

# NUESTRA APUESTA

Nº118 JUL 2021

LOS COMPAÑEROS DE LA ASOCIACIÓN DE MÁLAGA SE REÚNEN EN ASAMBLEA GENERAL

ENTREVISTA A LA PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN DE JAÉN

SE REDUCE EL LÍMITE MÁXIMO PARA LOS PAGOS EN EFECTIVO



LOS FACTORES QUE PUEDEN ENCARECER EL PRECIO FINAL DE UNA HIPOTECA Y QUE NO SON LOS INTERESES



**Fenamix**  
Federación nacional de puntos de venta mixtos de Loterías y Apuestas del Estado



Seguro de Salud

# Protege tu salud

Con el Seguro de Salud AXA\*, queremos que te sientas protegido ahora y siempre. Por eso, desde el primer día cuentas con completos programas preventivos para cuidarte incluso antes de que puedas necesitarlo.

## Know You Can



Médico Online\*



Programas preventivos\*



Amplio cuadro médico\*

Entra en [axa.es](https://www.axa.es) | Contacta con tu mediador

\*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.



ADOP  
Patrocinador del Equipo Paralímpico Español

## SUMARIO

### 5 EDITORIAL

7 LOS COMPAÑEROS DE LA ASOCIACIÓN DE MÁLAGA SE REÚNEN EN ASAMBLEA GENERAL

11 ENTREVISTA A LA PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN DE JAÉN

14 SE REDUCE EL LÍMITE MÁXIMO PARA LOS PAGOS EN EFECTIVO DE 2.500 A 1.000 EUROS

17 LOS FACTORES QUE PUEDEN ENCARECER EL PRECIO FINAL DE UNA HIPOTECA Y QUE NO SON LOS INTERESES

## JUNTA DIRECTIVA

PRESIDENTE D. JOSEP ANTONI VALLORI CIFRE (BALEARES)

1o VICEPRESIDENTE D. JOSÉ M<sup>a</sup> HERRADOR ROJO (MADRID)

2a VICEPRESIDENTA D<sup>a</sup>. CONSOLACIÓN MILLÁN BERMÚDEZ (PONTEVEDRA)

SECRETARIO D. FRANCISCO JOSÉ PÉREZ SEGOVIA (MÁLAGA)

TESORERO D. JORGE SANZ LÓPEZ (VALENCIA)

## VOCALES

D. ORLANDO MAESTRO RAMOS (LA RIOJA)

D. TOMÁS AROCA DONATE (ALBACETE)

D. JOSÉ ALFONSO VALVERDE MORILLA (GRANADA)

D<sup>a</sup>. LYDIA ESTHER MONTESDEOCA CEBALLOS (LAS PALMAS)

D. MANUEL ANIBAL NIETO MARTÍN (SALAMANCA)

D. MAXIMIANO ÁLVAREZ OSAMBELA (ASTURIAS)

D<sup>a</sup>. LAURA ESTHER SÁNCHEZ LUMERAS (CÁCERES)

D. FRANCESC XAVIER ROIG ALEMANY (BARCELONA)



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



# EDITORIAL

Como cada año, cuando dentro de la primera quincena del mes de julio se da el pistoletazo de salida a la venta de la Lotería de Navidad por terminal, los puntos de venta mixtos estamos pendientes esta noche para poder validar las terminaciones o los números que estamos vendiendo durante todo el año (si están disponibles) para poder atender a nuestros clientes.

Esta madrugada del inicio de la venta es posiblemente el día de más recaudación de Lotería de Navidad (venta por terminal) por parte de Selae, y toda esta venta estará disponible en su tesorería el jueves siguiente con la liquidación semanal, por el contrario, un elevado porcentaje de los resguardos validados seguirán disponibles en los puntos de venta mixtos a la espera de ser vendidos paulatinamente a nuestros clientes.

Este es uno de los escenarios donde se detecta la diferencia de trato existente entre la Red Mixta y la Red Integral, donde unos (los puntos de venta mixtos) debemos liquidar antes de vender y otros (puntos de ventas integrales) liquidan después de vender.

Perteneciendo las dos redes a la misma empresa de titularidad estatal, vendiendo el mismo producto (no el mismo formato) no se entienden estas diferencias y que los puntos de venta mixtos no puedan disponer de las mismas condiciones de venta que la red integral. Se ha reivindicado durante años ante los diferentes presidentes/a de Selae sin obtener una solución, pero no desfalleceremos, seguiremos intentándolo.

La secretaría de Fenamix seguirá trabajando en el horario que se comunicó en su momento, al igual que la Junta Directiva, quedando a vuestra disposición para cualquier tema. Disfrutad de las merecidas vacaciones los que las tengáis y muy buenas ventas para los que sigáis trabajando estos meses estivales.

**PEP VALLORI**  
PRESIDENTE

# 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](http://WWW.FENAMIX.ORG) PARA REALIZAR TU PEDIDO**

# LOS COMPAÑEROS DE LA ASOCIACIÓN DE MÁLAGA SE REÚNEN EN ASAMBLEA GENERAL

La Asociación de puntos de venta mixtos de la provincia de Málaga celebró su Asamblea General de socios el pasado día 3 de julio de 2021, en los salones de la Casa de Hermandad de la Crucifixión, en Málaga.

A la Asamblea, conducida por el presidente de la asociación, Fran Segovia, asistieron como invitados especiales Pep Vallori, Presidente de FENAMIX, José Alfonso Valverde, Presidente de la Asociación de Granada y directivo de la Federación, José M<sup>a</sup> Herrador, Presidente de la Asociación de Madrid y Vicepresidente de la Federación, y Francisco Campos, miembro de la asesoría jurídica de la Federación.

El Presidente de la Asociación inauguró su ponencia dando las gracias a todos los compañeros presentes por el compromiso que demuestran, año tras año, con la asociación y con el colectivo, para, seguidamente, relatar de manera resumida las gestiones llevadas a cabo por la Junta Directiva desde la última sesión asamblearia de agosto de 2020. Fran Segovia hizo especial hincapié en el impulso asociativo dado en el último año, con el consecuente aumento de asociados. También informó de algunos acuerdos comerciales suscritos con varias empresas a nivel provincial.

A continuación, se dio el turno al Presidente de FENAMIX, Pep Vallori, quien informó de los temas más candentes del colectivo de Loterías y Apuestas del Estado, así como de la línea de trabajo de la recién elegida Junta Directiva de la Federación.



En este sentido, el Sr. Vallori informó, entre otras cuestiones, que FENAMIX seguirá luchando para conseguir el deseado incremento de las comisiones de nuestros puntos de venta, recalcando que FENAMIX ha sido la única organización representativa de la red de venta de SELAE que ha presentado una propuesta formal de subida ante dicha Sociedad Estatal.

También habló sobre los números abonados en la Lotería Nacional, como reivindicación primordial para FENAMIX, y del resguardo azul, que ha propiciado un incremento notable en las ventas de Lotería por terminal.



Por otro lado, la secretaria de la Asociación trasladó a la mesa presidencial varias cuestiones que habían formulado los asociados y que habían remitido con carácter previo a la sesión, lo que derivó en un debate muy interesante en la que todos los presentes tuvieron oportunidad de intervenir e intercambiar impresiones.

El Tesorero de la Asociación, por su parte, trasladó a los presentes el estado de ingresos y gastos de la Asociación, para concluir que la Asociación goza de unas cuentas económicas debidamente saneadas.

La reunión finalizó con un turno de ruegos y preguntas, en el que los socios pudieron intercambiar pareceres y dudas con respecto a lo acontecido en la sesión.

Al término de la Asamblea, todos los asociados y sus acompañantes pudieron disfrutar de unos aperitivos.

# PREMIO



60815 de San Antonio Portmany (Baleares), Andrés Navarro Requena.  
Plaza de España nº 3.

Muchas Felicidades a los dos desde Fenamix



## ¿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](mailto:secretaria@fenamix.org) o llamar al tlf. 954 99 05 54.

Atentamente,

SECRETARÍA FENAMIX

# ENTREVISTA A LA PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN DE JAÉN TRINIDAD CAMPOS CORRAL

**¿En qué año empezaste a sellar tus primeras apuestas? ¿Desde qué año llevas al frente de tu negocio como titular del Receptor?**

Llevo más de 40 años sellando La Quiniela en el estanco que regentaba mi madre en Arjona (Jaén). A ella se lo concedieron en septiembre de 1977, y soy la titular desde Julio del 2004.

**¿Por qué decidiste dedicar tu vida profesional a la venta de los Juegos Públicos? ¿Fue tu vocación desde un primer momento? ¿Hay tradición lotera en tu familia?**

En principio fue por obligación, pero con el tiempo se fue transformando en vocación. El mostrador engancha.

**¿Qué significado tiene para ti la Red Complementaria (Mixta) de SELAE?**

Es la Cenicienta de SELAE. La que más trabaja, y la que menos reconocimiento recibe.

**¿Cómo has visto la evolución que haya podido tener la Red Mixta? ¿Crees que se ha evolucionado a mejor?**

Empezamos con El Patronato de Apuestas Mutuas Deportivo-Benéficas, vivimos la transformación a Loterías y Apuestas del Estado y de cómo el tríptico de La Quiniela, con el avance de la tecnología y la informática, dio paso a los Juegos Activos hasta llegar a la venta de la Lotería Nacional por terminal...Indudablemente ha evolucionado a mejor, pero nos falta aún más.

**¿Crees que, por regla general, los gestores de SELAE están lo suficientemente preparados para ejercer la actividad? ¿Qué atributos ha de tener un gestor de un despacho Mixto? ¿Piensas que es un trabajo duro?**

Al principio en cualquier negocio estás verde, te toca aprender. Pero con los años, las ganas que le pones y la experiencia que adquieres, cada vez estamos más preparados. Lo que no se sabe, se aprende. No te puedes quedar atrás. Tienes que tener iniciativa, ser positivo, buen trato y mucha mano izquierda con el público. Para mí no es un trabajo duro porque me gusta el mostrador, el día a día con los clientes.

**¿Cómo viviste el inicio de la comercialización de la Lotería Nacional por terminal? ¿Crees que su evolución ha sido positiva?**

Literalmente fue una fiesta. La culminación de muchos años soñando por conseguirla, aunque al principio costaba, y mucho, su venta. Se vivía el rechazo día a día por parte del cliente al resguardo de la Lotería Nacional, sobre todo en Navidad. Pero con paciencia y esfuerzo hemos conseguido que el cliente lo acepte, aunque se pierde ventas por el rechazo.

¿Crees que el paso a mejorar el formato del resguardo ha sido importante para todos?  
¿Cómo ves el nuevo boleto azul?

El boleto azul ha sido una auténtica revolución para la Red Mixta. Personalmente, he aumentado mucho la venta de Lotería. Desde que lo tengo, no he perdido ni una sola venta. Cuando empecé a trabajar con él todos los clientes me decían “esto está mejor, ahora sí es un décimo de Lotería”. A los compañeros que aún no lo tienen les animo a adquirir la impresora azul. Van a subir las ventas en más de un 400%. En mi caso he logrado un aumento del 800%, sobre todo en Navidad y El Niño.

¿Qué propuestas harías para mejorar en nuestros puntos de venta? ¿Cuáles son los temas que más te preocupan y que se deben abordar por parte de SELAE para el futuro más inmediato (subida comisiones, eliminación gravamen 20%, etc.)?

Subida de comisiones, números propios para los mixtos, eliminación del mantenimiento de la impresora azul, eliminación del gravamen, mejor gestión con los anticipos para pagar los premios de los sorteos de Navidad y El Niño (siempre tarde), margen de tiempo para el pago de la Lotería de Navidad y El Niño, potenciar el décimo azul (para cuando una campaña con él), mismas condiciones para el cobro con TPV (comisiones 0), seguro AXA (cambio de condiciones)

¿Respecto a nuestra actual oferta de juegos, ¿cómo ves la incesante caída de ventas de las Quinielas? ¿Qué cambiarías del formato actual para intentar remontar la situación?

Cada vez hay más competencia con los juegos online, volvería al antiguo formato de la quiniela, los 14, sin pleno al 15. Aumento de los premios inferiores. Con La Primitiva, fuera el 6+complementario para la primera categoría. Potenciar los juegos que tenemos (El Gordo los miércoles y domingos)



A nivel provincial: ¿Desde qué año llevas participando en tu Asociación Provincial? ¿Y al cargo de Presidente? ¿Cómo valoras a tu Asociación?

Somos una asociación muy joven, acabamos de empezar. El año que viene, te contesto.

# AHORRA Y APUESTA POR LAS ENERGÍAS RENOVABLES

DE LA MANO DE **PRIME ENERGY**,  
COLABORADOR OFICIAL DE **IBERDROLA**



Beneficio para el punto de venta:

**25€**

Por cada cambio de comercializadora a Iberdrola Clientes



Beneficio para el punto de venta:

**60€**

Por cada sistema fotovoltaico instalado



Beneficio para el punto de venta:

**30€**

Por cada punto de recarga instalado

**+30€** en dinero Fenamix para tu cliente

**PRIME**  
ENERGY

**IBERDROLA**  
Colaborador oficial



# SE REDUCE EL LÍMITE MÁXIMO PARA LOS PAGOS EN EFECTIVO DE 2.500 A 1.000 EUROS

Publicada la Ley 11/2021, de 9 de julio, se modifica el límite máximo para pagos en efectivo en donde una de las partes actúe como empresario o profesional.

En primera instancia se pretendía llevar esta modificación a la población en su conjunto, sin embargo, se ha terminado por aprobar un «pero»: se limita el importe a 1.000 euros cuando una de las partes intervinientes en la operación sea un empresario o profesional.

Si bien, esta modificación supone una limitación cuantitativa a la aplicación de dicho límite, no supondrá, en la práctica, más que una limitación muy parcial ya que la inmensa mayoría de operaciones se darán entre empresarios o profesionales. A modo de ejemplo, quedarían fuera de este tipo de limitación las compras entre particulares de vehículos, bienes muebles... siempre que no se realice en el ámbito de una actividad económica.

Así lo ha establecido el artículo decimoctavo de la Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, aprobada el día 10 de julio de 2021.

De esta manera, se modifica el apartado primero del artículo 7 de la Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria y de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude, que queda redactado como sigue:

*1. No podrán pagarse en efectivo las operaciones, en las que alguna de las partes intervinientes actúe en calidad de empresario o profesional, con un importe igual o superior a 1.000 euros o su contravalor en moneda extranjera.*

*No obstante, el citado importe será de 10.000 euros o su contravalor en moneda extranjera cuando el pagador sea una persona física que justifique que no tiene su domicilio fiscal en España y no actúe en calidad de empresario o profesional».*

*Es decir, para todas aquellas operaciones en las que una de las partes actúe como empresario o profesional será necesario tener en cuenta este límite.*

## **¿Qué es un empresario o profesional?**

En resumen, un empresario o profesional es aquellas personas física o jurídica que desarrolla una actividad económica y adquiere, entrega o presta bienes y servicios en el desarrollo de dicha actividad.

Por tanto, desde ayer, día 11 de julio de 2021, ya es de aplicación la nueva limitación a los pagos en efectivo que afectará a la inmensa mayoría de operaciones que se den en nuestra economía.

## **INCIDENCIA DEL LIMITE DE PAGOS EN EFECTIVO AL ABONO DE PREMIOS DE LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO**

En consecuencia, de acuerdo con la Ley 11/2021, de 9 de julio, desde el pasado día 11 de julio, los puntos de venta de Loterías y Apuestas del Estado no pueden efectuar pagos ni cobros en efectivo por importe igual o superior a 1.000 euros o su contravalor en moneda extranjera.

Para premios iguales o superiores a 1.000 euros (y siempre que tengan la consideración de “premios menores”, esto es, hasta 2.000 euros), los puntos de venta solo pueden pagarlos mediante transferencia bancaria o a través de Bizum.

# EL TABLÓN DE LOS MIXTOS

¿TIENES ALGUNA NOTICIA PARA QUE PUBLIQUEMOS EN REDES SOCIALES Y MANDEMOS A LOS MEDIOS DE TU PUNTO DE VENTA?

HAZ EL ENVÍO DE TU NOTICIA AL E-MAIL [SECRETARIA@FENAMIX.ORG](mailto:SECRETARIA@FENAMIX.ORG) O DESDE LA WEB Y NOS PONEMOS EN CONTACTO CONTIGO

SI QUIERES COLABORAR CON LA REVISTA O LA WEB, ENVÍANOS TUS ARTÍCULOS O NOTICIAS TAMBIÉN



# ¿SER PUNTO OFICIAL AMAZON? ES POSIBLE CON FENAMIX

- Aumenta el tráfico de clientes
- ¡Ingresos extras! 0.40€ por paquete
- Fidelización de clientes con este servicio
- Posicionamiento frente a la competencia

amazon hub  
Counter

HAZTE PUNTO EN  
[SECRETARIA@FENAMIX.ORG](mailto:SECRETARIA@FENAMIX.ORG)  
954 990 554



# LOS FACTORES QUE PUEDEN ENCARECER EL PRECIO FINAL DE UNA HIPOTECA Y QUE NO SON LOS INTERESES

A la hora de comparar hipotecas son varios los factores que debemos analizar, ya que pueden influir de forma determinante en el precio final. Uno de ellos es el diferencial de la hipoteca, es decir, el interés que aplica el banco, aunque también conviene tener en cuenta los seguros, las comisiones, la necesidad de domiciliar los ingresos o utilizar las tarjetas de la entidad que nos concede la financiación. También conviene prestar atención a la famosa Tasa Anual Equivalente (TAE), que hace referencia al gasto total que se deberá pagar por la hipoteca.

Repasamos todos los factores que pueden encarecer el precio final del préstamo para la compra de vivienda:

## ¿QUÉ ES EL DIFERENCIAL DE UNA HIPOTECA?

Cuando solicitamos una hipoteca, el banco nos aplica un tipo de interés de referencia (que representa parte de los beneficios que el banco obtiene por prestarnos el dinero. Pese a que la contratación de hipotecas fijas sigue creciendo, la mayoría de las hipotecas en España son variables, y en ellas el tipo de interés está compuesto por dos partes: un indicador de referencia (generalmente el euríbor) y el diferencial, que es el beneficio fijo que obtiene el banco por el préstamo que realiza de este dinero y que el hipotecado paga mes a mes en su cuota.

## ¿CÓMO SE PAGA EL DIFERENCIAL Y QUÉ IMPACTO TIENE EN LA HIPOTECA?

En una hipoteca variable, la cuota que se pagará cada mes estará formada tanto por el dinero que devolvemos del préstamo, como por el beneficio que obtiene el banco por prestarnos el dinero. Esta parte de beneficio es el TIN (Tipo de Interés Nominal).

Este TIN se calcula a través de la suma del tipo de interés de referencia (generalmente el euríbor) y el diferencial, que como decíamos es la parte fija del beneficio que el banco obtiene por prestar su dinero. De esta forma, cuanto más bajo sea el diferencial, menos se paga por la hipoteca.

Sin embargo, aunque el diferencial es un elemento importante a la hora de determinar el precio que se paga por la hipoteca, no es el único. De hecho, existen otros factores que pueden encarecer considerablemente el precio de una hipoteca variable o fija y que conviene tener en cuenta además del diferencial, sobre todo a la hora de saber qué casa nos podemos permitir comprar y cuando estamos comparando hipotecas para poder adquirirla.

## GASTOS QUE ENCARECEN EL PRECIO FINAL DE LA HIPOTECA Y QUE NO SON EL DIFERENCIAL

En este sentido, algunos de los factores que pueden encarecer considerablemente el precio de la hipoteca y que no tienen nada que ver con el interés que pagamos son los siguientes:

### La evolución del euríbor

Como decíamos unas líneas más arriba, el TIN que pagamos por la hipoteca es la suma tanto del tipo de interés de referencia (que suele ser el euríbor) y el diferencial. En este sentido, el diferencial podrá mantenerse estable o variar según avanza el plazo de la hipoteca (depende de cada banco y de las condiciones de la hipoteca). Sin embargo, su pago siempre será independiente del tipo de interés de referencia.



Sin embargo, en el caso de una hipoteca variable, la parte correspondiente al tipo de interés de referencia fluctúa al mismo ritmo que lo hace el euríbor. De esta forma, si el euríbor está bajo (como actualmente), pagamos menos y si el euríbor sube, pagaremos más, por lo que no deja de ser un factor muy importante a tener en cuenta a la hora de saber cuánto pagaremos realmente por nuestra hipoteca. Para evitar esta dependencia, muchos hipotecados están apostando por el tipo fijo, lo que les permite pagar el mismo importe desde la primera hasta la última cuota del préstamo.

## Los seguros

Independientemente de que contratemos una hipoteca variable o fija, es muy habitual que, al hacerlo, el banco solicite que también contratemos uno de sus seguros para mejorarnos las condiciones del préstamo. Por lo general, un seguro de hogar, aunque pueden ser también seguros de vida, de salud o de cualquier otro tipo. En el caso del cliente no quiera contratarlos, el tipo de interés de la hipoteca será más alto.

Este gasto será independiente de la hipoteca. No obstante, será un gasto añadido con el que deberemos contar cada mes y que, de no contratar la hipoteca, no tendríamos que hacerlo. Po eso, y aunque se trate de un gasto independiente, es importante no perderlos de vista.



## Las comisiones

Otro de los gastos que pueden encarecer la contratación de una hipoteca más allá del diferencial son las comisiones. Las comisiones son cobros que realiza la entidad bancaria como consecuencia de un servicio o acción concreta que se lleva a cabo.

Por ejemplo, se puede cobrar una comisión de apertura en el momento de contratar la hipoteca, o se pueden cobrar comisiones asociadas a la amortización anticipada del préstamo hipotecario (es decir, por pagar una parte o la totalidad de la hipoteca antes del plazo previsto). Por ello, y aunque no sean elementos relacionados directamente con la hipoteca en sí misma, conviene tenerlos en cuenta a la hora de tener un mayor conocimiento sobre el gasto real que supondrá la hipoteca que contratemos.

## Productos complementarios

Entre los factores que pueden encarecer el precio final de una hipoteca y que no es el diferencial también encontramos los productos complementarios que ofrecen los bancos y que es necesario contratar si queremos conseguir una hipoteca bajo determinadas condiciones.

Entre ellos se encuentran, además de los seguros, la domiciliación de los ingresos de los titulares del préstamo en la entidad, el uso de tarjetas de débito o crédito, las domiciliaciones de determinados recibos e incluso las aportaciones periódicas a un plan de pensiones.

## La importancia de la TAE frente al TIN

Como hemos visto, los factores que pueden encarecer una hipoteca sin que nos demos cuenta van mucho más allá de los intereses. De aquí la importancia de comparar hipotecas y de tener en cuenta todas las condiciones asociadas a cada una de ellas.

Y la mejor forma de conocer los gastos reales que se deberán pagar por una hipoteca es fijándose en la TAE (Tasa Anual Equivalente) en lugar del TIN (Tipo de Interés Nominal). El motivo es que mientras el TIN solo hace referencia a los gastos asociados a los intereses que el banco cobra por prestar el dinero, la TAE hace referencia al gasto total que se deberá pagar por la hipoteca.

Por ejemplo, la TAE sí que tiene en cuenta elementos como las comisiones asociadas al producto hipotecario. Al igual que el TIN, se representa en un porcentaje y, cuanto más bajo sea, menor será el gasto que tendremos que afrontar por la hipoteca. De esta forma, se trata de un elemento de referencia mucho más concreto y tangible que la TIN, por lo que es de gran ayuda para que los particulares que van a solicitar una hipoteca puedan escoger el producto que más les conviene teniendo en cuenta todos los factores que encarecen el coste final del préstamo.

*Fuente: Idealista*

## RESULTADOS Y BOTES ACTUALIZADOS AUTOMÁTICAMENTE Descubre todas nuestras soluciones de Cartelería Digital

**lotopoint**  
cartelería digital

BOBOLOTO	LA PRIMITIVA	LA QUINIELA
FECHA COMBINACIÓN GANADORA C B 24 Lunes 7 25 27 38 39 46 29 5	FECHA COMBINACIÓN GANADORA E B 22 Sábado 17 19 24 33 41 46 6 7	23 Domingo 1 2 2 2 3 X 4 X 5 X 6 2 7 1 8 1 9 1 10 1 11 X 12 1 13 1 14 X 15 1-2
22 Sábado 13 28 35 40 42 43 12 2	20 Jueves 2 13 15 17 32 40 28 6	
21 Viernes 11 15 18 23 34 44 45 8	LOTOFUSIF BOTE 1.100.000€ FECHA COMBINACIÓN GANADORA E B 23 Domingo 3 12 14 15 17 30 6 9	
20 Jueves 2 8 17 22 36 49 18 5	EL GORDO BOTE 7.200.000€ FECHA COMBINACIÓN GANADORA C 23 Domingo 6 7 11 14 32 5	
19 Miércoles 12 13 16 26 37 38 7 9	EL MILLÓN BOTE 36.000€ FECHA COMBINACIÓN GANADORA 23 Domingo 1 10 6 6 1 2	
18 Martes 5 17 20 26 28 32 23 3	LOTTERÍA NACIONAL FECHA PRIMERO SEGUNDO REINTEGRAS 22 Sábado 79531 86815 1 3 7 20 Jueves 22371 93498 1 4 6	
EuroMILLONES BOTE 65.000.000€ 21 Viernes 2 9 13 15 35 3 10 EL MILLÓN NOV7756 18 Martes 5 13 38 39 40 4 12 EL MILLÓN NPK76713		

Buena suerte  
PHILIPS

**lotopoint**  
lotopoint.com



Un producto de  
**ASG**  
LOTERIAS  
91 571 67 90  
ASG.ES



Vende todos tus juegos

— EN INTERNET —

tiendaloto plus

— Tu Plataforma de Venta de Lotería Online —



Ahora tu web **TiendaLoto Plus** incluye una nueva sección exclusiva, actualizada cada día, para que tus clientes puedan **jugar números de lotería disponible en el terminal**, además de recibir jugadas de **juegos activos** de tus clientes las 24 horas del día y estén donde estén.

¡Y este 2021, benefíciate de ser socio de FENAMIX y disfruta de la confección gratuita de tu web y de un mantenimiento rebajado!

ASG  
LOTERIAS



QuiniWin  
www.quiniwin.com

SOLO  
**349€**  
al año  
(IVA no incl.)  
PRECIO EXCLUSIVO PARA  
SOCIOS DE FENAMIX

www.asg.tienda pedidos@asg.es 91 571 67 90

# 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, CSQ, ASG, Iberdrola, Axa, EATA (Entradas a tu alcance), Quirón Prevención, etc...

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

## JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES

## BOLETIN DE INSCRIPCIÓN

D/Da.....  
 RECEPTOR N° ..... D.N.I./N.I.F .....  
 SEGUNDA ACTIVIDAD..... C/.....  
 .....N° ..... 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. N°. 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 Bajo 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 [secretaria@fenamix.org](mailto:secretaria@fenamix.org) y/o llamando al teléfono 954 99 05 54.

ACEPTO (FIRMA)

# ¿Y SI CAE AQUÍ

EL GORDO DE NAVIDAD?



YA A LA  
VENTA



LOTERÍA  
NACIONAL

JUEGA CON RESPONSABILIDAD



LOTERÍAS  
Y APUESTAS DEL ESTADO