

NUESTRA APUESTA



Revista oficial de Federación nacional de puntos de venta mixtos de loterías y apuestas del estado

EL SOCIO PREGUNTA



ENTREVISTA GRUPO EMPRESARIAL AVILA MUÑOZ S.L.



HEMEROTECA



¿Qué significa la salud para ti?

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

Know You Can

7.000 puntos de venta | [axa.es](https://www.axa.es)

*Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.

paralimpicos

SUMARIO

- 05** CONVERSACIÓN DE BARRA
Editorial
- 07-08** EL SOCIO PREGUNTA
- 09-11** ENTREVISTA GRUPO EMPRESARIAL AVILA MUÑOZ S.L.
- 13-14** ENTREVISTA PREMIO DE SEGUNDA CATEGORIA DE LA PRIMITIVA DEL 2 DE FEBRERO DE 2026
- 15-16** HEMEROTECA
- 18-19** ENTREVISTA PRIMER PREMIO DE LA LOTERÍA NACIONAL DEL PUNTO 30385



Editorial

Comisión Ejecutiva

Presidente:
D. Josep Antoni Vallori Cifre (Balears)

1º. Vicepresidente:
José Mª Herrador Rojo (Madrid)

2ª Vicepresidenta:
Dª. Consolación Millán Bermúdez (Pontevedra)

Secretario:
D. Francisco José Pérez Segovia (Málaga)

Tesorera:
Dª Lydia Esther Montesdeoca Ceballos (Las Palmas)

Junta Directiva

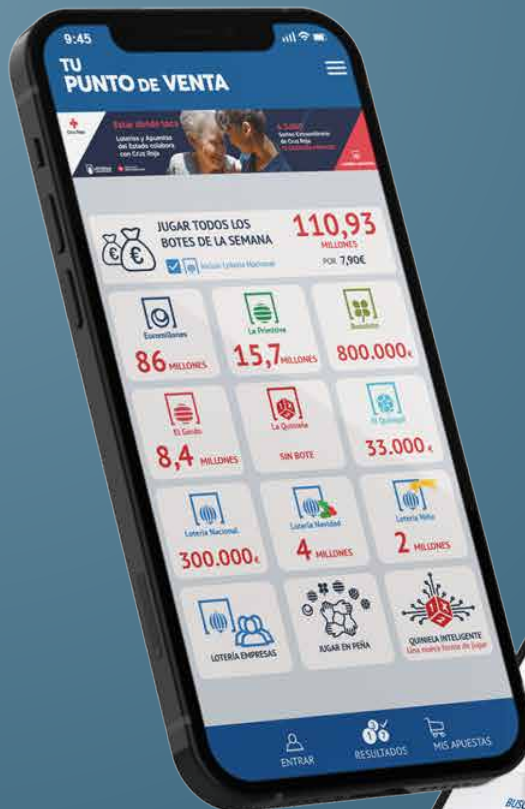
D. Orlando Maestro Ramos (La Rioja)
D. Tomás Aroca Donate (Albacete)
D. José Alfonso Valverde Morilla (Granada)
D. Maximiliano Álvarez Osambela (Asturias)
D. Francesc Xavier Roig Alemany (Barcelona)
D. Miguel Ángel Medina Bonilla (Valencia)
D. Iván Gamboa de los Ríos (Vizcaya)
D. Santiago Perea Becerra (Córdoba)

Publica

Federación Nacional De Puntos
De Venta Mixtos De Loterías
Y Apuestas Del Estado
Camino de las Erillas, s/n
Edificio Invarsa, módulo 314
41920 SEVILLA - TELF. 954 990 554

Más de 20 años especializados en el sector

gadmin®



PARA VENDER
LOTERÍAS Y APUESTAS
POR INTERNET



WEB
&
APP

CONFÍA EN LA PLATAFORMA
MÁS COMPLETA Y FIABLE



Innovaciones y mejoras constantes



Sin comisión sobre tus ventas



Tus propios clientes



Cuota de servicio todo incluido

Solicita sin compromiso tu oferta como socio en:



www.gadmin.es



CONVERSACIÓN DE BARRA

El otro día, en la barra de un bar, un compañero de una administración integral me dijo algo que escucho muy a menudo:

—Pep, no entiendo cómo las dos redes no vamos juntas. Si fuéramos unidos, seríamos imparables.

Le respondí lo que hace tiempo llevamos diciendo:

—Desde Fenamix lo hemos intentado. Hemos ofrecido apoyo para la subida de comisiones en la Lotería de Navidad. Hemos tendido la mano una y otra vez. Pero la unidad solo es real cuando es para todos, no solo para una parte de la red.

Le expliqué lo básico:

—Si queremos ir juntos, necesitamos **condiciones justas para vender la Lotería de Navidad a través del terminal**: • Poder **bloquear algún número** en el terminal. • **Posponer la liquidación** de la primera madrugada de venta. • Poder **bloquear números para pedidos grandes** de empresas o asociaciones.

Nada de esto perjudica a las administraciones. Nada reduce sus ventas. Todo beneficia a la red completa.

Mi compañero lo entendió rápido: —**Pues claro, Pep. Eso no nos afecta en nada. Es más, ayuda a todos.** —Exacto —le dije—. Pero aun así, hay quien no quiere entenderlo.

Se sorprendió: —No me cabe en la cabeza que alguien piense así.

Y ahí fui claro:

—Pues hazte un hueco en la cabeza, porque muchos de tus compañeros preferirían que los mixtos desapareciéramos.

—Venga ya, Pep...

—**Así te lo digo.** Date una vuelta, pregunta, escucha. Verás que algunos creen que si los mixtos no existiéramos, ellos venderían más. Como si el problema del sector fuera el vecino y no el modelo.

Y añadí:

—Fenamix no está en contra de que la red gane más. Estamos en contra de que unos **jueguen con botas y otros descalzos**. La unidad solo es posible si hay **equidad operativa**. Si hablamos de mejorar para todos, ahí estaremos. Si hablamos de mejorar solo para algunos, no nos pidáis que aplaudamos.

Se quedó callado un momento, luego sonrió con cierta resignación.


—Sabes qué, Pep... Al final, lo que dices tiene sentido. Pero nos falta mucha conversación de barra como esta.

—Nos falta conversación de barra —le dije—, nos falta conversación en las asociaciones, nos falta conversación en las mesas de trabajo, y nos falta, sobre todo, **valentía para decir en público lo que muchos pensáis en privado**.

Pagamos y salimos del bar. Pero la conversación quedó flotando, como una pregunta que el sector aún no ha querido responder:

¿Queremos ir juntos... o solo queremos que el otro nos siga?

Ese es, quizá, el verdadero reto de la red.


Pep Vallori
Presidente de Fenamix

LAS VENTAJAS DE SER SOCIO DE FENAMIX

1. Podrás disfrutar de la cuota de mantenimiento anual de la impresora de resguardo azul de la Lotería Nacional por 50€ (más IVA). **NO SOCIO 96€ (MAS IVA)**
2. Podrás acogerte a los convenios comerciales de paqueterías que tenemos con AMAZON, UPS, BOYACA, DHL obteniendo ingresos extras para tu negocio, que atraerán a nuevos clientes. **INGRESOS MEDIOS 500 € MENSUALES.**
3. Disfrutarás de las condiciones especiales que la Caixa ofrece a los socios de FENAMIX.
4. Además, comercializa telefonía y otros productos en tu punto de venta sin inversiones y con las mejores comisiones por ser socio de FENAMIX.
5. Únete a más convenios comerciales que puedan interesarte (Securitas Direct, Innaforem, etc)
6. Estarás informado de todas las noticias y recomendaciones que afectan a los puntos de venta mixtos de SELAE ya que, FENAMIX utiliza las redes sociales para enviar esta información a sus socios. Y aún más, si necesitas hacernos llegar tus quejas y sugerencias, tienes la posibilidad de enviarlas, o llamar, y que podamos gestionarlo con la mayor rapidez posible.
7. Dispondrás de la APP **QR FENAMIX** (disponible para Android) es totalmente **GRATUITA** para los **SOCIOS de Fenamix**. Podrás leer el código QR del resguardo de sorteo y cambiar para 1 sorteo, semanal o 2 semanas; añadir/quitar Joker y cambiar este resguardo a otro sorteo.
8. También, contarás con asesoramiento jurídico gratuito en aquellos asuntos que conciernen al desarrollo de la actividad de tu punto de venta mixto. Este servicio, gratuito, dirigido por abogados especialistas, entre los asuntos más consultados por nuestros compañeros, destacamos: Traslado de los puntos de venta, transmisión, fiscalidad de la venta del punto de venta, contratación de trabajadores, jubilación ya sea activa o total, actividad principal, protección de datos, participaciones de Lotería, peñas, publicidad en el establecimiento, retenciones de premios, constitución de sociedades, venta de participaciones sociales, liquidación de la sociedad limitada, prohibiciones vigentes, competencia desleal, venta ambulante de lotería, incompatibilidades, requerimientos de SELAE, denuncias y un sinnúmero de asuntos que surgen a diario en nuestros negocios y que puedes consultar para resolverlos.

SI AÚN NO ERES SOCIO, ASÓCIATE llamando al 954 99 05 54 y empieza a disfrutar de todas las ventajas de ser socio de FENAMIX.

¡HAZTE SOCIO!



EL SOCIO PREGUNTA

SOCIO: Quiero cambiar de emplazamiento mi actividad principal junto con el punto mixto, a otra calle de mi localidad, con lo que mejoraré mis ventas.

RESPUESTA: Aconsejamos antes de proceder a efectuar obras o firmar compromisos con terceros para iniciar ese cambio de ubicación, hablar, oficiosamente, con el Delegado comercial de SELAE en la provincia y comunicarle vuestras intenciones, ya que además de la distancia obligatoria a otros puntos de venta de SELAE de 250 metros, existen criterios subjetivos para no conceder el traslado, tales

como que se deje abandonada la zona donde está ubicado actualmente el punto de venta o sature de puntos de venta de SELAE la zona donde se quiere trasladar.

Si se obtiene esa opinión favorable del Delegado, habrá que presentar ante la Delegación Comercial de SELAE, la siguiente:

DOCUMENTACION PARA APORTAR AL CAMBIO DE EMPLAZAMIENTO DEL PUNTO MIXTO N°

-Copia del Documento Nacional de Identidad del TITULAR PUNTO MIXTO.

- Documentación relativa a las características del local (Proyecto firmado por Técnico competente)

1. Plano de la zona, en donde se encuentra el negocio que se propone, cuadro aproximado de 200x200 metros centrado en el local que se propone, y en el que figure el lugar de ubicación del local propuesto, con expresión de la calle y el número. Además, indicar en dicho plano las distancias a los 3 puntos de venta SELAE más cercanos al nuevo emplazamiento.

2. Plano acotado del local y proyecto de distribución, a escala 1/50, haciendo constar en el mismo la superficie total en metros cuadrados y proyecto de distribución. En dicho plano se harán constar los espacios reservados para las siguientes instalaciones:

- **Mostrador o cabina** para instalar el terminal, que quedará alejado de las fuentes de calor o que originen suciedad, grasas o líquidos, con algún tipo de mampara de cristal o metacrilato, que proteja el terminal, así como instalación interior provista de cajones con cerradura para guardar documentación. El terminal no será accesible al público.

- **Un espacio dedicado a los juegos** que se denomina “**Rincón de los Juegos**”, perfectamente diferenciado de la zona en la que se desarrolla la actividad comercial principal y que no supere el 50% de la superficie destinada a ésta.

- Se entenderá por superficie dedicada a la **actividad comercial principal** la destinada a la atención del público dentro del local propuesto, a la que se pueda acceder libremente y sin limitación, excluyéndose superficies dedicadas a almacenes, trasteros, aseos etc..

- **Los elementos que configuran el Rincón de los Juegos son:** sistema de paneles de madera estratificada con un mostrador donde los apostantes puedan rellenar sus boletos, rejillas expositoras para mostrar el extracto de las normas reguladoras de los Concursos de Pronósticos, avisos, anuncios, etc., y soportes

para la exposición de carteles publicitarios. Este “Rincón de los Juegos” ajustará su imagen a las especificaciones que dicte SELAE respecto al tipo de pintura, colores, soportes y elementos corporativos.

3. Fotografía actual de la fachada del local que identifique inequívocamente la ubicación del mismo y en la que debería aparecer anunciada la actividad principal del establecimiento.

4. Fotografías actuales del entorno donde se encuentra el local.

- Declaración responsable del solicitante manifestando los siguientes extremos:

(i) Que el solicitante ostenta la disponibilidad del local, de al menos cinco años, mediante un título jurídico válido, tales como contrato de alquiler, título de propiedad, etc.

(ii) Que la actividad comercial desarrollada en el local propuesto dispone de todas las autorizaciones legalmente exigibles, incluyendo cuando proceda la licencia de apertura del local.

(iii) Que el horario comercial del negocio respeta la legalidad vigente. Deberá incluirse el número de horas semanales que permanece abierto al público. Este horario será exigido, al adjudicatario, al

menos los dos años siguientes contados desde la fecha de adjudicación.

- Certificado de situación de actividades económicas en la actividad comercial principal emitida por la Agencia Tributaria, a nombre del nuevo titular

- Certificado de la Agencia Tributaria y Seguridad Social de estar al corriente y no tener deudas.

Una vez se reciba la autorización por SELAE del cambio de emplazamiento, podrá iniciarse las obras e instalaciones en el nuevo local.

Asesoría Jurídica
FENAMIX



ENTREVISTA GRUPO EMPRESARIAL AVILA MUÑOZ S.L.

Titular del punto de venta:
GRUPO EMPRESARIAL AVILA
MUÑOZ S.L.

No. Punto de venta 24075

Localidad: BURRIANA

Provincia: CASTELLÓN

Un Equipo Coordinado con Respaldo

Detrás de la gestión del despacho 24075, no solo hay una economista y una familia, hay una estructura sólida de colaboración. Mi historia de resiliencia tras el COVID no habría sido posible sin entender que el éxito no depende de una sola persona, sino de un equipo coordinado que trabaja con un respaldo profesional impecable.



Alianzas que Impulsan

Este proyecto es el resultado de una visión estratégica. Caminar de la mano de mi delegado de Loterías y Apuestas del Estado, Tomás, ha sido clave para mantener el rigor institucional, mientras que el respaldo de FENAMIX ha sido el motor de mi diversificación y base económi-

ca de lo que hoy es Caramelts.

Fue precisamente FENAMIX quien me ofreció esa innovadora forma de trabajo con Amazon, y gracias a su guía y apoyo constante, actualmente hemos conseguido consolidar 15 puntos de recogida. No es azar; es visión de negocio apoyada en los mejores aliados, lo que hoy me permite facturar mucho más y mirar al futuro con seguridad.

" Los chocolates y dulces que me traen para endulzarme la jornada."



El Factor Humano: Soporte en Tiempo Real

Un equipo coordinado se demuestra en los momentos de máxima presión. Por eso, es vital mencionar a las chicas de FENAMIX, que siempre están detrás del teléfono. Son la columna vertebral de mi tranquilidad operativa; cada vez que llamo, resuelven cualquier incidencia al momento con una eficacia asombrosa. Siempre terminamos riendo cuando les digo: "¡Mil gracias, sois las mejores, os quiero, chicas!".



Mi Mayor Premio: Los Gestos de mis Clientes

Cuando el respaldo institucional y profesional funciona, el cliente lo percibe. Por eso me siento la "mamá millonaria" de mi calle. Mi despacho recibe a vecinos y amigos que vienen de otros barrios e incluso de otros pueblos buscando exclusivamente nuestra atención. Lo que realmente me identifica y me hace feliz son los gestos de mis clientes, esos detalles que validan nuestra forma de trabajar y que no tienen precio:

Los chocolates y dulces que me traen para endulzarme la jornada.

Las cajas de naranjas recién cortadas de sus propios huertos.

Las flores que me regalan y que llenan de alegría y vida nuestro mostrador.

Los cafés y almuerzos que me acercan con todo el cariño cuando ven que las filas salen por la puerta.

"Ese es mi verdadero éxito: que en medio del caos de las filas y el trabajo duro, mis clientes cuiden de mí tanto como yo cuido de sus ilusiones y sus paquetes."



☀️ Gratitud y Felicidad

Estoy convencida de que la estadística nos traerá pronto ese premio gordo de millones, pero mi éxito real —mi ;

01. ¿Es la primera vez que habéis repartido un gran premio? Hasta el momento, la fortuna del “Gordo” o un gran primer premio mayor no ha llamado a nuestra puerta de forma directa, pero en el punto 24075 celebramos cada pequeño premio como una victoria compartida. La constancia es nuestra mejor estrategia.

02. ¿Qué pensasteis cuando os enterasteis que habíais repartido el gran premio? Como economista, siempre visualizo ese momento desde el análisis de impacto: sería una sa-

tisfacción inmensa no solo por el prestigio del despacho, sino por el impulso económico y la alegría que inyectaría a nuestra comunidad y a nuestros clientes fieles.

03. ¿Cuál fue la reacción de los clientes al saber que habías repartido un premio? Nuestros clientes valoran la transparencia y la buena gestión. Aunque esperamos el gran hito, la confianza que depositan en nosotros cada día es el mejor indicador de que saben que están en un lugar serio y profesional.

04. ¿Qué otros premios has repartido? Hemos tenido el placer de gestionar y validar numerosos premios de categorías inferiores y pedreas. Para nosotros, cada euro

"en el punto 24075 celebramos cada pequeño premio como una victoria compartida. La constancia es nuestra mejor estrategia."

repartido es una prueba de que el sistema funciona y de que la probabilidad, tarde o temprano, juega a nuestro favor.

05. ¿En qué año empezaste a sellar/validar tus primeras apuestas? Iniciamos esta andadura con rigor y entusiasmo, aplicando mi formación analítica al sector de las loterías para ofrecer un servicio eficiente desde el primer día.

06. ¿Por qué decidiste de-

dicar tu vida profesional a la venta de los Juegos Públicos? ¿Hay tradición lotera en tu familia? Más que una tradición familiar, fue una decisión estratégica y vocacional. Me atrajo la combinación de la gestión administrativa con el componente social y emocional que tienen los Juegos Públicos en España. Es un sector que requiere una gestión financiera impecable.

07. ¿Cómo valoras compaginar la primera actividad de tu negocio con la venta de los juegos de loterías y apuestas del estado? Es una simbiosis perfecta. Mi perfil como economista me permite aportar un valor añadido en la gestión del despacho mixto, optimizando procesos y garantizando que el cliente reciba una atención técnica y profesional en ambas áreas.

08. ¿Crees que, por regla general, los gestores de SELAE están lo suficientemente preparados para ejercer la actividad? Considero que existe un alto nivel de compromiso. No obstante, la formación continua en materia fiscal, normativa y de gestión es clave. La profesionalización del sector es fundamental para mantener la confianza del Estado y del ciudadano.

09. ¿Qué atributos ha de tener un gestor de un despacho Mixto? ¿Pien-

sas que es un trabajo duro? Requiere resiliencia, precisión analítica y una gran capacidad de atención al público. Sí, es un trabajo exigente; la responsabilidad de custodiar y gestionar la ilusión y el dinero de los clientes exige un rigor constante y una ética inquebrantable.

10. ¿Qué es lo que más te gusta de ser gestor de un punto de venta? Sin duda, el contacto humano y el análisis de la evolución del mercado. Ver cómo la gente mantiene la ilusión y poder ser el canal oficial que garantiza la seguridad de sus apuestas es muy gratificante.

11. ¿Qué opinión tienes respecto al límite que podemos pagar en premios es de 2000€? Desde un punto de vista operativo y de seguridad, el límite tiene su lógica, pero como economista entiendo que podría ser más flexible para mejorar la experiencia del cliente en el punto de venta y dinamizar el flujo de cobros menores.

12. ¿Crees que se debería eliminar la retención del 20% sobre los premios superiores a 40.000 €? Es un debate interesante. Si bien es una fuente de ingresos para el Estado, eliminar o reducir esta carga impositiva incentivaría el consumo y haría que los premios

fueran percibidos como “íntegros”, aumentando el atractivo de los juegos frente a otros productos financieros.

"Más que una tradición familiar, fue una decisión estratégica y vocacional. Me atrajo la combinación de la gestión administrativa con el componente social y emocional que tienen los Juegos Públicos en España. Es un sector que requiere una gestión financiera" impecable.

Considero que existe un alto nivel de compromiso. No obstante, la formación continua en materia fiscal, normativa y de gestión es clave. La profesionalización del sector es fundamental para mantener la confianza del Estado y del ciudadano.

¿Tienes Carteleria Digital?

Smart TV displaying lottery results for Friday, June 13th. Games include BonoLoto (1,000,000€), El Gordo (5,100,000€), La Primitiva (9,500,000€), EuroMillones (250,000,000€), EuroDreams (20,000€), Ajeves (600,000€), Quiniela (2,000,000€), Sábado (600,000€), and Quiniol (55,000€).

Smart TV displaying 'BOTES' (jackpots) for Friday, May 24th. A 'BOTE' of 1,800,000€ is highlighted.

Tablet displaying the Lotopointplus app interface. The screen shows a 'BOTE' of 30,000,000€ for EuroMillones on Wednesday, June 9th, 2023. The app interface includes buttons for Loteria Nacional, La Primitiva, BonoLoto, EuroDreams, El Gordo de la Primitiva, Lototurf, Resumen Semanal, Quiniol, and La Quiniela. A 'BUSCA TU NUMERO SONADO' button is also visible.



MODERNIZA TUS RESULTADOS Y BOTES

DESCUBRE NUESTRAS SOLUCIONES PARA RECEPTORES MIXTOS DE LOTERÍAS

 asg.tienda

 91 571 67 90

ASG[®]
LOTERIAS

www.quiniwin.com



Desarrollo de Combinatoria para Juegos Activos

ENTREVISTA PREMIO DE SEGUNDA CATEGORÍA DE LA PRIMITIVA DEL 2 DE FEBRERO DE 2026

Receptora 45590

Cristina Fernández Fernández de San Andrés del Rabadillo (León).

PREMIO DE SEGUNDA CATEGORÍA DE LA PRIMITIVA DEL 2 DE FEBRERO DE 2026

El punto de venta mixto de Loterías y Apuestas del Estado 45590 entregó el viernes 2 de febrero de 2026 un premio de segunda categoría de la Primitiva.

¿Es la primera vez que habéis repartido un gran premio?

-No, a lo largo de nuestra trayectoria como administradores del punto mixto de Loterías y apuestas del Estado hemos repartido varios grandes premios, pero este premio es el primero que repartimos en el año 2026.

¿Qué pensasteis cuando os enterasteis que habíais repartido el gran premio?

-Cuando nos enteramos teníamos mucha ilusión y nerviosismo.

¿Cuál fue la reacción de los clientes al saber que habías repartido un premio?

-Los clientes en cuanto se enteraron vinieron a darnos la enhorabuena.

¿Qué otros premios has repartido?

-A lo largo de nuestra trayectoria como gestor en el punto de Lotería y apuestas del Estado, hemos repartido varios grandes premios:

- Lotería de Navidad: 5º PREMIO EN EL 2018, 4º PREMIO EN EL 2021, 2º PREMIO EN EL 2023.

- Lotería del jueves: 1º PREMIO EN EL 2022, OTRO EN EL 2024 Y OTRO EN EL 2025. 2º PREMIO EN EL 2014

- Lotería especial del día del padre: 2º PREMIO EN 2024

- Primitiva: 6 ACIERTOS EN 2024 Y PREMIO DE SEGUNDA CATEGORÍA EN 2026

- Bonoloto: 3 PREMIOS 5 + COMPLEMENTARIO EN EL 2010, 2024 Y 2025.

- GORDO: PREMIO DE SEGUNDA CATEGORÍA EN 2014

¿En qué año empezaste a sellar/validar tus primeras apuestas?

-Soy gestora del punto mixto desde hace 25 años, es decir comencé en el año 2001.

-En mi experiencia como gestora del punto mixto mi opinión es que si se encuentran suficientemente preparados para ejercer la actividad.

¿Por qué decidiste dedicar tu vida profesional a la venta de los Juegos Públicos? ¿Hay tradición lotera en tu familia?

-Si hay tradición lotera, mi padre tenía un bar en el que tenía una máquina de venta de Loterías y apuestas del Estado. Cuando lo empecé a gestionar hace 25 años lo trasladé a la ubicación actual.

¿Cómo valoras compaginar la primera actividad de tu negocio con la venta de los juegos de loterías y apuestas del estado?

-Compagino muy bien la primera actividad de mi negocio con la venta de Loterías. Estoy muy satisfecha con el desempeño de mi negocio.

¿Crees que, por regla general, los gestores de SELAE están lo suficientemente preparados para ejercer la actividad?

-En mi experiencia como gestora del punto mixto mi opinión es que si se encuentran suficientemente preparados para ejercer la actividad.

¿Qué atributos ha de tener un gestor de un despacho Mixto? ¿Piensas que es un trabajo duro?

-En mi opinión es un buen trabajo, yo me encuentro en un buen barrio con gente extraordinaria por lo que para mí es un trabajo bastante llevadero.

¿Qué es lo que más te gusta de ser gestor de un punto de venta?

-Lo que más me gusta de este trabajo es el trato con la gente y sobre todo cuando entrego un gran premio a mis clientes.

¿Qué opinión tienes respecto al límite que podemos pagar en premios es de 2000€?

-Yo creo que se debería de aumentar.

¿Crees que se debería eliminar la retención del 20% sobre los premios superiores a 40.000 €?

-En mi opinión si se debería de eliminar la retención.

*¿Qué opinión tienes respecto al límite que podemos pagar en premios es de 2000€?
-Yo creo que se debería de aumentar.*



¿Qué atributos ha de tener un gestor de un despacho Mixto? ¿Piensas que es un trabajo duro?

-En mi opinión es un buen trabajo, yo me encuentro en un buen barrio con gente extraordinaria por lo que para mí es un trabajo bastante llevadero.





UN IMPULSOR DE LAS QUINIELAS DE FÚTBOL

GERARDO GONZÁLEZ MARTÍN

Braulio Román Veiga, nacido en Domaio, trabajó toda su vida, hasta que se independizó, en Vigo, en los negocios de aquel viguista que era Manuel Álvarez Tomé, representante de la agencia de transportes La Camerana, consignaciones e importaciones, etc. y en un momento dado, mediados los años cuarenta, delegado del Patronato de Apuestas Mutuas. El morracense tenía que hacer el sacrificio de comer a

diario en Vigo, porque de lo contrario no habría tenido tiempo para cubrir las jornadas de mañana y tarde.

El jefe era un hombre superactivo, que además patrocinaba un galardón anual con su nombre para premiar trabajos sobre nuestra historia local, con lo que cabe suponer que le inculcó al joven empleado, de su máxima confianza, tanto el amor al trabajo como a las tradiciones viguesas. No en vano el muchacho tenía 14 años cuando empezó a tra-

bajar con él y no le abandonó en ningún momento. Braulio Román, fallecido a mediados los noventa del siglo pasado, estuvo casado con Josefa (Fita para todos) de Luis Rodríguez, viguesa nacida en la calle Canceleiro. Ella vive en una residencia y a sus 87 años conserva total lucidez.

Nuestro personaje fue también canciller de los consulados de Nicaragua y Dinamarca y del viceconsulado de Italia, representaciones que mantenía asimismo Álvarez Tomé.

Vigo es una de las pocas poblaciones españolas, sino la única, que ha conocido tres modelos de quinielas de fútbol. Las primeras, en los inicios de los años treinta, promovidas por el semanario deportivo Sprint, que crearon verdadero

furor entre la afición. Supongo que desaparecieron por causas administrativas más que por cualesquiera otra razón: el juego ha estado siempre muy controlado en España. Y lo digo en líneas generales, porque cualquier vigués maduro recuerda cuando se jugaba a los prohibidos en más de una sociedad recreativa local, alguna muy distinguida. Además de las apuestas de Sprint, en aquellos tiempos estaban en vigor quinielas muy semejantes en otras provincias.

Otra vez la quiniela era la salvación, en tanto la autoridad gubernativa hacia la vista gorda. El caso es que las quinielas constituyeron un gran éxito,

La segunda experiencia viguesa creemos que tampoco fue en solitario, que varias provincias más organizaban el juego. Aquí lo implantaron los Hermanos de San Juan de Dios, que o bien se habían quedado cortos en sus previsiones para atender a los niños enfermos en el Hogar y Clínica de San Rafael o habían sufrido otra contingencia que hacía que sus medios económicos no llegaran para cubrir gastos. Otra vez la quiniela era la salvación, en tanto la autoridad gubernativa hacia la vista gorda. El caso es que las quinielas constituyeron un gran éxito, hasta el punto

de que tuvieron noticia del invento en la Administración central. El despacho múltiple de Manuel Álvarez Tomé colaboró también con los Hermanos de San Juan de Dios en la puesta a la venta del producto. Madrid mandó a unos altos funcionarios a indagar lo que ocurría con el fenómeno de la quiniela en Vigo? y finalmente, al poco tiempo, era el sistema que se imponía en España. Álvarez Tomé siguió en el negocio hasta su muerte, en noviembre de 1973, ya que le nombraron delegado de las Apuestas Mutuas Deportivo Benéficas. Los Hermanos de San Juan de Dios no consiguieron las ventajas que les habían prometido aquellos altos funcionarios de Madrid, por elevar de rango el juego y extenderlo a toda España. La primera quiniela nacional, con solo siete partidos, se puso en juego en España de cara a la jornada de 22 de septiembre de 1946. Una de las primeras delegaciones fue la de Vigo, hasta que paulatinamente se extendieron a las cincuenta provincias. La apuesta costaba entonces dos pesetas.

A la muerte del que había sido su único jefe, Braulio Román pasó a explotar las Apuestas Mutuas, sin duda por el conocimiento previo que tenía del negocio. Siguió también con la consignataria, que tenía entre otras muchas compañías internacionales varias marcas

del Norte de Europa. Además, Braulio Román fue nombrado cónsul de Dinamarca y se mantuvo durante un quinquenio al frente del consulado de Nicaragua, cuyo embajador le había traído personalmente las credenciales, en tanto para el viceconsulado de Italia nombraron al empresario Fernando Conde Montrero-Ríos, que fue muchos años presidente de la Cámara Oficial de Comercio Industria y Navegación.

memoria de vigo Por Gerardo González Martín gegonma@gmail.com

Román Veiga fue cónsul de Dinamarca al morir su jefe en el año 1973.

Vigo es una de las pocas poblaciones españolas, sino la única, que ha conocido tres modelos de quinielas de fútbol. Las primeras, en los inicios de los años treinta, promovidas por el semanario deportivo Sprint, que crearon verdadero furor entre la afición. Supongo que desaparecieron por causas administrativas más que por cualesquiera otra razón: el juego ha estado siempre muy controlado en España.

ASESORÍA JURÍDICA GRATIS PARA LOS SOCIOS DE FENAMIX

FENAMIX presta a sus socios un servicio de asesoría jurídica gratis, en todos aquellos asuntos propios del desarrollo de la actividad de venta de los juegos y apuestas del Estado.

Son muchos los puntos de venta mixtos que, diariamente, hacen uso de este servicio gratuito de atención de consultas jurídicas, por abogados especialistas en la materia.

Entre los asuntos más consultados, destacamos:

- Traslados puntos de venta: distancias mínimas; documentación...
- Transmisión: requisitos; documentación; gestiones en Delegación; valoración negocio, etc.
- Fiscalidad de la venta del punto de venta.
- Contratación de trabajadores.
- Jubilación, Jubilación activa.
- Actividad principal.
- Participaciones de Lotería.
- Protección de datos.
- Peñas.
- Publicidad establecimiento, cartelería.
- Retención premios.
- Constitución sociedades.
- Venta de participaciones sociales de sociedad.
- Liquidación de sociedad limitada.

- Límite pago premios efectivo 1.000€
- Apertura procedimientos sancionadores a mixtos publicidad en web
- Prohibición de sellado de boletos.
- Impugnación traslado por aproximación indebida.
- Competencia desleal venta lotería por punto de venta no autorizado.
- Venta ambulante de lotería.
- Incompatibilidad venta de la ONCE en el punto mixto.
- Alegaciones ante la desautorización de un traslado.
- Obligaciones Tributarias puntos mixtos.
- Contestación requerimientos SELAE bajo apercibimiento cierre punto de venta por impago recaudación
- Escrito de descargo ante denuncia por supuesta negación para pago de premios.
- Etc.

Para hacer uso de este servicio, el socio de Fenamix debe llamar a la Secretaría tf 954 990 554 o mandar un correo electrónico a secretaria@fenamix.org indicando una breve referencia sobre su consulta, y un profesional abogado, especialista en el asunto, le atenderá para resolverle sus dudas.

ENTREVISTA PRIMER PREMIO DE LA LOTERÍA NACIONAL DEL PUNTO 30385

¿Es la primera vez que habéis repartido un gran premio?

-No, la verdad tenemos mucha suerte.

¿Qué pensasteis cuando os enterasteis que habíais repartido el gran premio?

-Nos alegramos un montón por el agraciado o agraciada por darles un pellizco dinero y alegría.

¿Cuál fue la reacción de los clientes al saber que habías repartido un premio?

-Siempre felicitándonos con sus mejores deseos de que sigamos repartiendo muchos más premios, como ellos llaman a nuestro local "La esquina de la suerte".

¿Qué otros premios has repartido?

-Contamos ya con varios Primeros premios repartidos tanto en Lotería de Jueves, Sábado y sobre todo el Sorteo del Niño. El Millón del Euromillones y también varios gran-

des premios de la Bonoloto, Primitiva y La Quiniela entre otros.

¿En qué año empezaste a sellar/validar tus primeras apuestas?

-En septiembre de 2019, nos surgió la oportunidad de adquirir y continuar con este negocio.

...es importante también auto-formarse para ayudar a los clientes en sus dudas y solucionar posibles problemas que surgen al cubrir, sobre todo en apuestas deportivas.

¿Por qué decidiste dedicar tu vida profesional a la venta de los Juegos Públicos?

-Nos surgió esta oportunidad al jubilarse el anterior dueño. Es una de las tiendas de toda la vida situada en la plaza central del pueblo por donde todos hemos pasado alguna vez, un referente en la localidad.

¿Hay tradición lotera en tu familia?

-En nuestra familia somos la primera generación en dedicarnos a esta profesión, pero la regentamos en familia.

¿Cómo valoras compaginar la primera actividad de tu negocio con la venta de los juegos de loterías y apuestas del estado?

-Muy bien ya que nos dedicamos a la venta de golosinas y bombones, lo que compagina muy bien con la venta de juegos de loterías.

¿Crees que, por regla general, los gestores de SELAE están lo suficientemente preparados para ejercer la actividad?

-Por supuesto, cuando empezamos nuestra delegación nos ayudó a aprender todo lo necesario con los juegos, normas, etc. Pero es importante también auto-formarse para ayudar a los clientes en sus dudas y solucionar posibles problemas que surgen al cubrir, sobre todo en apuestas deportivas.

¿Qué atributos ha de tener un gestor de un despacho mixto?

-Personalmente pensamos que sea cual sea tu actividad principal, debes tener una actitud cara el cliente excelente, dar tu mejor versión tanto



personal como profesional todos los días, ser amable con los clientes es muy importante.

¿Piensas que es un trabajo duro?

-Muchas veces estar cara el público es complicado, pero es algo que no cambiaríamos por nada. Ver la alegría de la gente cuando repartes premios no tiene precio.

¿Qué es lo que más te gusta de ser gestor de un punto de venta?

-La cercanía con la gente, y la ilusión de la gente por verte progresar y mejorar día a día.

¿Qué opinión tienes respecto al límite que podemos pagar en premios es de 2000€?

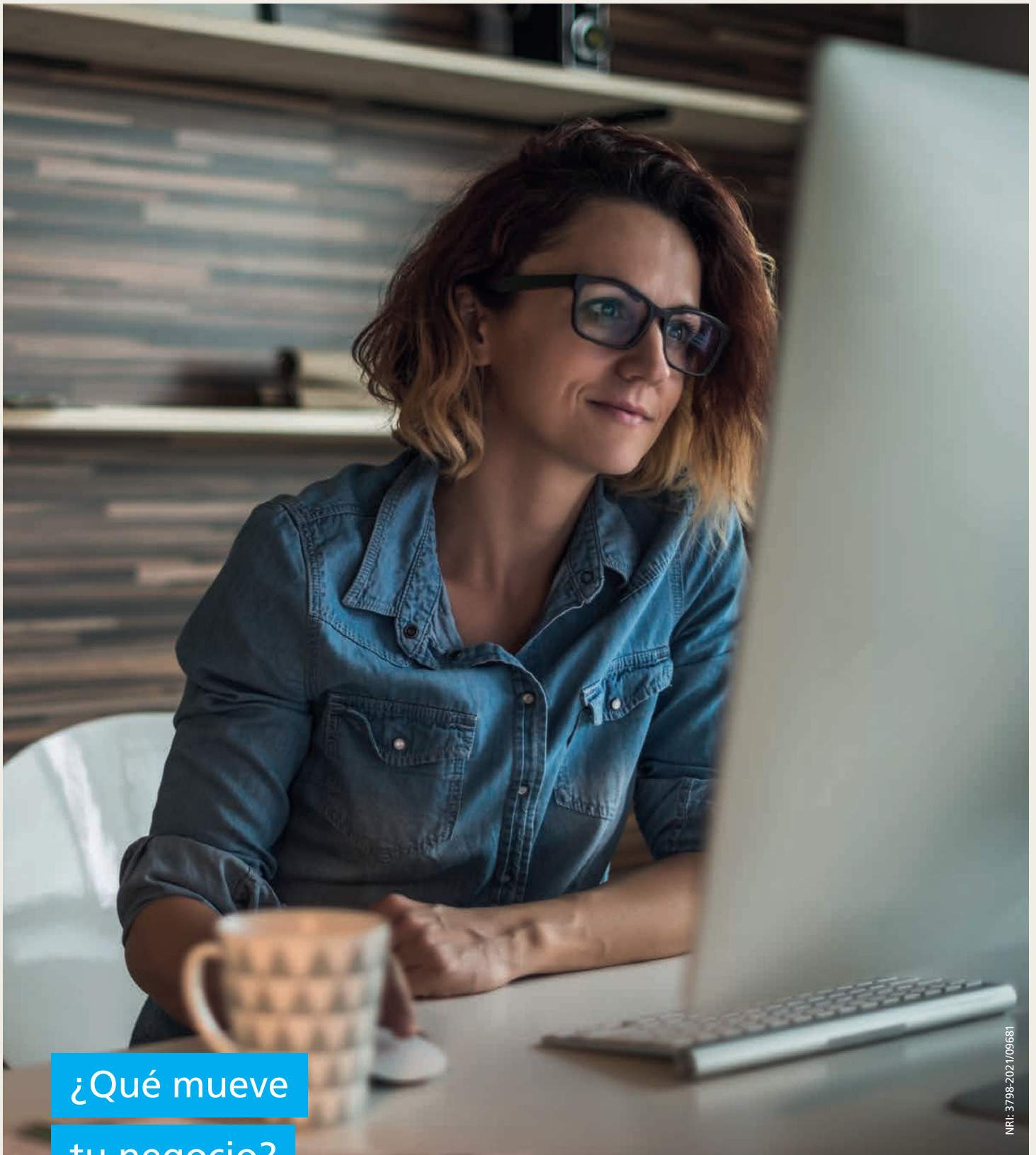
-Entendemos que son las normas. Pero si que no veríamos mal que ampliarán el importe y dieran opción a los puntos de venta si quieren o no pagar una cantidad superior como se hacía anteriormente.

¿Crees que se debería eliminar la retención del 20% sobre los premios superiores a 40.000 €?

-Si, es una de las quejas que suelen dar los clientes, además de que se redujeron las entidades bancarias con las que operar a la hora de cobrar los premios.

¿Crees que, por regla general, los gestores de SELAE están lo suficientemente preparados para ejercer la actividad?

-Por supuesto, cuando empezamos nuestra delegación nos ayudó a aprender todo lo necesario con los juegos, normas, etc. Pero es importante también auto-formarse para ayudar a los clientes en sus dudas y solucionar posibles problemas que surgen al cubrir, sobre todo en apuestas deportivas.



NRI: 3798-202/109681

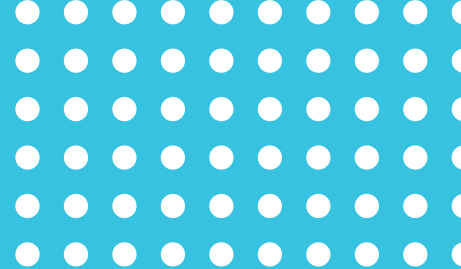
¿Qué mueve tu negocio?

Tu dedicación y nuestro apoyo, ahora y siempre

Si eres autónomo, profesional colegiado, emprendedor, tienes un comercio o una microempresa, en CaixaBank cuentas con todo el apoyo de nuestros gestores especializados, quienes trabajarán para ofrecerte las soluciones que mejor se adapten a tu negocio.

www.CaixaBank.es/Negocios

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.

 **JUNTOS
SOMOS
MÁS FUERTES**

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, CSQ, ASG, UPS, Axa, etc...

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

BOLETIN DE INSCRIPCIÓN

D/D^a.....

RECEPTOR N^o D.N.I./N.I.F.....

PRIMERA ACTIVIDAD.....

C/. N^o. COD. POSTAL

POBLACIÓN PROVINCIA

TELEFONO MÓVIL E-MAIL

Se afilia a la **Asociación FEDERACION NACIONAL DE RECEPTORES MIXTOS (FENAMIX)** comprometiéndose a cumplir sus Estatutos y a pagar la cuota anual de socios, lo que le da derecho a participar en los actos y servicios que FENAMIX tengan establecidos

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

DATOS DOMICILIACIÓN BANCARIA

TITULAR DE LA CUENTA

BANCO/CAJA DOMICILIO ENTIDAD

COD. POSTAL POBLACIÓN PROVINCIA

IBAN BANCO SUCURSAL D.C. N^o. CUENTA

Los datos de carácter personal que Vd. nos facilita serán utilizados por FENAMIX y su Asociación Provincial 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 están incorporados a un fichero custodiado por FENAMIX en Camino de las Erillas, S/N Edificio INVARSA, Módulo 314, 41920 de San Juan de Aznalfarache (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 y/o llamando al teléfono 954 99 05 54.

ACEPTO
(FIRMA)



PASATIEMPOS DE LA SUERTE



SUDOKU DE LA FORTUNA

	8			1		9	
3				8		4	1
			2	3	5	7	8
		8			6	9	
5	4		1	7		3	6
		3	9			2	
8		2	6	7	3		
	1	6		9			5
	3		5				8

ENCUENTRA LAS 7 DIFERENCIAS



SOPA DE LETRAS LOTERAS

P	R	E	M	I	O	F	H	X	T	G	E	F	P
D	T	L	V	O	H	F	D	G	Q	X	E	F	M
H	K	E	U	R	O	M	I	L	L	O	N	E	S
H	V	T	H	F	G	Q	V	N	N	V	I	A	R
Y	H	K	G	E	H	E	T	L	X	D	A	K	A
B	L	V	L	U	Z	Y	N	Ú	M	E	R	O	S
B	O	N	O	L	O	T	O	S	Q	S	A	J	J
O	O	Y	N	Z	Q	U	D	H	B	J	M	T	L
J	L	K	R	I	R	E	I	N	T	E	G	R	O
S	K	S	H	G	K	K	B	Y	P	B	V	L	I
Q	U	I	N	I	E	L	A	F	H	R	F	M	B
U	H	R	V	W	H	M	J	Q	T	W	A	P	V
R	I	T	W	M	V	G	A	P	U	E	S	T	A
E	S	T	R	E	L	L	A	S	U	Q	A	E	L

APUERTA - BONOLOTO - ESTRELLAS - REINTEGRO
EUROMILLONES - NÚMEROS - PREMIO - QUINIELA

ABRIR UN RESTAURANTE CON MI NIETA

¿Con quién compartes tus sueños?



Sorteos de
Jueves y Sábados

 **LOTERÍA
NACIONAL**



JUEGA CON RESPONSABILIDAD

+18

 **LOTERÍAS
Y APUESTAS DEL ESTADO**