

Informe sobre el balance económico de la ONCE Año 2018

Sección Sindical Intercentros CCOO ONCE

11 de Septiembre de 2019

INTRODUCCIÓN

Desde la Sección Sindical Intercentros de CCOO ONCE hemos realizado un estudio socio-laboral basado en los propios datos económicos que sobre el año 2018 han sido facilitados por la Empresa y que han sido publicados en la web Portal ONCE.

RESUMEN DE LOS DATOS PUBLICADOS

La ONCE ha visto aumentado su patrimonio neto durante el año 2018 en aproximadamente 51 millones gracias al superávit y las reservas. La reserva se ha incrementado principalmente por la asignación al Fondo de Estabilidad de premios al cual han destinado algo más de 32 millones. **Cabe preguntarse el procedimiento utilizado para designar o detraer la cantidad asignada al Fondo de Estabilidad de Premios, que afecta a la prima de participación de beneficios.**

DATOS SOBRE LAS VENTAS DE PRODUCTOS ONCE

- Las Ventas totales del año 2018 han sido poco más de 2.162 millones de euros, aumentando en comparación con el 2017 aproximadamente en 169 millones de euros, un 8,5%. En el Ejercicio económico 2018, **la ONCE ha obtenido un resultado neto de 264 millones de euros en la explotación de sus productos de lotería.** De este resultado, 158 millones de euros ha sido destinados a los Servicios Sociales para Afiliados y 67 millones de euros a la Fundación ONCE, resultando un superávit de 38.611 euros.
- El crecimiento de las ventas se debe fundamentalmente al aumento de 149,2 millones de euros de la modalidad de lotería instantánea, que ya representa el 28,8% de las ventas de lotería de la ONCE, y en menor medida al aumento



de 49,4 millones de euros de la modalidad de juego activo, compensando ampliamente el descenso de 29,9 millones de la modalidad Cupón.

Llama la atención el aumento del 31% en las ventas del Rasca y la disminución aproximada de algo más de un 2% en los productos de cupón y por último los juegos activos con un aumento del 29%, todos estos datos con respecto al año 2017. A la vista de estos resultados, podemos valorar como positiva la instauración de dos sorteos diarios. Por último y según los datos, destaca el alto porcentaje pagado en premios por la Lotería Instantánea pues con ventas totales de algo más de 622 millones se ha pagado poco más de 405 millones de euros, 65 % de lo recaudado.

La Venta total por el canal físico tradicional, el Personal Vendedor, asciende a poco más de 1.959 millones de euros; el canal físico complementario algo más de 166 millones; el Canal Online algo más de 34 millones de euros con un aumento respecto al año anterior del 45%. Las ventas aumentan en los tres canales, pero en mayor medida en el canal físico complementario y en el canal Online, que conjuntamente representan el 9,3% de las ventas globales.

El pago en concepto de comisiones a los CFC y al Canal Online es 33.254/166.371 (venta total CFC)=0.1998 de comisión, algo menor a la de otros balances. **Destacar que en este punto, la información es menos específica, no se separan los datos del Canal Online de los datos correspondientes a los CFC. Asimismo, no se recoge el número de Canales Físicos Complementarios existentes ni la media de ventas que realizan, aunque si se señala que existe un aumento en este sentido, tanto en el número de canales como en las cantidades promedio de ventas derivada de la realizada por medio de ellos.**

DATOS SOBRE LA PLANTILLA DE PERSONAL VENDEDOR Y NO VENDEDOR

- El Gasto del personal es de poco más de 649 millones de euros, desglosado para Personal Vendedor en 478 millones y para el Personal no Vendedor en 131 millones aumentando el gasto de personal en 10 millones de euros en comparación al 2017, principalmente motivada por un aumento del gasto en el personal vendedor de aproximadamente 11 millones de euros y una leve disminución del gasto en el personal no vendedor; las cargas sociales en ambos casos 2018 y 2017 son cercanas a los 40 millones de euros. Destaca los 60.000€ por cargas sociales del Personal Vendedor. **Cabe preguntarse acerca de los cálculos de estas cantidades si tenemos en cuenta que la ONCE disfruta de exenciones en cotizaciones de Empresa a la Seguridad Social por la contratación de personas con discapacidad además de las exenciones generales.** Realizando la estimación media del salario anual para el Personal no Vendedor es de 37.700 euros y 24.950 euros para el Personal Vendedor.



- El gasto reflejado en el balance de complemento de Incapacidad Temporal para 2018 es cercano a los 5 millones y 2017 es de 5,3 millones. Siendo en el 2016 de poco más de 5,2 millones de euros. **Cabe preguntarse por qué a pesar de haber subido el índice de absentismo por encima del 10%, el gasto de 2017 sea superior por este concepto al de 2016 y apenas exista diferencia entre el gasto de 2018 y 2016 cuando el complemento estaba vigente, habiendo aproximadamente medio millón de euros de diferencia.**

Los datos de la plantilla descienden en número: con respecto a 2017, la plantilla total ha disminuido en 400 trabajadores. En el año 2018 hay 373 Vendedores/as menos y 27 trabajadores menos entre el Personal no Vendedor. Cabe destacar que se aprecia un notable decrecimiento en la plantilla de afiliados/as ONCE, en un número de 445, dato del todo relevante en una Organización fundada por y para las personas discapacitadas visuales y con unos principios de servicios, apoyos, en definitiva inclusión total, destacando la laboral que es el objeto de esta comparativa. Sin embargo, es curioso que exista paro entre las personas ciegas y deficientes visuales a las que no se las consideran aptas para la venta.

OTROS GASTOS

El gasto en publicidad de la ONCE ronda los 49 millones de euros, estando en el Top Ten de empresas con mayor gasto en publicidad.

La retribución y otras prestaciones a los miembros del Consejo General percibidas por los once miembros que formaban el Consejo General al cierre del Ejercicio en concepto de sueldos y salarios por su trabajo ascienden a 2,395 de euros en 2018 y 2,366 millones de euros en 2017. Aunque en comparativa con otros balances anuales es relativamente baja, desde 2009 lleva un aumento de algo más del 80% de media por Consejero/a.

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS

La ONCE indica que el gran aumento de las ventas viene motivada principalmente por el incremento de la media de ventas de los CFC , por último se refleja que en principio la ONCE gestiona directamente a los CFC, pero que tiene contratos con diferente "asociaciones" de los cuales se desconoce los acuerdos alcanzados, además de no saber cómo se imputan ésto en el balance. Es nuestra responsabilidad sindical recabar información en lo que afecta al canal principal de Ventas, los/as Agentes Vendedores/as de los productos ONCE.



A la vista del presente Informe, la situación económica de la ONCE es de una solvencia absoluta, donde es difícilmente justificable que no se hayan aprobado medidas como la eliminación del contrato junior o especialmente la contratación de afiliados/as de la ONCE, además de otros recortes que han persistido a pesar de la buenas condiciones económicas.

