervención, y con esto termino, he querido ser muy honesto

y trasladar la complejidad del mundo de las apuestas deportivas, siendo un producto muy distinto a lo que muchos de ustedes estáis acostumbrados a vender y comercializar en sus establecimientos. Un producto que tiene riesgo y que dispone de bajos márgenes. La parte positiva, ustedes controláis el bolsillo del jugador, con una gran red de distribución, la confianza y solvencia que transmite Loterías y Apuestas del Estado, y la confianza y cercanía con el cliente."

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

A día de hoy, ¿cuál es la realidad de la comercialización de las apuestas deportivas en nuestros establecimientos? ¿Cuál es el coste que tendría que sufragar los puntos de ventas para su implantación?

Desde el punto de vista de mi persona, Juan Barrachina, puedo observar que la regulación vigente en España desde 2.011 exige que el usuario se registre previamente a realizar su apuesta. Entiendo que se puede hacer, siempre que, como decimos, sea un juego registrado y no anónimo.

Respecto a los costes, no puedo hablar desde un punto de vista del Operador, que en este caso sería SELAE, ya que entiendo que entraría en juego decisiones comerciales y estratégicas, y son cuestiones que no me compete. En el ámbito privado, la inversión del terminal la realiza el operador. Cualquier terminal o tótem es una inversión de capital que hace el operador y que amortiza en un plazo de 12, 24, 36 meses, en función del éxito que tenga la operación.

En Colombia, los operadores tendrán que hacer una inversión importante en los terminales para conseguir identificar y verificar a los apostantes

Desde su punto de vista, sabiendo las ventajas e inconvenientes de este tipo de apuestas, ¿hubiera implantado ya este tipo de apuestas en nuestros establecimientos teniendo en cuenta que esto es el presente y lo que demanda las nuevas generaciones de apostantes?

El jugador es el que tiene el bolsillo, es el que apuesta y decide cómo, cuánto y en qué producto apostar, y debemos darle ese producto y ese servicio. Dicho esto, si lo que se demanda es este tipo de productos, se debe hacer algo para implantarlo.

En la apuesta presencial, ¿qué márgenes suele haber de devolución de premios al apostante?

Un 82%.

¿Crees que el hecho de obligar al cliente a que se identifique podría generar ciertas reticencias a la hora de apostar?

Claro está que cuando no te tienes que identificar, son menos los pasos a seguir para hacer o efectuar una compra. Pero, en este caso, estamos hablando de operadores que quieren cumplir con políticas de juego responsable, de prevención de blanqueo de capitales y de integridad en el deporte, por lo tanto, es imprescindible identificar a los usuarios.

Es imprescindible tener una reglamentación completa y un marco jurídico claro, con operadores del juego serios y solventes, y protocolos de trabajo como juego responsable, evitar la ludopatía, integridad en el deporte, y dichos protocolos de trabajo se consigue identificando al jugador.

¿Qué se considera Apuesta Online?

La vía online es la contrario a la presencial, esto es, cuando el apostante no está in situ en un local de juego.





PONENCIA

Dña. INMACULADA GARCÍA, PRESIDENTA DE SELAE

"Muchísimas gracias por permitirme, un año más, estar presente en un día tan marcado para el colectivo de puntos Mixtos de nuestra Red de Ventas, como es la celebración de este Congreso Nacional, que ya va por su tercera edición y cuyo éxito es palpable dada la gran afluencia de público, contando, además, con un nivel de ponentes muy elevado.

Por mi parte, como máxima responsable de Loterías y Apuestas del Estado, he de recalcar el gran valor que, para nosotros, tienen todos y cada uno de los que formáis parte de nuestra Red de Ventas, pilar fundamental de la Sociedad Estatal.

Me marco como objetivo de mi ponencia trasladar la estrategia que queremos establecer en SELAE de cara al futuro más próximo. Pero, antes que nada, es importante saber de nuestro pasado antes de abordar y encauzar nuestro futuro. En este sentido, nos encontramos con un cambio radical que se produce en nuestro país con la entrada en vigor, en el año 2.011, de la ley del juego. Esta ley, en principio, iba a regular únicamente el juego online, pero se incluyeron una serie de preceptos que hizo que no sólo se reglamentara el juego online, sino que también se regulara el juego presencial en nuestro país. Y nos encontramos con la legislación actual que nos hace ser muy diferentes respecto a otros países cercanos a nosotros, como son los casos de Francia y Portugal, que tienen el monopolio

total del juego presencial. Y esta falta de monopolio del juego presencial que tenemos en nuestro país hace que nos condicione en nuestra toma de decisiones.

Como bien sabemos todos los que estamos aquí presentes, desde la Sociedad Estatal se solicitó, en su momento, la autorización ante la Dirección General para poder comercializar las denominadas apuestas cotizadas, tanto de manera presencial, como a través de internet. Dicha solicitud se presentó muy a pesar del panorama en el que nos encontrábamos, con un mercado muy competitivo por la gran concurrencia de operadores privados, y con unos márgenes muy pequeños. No obstante, tras analizar y estudiar todas las cuestiones, nuestra decisión fue la de seguir hacia adelante con las apuestas cotizadas porque, entre otras cosas, entendíamos que era un modo de atraer más público a nuestros puntos de venta, lo que supondría mayores ventas potenciales. Sin embargo, la resolución del órgano regulador del juego fue la de no autorizar a nuestra red presencial a la venta de este tipo de apuestas por las razones que ya sabemos y que han sido comentadas a lo largo de esta jornada, como es la identificación del apostante. Para solventar este problema, se requiere un gran desarrollo tecnológico y, en aquel momento, nuestra prioridad no era tal. Además, para más abundamiento, teníamos la amenaza de que hubiéramos tenido que identificarnos, también, en las apuestas de Quinielas y, por consiguiente, abrir una puerta que en ese momento era bastante peligrosa. También, teníamos otros proyectos en mente de mayor prioridad, por aquel entonces, como era el Proyecto Diamond, relativo a la modificación del sorteo del Euromillones, o el Proyecto Sistema Ágil, entre otros.

En lo referente a qué es lo que debe hacer SELAE de cara al futuro

más inmediato, pensamos que es el momento de abordar un nuevo juego. En este sentido, desde la implantación del Euromillones, en el año 2.004, no hemos tenido ningún otro juego para implantar en nuestra Red de Venta; y es por ello por lo consideramos este tema como una cuestión primordial. Sobre este particular, nos formulamos la pregunta de qué juego abordar. Dentro de la comunidad de Euromillones se está barajando la Lotería Instantánea, y pensamos que esta es la gran oportunidad que tenemos. Deberíamos trabajar y conseguir, entre todos, alcanzar este objetivo de implantar la Lotería Instantánea en nuestro abanico de juegos públicos. Actualmente, el funcionamiento de la comunidad Euromillones está totalmente profesionalizado, con una sede en Bruselas, siendo allí donde se toman las decisiones. Con esta oportunidad que surge en el seno de la comunidad de Euromillones, con la Lotería Instantánea, es donde debemos movernos, dado los datos positivos de venta de países que tienen esta modalidad de juego, como es el caso de Portugal con la Ráspadinha. Además, es un tipo de juego con el que no entraríamos en conflicto con el juego privado, pues tenemos el afán de beneficiarnos de lo mejor del juego privado y de lo mejor del juego reservado, y esto puede conllevar a que, en un momento determinado, se regule el marco del juego en España de otra manera y desaparezca los juegos reservados.

Dicho lo cual, pensamos que este debe ser nuestro camino, y creemos que debemos centrar toda nuestra energía en la Lotería Instantánea como nueva modalidad de juego a incorporar a nuestra Red. No debemos olvidarnos, sin embargo, que debemos hacer un análisis y estudio de mercado previo a su implantación, pues a nadie se le puede olvidar que se puede producir una canibalización en nuestra

oferta de juegos.

Además de este gran objetivo marcado por Loterías, tenemos otra serie de proyectos que ya están en marcha y que, algunos ellos, verán la luz en este año, como es la implantación de los nuevos terminales en nuestros puntos de venta.

Por otro lado, hemos de trasladar el aumento en las ventas producido en estos últimos años, lo que contrarresta el descenso sufrido en los años de plenitud de la crisis económica. Dentro de este aumento general en las ventas, todos los juegos no se están comportando de la misma manera.

Desde el año 2.012 hasta aquí, hemos modificado todos nuestros juegos, pues cada juego tiene su punto de plena madurez y, a partir de dicho punto, precisa de un revulsivo. En este último sentido, se está trabajando para implantar algunas modificaciones en varios nuestros juegos, como el Jóker o el Gordo de la Primitiva.

Nuestra Sociedad Estatal de Loterías tiene un reconocimiento más que contrastado. Somos una entidad solvente y de garantías, y esto es nuestro mayor valor. Tenemos una Red Comercial muy profesionalizada, aunque escasa, si la comparamos con algunos

países de nuestro entorno, como Portugal, Francia o Inglaterra. En este sentido, puede ser necesario, quizá, y así se desprende en los análisis de mercado que se está haciendo para la Lotería Instantánea, buscar la fórmula adecuada para dar apertura a nuevos establecimientos. Para ello, por supuesto, contaremos con las distintas asociaciones y organizaciones representativas de nuestra Red de Venta, para llegar a acuerdos en común y ver la forma más adecuada y equilibrada para encauzar esto."



PREGUNTAS Y RESPUESTAS

¿Qué posibilidades tenemos de que el ticket del Millón sea distinto y separado del ticket del Euromillones?

Somos consciente de esta demanda y estamos estudiando la posibilidad de poder cobrar el premio sin tener que esperar al segundo sorteo. En los estudios que se han realizado desde Loterías y Apuestas del estado se desprende que lo mejor es que vaya todo en un mismo ticket, y no de forma separada.

Presidenta, usted dirige una de las empresas más rentables de España cuyo pilar fundamental son los puntos de venta, como nosotros, que formamos parte de su Red Comercial. Somos nosotros los que estamos de cara con los apostantes y conocemos sus necesidades. Por favor, ¿harán lo posible para la incorporación de las apuestas cotizadas, así como de la Lotería Instantánea?

En ningún caso, desde SELAE, se ha dicho que no a las apuestas cotizadas. Lo que sí es cierto de que, actualmente, la posibilidad de este tipo de producto es escasa y con "amenazas". Y con ello quiero decir que entraríamos en un mercado que ya está funcionando desde el año 2.011 y que está muy concurrido con los operadores privados del juego. Nuestra prioridad son las Loterías Instantáneas, y no podemos acometer los dos proyectos a la vez.

¿Qué pasa con la Lotería Nacional preimpresa para los mixtos?

Los puntos integrales, según lo recogido en el denominado contrato mercantil que tienen concertado con la Sociedad Estatal, tienen la exclusividad para la comercialización del billete tradicional de la Lotería Nacional. Así está regulada esta cuestión y nuestra entidad se limita a cumplir los preceptos del contrato mercantil. Otra cosa es que se modifique este contrato y se acabe con este régimen de exclusividad que tienen los puntos integrales, pero no es el caso.

En lo referente a las Loterías Instantánea, ¿en qué puede consistir y para cuándo está previsto que salga a la venta?

En la comunidad de Euromillones, se tiene previsto que esta modalidad se comercialice en el verano de 2.018. Desde SELAE, debemos trabajar y poner todo nuestro empeño para cumplir con los plazos previstos y poder sacar este producto en la fecha estipulada.



CLAUSURA III CONGRESO

PALABRAS DE AGRADECIMIENTO DE D. JUAN ANTONIO CASTELLANO Y
ENTREGA DE OBSEQUIOS A LOS PONENTES.

"Quiero trasladar mis más sinceros agradecimientos a nuestra Presidenta de SELAE, D^a. Inmaculada García, por aceptar la invitación de estar aquí hoy presente en nuestro 3er. Congreso Nacional, un evento que es de suma importancia para los intereses de nuestro colectivo.

Ningún otro cargo presidencial de Loterías y Apuestas del Estado ha estado presente delante de 1.000 puntos de la Red de Venta, como así lo ha hecho nuestra Presidenta. Este gesto es algo que debemos tener en consideración, valorarlo en su justa medida y expresar nuestra gratitud.

Creemos que SELAE, con D^a. Inmaculada a la cabeza, ha dado un paso importantísimo este año con la integración del nuevo y mejorado resguardo de la Lotería Nacional, lo que ha hecho que las ventas por terminal se incrementen de manera notable. Nos ha costado muchísimo conseguir esto, pero creemos que esto no se acaba aquí. Aún hay muchos objetivos que conseguir y muchos pasos por dar. Gracias Presidenta, otra vez, en nombre de todos nosotros.

Agradecer, también, al resto de ponentes e invitados que con sus brillantes intervenciones han enriquecido enormemente el contenido de la jornada, y nos han ilustrado sobre la situación actual del mercado del juego

en España, y su marco regulatorio, en comparación con el juego público y las apuestas deportivas en países como Portugal y Latinoamérica.

Igualmente, son meritorios los agradecimientos a la presentadora y conductora del evento, Blanca Benlloch, por su siempre predisposición a colaborar con la Federación.

Queremos acordarnos también de la responsable de Marketing y Comunicación de Loterías, D^a. Eva Pavo, aquí presente con todos nosotros, que con el personaje de Justino ha conquistado numerosos premios nacionales e internacionales. Enhorabuena y síguenos ayudándonos, tanto a Loterías como la Red de Ventas, a promocionar nuestros productos y nuestros juegos.

También, debemos expresar nuestra gratitud a la gente de Anapal, organización representativa de la Red Integral de Loterías, que han querido estar presentes en nuestro Congreso. Estamos muy próximos con Anapal en nuestras jornadas de trabajo de la Comisión Mixta, también junto con SELAE, para encauzar definitivamente la subida de comisiones para toda la Red, y esperamos llegar a puntos en común para hacer efectiva, cuanto antes, dicha subida.

Y gracias, como no podría ser



menos, a todos nuestros compañeros que se han desplazado hasta Madrid desde todos los rincones de España para asistir y participar activamente en la celebración de este Congreso. Sin ustedes, nuestro colectivo, todo esto no hubiera sido posible."

Finalmente, se procedió, de la mano de nuestro Presidente D. Juan Antonio Castellano, a la entrega a cada uno de los ponentes e invitados de un bonito obsequio como señal de nuestro agradecimiento y en conmemoración de su participación en el Congreso.



EL III CONGRESO EN LOS MEDIOS

RECORTES DE LA REPERCUSION DEL CONGRESO EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

14/03/2017

CUANDO TODAVÍA RESUENA EL INMENSO ÉXITO DE SU TERCER CONGRESO, LA NOTICIA **EXCLUSIVAMENTE** OFRECIDA POR AZARPLUS SOBRE EL PRÓXIMO RASCA-RASCA HA ALCANZADO EL PRIMER PUESTO DE NUESTRO TOP SEMANAL.

Salto GIGANTESCO de Fenamix como Organización de Referencia en el Marco del Juego



AZARplus - A cada cual lo suyo. Aunque parezca increíble, ninguno de nuestros colegas informativos ha difundido en sus medios la noticia más importante de cuantas se produjeron en el exitoso tercer Congreso de Fenamix celebrado el pasado domingo, 12 de marzo, en Madrid. Hoy, cuando todavía resuena el eco triunfal del Evento, podemos hablar del inmenso impacto de lo publicado ayer por **AZARplus** sobre la intervención de la Presidenta de Selae y las desveladas intenciones de esta Empresa del Estado para comercializar un nuevo Rasca-Rasca en 2018. Una noticia que alcanzó inmediatamente el codiciado puesto número 1 de nuestro Top Semanal colocándose, igualmente, en el segundo escalón del Top Mensual. Consideramos, pues, legítimo el orgullo que Fenamix ha manifestado en su Web Oficial, donde considera "sellado su compromiso con el futuro del Juego Público" y califica a su colectivo como una "organización de referencia en el marco del Juego". Están en lo cierto y hay que felicitarlos por ello.

VER WEB OFICIAL FENAMIX
VER FOTOS OFICIALES DEL 3 CONGRESO FENAMIX



IMPORTANTISIMA INTERVENCION DE LA PRESIDENTA DE LOTERIAS Y APUESTAS DEL ESTADO ANTE LOS VENDEDORES DE SUS JUEGOS. JUAN BARRACHINA PRESENTA LOS PROS Y CONTRAS DE LA VENTA DE LA APUESTAS EN LA RED DE SELAE. DECISIVAS INTERVENCIONES DE LOS REPRESENTANTES DE CIBELAE Y SANTA CASA DE MISERICORDIA DE LISBOA

Inmaculada García, Presidenta de SELAE: "No deberíamos enfrentarnos al juego privado, nuestro camino está en nuestras lotos que es lo que conocemos"



3 CONGRESO FENAMIX Enhorabuena ver este enlace

<https://www.youtube.com/watch?v=dEpJob9CJMY&layout=mobile&client=mv-google&app=desktop>

soy admon de loteria, y tengo envidia, no sana pura ENVIDIA, por los conferenciantes que han conseguido en su congreso.. OS PASO UN ENLACE de la asamblea de fenamix.

<https://www.youtube.com/watch?v=dEpJob9CJMY&layout=mobile&client=mv-google&app=desktop>

Por Juan Manuel Ortega

[Ver Archivo completo](#)

13 MAR 2017 **Nosci se autom**

3

Matrícula de Honor para el señor **Castellano** y Mención Especial para la señora **García**...En el tercer Congreso de Fenamix que terminó ayer en Madrid (interesante, reivindicativo y vibrante) los más de mil profesionales asistentes se llevaron en el zurrón la evidencia de un nuevo Rasca -Rasca y la promesa de unas Apuestas Deportivas,

Negocios **accint**

Planificación del
empresario familiar



El Método ACCINT le permite reorganizar su patrimonio y planificar el relevo generacional de padres a hijos, ahorrando impuestos y mejorando la rentabilidad y competitividad de su empresa

www.accint.es | accint@accintasesores.com | T 954 369 306

SEVILLA | MADRID | MÁLAGA | CÁDIZ | CÓRDOBA | BADAJOZ | GIJÓN | LA CORUÑA

PROMOCIÓN para asociados de Fenamix



BONOLOTO		16:12	
DÍA 7	2 8 14 16 33 48	COMP. 9	RENT. 2
DÍA 6	6 11 17 24 28 31	COMP. 33	RENT. 9
DÍA 5	5 34 37 38 45 46	COMP. 4	RENT. 3
DÍA 4	5 10 13 19 20 34	COMP. 21	RENT. 3
DÍA 3	2 8 11 16 17 42	COMP. 40	RENT. 7
DÍA 2	11 13 16 19 29 49	COMP. 46	RENT. 6
EUROMILLONES		BOTES	
DÍA 6	3 17 26 38 40	★ 4	★ 10
DÍA 3	8 27 39 46 49	★ 2	★ 6
LA PRIMITIVA		Jueves	12 16.400.000€
DÍA 7	3 4 20 24 29 49	COMP. 5	RENT. 7
DÍA 5	1 6 25 35 36 41	COMP. 20	RENT. 3
440.304		Martes	10 111.000.000€
LA QUINIELA		Domingo	15 12.400.000€
JORNADA	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14	El Gordo de la Primitiva	
20	1 1 2 X 1 2 1 1 1 1 X X 1 1	La Quiniela	
FECHA	8/11	Domingo	15 495.000€
	PLENO 15	Jueves	12 1.090.000€
	M-O	Quintuple Plus	12 16.000€

Cartel Digital Horizontal de Resultados y Botes 32"

440,00€

I.V.A. no incluido

*Para acceder a la oferta, es obligatorio la permanencia mínima de un año en nuestro servicio de actualización de datos de la Cartelería Digital

965 80 71 16

Pol. Ind. Bulilla, C/ Desviradores, 16
03400 Villena (Alicante) - Spain

info@grupo-jcm.com

www.grupo-jcm.com



www.lotoking.es



Promoción válida hasta el 31 de Mayo o fin de existencias

Fenamix
Federación Nacional de Receptores Mixtos (FENAMIX)

Inicio
Información
Videos
Publicaciones
Noticias
Mi gusta

Organización del III Congreso de Fenamix en Sevilla

Ver todos

ASG
Lotería
Luxe Terry Fabi

RRSS

#CONGRESOFENAMIX Y LAS REDES SOCIALES

S DE LOTERÍAS Y APUESTA

WWW.FENAMIX.ORG

FENAMIX
@FenamixES

La Federación Nacional de Receptores Mixtos (FENAMIX), se constituyó en el año 1.993 representando, defendiendo y promocionando los intereses del colectivo.

ESPAÑA
fenamix.org
Se unió en abril de 2015

69 fotos y videos

Tweets Tweets y respuestas Multimedia

FENAMIX @FenamixES · 15 mar
Agradecemos a nuestros ponentes e invitados su participación en el Congreso [dlvr.it/NdPk8b](#)

FENAMIX @FenamixES · 14 mar
III Congreso Nacional Fenamix (VIDEO COMPLETO AQUÍ) [dlvr.it/Nd3xbD](#)

FENAMIX @FenamixES · 13 mar
LLENO ABSOLUTO EN NUESTRO 3º CONGRESO NACIONAL... ¡FENAMIX SOMOS TODOS! [dlvr.it/Ncd0DR](#)

FENAMIX @FenamixES · 12 mar
Puedes ver de nuevo la retransmisión del III Congreso de Fenamix desde YouTube:

FENAMIX @FenamixES · 12 mar
Despedida y clere del III Congreso con la entrega de regalos a los ponentes.

FENAMIX @FenamixES · 12 mar
Doña Inmaculada García nos esta hablando del presente y futuro de la red.

fenamixes · Editar perfil

9 publicaciones · 26 seguidores · 0 seguidos

FENAMIX FENAMIX representa, defiende y promociona los intereses del colectivo integrado por Asociaciones Provinciales de Receptores Mixtos. [fenamix.org](#)

III CONGRESO

LAS MEJORES IMÁGENES DE



- HIGHLIGHTS

EL III CONGRESO DE FENAMIX



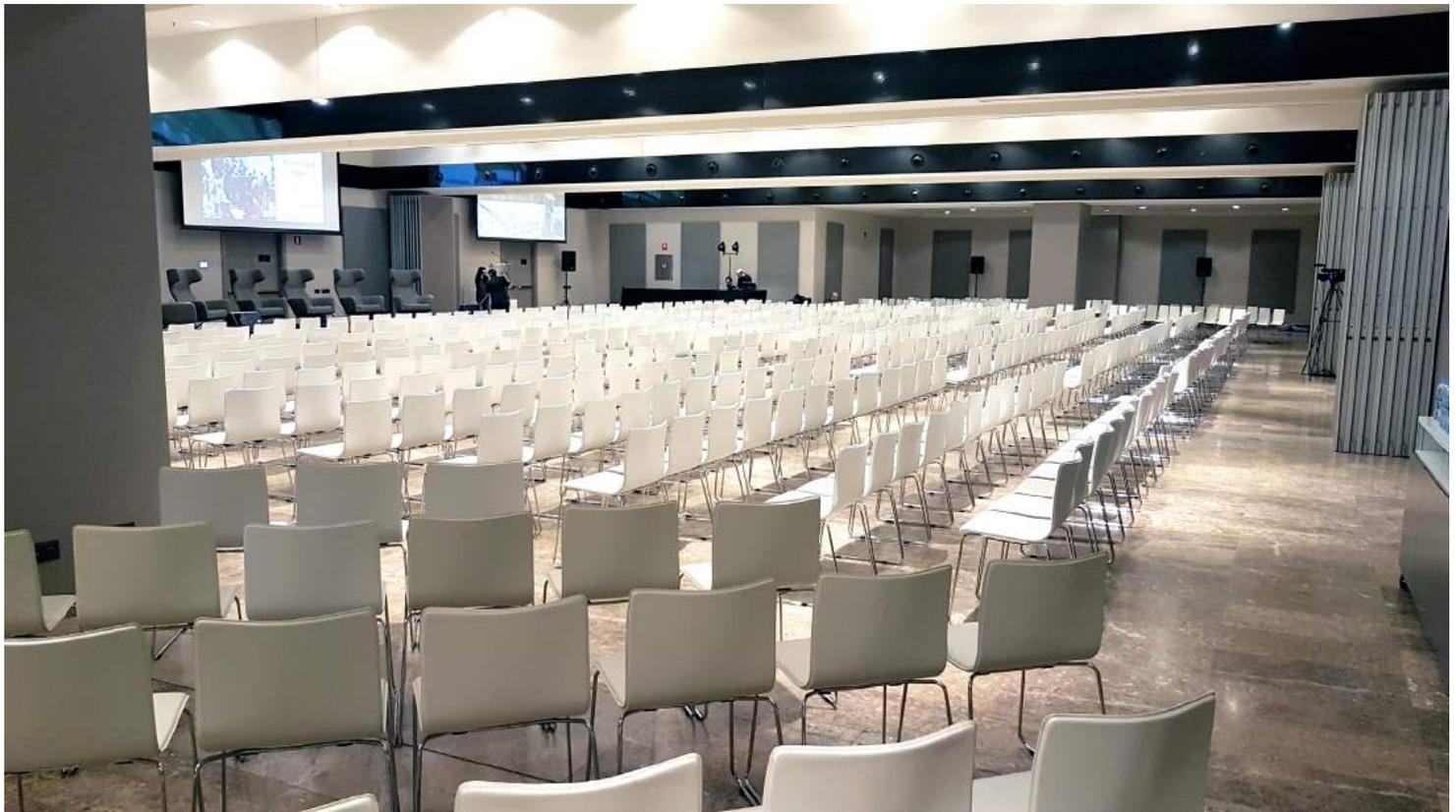
NUESTRA APUESTA





NUESTRA APUESTA







celeritas
allí donde tú quieres



¿QUIERE CONVERTIR SU ESTABLECIMIENTO EN UN PUNTO DE REFERENCIA EN SU ZONA?

- *Reciba multiples visitas de posible clientes.*
- *Preste un servicio muy demandado.*
- *Sin inversión por su parte.*
- *Reciba ingresos extra.*

*Contacte con nosotros en el **918344341** o en **puntos@celeritastransporte.com***

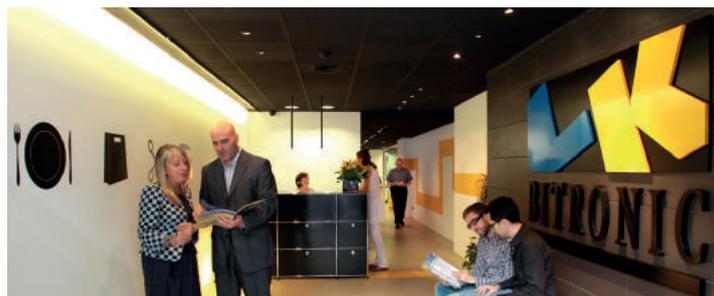


LA INFORMÁTICA PARA TU NEGOCIO



¿QUIENES SOMOS?

LK Bitronic es una empresa que desde 1979 centra su actividad en el desarrollo y puesta en marcha de soluciones informáticas específicas para la gestión de todo tipo de comercios. Analizamos las necesidades de nuestros clientes y ponemos a su disposición soluciones informáticas útiles acompañadas de un servicio de postventa integral y totalmente adaptado a sus necesidades que incluye actualizaciones del software, cursos de formación continua, resolución de dudas, y servicio técnico remoto y a domicilio.



NUESTRO PRODUCTO

CONDICIONES ESPECIALES PARA SOCIOS FENAMIX

¡Consúltanos!



SENCILLEZ DE MANEJO Y RAPIDEZ DE VENTA



ADAPTADO A TODO TIPO DE ESTABLECIMIENTOS



CONTROL DE CAJA Y ALMACÉN



COMPLETAS FICHAS DE ARTÍCULOS PARA TU NEGOCIO



ANÁLISIS DE COMPRAS Y VENTAS



FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Nuestras soluciones están concebidas para trabajar de forma rápida y sencilla, y están diseñadas para permitir la conectividad con una amplia gama de periféricos, tales como impresoras de tickets, cajones portamonedas, tabletas y balanzas, entre muchos otros; y son, además, una excelente opción para aumentar la facturación del negocio mediante la venta de los muchos servicios electrónicos que están disponibles a través de nuestro software como son: las recargas telefónicas, los contenidos digitales, las transferencias de dinero e incluso de servicios de paquetería, entre otros.

NUESTROS SERVICIOS



14.000 TERMINALES INSTALADOS



MÁS DE 9.500 CLIENTES EN TODA ESPAÑA



SERVICIO COMPLETO E INTEGRAL

CENTRALIZA LA PRESTACIÓN DE TODOS TUS SERVICIOS ELECTRÓNICOS DESDE NUESTRO SOFTWARE.



Recargas Telefónicas



Contenidos Digitales



Transferencias de dinero



Paquetería (Punto Logístico)

Un producto acompañado del mejor servicio postventa para que nuestros clientes puedan sacar el máximo provecho a nuestras soluciones informáticas y así gestionar mejor sus negocios, ahorrando tiempo y dinero.



TELÉFONO GRATUITO

900 118 694

www.lkbitronic.com | info@lkbitronic.com

LK BITRONIC, S.L. C/Pi i Margall, 30 08025 Barcelona

Compras y contenidos digitales



Los mejores juegos



Fútbol y todo el deporte que imagines



Medios de pago



¡Aumenta tu rentabilidad con los nuevos productos y las nuevas condiciones de Fenamix!

Llámanos.... 954 99 05 54
secretaria@fenamix.org

Mas tus recargas de siempre...



47

NUEVOS MILLONARIOS

en 2016



*Vete pensando
qué harías*



LA PRIMITIVA

NO TENEMOS SUEÑOS BARATOS



LOTERÍAS
Y APUESTAS DEL ESTADO