

NUESTRA APUESTA

Nº109 OCT 2020

PROPUESTA REVISIÓN AL ALZA DE LAS
COMISIONES/RETRIBUCIONES
DE LA RED COMPLEMENTARIA DE SELAE

CONTRATACIÓN
DE UN FAMILIAR
EN NUESTRO NEGOCIO

¿QUÉ ES NICKEL?
¿CÓMO FUNCIONA?

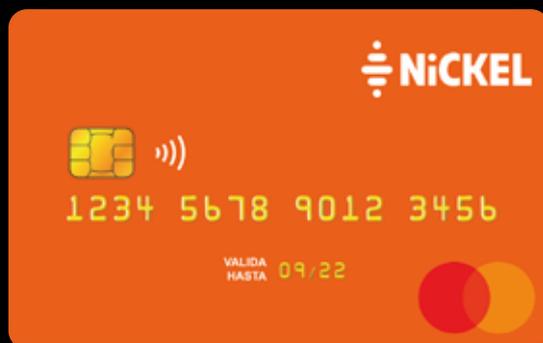
LOS SOCIOS
PREGUNTAN



UNA CUENTA COMO TÚ, DEL BARRIO

UNA CUENTA. UNA TARJETA. EN 5 MIN.

DISTRIBUYE NICKEL SIN COMPROMISO Y GRATIS,
Y EMPIEZA A GANAR DESDE EL PRIMER DÍA



PARA MÁS INFORMACIÓN, CONTÁCTANOS EN
PUNTODEVENTA@NICKEL.EU O EN EL TELÉFONO **91 905 38 52**

 **NICKEL**
TU CUENTA DEL BARRIO

SUMARIO

5 Editorial

6 Propuesta revisión al alza de las comisiones/retribuciones de la red complementaria de SELAE

14 ¿Qué es Nickel? ¿Cómo funciona este nuevo modelo de negocio?

22 "Los socios preguntan..."

26 Contratación de un familiar en nuestro negocio

COMISIÓN EJECUTIVA

PRESIDENTE JUAN A. CASTELLANO SANZ

1º VICEPRESIDENTE JOSÉ MA. HERRADOR ROJO

2ª VICEPRESIDENTA M^A CONSOLACIÓN MILLÁN

SECRETARIO JORGE C. SANZ

TESORERO JOSEP A. VALLORI CIFRE



Seguro de Coche

Lo primero eres tú

Seguro de coche AXA
En caso de accidente incluye apoyo médico, psicológico y económico* para que te recuperes completamente.

Know You Can

axa.es | 7.000 puntos de venta

*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.



ADOP
Patrocinador
del Equipo
Paralímpico
Español

EDITORIAL

El día 7 de octubre, nos reunimos con el presidente de selae D. Jesús Huerta, como leeréis en las páginas de nuestra revista, comentamos todas las reivindicaciones que os sabéis de memoria y que me da vergüenza volver a escribir, la situación que nos encontramos es realmente alarmante, si antes del COVID, muchos compañeros lo estaban pasando mal, ahora estamos al borde del desastre, bajada de ventas de nuestra actividad principal, bajada de ventas de los juegos, no bajan los impuestos, los autónomos... en definitiva, o tenemos ayudas o no se lo que va a ocurrir.

El presidente nos comprende y entiende, pero nos comenta que muchas de nuestras reivindicaciones, se las tiene que aprobar el ministerio, que va a seguir intentándolo, muy pronto nos dará noticias, espero que sean positivas, por el bien del colectivo.

TONI CASTELLANO
PRESIDENTE

PROPUESTA REVISIÓN AL ALZA DE LAS COMISIONES/RETRIBUCIONES DE LA RED COMPLEMENTARIA DE SELAE

01 ANTECEDENTES Y PLANTEAMIENTO

La Red Complementaria de venta de los productos de Loterías y Juegos de la Empresa Pública Loterías y Apuestas del Estado (SELAE) está integrada por 6.795 puntos mixtos, todos ellos repartidos por toda la geografía nacional.

Lamedia de las comisiones que, con carácter general, reciben los puntos que forman parte de la Red de Ventas de SELAE por los servicios de comercialización de los juegos públicos, es del 5,58%, y la misma varía dependiendo del tipo de producto/juego vendido.

Juego/producto SELAE	Porcentaje comisión
Primitiva, Bonoloto, el Gordo de la Primitiva, Euromillones, Quíntuple Plus y Lototurf	5,5 %
Lotería Jueves, Sábado y Quiniela	6 %
Lotería Navidad	4 %

*Comisión media (tipo porcentual): 5,58%

Además, los puntos de venta reciben una remuneración adicional por pago de premios, cuya cuantía depende del importe anual abonado por el punto en concepto de pago de premios.

Cantidad abonada en premios	Porcentaje comisión
Hasta 250.000 €	2,5%
Igual o superior a 250.000 €	1,25 %

*Comisión media (tipo porcentual): 1,88%

02 ANÁLISIS DE LAS COMISIONES/RETRIBUCIONES DE LA RED DE VENTA DE SELAE

Es necesario hacer una serie de consideraciones que surgen del análisis del sistema actual de comisiones/retribuciones de los puntos de venta de la Red de SELAE, para tenerlos en cuenta en el nuevo y futuro sistema de remuneraciones que se establezca. Así, podemos deducir lo siguiente:

- A** Los porcentajes de las comisiones por ventas permanecen inamovibles e invariables desde hace quince años, sin que SELAE los haya adaptado a las circunstancias del mercado del juego (aparición de nuevos operadores y otros productos de juego), ni a los incrementos de los costes de la vida (Un dato a tener en cuenta es que el IPC desde 2004 hasta 2020, ha tenido un incremento del 30,9%)
- B** Existe una variabilidad de 0,5% de diferencia al alza/baja entre las diferentes comisiones/retribuciones, según la tipología del juego que se comercialice, sin, a nuestro juicio, una explicación lógica o racional. El trabajo, la intervención y la dedicación del titular del punto de venta en la comercialización de un juego retribuido al 5,5%, es el mismo e idéntico que el que realiza en la comercialización de un juego retribuido al 6%. Tampoco podemos motivar esta variación en los costes extras que pueda tener SELAE en la comercialización de dicho producto, ya que por consideración de dichos costes (Impresión, distribución, retirada no vendido, etc.), los juegos pasivos (Lotería Nacional) son los que tienen la retribución más alta del 6% (excepto Lotería de Navidad). Estas consideraciones también son aplicables a los productos deportivos (Quiniela y Quinigol), que, estando retribuidos al 6%, SELAE tiene que reservar parte de sus beneficios para terceros (equipos de fútbol), por un lado, y para la impresión semanal de los boletos con los equipos de fútbol, por otro.

C Existe una “penalización” en la retribución por ventas de la Lotería de Navidad, fijando su comisión en el 4%, la cual no entendemos desde un punto de vista comercial. ¿Por qué SELAE escatima 2 puntos porcentuales en este producto (Lotería de Navidad) a la RED, cuando el coste de comercialización es el mismo que el del resto de productos similares, como son las Loterías del Jueves, Sábado y El Niño? Es más, el coste de comercialización de la Lotería de Navidad, a simple vista, resultaría ser menor que el de las Loterías del Sábado y Jueves, en los que hay que contar con partidas de gastos extraordinarias, tales como la distribución y recogida semanal de cada sorteo y la organización semanal de cada uno de ellos. La única explicación es que SELAE se reserva más beneficios para sí, en perjuicio de su red de ventas.

D Referente a la retribución por pago de premios, podemos observar, igualmente, una bajada sustancial en la comisión del 2,5% al 1,25%, cuando el montante del premio pagado por el punto al cliente supera una determinada cantidad de dinero. Consideramos que esta bajada no tiene razón de ser y solo hace penalizar al gestor diligente y buen profesional, que trata de disponer de liquidez en su punto de venta para hacer frente al pago de los boletos premiados, facilitando este servicio a SELAE y al propio premiado. Además, aunque este concepto sea un complemento retributivo esporádico del punto de venta, la política de aplicación de la normativa contra el blanqueo de capitales, en cuanto que no se pueden hacer pagos superiores a 2.500 euros en efectivo, ha supuesto que los puntos hayan perdido la comisión de los pagos superiores a 2.000 euros (antes 2.500) hasta 5.000 euros, en favor de las entidades bancarias, además esto ha sido agravado por SELAE con la implantación de la norma de que ese límite es por boleto y no por premio. Es decir, si un boleto acumula premios de las distintas apuestas superiores a los 2.000 euros, el punto de venta no puede pagarlo y tiene que enviar al cliente a una entidad bancaria. Los puntos de ventas estamos capacitados para prestar este servicio a los clientes, en las mismas condiciones que una entidad bancaria, mediante la documentación de ese pago superior a 2.000 euros, por un cheque o una transferencia a la cuenta que el cliente indique.

En definitiva, los comentarios y consideraciones reseñados anteriormente deben tenerse en cuenta en la revisión que se efectúe de las comisiones/retribuciones de los puntos de venta de la Red de Loterías y Apuestas del Estado, para evitar esos desequilibrios que las diferencias porcentuales producen en la gestión de los diversos juegos. Estas consideraciones harán que las nuevas comisiones que se establezcan se ajusten a la realidad del mercado y la competitividad del mismo.

A continuación, y después del análisis actual, trataremos de argumentar las razones que obligan y exigen dicha revisión al alza, a fin de que los puntos de la Red de venta de SELAE recuperen su poder adquisitivo y puedan competir con dignidad en el actual mercado del juego.

03 APLICACIÓN DEL IPC A LAS ACTUALES COMISIONES DE VENTA

El IPC (Índice de Precios al Consumo) es un factor que indica la evolución del conjunto de los precios de los bienes y servicios básicos que consume la población y se utiliza para saber cuánto ha subido el coste de la vida. Su aplicación en la economía anual es fundamental para que las personas y negocios puedan seguir manteniendo su nivel adquisitivo y competir con dignidad y legalidad en el mercado. El IPC, año tras año, se aplica a todos los elementos de gastos y costes que tienen los establecimientos de la Red de ventas de SELAE, tales como la electricidad, los alquileres, las comunicaciones, los salarios, los impuestos o los seguros, entre otros muchos gastos que implica el tener un establecimiento abierto al público.

La variación, al alza, que ha tenido el IPC desde 2004 a 2020 es de un **30,9%**. La aplicación de este incremento del IPC a la media de comisiones que han cobrado los puntos de venta de la RED COMPLEMENTARIA (**5.58%**), supondría que la comisión que debería estar aplicándose a los puntos de venta en la actualidad sería del **7.30%**, y así evitar que la red de ventas no sufra ningún perjuicio por el efecto que el IPC produce anualmente en el coste de los productos y los servicios.



04 EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE SELAE. FACTORES QUE HAN INCIDIDO EN SU CAÍDA Y SU REPERCUSIÓN EN LAS COMISIONES/RETRIBUCIONES DE LOS PUNTOS DE VENTA

Como ya hemos indicado, las comisiones/retribuciones actuales de la red de venta de SELAE están ligadas y entrelazadas con el volumen de ventas que realiza cada punto, ya que los porcentajes han permanecido invariables desde hace más de quince años.

A continuación, analizaremos la evolución de los ingresos de SELAE desde 2.009 hasta 2.020, y su porcentaje de disminución de ventas, que son fiel reflejo de la caída de comisiones de los puntos de venta en todos estos años, al ser la comisión un porcentaje invariable sobre las ventas.

VARIACIÓN ANUAL INGRESOS SELAE

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ingresos LAE	10.048,00 €	9.845,00 €	9.592,00 €	9.723,00 €	9.253,00 €	8.518,00 €
Variac. Anual (año ant.)	0,63%	-2,02%	-2,57%	1,37%	-4,83%	-7,94%
Variación acumulada	0,63%	-1,39%	-3,96%	-2,59%	-7,43%	-15,37%
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos LAE	8.446,00 €	8.779,70 €	8.808,00 €	8.917,80 €	9.000,30 €	9.257,34 €
Variac. Anual (año ant.)	-0,85%	3,95%	0,32%	1,23%	0,93%	2,86%
Variación acumulada	-16,22%	-12,27%	-11,95%	-10,72%	-9,79%	-6,93%

Observamos, pues, que desde 2.009 hasta la fecha de elaboración del presente informe, los puntos de la Red Comercial de SELAE están perdiendo comisiones por venta en el mismo porcentaje que disminuyen los ingresos de SELAE. Especial hincapié hacemos en los años 2.013, 2.014 y 2.015, con unas pérdidas que rondaban el 15%. En el ejercicio 2.016, dichas pérdidas se quedaron en un 11,97%.

A continuación, analizaremos los factores que, entendemos, han producido la caída de ventas de SELAE en todos estos años (a pesar del leve repunte de los últimos años), repercutiendo directa y negativamente en las comisiones/retribuciones de los puntos de venta de la red, cuando éstos NO eran los responsables de dicha caída de las ventas de SELAE, sino que, en todos estos años, los puntos han seguido trabajando para mantener su clientela, atraer nuevos clientes, ilusionarlos con los juegos del Estado y seguir consiguiendo ventas para la Sociedad Estatal:

04.1 REPERCUSIÓN DE LA CRISIS GLOBAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Durante los años 2.009 y 2.010 las caídas de las ventas de SELAE supusieron un 3,96% de las ventas anuales. En esos años, SELAE competía únicamente en el mercado con los mismos operadores de siempre del Juego Privado (Casinos, Bingos y Maquinas B) y la ONCE. A partir de 2.011 es cuando se implanta en España el nuevo marco regulatorio del Juego con la Ley 13/2011.

Como analizaremos en los siguientes factores, aparecen en el mercado del juego otros operadores que definimos como “juego online”, que acrecienta la caída de las ventas de SELAE en los años siguientes. Así pues, podemos deducir que sólo un 3,96% de las caídas de las ventas de SELAE se debe a ese factor crisis global de la economía y que, digamos, es una causa mayor que han tenido que asumir todos los negocios de este país.

04.2 APARICIÓN DE NUEVOS OPERADORES EN EL MERCADO DEL JUEGO Y NUEVOS PRODUCTOS (“JUEGO ONLINE”)

En este apartado observamos que las caídas de las ventas de SELAE del periodo que abarca entre 2.009 y 2.016 representaron un 11,97%. Si a este porcentaje le restamos 3,96% del factor crisis, tenemos que la caída del 8,01% restante de las ventas, se debe a que otros operadores han irrumpido en el mercado del juego, con las autorizaciones pertinentes del Estado. A partir de 2011, la Dirección General de Ordenación

del Juego otorgó licencias a otros operadores de apuestas del llamado “juego online” (según referencia del propio anuario de dicha Dirección General), suponiendo dichas licencias que estos operadores tuviesen en esos años el siguiente volumen de ventas (en miles de euros):

2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018
1.763,00 €	2.728,00 €	5.600,45 €	6.565,54 €	8.562,54 €	10.885,88 €	13.201,00 €	17.250,00 €	18.680,00 €

Es evidente que esta nueva competencia legal en el mercado del juego ha influido directamente en la bajada de las ventas de SELAE y, por correlación, en la bajada del volumen de comisiones que durante estos años han soportado los puntos de venta de SELAE.

Entendemos que este factor en el que el Estado (del que depende SELAE) decide unilateralmente incrementar sus ingresos por el juego, incrementando el número de operadores y a sabiendas que esta circunstancia iba a repercutir en las ventas del Juego Público (SELAE), es un factor a tener en cuenta, ya que este hecho ha perjudicado directamente a los puntos de la Red de Venta de SELAE, al haber visto mermados sus ingresos por la competencia de estos nuevos sujetos.

Este perjuicio directo a los puntos de venta se debería haber paliado por parte de SELAE, incrementando el porcentaje de las comisiones por ventas de su Red en la misma proporción que las ventas de estos nuevos operadores incidían en el mercado, ya que el Estado, en definitiva, iba a ser el beneficiario de esa ampliación del mercado del juego.

04.2 GRAVAMEN ESPECIAL DEL 20%

Con efecto 1 de enero de 2013, el Estado español introdujo el Gravamen Especial del 20% sobre los premios de Loterías y Apuestas cuyas cuantías sean igual o superior a 2.500 euros. Esta medida tributaria no resultó beneficiosa para seguir creciendo en ventas por parte de los puntos de la Red de SELAE, pues producía un sentimiento de rechazo en los apostantes, desincentivando la inversión en apuestas. El consumidor se queja ante nuestros puntos de esta medida que lastra la venta de los productos del juego, habiendo supuesto que hayan desaparecido muchas peñas de jugadores, que semanalmente, significaban importantes ingresos para el punto de venta y, definitiva, para SELAE.

Pese a que, para el año 2.020, el límite exento se ha elevado a 40.000 euros, continúan las retenciones por parte de los apostantes a la hora de efectuar sus apuestas.

Esta decisión del Estado de arrimar el 20% de los premios a sus ya cuantiosos ingresos por juego, tampoco se ha visto reflejada en ayuda y apoyo a los puntos de venta de SELAE, con una consiguiente subida de comisiones.

05 MARCO COMPARATIVO RETRIBUCIONES VENDEDORES O.N.C.E.

La ONCE representa una red de venta de juegos reservados por imperativo legal, que siempre ha discurrido en paralelo a la Red de venta de SELAE, por eso creemos conveniente utilizarla de punto de referencia en la subida de comisiones que se pretende.

A los efectos anteriores, utilizaremos las cuentas de Pérdidas y Ganancias de la ONCE de los ejercicios 2.015, 2.016, 2.017, 2.018 y 2.019 (en miles de euros), aunque estos datos son perfectamente aplicables a cualquier ejercicio de la última década:

Cuentas Pérdidas y Ganancias	2015	2016	2017	2018	2019
Importe por la venta de juegos	1.805,45 €	1.918,21 €	1.992,17 €	2.160,88 €	2.255,31 €
Gastos personal vendedor (retribución)	450,21 €	456,45 €	467,03 €	478,53 €	499,98 €
Cargas sociales personal vendedor	117,00 €	90,00 €	57,00 €	60,00 €	62,00 €

Las retribuciones de los vendedores de la ONCE se componen de los siguientes conceptos:

- Salario Base: 1.081,97 euros / mes
- Antigüedad consolidada: 48,08 euros / mes
- Comisión por ventas de productos: 17,50%
- Comisión por venta producto alto porcentaje de premio: 14,00%
- Comisión venta productos de muy alto porcentaje de premios: 10,50%

De las cantidades publicitadas por la ONCE en sus cuentas de resultados, y su comparativa con las de SELAE de los mismos ejercicios, obtenemos el siguiente cuadro:

	SELAE			O.N.C.E.		
	Ingresos*	Retribuciones abonadas Red Comercial*	Comisión (%)	Ingresos*	Retribuciones abonadas Red Comercial*	Comisión (%)
2015	8.779,70 €	8.779,70 €	5,96%	8.779,70 €	8.779,70 €	5,96%
2016	8.808,00 €	8.808,00 €	7,39%	8.808,00 €	8.808,00 €	7,39%
2017	8.917,80 €	8.917,80 €	7,36%	8.917,80 €	8.917,80 €	7,36%
2018	9.000,30 €	9.000,30 €	7,35%	9.000,30 €	9.000,30 €	7,35%

*Comisión media (tipo porcentual): 1,88%

Nota: No usamos el comparativo con el ejercicio 2.019 al no estar publicada, a fecha de elaboración del presente informe, la Memoria Anual SELAE de dicho ejercicio.

Es necesario resaltar que en la elaboración de esta comparativa no hemos considerado las aportaciones que la ONCE debe realizar a la Seguridad Social por cuenta de sus empleados vendedores, que también incrementarían el beneficio que dichos vendedores obtienen por la venta de los juegos de esta Organización y que en la red de SELAE, esos costes de Seguridad Social son por cuenta del punto de venta. Además, hay que considerar que la Red de Venta de la ONCE no tiene los gastos fijos de explotación y personal que conlleva la gestión de un punto de venta de SELAE en un establecimiento fijo, tales como alquileres, reparaciones y mantenimiento, personal, servicios, etc. aplicables a la actividad. Tenemos también que traer a colación la existencia de una red complementaria/secundaria de venta de productos de la ONCE mediante acuerdo con la empresa UTE LOGISTA-GTECH, donde las Expendedurías de Tabaco asociadas a dicho convenio venden los productos de esta organización. Esta red complementaria, donde existe un intermediario en esas operaciones de venta de los juegos ONCE, cual es Logista-Gtech, que también se reservará sus comisiones por venta ante la ONCE, abona a las Expendedurías de Tabaco asociadas al convenio una comisión media del **7,39%** de las ventas que realizan de los juegos ONCE.

En definitiva, los datos aportados también justifican una subida lineal de las actuales comisiones/retribuciones por ventas pagadas por SELAE a su red de venta, para acercarse a las de sus inmediatos competidores cual es la ONCE.

06 MARCO COMPARATIVO DE RETRIBUCIONES/COMISIONES DE OTROS NEGOCIOS DE COMERCIO AL POR MENOR EN ESPAÑA.

En el presente punto, vamos a detallar los márgenes comerciales (comisiones/retribuciones) de diferentes negocios de los diversos sectores de la economía con similares características a los puntos de venta de la Red de SELAE, a fin de que sirvan de clave comparativa y justificativa de la subida de comisiones que se está reclamando (Base de la información INE):

- A** Expendeduría de Tabaco (Estanco): Representa una red de ventas regulada bajo la dependencia del Comisionado para el Mercado del Tabaco, siendo su comisión bruta por ventas de tabaco en general, del 8.5% del PVP y 9% del PVP de puros.

B Farmacias: Representa una red de ventas regulada administrativamente y su margen comercial es del 30% sobre las ventas que realizan.

- C** - Comercios al Por Menor (según datos del INE):
- Comercio menor establecimientos no especializados. - 32,9%
 - Comercio menor alimentos, bebidas, productos cárnicos. - 30,7%
 - Comercio menor combustible automoción. - 12,3%
 - Comercio menor ordenadores, juegos y artículos nuevos. - 43,6%
 - Comercio menor equipos audio, videos y electrodomésticos. - 26,3%
 - Comercio menor textil. - 46,2%
 - Comercio menor ferretería, pintura y vidrio. - 35,6%
 - Comercio menor libros, periódicos y art papelería. - 31,4%
 - Comercio menor calzado y artículos de cuero. - 44,9%

De un simple análisis de estos datos, podemos concluir lo desfasadas de las comisiones/retribuciones de la red de venta de SELAE, para poder competir en el mercado actual, con un establecimiento abierto al público.

07 INVERSIONES DE NUESTRA RED EN SUS PUNTOS DE VENTA EN IMAGEN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

El comercio, en general, ha tenido que adaptarse a los nuevos tiempos y a las nuevas tecnologías, para conseguir mantenerse en el mercado y tener las mismas oportunidades y condiciones que sus competidores. Estamos ante un mercado en continua evolución, cada vez más innovador y exigente.

En este sentido, los puntos de venta de la Red Complementaria de SELAE, pese a las bajas comisiones/retribuciones, no han parado de invertir en sus negocios, visualizando y modernizando sus establecimientos y espacios para el juego, dotándolos de nuevos mobiliarios e innovadoras tecnologías, lo que, en última instancia, ha supuesto un beneficio directo para la Sociedad Estatal en cuanto a la gestión de dichos puntos, su Red Comercial. Además, existe un desembolso anual importante por parte de los puntos de venta en la contratación de servicios de empresas externas para facilitar a los clientes la realización de sus apuestas (Informática Q, Gadmin, JCM, etc.)

Todas estas inversiones han sido sufragadas directamente por los puntos de venta y con cargo a sus mercedadas comisiones de ingresos, por lo que, para seguir creciendo en esa imagen de modernidad e innovación y, en definitiva, para seguir siendo competitivos en el mercado, resulta imprescindible, también, la revisión al alza de las comisiones/retribuciones de la Red, para, así, hacer posible esta adaptación constante a las exigencias impuestas por la evolución del sector y por la aparición de nuevas generaciones de apostantes.

08 CONCLUSIONES FINALES Y CONCRECIÓN DE LA PETICIÓN

A la vista de todo lo expuesto anteriormente, podemos concluir:

A APLICACIÓN IPC

El hecho de que las retribuciones que perciben los puntos de la Red Comercial de SELAE hayan permanecido inalteradas e invariables durante más de quince años, con la sola aplicación automática del IPC justificaría esa revisión de las comisiones generales por ventas al 7,30% lineal e idéntica para todos los productos (30,9% de subida IPC, anual acumulada en el periodo 2.004 - 2.020). No obstante, entendemos que más de quince años perdiendo los puntos de venta de la red SELAE poder adquisitivo por efecto del IPC, no aplicado en todos estos años anteriores, merece una compensación adicional de **1% adicional** a la referida comisión. En este sentido, la petición de FENAMIX es la aplicación del **8,30% de comisión/retribución de forma lineal a todos los productos y juegos de la red de venta de SELAE, con efecto desde el 1 de enero de 2.020.**

B CONSIDERACION DEL FACTOR NUEVOS OPERADORES DEL JUEGO APARECIDOS EN EL MERCADO

Esta circunstancia de autorización por el Estado a otros operadores del Juego Online para que intervengan en el mercado del juego español, supone, directamente, la bajada de los ingresos de SELAE y por correlación, de las comisiones/retribuciones de los puntos de venta SELAE, justifica, también, la subida al **8,30%. FENAMIX propone, además, que anualmente se analice la incidencia que estos nuevos operadores tienen en el mercado del juego, con respecto a la caída de ventas del juego público (SELAE) y las conclusiones, se trasladen, puntualmente y anualmente, a una revisión al alza de las comisiones que reciben los puntos de venta.**

C CONSEGUIR QUE SELAE (EMPRESA PUBLICA), CONMINE AL ESTADO PARA QUE DEROGUE EL GRAVAMEN ESPECIAL DEL 20% SOBRE LOS PREMIOS

Entendemos que SELAE, desde su estatus de Empresa Pública, puede convencer al Gobierno de que el gravamen especial del 20% sobre los premios supone un lastre psicológico para los clientes, que redundaría en la caída de ventas de los productos del juego público. Esa caída de ventas por este factor influye de manera directa en los beneficios que obtiene el propio Estado, si las ventas de los juegos públicos se incrementan.

D RETRIBUCION/COMISIÓN POR PAGO DE PREMIOS UNICA del 2,5%

Esta comisión al punto de venta por los servicios que éste presta al cliente afortunado, en nombre de SELAE, en el pago de premios del 2,5 % hasta la cantidad de 250.000 euros, se ve disminuida al 1,25 % cuando se supera la referida cantidad. Este servicio es igual siempre y el trabajo y/o servicio prestado no vale menos en función de la cantidad que se abone.

Asimismo, anteriormente la acumulación de premios en un solo boleto que uno o ninguno de ellos sobrepasara la cantidad de 2.500 euros pero que dicha acumulación si sobrepasaba este límite, la podía pagar el punto de venta, por lo que los puntos de venta han dejado de percibir comisiones por este concepto. **La propuesta es que los puntos de venta están capacitados para realizar la gestión de pagos de premios, en nombre de SELAE, a los clientes agraciados, y que dicho servicio pueden prestarse con el límite que existía anteriormente de 5.000 euros y con cumplimiento de las normas tributarias y de prevención de blanqueo de capitales (obligación de efectuar los pagos superiores a 2.000 euros mediante transferencia o mediante cheque bancario, además de cumplimentar o adjuntar cualquier documentación que sea necesaria para documentar la retención del gravamen especial del 20 % sobre el premio, según los requisitos exigidos por la Agencia Tributaria) Dicho procedimiento de pago podría realizarse a través del portal STILA o habilitando en el terminal la opción de identificar al agraciado mediante la introducción del Documento Nacional de Identidad y la cuenta bancaria de destino del premio abonado.**

E COMISION PUNTO AMIGO

Los tiempos que corren, donde lo digital es lo que impera, obliga a los puntos de venta a adaptarse a las condiciones del mercado y conseguir que los clientes jueguen los productos de SELAE, dándoles las mayores facilidades posibles a los clientes para ganarse su fidelidad con el punto de venta y los productos de juego de SELAE. ¿Por qué penalizar esta línea de ventas por internet, si esta es la tendencia del mercado y el punto de venta tiene un trabajo personal muy importante, en hacer a esos clientes fieles a los productos de SELAE?

El que el Punto Amigo sea otro canal de venta de la red, en las mismas condiciones que la venta presencial (**8,20%**), incentiva a los puntos a generar para SELAE esa clientela joven que no es habitual en los puntos presenciales. El que el punto de venta tenga una comisión digna y rentable por este canal, le da posibilidades de invertir en la captación de ese colectivo joven, que utiliza el internet para jugar.

A tenor de lo anterior, solicitamos una subida lineal de las comisiones por ventas del **8,30%**, con efecto del 1 de enero de 2.020, sin diferenciación de productos ni canal de ventas y eliminación del límite a la comisión del **2,5%** al pago de premios.



APP N° 1 en Gestión de
Jornadas Laborales

Desde mayo de 2019 es obligatorio registrar
la jornada laboral de tus trabajadores

Cumplir con la normativa nunca fue tan sencillo.

Súmate a Kawatta, APP N° 1 en registro de
jornadas laborales, desde ~~399~~ €/año

Por ser asociado a **Fenamix**, disfruta de todo
KAWATTA por **90 €/año***

(*) El precio no incluye IVA

Contacta con nosotros:

911 45 03 16

kawatta.es

¿QUÉ ES NICKEL?

¿CÓMO FUNCIONA ESTE NUEVO MODELO DE NEGOCIO?

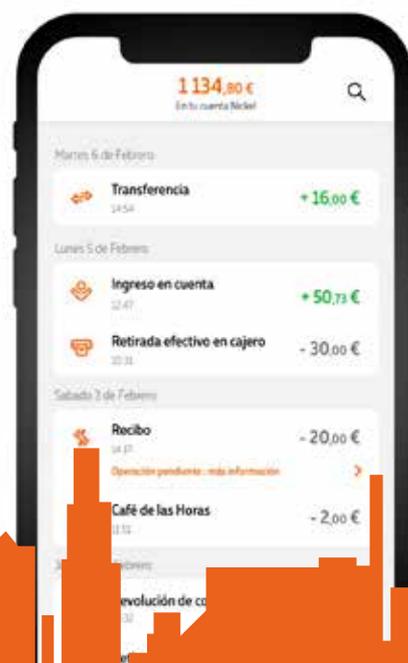
Nickel es una cuenta creada para las necesidades del día a día de los barrios, de la gente corriente. Ofrecemos una cuenta con IBAN español asociada a una tarjeta Mastercard, que es el servicio básico que necesitamos todos para nuestro día a día. Nosotros no tenemos sucursales tradicionales, sino que las operaciones habituales, ingresar y retirar dinero, se pueden hacer desde establecimientos de loterías y estancos.

Mediante el pago de 20 € anuales, la identificación y el número de móvil, el cliente puede abrir en sólo 5 minutos una cuenta con un IBAN español y una tarjeta de débito Mastercard.

Es decir, ofrecemos los servicios bancarios básicos que todos necesitamos: una cuenta en la que recibir transferencias, domiciliar recibos, pagar por internet, sacar efectivo en cajeros, hacer transferencias gratis a la zona euro... Por supuesto, ponemos a disposición de los clientes una app para consultar sus movimientos en tiempo real, y hacer todas las operaciones que necesite. Y si el cliente tiene alguna consulta, tenemos una atención al cliente gratuita por teléfono, sin máquinas, en la que respondemos desde nuestros call centers de Madrid y Sevilla.



Es decir, ofrecemos los servicios bancarios básicos que todos necesitamos: una cuenta en la que recibir transferencias, domiciliar recibos, pagar por internet, sacar efectivo en cajeros, hacer transferencias gratis a la zona euro... Por supuesto, ponemos a disposición de los clientes una app para consultar sus movimientos en tiempo real, y hacer todas las operaciones que necesite. Y si el cliente tiene alguna consulta, tenemos una atención al cliente gratuita por teléfono, sin máquinas, en la que respondemos desde nuestros call centers de Madrid y Sevilla.



Los puntos de venta asociados, o Puntos Nickel, son la clave del modelo. Los establecimientos de loterías y estancos son perfectos para ofrecer Nickel a sus clientes, por varias razones. Primero, porque tienen una licencia del Banco de España, que nos da total confianza a nosotros y a nuestros clientes. Segundo, porque suelen ser establecimientos de toda la vida, que buscan lo mejor para sus vecinos, y en los que sus vecinos confían. Tercero, porque su horario es amplio y esto es importante.

Ellos van a prestar nuestro servicio en sus barrios, y nosotros les apoyaremos y cuidaremos en todo momento, trabajando para que Nickel sea cada vez más conocido y ellos puedan abrir más cuentas, con el beneficio que eso supone para sus negocios.



¿CÓMO SE DESARROLLÓ EN FRANCIA? ¿CUÁLES FUERON LAS CLAVES DE SU ÉXITO?

Nickel nació en Francia con el objetivo de ser una cuenta inclusiva, dando la oportunidad a todo el mundo de tener una cuenta para las operaciones básicas y una tarjeta de débito sin ninguna condición de ingresos, depósitos o patrimonio.

El éxito ha sido espectacular: contamos con 1,7 millones de clientes, además de sumarse unos 1.000 clientes nuevos cada día, y 7.000 puntos de venta asociados.

¿POR QUÉ SE IMPLANTA EN ESPAÑA? ¿QUÉ PUEDE APORTAR NICKEL AL MERCADO BANCARIO ESPAÑOL?

La cultura española es una cultura de cercanía, familia, relaciones y barrio. Nickel ofrece precisamente eso: ofrecer los servicios bancarios básicos a todos, en su barrio, con su gente. Los servicios son simples y fáciles de entender, sin complicaciones. Somos totalmente transparentes en cuanto a cómo ganamos dinero: pedimos 20€ al año por nuestros servicios, y nunca vamos a intentar venderte otros productos financieros más complicados o con intereses. Aparte de esos 20€, nuestros clientes pagarán a los Puntos Nickel cada vez que utilicen su servicio, pero esa comisión es entera para el establecimiento, no para nosotros.

Se trata de hacerle a la gente la vida más fácil: que puedan ingresar o retirar efectivo sin salir de sus barrios, en un horario comercial amplio, en un establecimiento con gente de siempre.

En ese sentido, en Nickel estamos muy contentos de ofrecer una solución a uno de los problemas de la España vacía, yendo a municipios que ven que todos los días cierran sucursales a su alrededor y les quedan los cajeros más y más lejos.



¿QUÉ BENEFICIOS OFRECE A LOS PUNTOS DE VENTA QUE SE HAGAN PUNTOS NICKEL?

Beneficios económicos

Los establecimientos que se conviertan en Puntos Nickel podrán comprobar cómo consiguen una **rentabilidad rápida y sin necesidad de inversión**.

Se puede abrir una cuenta Nickel en el punto de venta, gracias al totem que nosotros instalamos gratis. Otra opción es que los clientes abran la cuenta online, para lo que tendrán que acudir al Punto Nickel para que éste verifique su identidad, y para pagar la cuota anual de 20€. Para el Punto Nickel es una operación en la que no tardará mucho más que vendiendo cualquier otro producto, y para el cliente todo el proceso de alta no toma más de 5 minutos, y saldrá del establecimiento con una cuenta con un IBAN español y su tarjeta activa.



Nosotros nos encargamos de suministrar todo el equipamiento y asesoramiento necesario para operar, y los Puntos Nickel cobrarán cada vez que hagan un servicio: por abrir una cuenta, por reponer una tarjeta, por ingresar o retirar efectivo en cuentas Nickel, y también por cada cliente que siga activo después de un año.

Otro beneficio muy importante de ser Punto Nickel es que los pagos hechos con una tarjeta Nickel desde el TPV de Nickel no tienen comisión bancaria. Cero. ¡Las comisiones del datáfono pueden acabar siendo bastante dinero al año!

Beneficios en las relaciones

Además, ofrecer Nickel no sólo aporta beneficios económicos para los Puntos Nickel. Se trata de un servicio nuevo para sus clientes, algo que antes no podían ofrecer. Podrán sorprender a sus clientes de siempre, a la vez que atraen a clientes nuevos.

¿CUÁLES SON LAS TENDENCIAS A FUTURO DE NICKEL ESPAÑA?

En Nickel vamos a empezar con algo más de 200 puntos de venta distribuidos en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla y Málaga, que son los que ya han recibido o están a punto de recibir la autorización del Banco de España.

Trabajamos para continuar convenciendo a más establecimientos a que ofrezcan Nickel, para llegar a todos los rincones del país. Nuestro objetivo es alcanzar los 3.000 Puntos Nickel para el año 2024.

Javier Ramírez, CEO de Nickel España

dap

A S E S O R E S

Más de 30 años de
asesoramiento
especializado al
colectivo de Puntos
Mixtos LAE y Estancos

■ Asesoramiento tributario, contable, laboral y jurídico a Puntos de Venta Mixtos de Loterías y Apuestas del Estado.

■ Asesoramiento tributario, contable, laboral y jurídico a Expendedurías de Tabaco (Estancos).

■ Gestión e intermediación profesional en la compraventa de Puntos de Venta Mixtos LAE y Expendedurías de Tabaco.

¡Solicite información sin compromiso!

954 274 965 – 620 014 084
dapasesores@dapasesores.es
www.dapasesores.es



c/ José Sánchez Rodríguez, 1. 41011 – Sevilla



¿TIENES PENSADO VERDER TU PUNTO DE VENTA? FENAMIX TE AYUDA

Estimado socio/a:

FENAMIX colabora con DAP ASESORES , una empresa conformada por abogados y economistas especializados en la gestión e intermediación de compraventa de Puntos de Venta Mixtos de Loterías y Apuestas del Estado y Expendedurías de Tabaco (Estancos). Más de 30 años de experiencia avalan a estos profesionales, que en la actualidad también forman parte de la asesoría jurídica de nuestro colectivo.

Si estás interesado en vender o traspasar tu negocio, asesórate debidamente y contrata los servicios profesionales de DAP ASESORES , que van desde el asesoramiento de la operación y redacción del contrato de compraventa o la valoración del negocio, hasta la gestión de la tramitación del expediente de cesión (y, en su caso, traslado) en SELAE.

Además, los socios de FENAMIX podrán beneficiarse de unas condiciones económicas ventajosas en la contratación de estos servicios.

Para más información, puedes escribirnos a secretaria@fenamix.org o llamar al tlf. 954 99 05 54.

Atentamente,

SECRETARÍA FENAMIX

HAZTE SOCIO DE FENAMIX



La Federación Nacional de Puntos de Venta Mixtos (FENAMIX) nació en el año 1.993 con el objetivo de defender y promocionar los derechos e intereses del colectivo de puntos mixtos que conforman la Red de Ventas de la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado (SELAE).

En la actualidad, ya son más de 4.500 puntos asociados a la Federación a través de las distintas Asociaciones Provinciales integradas y que forman parte de FENAMIX.

FENAMIX lucha diariamente por la consecución de los objetivos y reivindicaciones más primordiales del colectivo al que representa, llegando a convertirse en el único interlocutor oficial de la Red Mixta ante SELAE, y otras instituciones y organismos públicos y privados.



FENAMIX, desde su constitución, ha aportado ante SELAE innumerables propuestas y sugerencias en orden a la renovación y adaptación continua de los puntos mixtos a las necesidades de los apostantes.

Entre los abundantes logros, es necesario recalcar la incesante lucha de esta Federación para que la comercialización, por parte de los puntos mixtos, de la Lotería Nacional se hiciera realidad; y lograr, años más tarde, la implantación del nuevo resguardo azul por terminal, cuyo formato resulta mucho más atractivo que el anterior ticket, propiciando ello un incremento notable y generalizado de las ventas de este sorteo.

TODO SON VENTAJAS

Además, FENAMIX cuenta con un amplio abanico de servicios y prestaciones dirigidas a sus asociados. En este sentido, los afiliados a FENAMIX tienen a su disposición una Asesoría Jurídica, Laboral y Fiscal para tratar todos los temas inherentes al punto de venta y la relación de éste con la Sociedad Estatal. Los socios se beneficiarán, también, de condiciones comerciales y económicas ventajosas gracias a los convenios de colaboración que FENAMIX tiene concertados con diferentes entidades, tales como La Caixa, Amazon, Celeritas, Epay, Axa, EATA (Entradas a tu alcance), Quirón Prevención, etc...

No podemos seguir avanzando en la lucha de nuestras reivindicaciones sin la UNION de todo el COLECTIVO...

JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES

IMPRESORA

LOTERÍA NACIONAL POR TERMINAL



Si aún no comercializas la Lotería Nacional con el nuevo resguardo **AZÚL**, no lo dudes y **ÚNETE** a los más de 3.000 compañeros Mixtos que ya lo hacen y que han visto incrementar sus ventas en este formato, en un **300%**

SÚMATE a este último gran logro de nuestro colectivo y ofrece a tus clientes el nuevo resguardo azul de **LOTERÍA NACIONAL**



**LLAMA A LA SECRETARÍA DE FENAMIX
954 99 05 54 TE INFORMARÁN!!!**

O ENTRA EN: WWW.FENAMIX.ORG PARA REALIZAR TU PEDIDO

“LOS SOCIOS PREGUNTAN...”

Para esta edición de N. APUESTA, vamos a recordar una de las consultas más recurrentes en nuestra Asesoría Jurídica, que no es otra que la posibilidad de cambiar de emplazamiento del punto de venta mixto. Además, veremos qué hacer en aquellos casos en los que, tras realizar la orden en el terminal, el resguardo no saliera, o saliera defectuoso.

Traslado del Punto de Venta. Aspectos esenciales

Para iniciar los trámites de traslado o cambio de emplazamiento, el gestor interesado deberá dirigirse a la Delegación Comercial de SELAE de su provincia, donde le facilitarán toda la documentación necesaria para solicitar la preceptiva autorización de Loterías y Apuestas del Estado.

La Sociedad Estatal, en su resolución a las propuestas de traslado, velará por disponer en todo momento de una red comercial con una distribución racional, lógica y eficiente (cláusula 5.8 del Manual de Funcionamiento anexo al Contrato). Para ello, se deberá cumplir, principalmente, los siguientes requisitos:

- A** *Respetar las distancias mínimas entre puntos de venta: Sobre este requisito, la cláusula 5.6. (b). del Contrato de Gestión señala que en ningún caso la distancia puede ser inferior a 100 metros, excepto en aquellas zonas de gran interés comercial y turístico, en cuyo caso podrá reducirse excepcionalmente a 30 metros. No obstante lo anterior, según la experiencia de nuestra Asesoría Jurídica, el criterio general que se sigue en la mayoría de estos trámites es fijar una distancia mínima de 200 o 250 metros.*
- B** *No dejar desabastecida la zona original de ubicación: Conforme a esta exigencia, no se autorizará un traslado si la zona que actualmente abastece el punto interesado en trasladarse quedase, de efectuarse el traslado, desatendida. La Sociedad Estatal será quien valore y determine, bajo sus propios criterios, si la zona queda suficientemente abastecida o no.*
- C** *No sobredimensionar la zona de destino: Esta exigencia, que se puede poner en correlación con el requisito de las distancias mínimas, impide que se lleven a cabo cambios de emplazamiento que, de efectuarse, produjesen un sobredimensionamiento de la red de venta en la zona de destino. SELAE valorará si este criterio se cumple en función de la ratio puntos de venta/habitantes, que, por regla general, si sitúa en torno a 4.000 habitantes por punto de venta (excepto en zonas comerciales y de interés turístico, en cuyo caso la ratio será menor).*

Si se cumplen los requisitos expuestos anteriormente, y el traslado supone una mejora para los servicios de punto de venta y para los intereses comerciales de SELAE, se procederá a su autorización. Una vez autorizado, y realizadas las obras de acondicionamiento del local, su adaptación a la Imagen Corporativa (interior y exterior) de SELAE e instalado el terminal, el gestor comunicará la fecha en la que cesará la venta en la anterior ubicación y la fecha en la que comenzará su actividad en el nuevo emplazamiento.

Documentación que el gestor interesado debe presentar para el inicio del expediente:

- *Plano del local actual a escala 1/50 con distribución del mismo, indicación de la superficie total, superficie destinada al público, fachada externa en metros lineales y escaparate en metros cuadrados.*
- *Plano del local propuesto para traslado a escala 1/50 con distribución del mismo e indicación de la superficie total, superficie destinada al público, fachada interna y externa y escaparate en metros cuadrados, especificando los elementos corporativos de SELAE a instalar.*
- *Documento que acredite la disponibilidad del local propuesto (su titularidad o arrendamiento). En un primer momento, no es necesario la compra o alquiler definitivo del nuevo local, siendo suficiente una carta de compromiso del actual propietario ofertando el local al gestor. Posteriormente se presentará el contrato de compraventa o arrendamiento (en caso de arrendamiento, se pide concertarlo por un plazo mínimo de 6 años).*
- *Fotografías del nuevo local (interior y exterior/fachada).*



¿Qué puedo hacer si el resguardo no sale o es defectuoso?

Lo primero que se debe hacer en estos casos es llamar al TAP, donde realizarán las comprobaciones necesarias para identificar el resguardo fallido. Tras estas comprobaciones, se procederá a solicitar la reimpresión. Una vez anulado el fallido, se grapará junto con el reimpresso, anotando el número de autorización que genera el Sistema. Se tendrá que cumplimentar, además, la hoja de incidencia correspondiente (cláusula 9.2.1.1. del Manual de Funcionamiento).

En todo caso, la función de reimprimir tendrá que ser previamente autorizada por el TAP (cláusula 9.3. del Manual).

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...



MÁSMÓV.L



CONTRATACIÓN DE UN FAMILIAR EN NUESTRO NEGOCIO

La inmensa mayoría de empresas españolas se configuran como PYMES (pequeñas y medianas empresas). No son pocas las ocasiones en las que el empresario puede enfrentarse a grandes volúmenes de trabajo y tiene la necesidad de contratar a un familiar para que le ayude en el negocio.

En este sentido, el empresario debe conocer las limitaciones impuestas por la normativa y que pueden limitar en cierta manera la contratación de un familiar. A continuación, trataremos de explicar cuáles son los requisitos para la contratación de un pariente, así como sus bonificaciones para el empleador.

Autónomo colaborador

Cuando se cumplan ciertos requisitos establecidos por la Ley, la contratación de un familiar debe realizarse bajo la figura de "autónomo colaborador". Estos requisitos son:

- *Debe ser familiar directo: cónyuge, descendientes, ascendientes u otros parientes por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado, incluido, en su caso, por adopción. Así, la contratación se puede ofrecer a cónyuges, padres, hijos, hermanos, abuelos, suegros, nietos, yernos y nueras.*
- *El trabajo se desempeñará en el mismo centro que el empresario titular y de forma habitual, quedando excluidas las contrataciones temporales.*
- *La persona contratada **debe convivir con el empresario titular o estar a su cargo.***
- *El autónomo colaborador no puede estar registrado como trabajador por cuenta ajena.*

Debemos contemplar una excepción ciertamente relevante. Y es que el autónomo titular tiene la posibilidad de contratar, en calidad de trabajador por cuenta ajena, a hijos menores de 30 años aunque éstos convivan con el empleador. No obstante, se trata de una situación particular con el inconveniente de que, en estos casos, la cotización en el régimen general no podrá incluir la cobertura por desempleo.

Es importante advertir que, los autónomos societarios que sólo ejerzan su actividad a través de una sociedad no pueden contratar.



Bonificaciones para el autónomo colaborador

Los autónomos colaboradores tienen una serie de bonificaciones de las que poder disfrutar, siempre y cuando no hubieran estado dados de alta como autónomos en los 5 años inmediatamente anteriores:

- *Bonificación del 50% de la cuota de autónomos durante los 18 primeros meses tras el alta en el RETA.*
- *Reducción del 25% durante los 6 meses siguientes (del mes 19 al 24).*

Obligaciones fiscales del autónomo colaborador

Una de las principales ventajas de ser autónomo colaborador es que, al no considerarlo la Agencia Tributaria como obligado tributario, está exento de presentar las declaraciones trimestrales de IVA e IRPF, que son de obligación del autónomo titular. Eso sí, como todo trabajador, tendrá la obligación, en su caso, de presentar la declaración de la renta anualmente.

Bonificaciones de la contratación de familiar para el empresario titular

Contratar a un familiar también ofrece ventajas para el autónomo titular. La Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo introduce la posibilidad de que el autónomo titular pueda, en la contratación a familiares, beneficiarse de una bonificación del 100% de la cuota empresarial por contingencias comunes durante 12 meses en caso de contratación indefinida. Además, para poder acceder a esta bonificación, es condición imprescindible la ausencia de un despido improcedente en el año previo, así como la duración mínima de 6 meses tras el periodo bonificado.

Alta como autónomo colaborador

Como apunte final, destacamos que el alta como autónomo colaborador es más sencilla que la de un autónomo corriente, pues basta con el alta en la Seguridad Social (modelo TA0521/2), no siendo necesaria el alta en Hacienda.

La Asesoría Jurídica de FENAMIX



BOLETIN DE INSCRIPCIÓN

D/Da.....
RECEPTOR No.....D.N.I./N.I.F
SEGUNDA ACTIVIDAD..... C/.....
.....No. COD. POSTAL
POBLACIÓN PROVINCIA
TELF MÓVIL E-MAIL

Se asocia a la Federación Nacional de Puntos Mixtos de Loterías y Apuestas del Estado (FENAMIX), comprometiéndose a cumplir sus Estatutos y a pagar la cuota de socio que esté establecida, lo que le da derecho a participar en los actos y servicios que FENAMIX tenga establecidos

....., a de de 20.....
(Firma)

DATOS DOMICILIACIÓN BANCARIA

TITULAR DE LA CUENTA
ENTIDAD BANCARIA
DOMICLIO ENTIDAD.....
COD.POSTAL.....
POBLACIÓN.....PROVINCIA
IBAN BANCO SUCURSAL D.C. No. CUENTA
_____/_____/_____/_____/_____

Los datos de carácter personal que usted nos facilita serán utilizados por FENAMIX en la finalidad de mantenerle informado de todas las actividades y servicios asociativos, así como para informarle de los convenios comerciales de los que puede beneficiarse. Dichos datos serán incorporados a un fichero custodiado por FENAMIX en C/ Virgen de la Fuensanta, 4 Baj o B 41011 de SEVILLA con arreglo a las medidas de seguridad requeridas por el Reglamento General de Protección de Datos de carácter Personal. Usted tiene derecho a acceder a la información que le concierne y a rectificar, cancelar y oponerse al tratamiento de dicha información, dirigiéndose a secretaría@fenamix.org y/o llamando al teléfono 954 99 05 54.

ACEPTO (FIRMA)

EL DESTINO ES CAPRICHOSO

Y POR SOLO 1€ TAMBIÉN PUEDE CAMBIAR LA HISTORIA



Y POR **1** EURO MÁS
ECHA LA PRIMITIVA
CON JOKER


LA PRIMITIVA
[JOKER]



Patrocinador del
Equipo Olímpico