



SELAE A CAMBIO DE SUBIDA DE COMISIONES, SOLO NOS OFRECE HUMO

En la decepcionante reunión de ayer, 7 de octubre, con SELAE, se nos ofreció **NADA**, para paliar las difíciles condiciones económicas en las que desarrollamos nuestro trabajo:

- **ESTABLECIMIENTO DE UN INCENTIVO POR VENTAS, SIN CONCRETAR COMO SERÍA ESE INCENTIVO.** Solo entendimos que las comisiones siguen como están y si quieres ganar más, vende más. Esto es una discriminación para aquellos compañeros que se encuentre en zonas donde, por población, el mercado del juego público presencial, está agotado.
- **INCREMENTAR EL PRECIO DE ALGUNOS DE LOS JUEGOS Y APUESTAS** con lo que, indirectamente nuestros ingresos, con las actuales comisiones, se incrementarían, todo ello **A COSTA DEL BOLSILLO DE NUESTROS CLIENTES.**
- **MODIFICAR E INTRODUCIR NUEVOS JUEGOS, QUE ILUSIONEN A NUESTROS CLIENTES,** (sin concretar nada) y así nuestras ventas subirían.
- **EXPLICARON LAS NUEVAS NORMAS PARA QUE NUESTROS CLIENTES REALICEN SUS APUESTAS A TRAVES DE INTERNET,** invitándonos a participar en la Mesa de Trabajo que se convoque a tal fin.

Reunida la Junta Directiva de FENAMIX para analizar todas estas cuestiones, concluimos que:

- **NO ENTENDEMOS** como SELAE que reparte todos los años cantidades millonarias de los juegos y apuestas a otros sectores como el deporte, la cultura, en publicidad, los presupuestos del Estado, etc., **y que este año volverán a incrementar el sueldo a sus empleados y dirigentes, NO quiera destinar una partida económica directa, para la subida de las ridículas comisiones que recibimos su red de venta, QUE SOMOS LOS QUE TRABAJAMOS, PARA MANTENER ESE ÉXITO ECONÓMICO DE SELAE.**

- **NO ENTENDEMOS** cómo desde 2004 nos han subido un 150% los Seguros de Autónomos que pagamos; el IPC, en estos 17 años, ha incrementado el coste de nuestros negocios en un 31% (Los tiempos que corren, nos auguran nuevas subidas en los gastos que tenemos que afrontar en nuestra actividad, como el incremento del precio de la luz), sufrimos un coste de mantenimiento de la impresora del resguardo azul de la Lotería Nacional, etc., **y SELAE , CONSCIENTE DE ESTA REALIDAD ECONÓMICA, NO CUIDA DE SU RED DE VENTAS, CON UNA SUBIDA DE COMISIONES QUE NOS AYUDE A SOPORTAR ESOS COSTES CON DIGNIDAD, PARA QUE SIGA SIENDO LA EMPRESA PUBLICA MAS RENTABLE DEL ESTADO.**

Por todo ello, desde FENAMIX, SEGUIREMOS LUCHANDO POR NUESTRO COLECTIVO DE PUNTOS DE VENTA MIXTOS, PARA CONSEGUIR DE SELAE UNA SUBIDA DE LAS ACTUALES COMISIONES DE VENTA, DE FORMA LINEAL Y QUE BENEFICIE, POR IGUAL, A TODOS NUESTROS COMPAÑEROS, UTILIZANDO TODAS LAS ACCIONES REIVINDICATIVAS QUE ESTIMEMOS PERTINENTES PARA CONSEGUIR QUE SE NOS ESCUCHE Y SE DE UNA SOLUCIÓN A NUESTRA SITUACIÓN, SI SELAE DESCARTA LA VIA DEL DIALOGO Y LA NEGOCIACIÓN.

LA JUNTA DIRECTIVA DE FENAMIX