

CREATIVOS
Y DE

ALVAR

Eduardo Morales, elegido Presidente de Facomare

VOLVER
A
EMPEZAR

COFRE CIRSA

Descubra el tesoro

Se lo ponemos fácil, muy fácil, esté atento. Al desembalar cualquier modelo de la gama actual de máquinas CIRSA, busque en el lugar reservado para las Guías de Circulación. Allí encontrará el **COFRE-CIRSA**.

Coches maravillosos, viajes alucinantes, magníficos equipos HI-FI, excelentes motocicletas, ordenadores personales para estar al día y un largo etc., a cual más interesante, pueden ser suyos.

CIRSA ha creado para usted, en exclusiva, el **COFRE-CIRSA** para agradecerle la confianza que deposita en nuestros productos y porque usted también tiene derecho a jugar.

Déle un toque de emoción y de relax a la rutina diaria. Olvídense del trabajo por unos instantes y juegue al **COFRE-CIRSA** cada vez que reciba máquinas nuevas.

No lo dude, con CIRSA siempre saldrá ganando.





CIRSA agradece su presencia
a todos cuantos visitaron su stand de FER'87
y les recuerda que su red comercial
permanece a disposición de todos los operadores
para ampliarles cuanta información
consideren oportuna sobre las novedades
y productos de su gama actual.

GAMA ACTUAL CIRSA

A

B

C

**AFTER
BURNER**

**SUPER
HANG-ON CIRSA**

CIRSA LASER

**SPACE
COMANDER**

MEPHISTO

PIN-BOT

**CIRSA Mini
Quay**

**CIRSA Tope
Quay**

CIRSA Club

CIRSA fortuna

**MINI
Classic**

CIRSA CARROUSEL

CIRSA ^{SERIE} 2000

CIRSA Poker

CIRSA MASTER

CIRSA Rally



FELIZ NAVIDAD Y PRÓSPERO AÑO NUEVO

BON NADAL I FELIÇ ANY NOU

ZORIONAK ETA URTE BERRI ON

FELIZ NADAL E PRÓSPERO ANO NOVO

MERRY CHRISTMAS AND HAPPY NEW YEAR

JOYEUX NOËL ET BONNE ANNÉE

FROHE WEIHNACHTEN UND EIN GLÜCKLICHES NEUES JAHR

**PALACIN PUEDE GANAR LA
BATALLA DE LOS BOLETOS**

EL subsecretario del Interior, José Luis Martín Palacín, a quien el Sector del Automático conoce gracias a las fotografías que le hicieron cuando era director general de Tráfico, tiene sobre su mesa una propuesta de todas las comunidades autónomas (excepto la de Cataluña) mediante la cual estarían dispuestas a renunciar al juego de los Boletos siempre y cuando les correspondiera una participación, por mínima que fuera, de la Lotería Primitiva.

**FRANCO ESTUVO A PUNTO
DE QUITAR SU APOYO A
MORALES**

SOLO unas horas antes de que se cerrara el plazo de presentación de candidaturas para las Elecciones Generales de FACOMARE, Joaquín Franco estuvo a punto de negar su apoyo a la lista que presentaba Eduardo Morales. La causa estaba en que, también a última hora, Morales había sacado a José Antonio Bosch de la candidatura en la que estaba incluido representando a la operadora GAMASA.

**INDUFERIAS, INDIGNADA
CON FACOMARE**

EL Comité de la Organización de INDUFERIAS está (y con mucha razón, por cierto) indignado con FACOMARE y la empresa que colabora con la Asociación en la organización de FER por la desconsideración que están teniendo para la magnífica exposición valenciana a la hora de pisarles las fechas con el desprecio y la prepotencia con la que habitualmente actúan en esta materia.

**AZCOYEN COTIZARA EN
BOLSA**

AZCOYEN INDUSTRIAL cotizará en Bolsa con toda seguridad en 1988, según ha comentado a nuestra revista Blanca Altuzarra, su directora gerente y flamante nueva vicepresidenta de FACOMARE.

**POR EL INTERES, TE QUIERO,
ANDRES...**

TRES días antes de las Elecciones Generales de FACOMARE, al menos un par de empresas que iban en la candidatura que salió elegida no eran socios de la Asociación, por lo que hubieron de hacerse rápidamente para cumplir el plazo y que la candidatura se presentara cuarenta y ocho horas antes de las Elecciones.

**CIRSA INVERTIRA EN EL
MUNDO DEL ESPECTACULO**

CIRSA que, como saben nuestros lectores, no sólo se dedica a las Máquinas Recreativas, tiene previsto iniciar un nuevo camino empresarial en el difícil y complicado mundo del espectáculo, según manifestó Luis Miravittles en el transcurso de una cena de jóvenes empresarios celebrada recientemente en Barcelona.



Gerente-Directora ejecutiva:

Blanca Plaza Labrador

Director de Publicaciones:

Domingo Peinado

Editor Gráfico:

Luis Magán

Publicidad:

Myriam Corbelle

Temas Jurídicos:

Francisco Racionero

Administración:

Francisco Julián Solís

Opinión:

Máximo

Felipe Mellizo

Raúl del Pozo

Ilustraciones:

Gallego

Fernando César

José M.ª Ponce

Fernando Rubio

Fotografía:

Sigfrid Casals

Pablo Plaza

Nines Mínguez

Colaboradores:

Enrique López Oneto

Vicente Almenara

Joni Marx

Cristina Iglesias

Susana Paso

Enrique Lores

Elena Ruiz

Imprime:

Valero y González, S. L.

Santa Leonor, 27

Depósito Legal: M-30191-1984.

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR

es una publicación de:

EDICIONES TAULAR, S. A.

Santísima Trinidad, 3, 5.ª C

Tel. (91) 445 37 02 (3 líneas)

28010 Madrid

San Fructuoso, 12-14,

esc. 4, ático B

Tel. (93) 425 02 05

Fax 424 39 07

08004 Barcelona

Delegado:

Antonio Inglés

Edita:



Consejero Delegado:

Juan Manuel Ortega

Consejeros:

Francisco Racionero

Enrique Ortega

Ediciones TAULAR, S. A., expresa sus opiniones en el Editorial de cada número, declinando su responsabilidad ante el resto de las informaciones que son respaldadas por sus propios autores. Queda prohibida la reproducción total o parcial de cualquier texto, fotografía o ilustración de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR sin el consentimiento escrito de EDICIONES TAULAR, S. A.

EDITORIAL

MORALESTROIKA Y BUNKERMARE

EL resultado de las recientes Elecciones de FACOMARE (sobre las que el lector encontrará amplia información a partir de la pág. 291) no deben llevarnos a conclusiones ni precipitadas ni engañosas. Antes bien, la especial significación de los datos porcentuales que designaron la nueva Junta Directiva, y posteriormente la presidencia, deben interpretarse más en función de factores que poco tienen que ver con el movimiento asociativo del Sector y con el programa de trabajo que apoyaba la candidatura.

MANEJANDO con gran maestría la técnica del reproche elegante, el presidente saliente ya aclaró en su discurso que la candidatura que se presentaba era la única posible y al menos la única de cualquiera con sentido común. La certeza de su afirmación alcanza niveles de patetismo e incluso hilaridad cuando se comprueba que sólo seis o siete socios de FACOMARE votaron esa candidatura, mientras el resto de los presentes en el Hotel Mindanao se dedicaba a ejercer la autovotación. En un contexto así, las Elecciones de cualquier asociación habría que situarlas más cerca de la bufonada que de un proceso electoral serio.

Y en este sentido, la posterior elección del presidente, que por primera vez en la historia de FACOMARE alcanzó un 100 por 100 de los votos, requiere una reflexión, comprometida aunque necesaria, porque con los datos que están al alcance de todo el mundo no es posible entender este cambio de rumbo presidencial, máxime si tenemos en cuenta que Eduardo Morales se presentó con un programa que, en líneas generales, es el mismo que se ha estado aplicando durante el mandato de Curtichs y que arranca del brillante esquema de trabajo que Paredes y Martínez hicieron para FACOMARE. Por otra parte, la novedad de incluir en el programa una suerte de «engendro» denominada Comité de Arbitrio, que no es otra cosa que la instauración de un Tribunal de Honor de los que expresamente están prohibidos por la Constitución, añade un dato más esperpéntico a la candidatura que si bien es comprensible desde el punto de vista de los pactos, no favorece en nada la imagen de la nueva Junta. Morales, que es un maestro innato en la técnica del eufemismo, debería haber sustituido la creación del Comité por algo más moderno y democrático como, por ejemplo, el OMBUDSMAN, con lo que Pingarrón se hubiera quedado tan contento y de paso nos hubiera ahorrado un soponcio conceptual al Sector.

ASI las cosas, y con puntos de actuación esperanzadores que debemos aplaudir como la creación de la Fundación del Sector o el reciclaje de las relaciones con la prensa, ese programa no presentaba ningún atractivo nuevo excepto la propia figura del candidato, a la que todo el Sector reconoce como *la más brillante, la más inteligente, la de más talla y la más capaz* para presidir FACOMARE. Atributos que por sí solos serían suficientes para ser el presidente vitalicio de la asociación si no estuvieran acompañados por otras características de la personalidad del presidente que también el Sector reconoce y sobre las que preferimos aplicar la cortesía editorial del silencio antes que el análisis pormenorizado de su existencia y posibles consecuencias.

SIN embargo, el lector avisado debe interrogarse sobre un hecho de esta magnitud y, cuanto menos, debería pensar que no tiene mucho sentido el cambio presidencial que se acaba de producir cuando el anterior presidente no sólo ha sido el único que ha salido por la puerta grande, sino que su trabajo estaba a medio hacer a causa del poco tiempo que llevaba sentado en el sillón. En ese sillón que parece ser el más oscuro objeto del deseo en el Sector.

AUN a riesgo de que la inducción nos resulte un camino esté-

ril, debemos preguntarnos: ¿qué aporta Morales en este momento histórico del Sector? En lo que él mismo nos ha transmitido, prácticamente nada si exceptuamos un indisimulado deseo de posesión del cargo y la promesa de cambiar sus hábitos dictatoriales consintiendo la crítica y la participación en su nuevo mandato. Es decir, la puesta en marcha de algo así como la MORALESTROIKA. Una nueva actitud que debemos aplaudir, pero ante la que también debemos desconfiar por él mismo y por la estructura actual de FACOMARE sobre la que deben asentarse los cambios. A nadie se le oculta que el equipo que trabaja actualmente en FACOMARE es el mismo que tenía el nuevo presidente en su anterior mandato, el mismo que le ha seguido siendo fiel en los últimos dos años y el mismo que ha hecho todo lo posible por perpetuar la triste imagen de un BUNKERMARE que se autoalimenta en el regodeo de su mezuquina arterioesclerosis y de estúpidas e intolerables prebendas consentidas por todas las presidencias. ¿Qué se puede esperar de una asociación con más de 400 metros cuadrados de superficie cuando el despacho del presidente todavía sigue estando en un pasillo y las señoritas de la Secretaría tienen que soportar unas mamparas más propias de la Seguridad Social de un país tercermundista que de una asociación empresarial moderna con los recursos de FACOMARE? Y, en este punto, Manolo Lao tiene toda la razón: la Asociación no funciona con un mínimo criterio de eficacia y

más bien parece un penoso reino de taifas que otra cosa. La estructura de FACOMARE no debe seguir estafando a sus socios, por lo menos a esos seis o siete que acuden a las asambleas, pagan sus cuotas y no pertenecen a la Directiva.

CURTICHS, en su discurso de despedida y en un contexto en el que reprochaba la poca participación de los socios y el Sector, dijo una frase enormemente significativa: «... todavía creen que esto es una asociación de intereses de algunos». Pues bien, para que no existan dudas: **EXACTAMENTE ESO ES LO QUE ES FACOMARE Y ESA Y NO OTRA ES LA IMAGEN QUE TIENE ANTE EL SECTOR.** La ingenuidad del señor Curtichs al pensar que durante su mandato no se ha producido este fenómeno explica en buena medida las razones por las que ha perdido su sillón presidencial. A partir de este punto, el futuro no puede tener un panorama importante y esperanzador que no pase por un cambio radical. Si estamos de acuerdo en que **HEMOS VUELTO A EMPEZAR**, todo o casi todo tiene que ser diferente. Sinceramente, pensamos que Morales es capaz de conseguirlo. Y en este sentido puede contar con nuestro voto de confianza y nuestra crítica. Comprenderemos, si llega el caso, que nuestra confianza no le haga ni puñetera falta, pero pueden estar seguros nuestros lectores que la crítica no va a poder evitarla.

Manuel Cortés, director general del Juego de Andalucía, con Juan Manuel Ortega, consejero delegado de Ediciones Taular.





EL II CONGRESO ANDALUZ DEL AUTOMATICO se celebrará los días 14, 15 y 16 de abril con la colaboración de la **JUNTA DE ANDALUCIA Y ANMARE**

LA FERIA DE ABRIL DE TORREMOLINOS, CONVOCADA OFICIALMENTE

Los próximos días 14, 15 y 16 de abril se celebrará el **II CONGRESO ANDALUZ DEL AUTOMATICO** y, por consiguiente, la **FERIA DE TORREMOLINOS** de 1988 que en esta ocasión, y como en la convocatoria anterior, contará con la colaboración de **LA JUNTA DE ANDALUCIA** y de **ANMARE**, siendo organizada por el **GRUPO TAULAR**, que repite esta nueva experiencia aunque esta vez con el tiempo suficiente como para garantizar un éxito aún más grande que el conseguido en 1987. Como ya saben nuestros lectores (ver **AZAR**, n.º 36, pág. 64), el pasado 17 de septiembre **ANMARE** (Asociación Andaluza de Empresas Operadora de Máquinas Recreativas) decidió apoyar en su Asamblea

General, de forma unánime y sin un solo voto en contra, la celebración de la **FERIA DE TORREMOLINOS**, por lo que sólo faltaba la comunicación oficial de la **JUNTA DE ANDALUCIA**, que acaba de ser efectuada, y la publicación del **CARTEL OFICIAL** para que la **FERIA** quedara plenamente convocada. Y así ha sido. Tras una reunión mantenida en Sevilla por el director general del Juego, don Manuel Cortés, y el consejero delegado de **TAULAR**, Juan Manuel Ortega, se ha puesto en marcha la cuenta atrás de esta nueva **FERIA DE TORREMOLINOS**. Una cuenta atrás que culminará cuando los días 14, 15 y 16 de abril todos los operadores de España acudan a la convocatoria del Sector en Andalucía.

Dirección General del Juego

D. JUAN MANUEL ORTEGA
GRUPO TAULAR
Santísima Trinidad, 3 - 5ª C
28010 MADRID

Sevilla, 3 de Diciembre de 1.987

De acuerdo con las conversaciones mantenidas, tengo el gusto de comunicarle de forma oficial nuestra colaboración en el II CONGRESO ANDALUZ DEL AUTOMATICO que la Junta de Andalucía y muy especialmente esta Dirección General esperan se desarrolle con el mismo éxito que en su primera convocatoria.

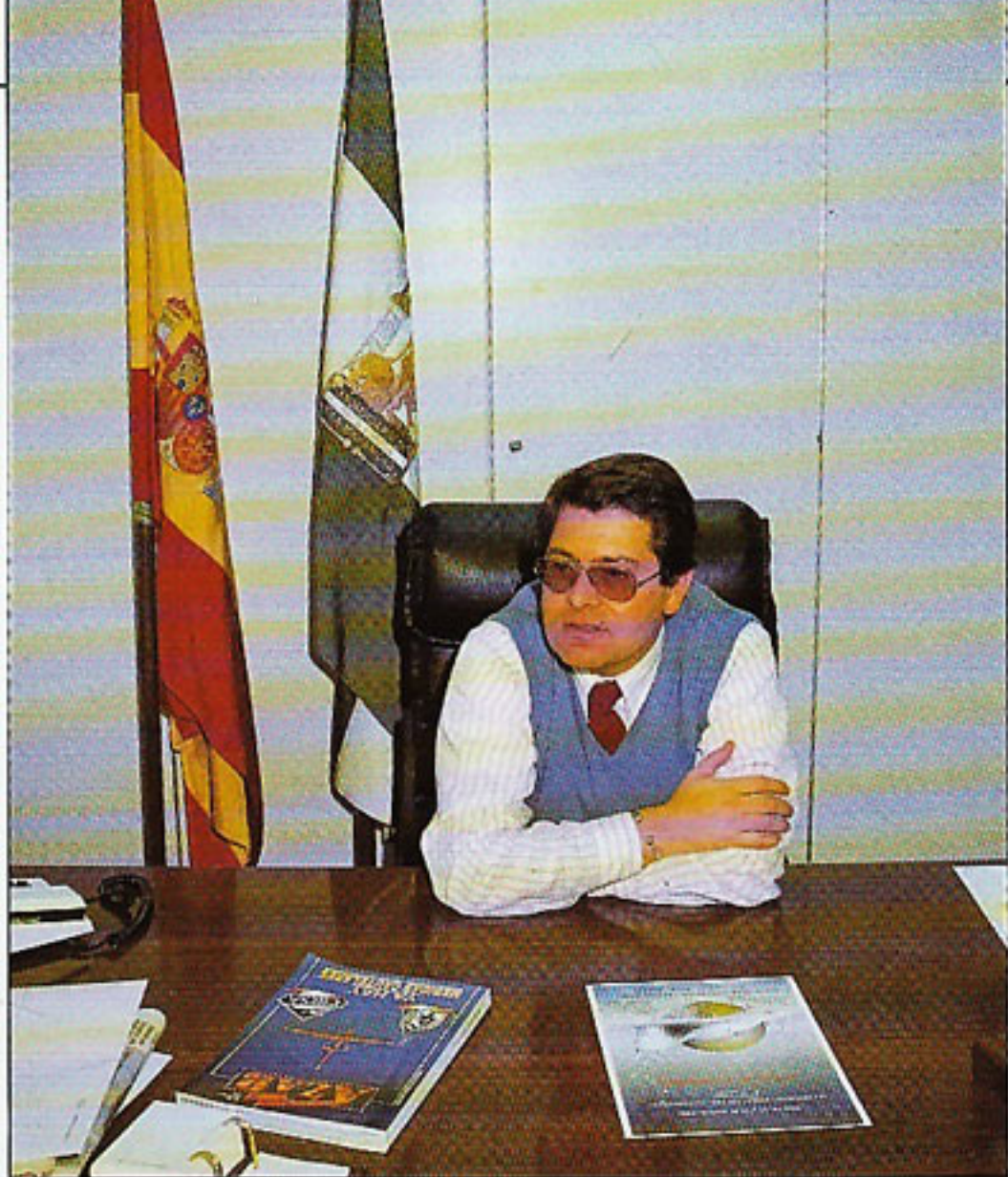
Aprovecho, asimismo, la ocasión para trasladarle las numerosas felicitaciones que hemos recibido en este sentido y la gran inquietud y deseo del Sector por estar presente en el Palacio de Congresos de Torremolinos los días 14, 15 y 16 de Abril.

Sin otro particular, le saluda:

Fdo.: MANUEL CORTES
Director General



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Manuel Cortes', written over the circular stamp.



Entrevista con don Manuel Cortés, director general de Juego de la Comunidad Autónoma de Andalucía

«NUESTRA COLABORACION EN LA FERIA DE TORREMOLINOS SERA TOTAL Y ABSOLUTA»

«El nivel de satisfacción que he detectado en los expositores de la primera convocatoria ha sido enorme y su éxito se debió tanto a los productos expuestos como a las ventas realizadas».

—SEÑOR Cortés, ahora que está convocado el II Congreso Andaluz del Automático y, por consiguiente, la nueva Feria de Torremolinos, ¿cuál es la

actitud de la Junta de Andalucía en general y de su Dirección General en particular sobre esta convocatoria?

—De total y absoluta colaboración. Pensamos que

cumple objetivos claramente marcados por la propia Junta y que coinciden con los objetivos de los organizadores y que se complementan con la promoción del nombre de An-





«La Feria de Torremolinos no sólo tiene entidad propia para institucionalizarse todos los años, sino que podría medir sus posibilidades con la de Barcelona cuando quisiera».

dalucía, de sus paisajes, de sus climas, etc... Y, naturalmente, el desarrollo económico que evidentemente se propicia cuando una serie de personas de un Sector como el del Recreativo se reúnen en nuestro suelo para intercambiar ideas, productos... y que, en muchos casos, se condicionan al lugar en el que surgen. Por lo tanto, para nosotros es muy interesante y, al igual que hicimos en el primero, en este segundo nuestro apoyo va a ser evidentemente total.

—A lo largo del tiempo que ha transcurrido desde abril del 87, suponemos que por su despacho habrán pasado muchos de los expositores que estuvieron presentes en la primera convocatoria. ¿Podría decirnos cuál ha sido el nivel de satisfacción o insatisfacción que usted ha detectado en estos expositores?

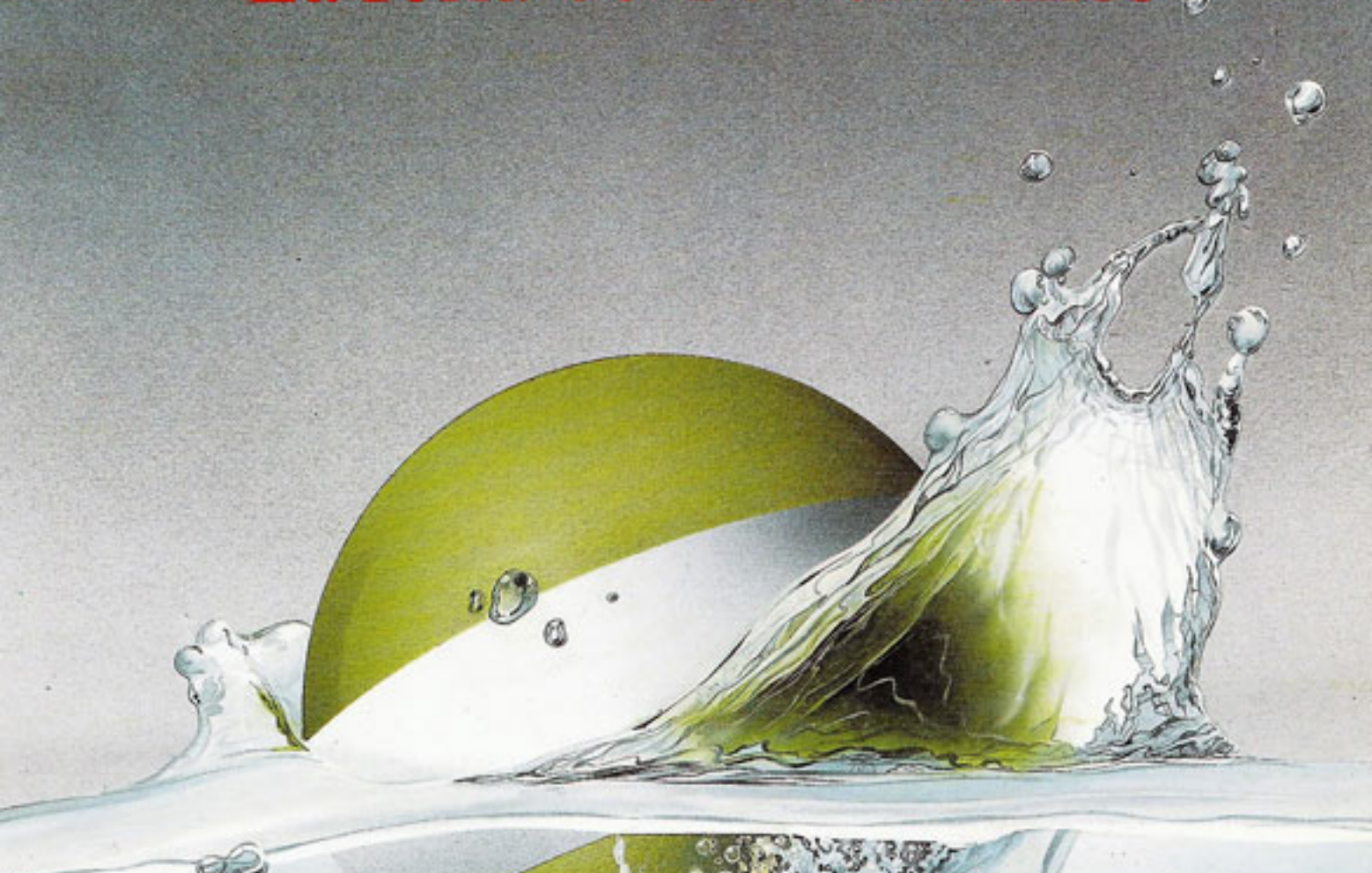
—De satisfacción y además grande. En algún caso puede haber existido alguna queja por la rapidez de

Días 14, 15 y 16 de abril de 1988

II CONGRESO ANDALUZ DEL AUTOMATICO



La Feria de Torremolinos



Colaboran:

© JUNTA DE ANDALUCIA

© ANMARE

Organiza:

© GRUPO TAULAR

Santísima Trinidad, 3
Teléf. (91) 445 37 02
Télex: 45873. Taula E
28010 Madrid (España)

PALACIO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES

(Torremolinos - Málaga - España)

la convocatoria o por alguna ausencia con la que no se conectó a tiempo, pero eso son las excepciones. En honor a la verdad, debo decir que la satisfacción ha sido enorme y no solamente por los expositores, sino por los propios productos expuestos y los niveles de ventas que se consiguieron. La verdad es que las pocas novedades que este año ha habido se expusieron en Torremolinos y, sin ir más lejos, en la Feria de Barcelona mucho de lo que hemos visto ha sido la repetición de muchas de las ideas que se habían presentado en nuestra propia Feria.

—Ya que usted habla de la Feria de Barcelona y teniendo en cuenta que por el momento no es comparable con la nuestra, me gustaría saber si usted piensa que la Feria de Torremolinos tiene entidad propia como para institucionalizarse anualmente.

—Yo estimo que sí, y además no sólo pienso que tiene entidad propia para institucionalizarse todos los años, sino que podría medir sus posibilidades con la de Barcelona cuando quisiera. Nosotros pensamos que la capacidad de organización de nuestra Comunidad es tan grande como la que pueda tener Barcelona. Por otra parte, las posibilidades de ocio de los congresistas son evidentemente más grandes en Torremolinos y, por último, el interés del Sector en Andalucía tiene la misma dimensión que pueda tener el catalán.

—Cara a esta segunda convocatoria, y una vez que ya disponemos de un Reglamento de Máquinas y de Salones en Andalucía, ¿qué sugerencias le gustaría hacer a los expositores y visitantes de la Feria de Torremolinos?

—Claramente invitarles a que fueran todos, porque además me parece que la Feria puede tener este año un interés especial por el desarrollo de las máquinas progresivas. Es decir, hasta ahora lo que hemos visto



«La Feria puede tener este año un interés especial por el desarrollo de las máquinas progresivas. Las empresas que sean ágiles o tengan mejor tecnología podrán optar casi a un régimen de monopolio que les aseguraría una fabricación y venta de siete u ocho mil máquinas de estas características, y eso sin contar los nuevos mercados que se abrirán en otras Comunidades que seguramente aprobarán las progresivas en 1988».



«Nuestra Feria también puede suponer la reacción de los fabricantes de máquinas B ante la situación creada por la lucha de patentes. Quizás en Torremolinos veamos el nacimiento de una nueva generación de máquinas B».

han sido unos modelos, muy bien hechos por cierto, de estas máquinas que son los que se han presentado para su homologación, pero el propio trabajo de esas máquinas en los salones no lo vamos a saber hasta dentro de un par de meses. Y aquí es donde radica el interés especial de esta Feria de abril. Hay que tener en cuenta que cuando se celebre las máquinas progresivas llevarán tres meses funcionando en los salones y seguramente esta experiencia dictará sus órdenes al Sector: nuevos modelos, nuevas tecnologías, nuevas ideas..., y los fabricantes estarán capacitados para introducir determinadas novedades que, indiscutiblemente, serán uno de los grandes atractivos de la Feria.

—¿Se aventura usted a declarar esta nueva Feria de Torremolinos como el auténtico ESCAPARATE DE LAS PROGRESIVAS?

—Me aventuro a más. Creo que las empresas que sean más ágiles, o tengan mejor investigación o más suerte en la investigación, pueden optar casi en régimen de monopolio a uno de los pocos mercados libres que quedan en el Automático y que les aseguraría una fabricación y venta de siete u ocho mil máquinas. Y el gran escaparate será la Feria de Torremolinos. Un escaparate que no sólo será para Andalucía, porque es muy posible que a lo largo de 1988 otras Comunidades de las que ya tengo noticia legalicen este tipo de máquinas progresivas para sus salones, por lo que el mercado se abriría de una forma increíblemente interesante en muchos miles de máquinas más.

—Efectivamente, parece que el momento para la Feria no puede ser mejor, pero ¿habría que basarlo sólo en las máquinas progresivas?

—No. También existe una oportunidad muy clara para las máquinas A después que se haya visto cómo funcionan los salones



«Tengo noticias de que algunas empresas de bingo tienen interés por asistir a esta Feria».

sin máquinas B. En definitiva, creo que la Feria se desarrollará en un momento muy adecuado, porque los Reglamentos van a estar en su primer trimestre de desarrollo y los propios compradores de las máquinas pondrán sobre la mesa las necesidades que están observando en su explotación.

—¿Y para los operadores que no sean andaluces? ¿Será interesante que vengan sólo para ver las novedades en las progresivas y las A?

—Bueno, sin querer entrar en la cuestión de fondo, creo que tal y como se está poniendo el mercado

con la lucha por las patentes, la Feria de Torremolinos puede también suponer la reacción de los fabricantes de máquinas B ante la situación creada. Quizás, también aquí veamos el nacimiento de una nueva generación de máquinas B.

—En estos momentos, cuando están a punto de salir los Reglamentos de bingos y casinos que, dicho sea de paso, analizaremos en una próxima entrevista. ¿Cree usted que merece la pena circunscribir la Feria de Torremolinos al ámbito de las máquinas recreativas?

—Creo que el sector del

bingo y el de casinos deberían estar introducidos, porque además tienen conexiones muy claras y no solamente por las máquinas, que existen en los tres, sino porque evidentemente hay una tecnología en el desarrollo de los juegos de casino y en el propio bingo que deben estar también en la Feria del Sector. De hecho, tengo noticias de que algunas empresas dedicadas al bingo tienen interés en asistir a esta Feria, porque además les coge en un período crucial como es el de instalación del *bingo acumulativo*, y para eso nada mejor que venir a nuestra Feria.



Un beso bien ganado

Estos cariños que recibe Lucía de su esposo Joaquín Franco son una compensación por el mal trago que un energúmeno de la Organización le hizo pasar a la entrada de FER 87. A Lucía, toda una señora que además está embarazada, se le olvidó el pase y el esbirro del servicio de entrada le impidió seguir adelante con modales de cuadra o de cuadrúpedo, pues ante la intervención de una tercera persona, aclarando que era la esposa del señor Franco, el susodicho intelectual se permitió el lujo de gritar: IPUES NO PASA AUNQUE

Da gusto verles

A nadie se le oculta que si algo falta en este Sector es unidad. Por eso la fotografía tomada en el transcurso de la celebración de FER 87 nos deja un buen sabor de boca por aquello de que siempre el ser humano se pasa la vida deseando lo que no tiene o lamentando el haberlo perdido. El Automático nunca ha tenido unidad

en ninguno de los caminos en que podría haberse producido. Ni unidad de criterios, ni unidad de acción, ni unidad de proyectos, ni naturalmente unidad asociativa. Siempre los intereses personales primaron sobre los institucionales y al final los buenos deseos se quedaron en nada. A pesar de todo, da gusto verles.

La sonrisa barcelonesa de Richard Dunn



Este sonriente caballero tiene buenos motivos para estar satisfecho. Los modelos de la firma que él está representando en Europa, KONAMI, recibieron todo tipo de felicitaciones en la Feria de Barcelona. De ahí

que Richard Dunn, que habitualmente reside en Londres y tiene su casa madre en Japón, esté tan contento de ver con sus propios ojos cómo los videojuegos que representa triunfan plenamente en España.



FUERA LA REINA! No es que nadie tenga la obligación de reconocer a la señora de Franco ni que ésta tenga derecho de paso sin acreditación, se trata sencillamente de tratar a una dama que espera un hijo con un mínimo de cortesía. Y de tener el sentido común de comprender que personas en ese estado no se dedican a colarse en las ferias del automático.



Las dos mil descortesías de FER

No es un consultorio de la Seguridad Social ni tampoco la filial de la Oficina de Empleo, no. Es algo que por momentos se puso aún más desagradable: la entrada de la Feria de Barcelona, auténtico embudo donde los guardias y los servicios de control fiscalizaron a los visitantes con tal aire de pre-

potencia que más de uno temió ir a ser cacheado o tener que pasar con la acreditación en la boca. Pero es que dos mil pesetas son dos mil pesetas, aunque en FACOMARE prefieran hacerse los sordos, y no les importe cómo tratan a sus socios en «su» Feria.

Poner una pica en Bilbao

Cuando los Países Bajos comenzaron a convertirse en un territorio difícil para los Tercios españoles, que ya empezaban a perder su imperio, nació la expresión «eso es más difícil que poner una pica en Flandes». Tampoco ha debido ser fácil para Antonio Gallardo poner

la hermosa pica roja de PICMATIC en el mundo del Recreativo y hacer que cada día esté más firme y asentada, pero todo indica que lo está logrando y que a su «imperio» le va bastante mejor que al que perdieron los Tercios.



REFENOR.S.A.

Intenta día a día, satisfacer tus necesidades ofreciéndote un servicio completo:

- Venta de máquinas recreativas y de azar.
 - Almacén de repuestos donde siempre encontrarás esa pieza que necesitas.
 - Laboratorio dotado de un gran equipo a tu disposición, para toda clase de reparaciones y transformaciones de máxima actualidad.
- Nuestra inquietud es aportar a este sector una EMPRESA DE SERVICIOS Calidad y dedicación serán siempre nuestros mejores aliados.

UNIDOS POR EL AZAR

Servimos repuestos a cualquier punto de España



La juega castiza de Veccoat

Pues no; aunque lo parezcan, estas fotografías no están hechas en la madrileña calle de Alcalá, sino en el corazón de Barcelona. Lo que pasa es que las chulapas y los castizos, los mantones de Manila y los organillos se los llevaron hasta allá los señores Carbonero, «una pareja muy bien avenida» como diría el propio Arniches si les viera en plena juega compartiendo sus botijos de agua, azucarillos



y aguardiente con los incautos que, como nuestra gerente Blanca Plaza, creye-

ron echarle un tiento al primero cuando había agarrado el tercero.

Opercoin repite imagen de marca

Opercoin tiene ya un sitio consolidado entre las empresas fabricantes más destacadas del Sector por la solidez técnica y gran atractivo de sus programas en máquinas B. Este año presenta un nuevo modelo preparado para la cadena interconexiónada aprobada en el Reglamento de Andalucía. Rodolfo Bacaicoa sólo está cruzado de brazos para posar unos segundos ante el fotógrafo, porque, en esta ocasión, a la conocida garantía personal que aporta su imagen hay que sumar la solidez técnica de su máquina. Un modelo que habla por sí solo.



SALA DE JUNTAS



Una idea original

Nucor ha tenido la creatividad suficiente como para lanzar al mercado esta B que es una Tentación. A la originalidad del proyecto hay que sumarle la de haber dispuesto un stand en Barcelona que contribuía decisivamente a realzar su atractivo, creando un mini Paraíso Terrenal con su Eva y todo al que sólo cabe

achacarle la carencia de un Adán. El vergel de Nucor llamaba poderosamente la atención y el modelo Tentación ha sido uno de los que más se han quedado en la memoria de los visitantes que pasaron por esta Feria, muchos de los cuales hubieran deseado ser los Adán particulares de tan bella Eva.



Morales siguió los consejos de Cases

Las rifas insustanciales, la carencia de ocurrencias de calidad, el recurso a lo manido y la chapucilla forman parte del contexto de la Feria de Barcelona, que más parece a estas alturas, tal y como está imbuida por esta filosofía de rastrillo, la feria de las baratijas en muchos aspectos.

Eduardo Morales ha tenido a bien aceptar el consejo repetido hasta la saciedad por Ignacio Cases cada vez que se reúne con los profesionales del Recreativo,

cuando señala aquello de que «más valdría leer más y jugar menos en las máquinas». Haciéndose eco de esta inquietud, Morales decidió promocionar un concurso entre los asistentes al stand de Sega Sonic, sorteando entre estas personas diariamente un gran diccionario enciclopédico de varias decenas de tomos, que constituye una montaña de sabiduría. En este Sector, el que no corre vuela, y Morales es el Concorde.



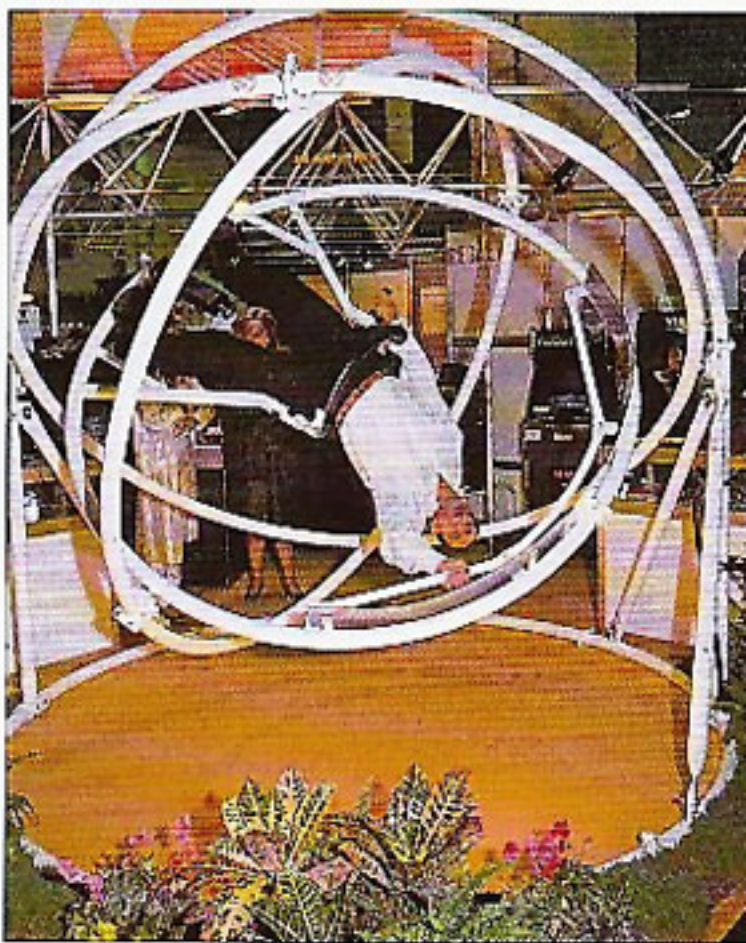
**POR
LOS NUEVOS
TIEMPOS...
Y LAS COSAS
BIEN HECHAS**

**PIC
MATIC...
AVANZA
¡¡AHI ESTA!!**

Las mil y una vueltas del «Aerotrín»

En el stand de EFOSA de la Feria de Barcelona se presentó esta original estructura cuyo fin no es el entrenamiento de cosmonautas, sino la puesta en forma a través de unos ejercicios sumamente divertidos. El audaz visitante que se atreva a ello quedaba asegurado por los pies y la cintura y, sujetándose con las manos a una barra, comenzaba a girar por su propio impulso hasta que él mismo era capaz de detenerse... o pedía ayuda.

Esta rueda múltiple se está presentando en diferentes puntos con bastante éxito y algún que otro sofoco.



¡HA NACIDO UNA ESTRELLA!



ENTRE EN 1988
CON BUEN PIE

JUSEBA LE GUIA AL EXITO

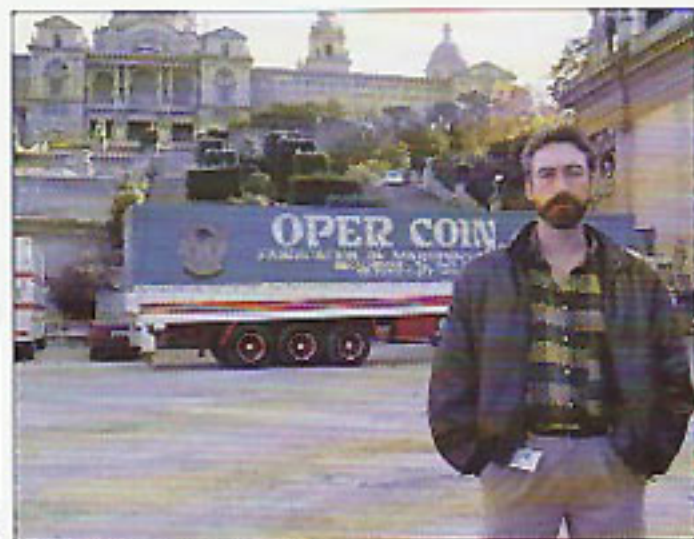


El telón de fondo de Jesús Alonso

Así de campechano, con esa soltura que da el deber bien cumplido, nos encontramos a Jesús Alonso a las puertas del Recinto Ferial de Barcelona, cuando tenía como telón de fondo justamente el nombre de la empresa

que él está promocionando con gran profesionalidad: Oper Coin.

Y es que Jesús Alonso también forma parte de esa «garantía personal» que tiene como lema la firma de Rodolfo Bacalcoá.



¡Es una monada!

La verdad es que COSTA CONNECTIONS ha hecho una monada y, naturalmente, no le faltan admiradoras. Porque este monito no sólo no mancha ni hace travesuras ni gasta nada en veterinarios, sino que reparte re-

galos a quienes se le acercan. Tiene toda la simpatía y el reclamo de aquellos animalitos que los viejos forjantes llevaban al hombro, pero con una ventaja suplementaria: recoge más, pero que muchas más monedas.

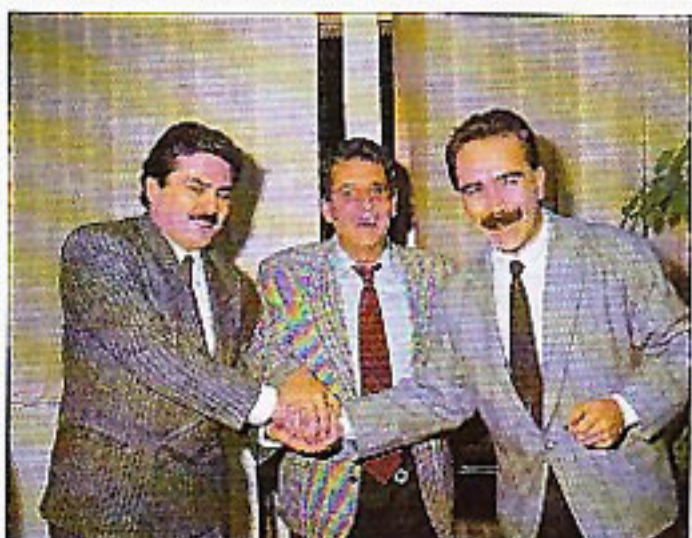
¡¡AHÍ ESTÁ!!
CON LA NUEVA
GENERACION...

LA
GENERACION
¡¡YUPPY!!



Luis Briñas, 17 al 21
48013 BILBAO
Tel. (94) 442 30 66

Y YA ESTA AQUÍ
LA PIC WINNER



SALA DE JUNTAS

**Adiós,
Miguel,
y
¡bienvenido!**

A Miguel Soto sus compañeros le han dado una placa de homenaje y adiós en RE-CREATIVOS FRANCO, pero no es porque el hombre esté ya para jubilarse ni mucho menos; porque, según nos cuentan quienes le conocen a fondo, está en plena forma. Lo que pasa es que ha decidido volar con sus pro-

pias alas y tener su propio negocio en asociación con varios amigos. Un negocio que sigue vinculado a nuestro mundo, al Automático del que tanto sabe Miguel, y en el que le deseamos toda la suerte que se merece. A él y a su sustituto en el puesto, José Martínez, que también estuvo presente en el acto.

GRAN OFERTA LIMITADA



BILLAR DE PIZARRA
4 TACOS
JUEGO BOLA BELGAS
CAJA TLA TRIANGULO

MEDIDAS 228 x 128 y 207 x 118

99.990

PARA 20 UNIDADES
MENOS DE 20 A
125.000 PTAS.

APLAZADO LETRA AVALADO POR BANCO

6 MESES	25.667
12 "	14.081
18 "	10.112
24 "	8.167
30 "	7.000
36 "	6.222



59.990 PARA 20
85.000 MENOS DE 20



19.990

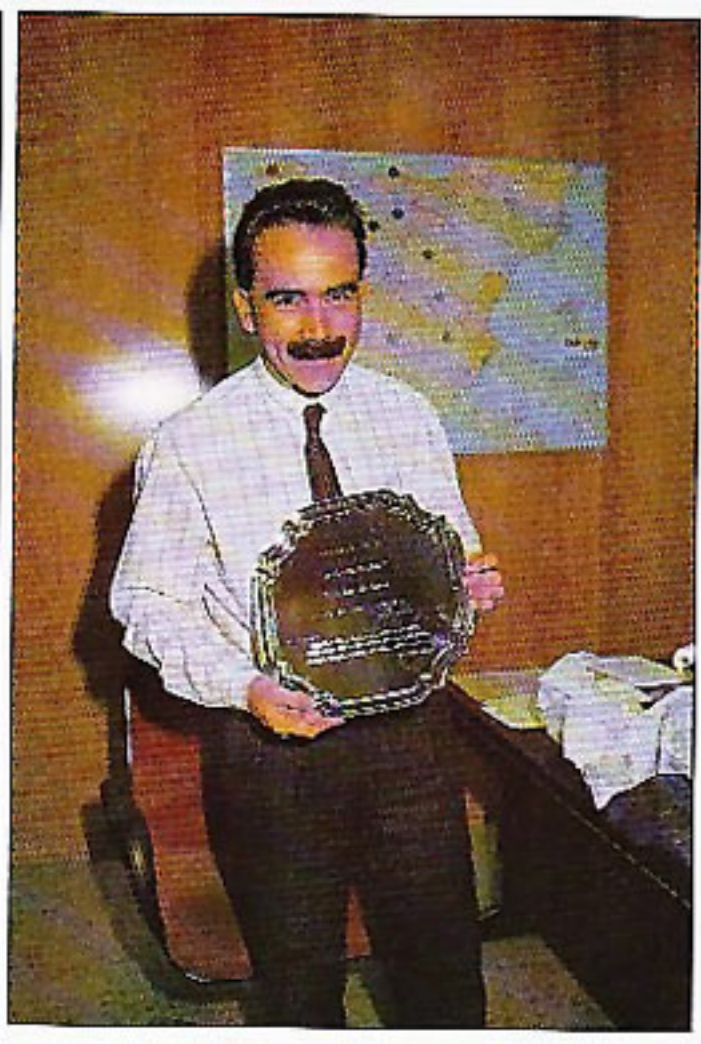


MUEBLE VIDEO

FABRIZER S.A. - Tel. 956-340052 - 340078
C/ DUEÑO N.º 2
C/P. A-11671174
JEREZ

EMPRESA NETAMENTE ANDALUZA

NOTA: EN LOS PRECIOS DE CONTADO NO ESTA INCLUIDO IVA



JAUQUE

A LA MONOTONIA

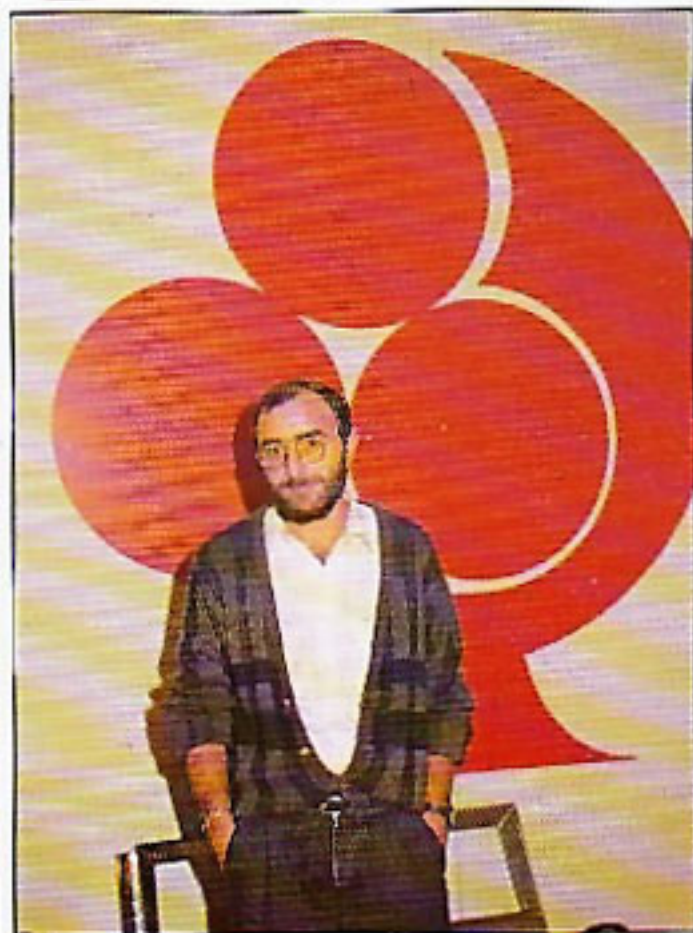


**¡AQUI
ESTA!**



Luis Briñas, 17 - 21
48013 BILBAO
Tfno. (94) 442 30 66

SALA DE JUNTAS



**Quien
a buen
trébol se
arrima...**

Dicen que los tréboles de cuatro hojas traen buena suerte. No lo sabemos. De lo que sí estamos seguros es de que el trébol rojo de REBEN trae buenas ideas para el Recreativo. Y si no que se lo pregunten a Eduardo Baquedano, publicista y diseñador de la firma, que aquí parece como si se acercara a la buena sombra de ese buen «árbol», que no tiene cuatro hojas pero sí es un camino de suerte.

¡¡¡Doble enhorabuena!!!

... porque es Año Nuevo y porque en 1988 su Operadora va a trabajar con la Comercial que mejor atiende sus intereses.
Hasta pronto.



AUTOMATICOS PULIDO, S.A.
C/ Carmen, 9
ARANJUEZ (MADRID)
Tels. (91) 891 22 42/43.



¡Así cualquiera!

No es de extrañar que M.G.A. haya sido de las firmas que más impacto ha causado en la Feria de Barcelona. La catarata Las Vegas en tan feliz compañía de

ha promocionado una barbaridad, y es que, ante tantísima belleza, nadie puede resistirse. Nos referimos a la máquina, naturalmente

Luis Manene, al frente de NRI Ibérica



Como informamos en páginas interiores, NRI Ibérica, perteneciente al grupo USA, CRANE, es una empresa fabricante de máquinas selectoras de monedas que pretende ampliar su introducción en el mercado español. Para conseguirlo ha nombrado a Luis Manene Cerragarría director general. Este conocido ejecutivo

y gran profesional del mundo de los negocios ha iniciado esta fase de NRI ofreciendo la colaboración de la empresa a todos los fabricantes del Recreativo, al tiempo que espera hacer muchos proyectos de vending aún no extendidos en el mercado nacional, pero que se han impuesto fuera de España.

DE EL SI A

NRI



NRI Ibérica, sa

Badajoz, 145, 4º Deha. · Telefax: 309 80 51
Tel. (93) 300 41 63 · Serv. Técnico (93) 300 46 61
08018 BARCELONA



RECREATIVOS FRANCO invierte anualmente de 250 a 260 millones de pesetas en investigación, lo que le ha proporcionado alcanzar una cuota de mercado nacional del 70 u 80 por 100, según propias estimaciones, sobre el total de máquinas B. Con los nuevos modelos se ha previsto que las ventas alcancen los 15.000 millones de pesetas. Los ejercicios del 86 y 87 se han resentido, sin embargo, por culpa de las copias de los modelos puestos en el mercado, significando estas pérdidas casi un 40 por 100 sobre las previsiones.

Los hermanos Franco analizan el alcance del pleito contra Cirsa, que AZAR publicó en exclusiva

«LAS COPIAS HACEN POLVO AL SECTOR»

El día 19 de noviembre, la empresa *Recreativos Franco* convocaba una rueda de prensa en la que participaron los medios de comunicación especializados en el Sector y una amplia representación de radio, agencias y prensa general. El tema que se puso sobre la mesa fue el Auto dictado por el juez de Primera Instancia n.º 11 de Madrid, que resolvía la adopción de me-

«No tenemos ningún inconveniente en seguir autorizando a empresas para que fabriquen un modelo paralelo al nuestro siempre que no nos hagan dooping»

didias cautelares en el juicio sobre patentes solicitado por esta firma contra *Cirsa* y *Unidesa*.

A la rueda de prensa por parte de R. F. asistieron los hermanos Franco, acompañados por el abogado Ramón Romero y Ángel de la Fuente, que se encargó de convocarla y coordinarla.

Ramón Romero destacó que las medidas cautelares tienen su origen en la nueva *Ley de Patentes* aprobada



a mediados del año pasado. «Estas medidas no son, ni más ni menos, que un pleito dentro de otro pleito, lo que se llama técnicamente una pieza separada, que se sustancia con independencia del resultado de la demanda principal... Lo que el juez decreta —explicó Romero más adelante— es que la empresa Cirsa y la empresa Unidesa tendrán que abstenerse en lo sucesivo, y por lo menos hasta que se falle la demanda principal si se diera la razón a ellos, de fabricar un modelo de utilidad del que es titular Recreativos Franco.» Este modelo n.º 270.565, consiste en el comodín de traslado de figuras. «La Ley de Patentes —matizó Romero— concede la posibilidad de suspender la efectividad de las medidas mediante el depósito de una fianza.» Estas fianzas se han impuesto por partida doble; por un lado a Recreativos Franco para cubrir los daños que pudieran sufrir Cirsa y Unidesa, y por otro, a estas dos firmas para poder seguir fabricando.

Romero interpretó que desde su punto de vista jurídico este auto es positivo, «dado que España está aspirando a ser la sede de la Oficina Europea de Patentes y, por lo tanto, medidas como la que comentamos contribuirán a dar confianza en nuestro sistema legal, especialmente de cara al exterior». Este auto, junto con otro dictado en el juzgado número 2 en materia de relojes, son los primeros resultados de la aplicación de la Ley de Patentes. En el caso de R. F. interpuesto contra Cirsa y Unidesa, el juez establece una fianza de 2.000 millones de pesetas a la primera empresa y de 100 millones mensuales a cada una de las segundas. Preguntado Ramón Romero, por TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, si no podría considerarse una primera victoria pírrica ésta, señaló que Recreativos Franco ha recurrido la cuantía de esta fianza, «porque nos parece que quizá por la novedad del tema (los juzgados todavía no lo dominan), se han pasado un poco. Nosotros no hablamos todavía ni siquiera de victoria».

Joaquín Franco quiso contestar personalmente a otra pregunta que planteó nuestra revista, en relación a si no iba a actuar de la misma manera su empresa contra los distintos fabricantes de máquinas B que utilizan el comodín, en caso de ganar este pleito. «Desde hace siete u ocho años para acá —señaló Joaquín Franco—, hemos cedido tecnología a otras empresas. Nosotros tenemos patentado el proyector; no obstante, hemos vendido a todo el mundo proyectores para que pudieran seguir fabricando. Los hemos vendido a Sega, a Inder, a Faresa, a Rivas, a Cisplay, a Acrismatic..., en



«Hay un montón de pequeñas firmas que hasta ahora han subsistido como los cazadores furtivos»

«Los que nos han copiado —presuntamente— son muchos más, pero hemos ido contra los que más daño nos han hecho»

fin, a todos los que lo han pedido, cobrándoles un royalty que es más bien simbólico. Nosotros no tenemos ningún inconveniente en seguir cediendo o autorizando a empresas a que fabriquen un modelo paralelo al nuestro, siempre que no nos hagan dooping.

El comodín fue un invento de R.F. que sacó a las máquinas con premio de un gran bache de ventas, según Joaquín Franco.



vende a unos amigos que se supone que son profesionales y ellos son los que te dicen la pauta que tienes que seguir. Pero a lo mejor otros, terceras personas, aprovechan la presencia de las máquinas nuevas en la calle para pegarte el escopetazo.»

Joaquín Franco citó que no solamente son 24 los fabricantes que han plagiado sus modelos de utilidad —como se incluyeron en la demanda inicial, concretada en definitiva contra Cirsa y Unidesa—, «son muchos más; lo que pasa es que nosotros hemos ido contra los que más daño nos han hecho, que son los fabricantes organizados... Nosotros lo que queremos con esta sentencia es sentar un precedente, para que cada fabricante que sea capaz de gastarse su dinero en investigar y en sacar juegos nuevos, lo haga».

Joaquín Franco realizó ante los medios de información una breve cronología de la actividad y el papel jugado por su empresa en el Recreativo, ligando este devenir con la cuestión planteada sobre la propiedad de un modelo de utilidad: «Cuando en España, hace diez años aproximadamente, se despenalizó el juego, como todo el mundo quería jugar, jugaba a lo que fuese. Pero después de un par de años, la gente empezó a elegir los bingos, a elegir las máquinas y a elegir los casinos. En aquellos tiempos, la gente se limitaba a echar una moneda en una máquina y a esperar a ver lo que pasaba. Llegó un momento en que las máquinas tuvieron su diente de sierra, bajaron y empezaron a no jugar prácticamente nada. Entonces los profesionales nos dimos cuenta de que había que hacer alguna cosa más para estimular a la gente a que jugase y pensamos que lo que le gusta es participar; no le gusta coger sus cinco duros, echarlos a la máquina, pulsar un botón y esperar a ver qué pasa. Nos inventamos este asunto del comodín porque, con este juego, lo que sí ocurre es que la gente participa; el jugador no es pasivo, es activo, y se le da incluso la posibilidad de equivocarse. De ahí la importancia que tiene nuestro invento.»

Otra pregunta dirigida a Joaquín Franco fue saber su opinión sobre si, además del comodín, su empresa había sido víctima del plagio de otros elementos. Franco aseguró que a esta firma le habían copiado un montón. «Lo que pasa es que, hasta que un juez no diga nada, sólo podemos hablar de presunta copia. Hay fabricantes que en un sólo modelo nos han copiado siete cosas.» Puso por ejemplo la palanca en la que R. F. estuvo, según sus palabras, trabajando un año seguido hasta conseguir el modelo que utiliza, «y hay fabricantes que nos han

«Una de las consecuencias del plagio es que los fabricantes se acostumbran a copiar, ninguno investiga y si nosotros cerrásemos, vendrían los ingleses y nos fastidiarían el negocio a todos»

Porque el problema de este asunto es que a esas empresas les condicionamos únicamente a que no cediesen tecnología a terceros y a que no vendiesen por debajo de nuestros precios. Bueno, pues algunas han vendido mucho más bajo que nosotros y, además, han cedido tecnología a terceros. Cuando hay un buen entendimiento y buena voluntad nosotros estamos dispuestos a seguir cediendo tecnología... Hay un montón de empresas —señaló Joaquín Franco más adelante—, pequeñas empresas, que hasta ahora han subsistido como los cazadores furtivos... Cuando fabricamos una nueva máquina ponemos unos prototipos en la calle, las estamos observando durante tres o cuatro meses, se hace una preserie, se le

copiado la palanca, su mecanismo, el diseño y todo lo demás».

«Eso hace polvo al Sector —aseguró—, por dos razones: La primera, porque al operador (que en definitiva es nuestro cliente, el que compra la máquina cuando tiene dinero) le estamos asfixiando y no puede generar él el beneficio que necesita para comprar una máquina nueva cada medio año. La segunda (que todavía es más grave) es que los demás fabricantes se acostumbran a copiar; ninguno investiga y si mañana nuestra fábrica cerrara pues



«R.F. es la 3.^a o 4.^a empresa del mundo en el Sector.»



Recreativos Franco, sino para todo el Sector.

Jesús Franco destacó que, «sobre todo para el que compra y explota su máquina». Joaquín afirmó que así sería, naturalmente. «La semana pasada nos hemos llevado todos los palmarés de la Feria de Barcelona, y ahora la gente, como ha visto que estos modelos son rentables y son novedosos, ha pedido 1 ó 500 máquinas. El señor que nos compra ahora mismo hace una buena inversión porque sabe que, si no cambiamos de modelo, éste le va a ser muy rentable durante dos o tres años; le va a dar tiempo a amortizar su inversión y a ganar dos o tres veces lo que le costó. Ahora bien, si mañana aparece un señor copiándonos este modelo, y nosotros no tenemos ningún amparo legal, ¿qué nos queda por hacer? Cerrar y marcharnos, o hacer un modelo mejor. Pero si cambiamos de modelo, al operador que ha hecho su inversión y que confía en nosotros, le hemos traicionado; porque su inversión no vale para nada en el momento que se saque un modelo superior a éste. El perjuicio es grande, grandísimo.»

Jesús Franco recaló un tema: «De lo que se puede estar seguro es que Franco contra los operadores no va a hacer nada.» Palabras que corroboró Joaquín: «Eso pueden darlo por seguro, porque no lo hemos hecho nunca y no lo vamos a hacer ahora. Lo único que queremos hacer es proteger lo nuestro y lo que nosotros inventamos o creamos. No queremos nada más que nos respeten lo nuestro; ni más, ni menos.»

resultaría que sufrirían una laguna de dos años o tres para volver a montar su laboratorio, contratar ingenieros, adiestrarlos, etc... En definitiva, que habría un par de años que serían suficientes para que los ingleses (que son nuestros enemigos más próximos en este terreno) viniesen aquí y nos fastidiarían el negocio. Porque sólo unos cuantos fabricantes hemos conseguido que no metan aquí las narices (hoy podemos decir orgullosos que esta industria es española al 100 por 100). Hoy por hoy el mercado mundial está monopolizado por los americanos al 90 por 100, y el europeo, excluyendo España, está totalmente monopolizado por los ingleses. Recreativos Franco —prosiguió— es la tercera o cuarta empresa del mundo en este Sector, incluyendo a los japoneses y a los americanos. Y es lamentable que, por culpa de estas cosas, te encuentres que llega un momento en que dudas si debes seguir o no en esta guerra.»

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR volvió a plantear a los señores Franco si ellos interpretaban que lo importante de este juicio es que, si se resuelve, será decisivo no sólo para

Según los hermanos Franco, el mercado mundial del Recreativo está monopolizado por los norteamericanos en un 90 por 100, y el europeo por los ingleses, excluyendo a España

«RECREATIVOS FRANCO, S. A.», ha obtenido, del Ilmo. Sr. Juez de Primera Instancia Núm. 11 de Madrid, un Auto, en juicio de patentes, como consecuencia de la solicitud de medidas cautelares instada por la citada empresa contra «CIRSA» y «UNIDESA».

El Auto, en la parte resolutive, presenta el siguiente texto:

«VISTOS los artículos citados y demás de general y pertinente aplicación al presente caso.

Su señoría por ante mí el secretario DIJO:

a) Requierase a CIRSA Compañía de Inversiones, S. A. y Universal de Desarrollos Técnicos, S. A. UNIDESA bajo apercibimiento de incurrir en desobediencia a las órdenes del Juzgado, para que se abstengan en lo sucesivo de fabricar y comercializar máquinas de juego de azar que incorporen los dispositivos reivindicados y protegidos por el modelo de utilidad 270.565, propiedad de Recreativos Franco, S. A.

b) Requierase a las citadas Sociedades, bajo el mismo apercibimiento, para que se abstengan de fabricar y comercializar la máquina denominada Cirsa Guay que incorpora el dispositivo protegido por el modelo de utilidad número 270.565;

c) Requierase a las indicadas Sociedades para que pongan a disposición del Juzgado las máquinas que tengan en stock a que se refieren estas medidas cautelares adoptadas, informando del lugar en que se hallan y facilitando reseña individualizada de las mismas;

d) Dichas medidas cautelares se adoptarán previa prestación de caución por el peticionario de la suma de dos mil millones de pesetas; cuya efectividad podrá ser sustituida por cada una de las demandas mediante la prestación de cien millones de pesetas, de fianza mensuales, cantidad ésta que deberá prestarse por cada demanda en periodos de mes a mes para sustituir la efectividad de las medidas cautelares que las afecten respectivamente.»

Como consecuencia de tales medidas, «RECREATIVOS FRANCO, S. A.» depositó la fianza señalada mediante aval bancario, el día 12 del corriente mes. Desde el momento, las medidas cautelares decretadas adquirieron plena firmeza.

«RECREATIVOS FRANCO, S. A.» ha recurrido la cuantía de la fianza. En cualquier caso ha de considerarse, a la hora de analizarla,



COMUNICADO DE PRENSA DE RECREATIVOS FRANCO

que se trata de una de las primeras medidas cautelares que se adoptan en nuestro país como consecuencia de la nueva «Ley de Patentes».

Sin duda alguna, detrás de la iniciativa de «RECREATIVOS FRANCO, S. A.» vendrán demandas de otras empresas, algunas de ellas extranjeras, que se animarán a defender sus intereses sobre patentes en nuestro país a la vista de las actuaciones de los tribunales, tras la publicación de la nueva normativa española, que se armoniza con la legislación europea en la materia.

«RECREATIVOS FRANCO, S. A.» podría solicitar medidas cautelares adicionales a fin de obtener la retirada de explotación de todas aquellas máquinas recreativas, existentes en el mercado, que incorporen, sin licencia de «R. F., S. A.», el modelo de utilidad 270.565; dado que al comprador de un producto presuntamente copiado sólo le ampara la «buena fe» frente a quien le vendió el producto, al ser público el registro de la Propiedad Industrial. Ello no obstante, «RECREATIVOS FRANCO, S. A.» no desea, por el momento, actuar contra terceros (operadores, etc.), en principio ajenos al litigio.

«RECREATIVOS FRANCO, S. A.» también está interesada en proteger los programas de software que incorpora a sus máquinas, al amparo de la Ley de Propiedad Intelectual.

MODELO DE UTILIDAD 270.565

El modelo de utilidad inscrito a favor de «RECREATIVOS

FRANCO, S. A.» con el número 270.565, es el mecanismo de traslado de figuras desde la ventana que refleja lo que se ha dado en denominar un «comodín visto» a las ventanas en las que se refleja la combinación resultante en la primera parte de una jugada sustituyendo con ello las figuras inicialmente obtenidas y haciendo, en consecuencia, el juego mucho más atractivo para el jugador, al darle opción a mejorar la combinación obtenida y con ello el premio.

LAS MEDIDAS CAUTELARES EN LA NUEVA LEY DE PATENTES

(ALCANCE Y CONTENIDO)

La Ley 11/1986, de 20 de marzo, de Patentes, creó un procedimiento, nuevo en nuestro derecho, tendente a asegurar la efectividad de las acciones judiciales que pueda emprender o haya emprendido quien se considere lesionado en sus derechos derivados de la propiedad de un invento con aplicaciones industriales, es decir, por quien considere que su invento resulta copiado y utilizado por un tercero.

Lo que las medidas cautelares pretenden es, en definitiva, asegurar al posible perjudicado por una copia que quien presuntamente le copia no obtendrá lucro alguno proveniente de la comercialización del producto y si lo comercializa debe asegurar económicamente el perjuicio que produzca al dañado presentando una fianza que se fija por tiempo de comercialización del producto copiado.

Las medidas cautelares que adopte el juez, no prejuzgan cuál será la resolución del pleito principal; pero se adoptan sobre indicios razonables de la existencia de copia (derivados de las pruebas practicadas en cada asunto planteado) y excluyen, en todo caso, la existencia de una explotación del producto por el demandado, de buena fe y anterior al derecho que confiere la patente al demandante.

Las medidas cautelares pueden consistir en:

— La cesación de los actos que violen el derecho del peticionario.

— La retención y depósito de los objetos producidos o importados con violación del derecho del demandante y de los medios exclusivamente destinados a tal producción.

— El afianzamiento de la eventual indemnización de daños y perjuicios.

— Las anotaciones registrales que procedan.

Eduardo López presentó, con notable éxito, los modelos más destacados en la Feria de Barcelona.

SPAMATIC

AFRONTA CON

OPTIMISMO

LA NUEVA

TEMPORADA

EDUARDO López ha querido empezar con fuerza la temporada convocando una presentación para operadores en Spamatic con el fin de mostrarles en vivo y en directo los principales modelos exhibidos en la Feria de Barcelona realizada en noviembre.

«Muchos operadores —explica Eduardo— no han podido ir a Cataluña por distintos motivos y hemos pretendido un poco ofrecerles lo mejor que hay para esta temporada para que pudieran conocerlo y al mismo tiempo invitarles a una copa. La idea —continúa— ha sido muy bien acogida y hemos recibido bastantes felicitaciones. A nosotros nos encantaría tener oportunidad de hacer una convocatoria en Spamatic todos los meses».

Eduardo López ve con optimismo el curso del Sector en los próximos meses. «En conjunto, en B volvemos a lo mismo de siempre, volvemos a encontrarnos con Recreativos Franco, cuyas nuevas máquinas, tanto la Super Bombo, como la pequeña, que aún no está homologada, están llamadas a dar el gran tron. Nosotros también he-



Eduardo López, acompañado por Jesús Lasa, de Mac, que asistió a esta presentación.



«El curso de Spamatic —afirma Eduardo López— se puede calificar de bueno porque se ve expansión».



«Una de las cosas más importantes es que haya en el Sector una profesionalidad que aumente más cada día, hasta llegar al 100%».

Elena López, hermana de Eduardo, contribuye también decisivamente en la marcha de Spamatic.

mos expuesto la Bingo Belle de Inder; que es otra gran máquina, la Super Bote de Sega Sonic, que también está a la altura de las anteriores, y la Clasic de Cirsa».

«En videojuegos —prosigue— hay buenos aparatos para poder introdu-



Además de representantes de fábricas de primera línea, como Mac, también estuvieron en Spomatic distribuidores competitivos, como los de la saga Carbonero.

cirlos en la calle. Son los nuevos modelos de Sega-Sonic, de Cirsa, de Rumatic, de Every y de Recreativos Real. Esta firma ha sido una de las que han sabido apuntarse los tantos del fútbol, que ha sido una fiebre y el auténtico catalizador del último boom del vídeo. Ahora está por ver lo que pasa con el baloncesto, cuyo juego tal vez no pegue tanto al ser más complicado. En pinball, por último, en Spomatic presentamos los de Mac, Sega-Sonic, Vífico y también los de Cirsa. El flipper ha bajado mucho su venta por culpa del tirón del vídeo. La disposición de tres máquinas por establecimiento de las que por lo menos una tiene que ser de tipo A, contemplada en el nuevo Reglamento y que tiene que hacerse efectiva a partir de primeros de año, ha facilitado la introducción de los videojuegos, que se irá incrementando en los próximos días.

«El mercado de máquinas A inter-



«El mercado de fabricación de máquinas A está más diversificado que el de máquinas B, casi monopolizado por Recreativos Franco y más con la adopción de medidas cautelares por el tema del comodín».



«También es necesario que desaparezca del Sector cualquier persona o motivo que sirva para tacharle de mafioso y oscuro».

preta Eduardo López—, en cuanto a su fabricación, es mucho más diversificado que el de máquinas B, que está casi monopolizado por Recreativos Franco y más con la decisión judicial de adoptar medidas cautelares en el pleito presentado por el tema del comodín».

Eduardo añade que para el negocio de las comerciales la situación se va animando y que, de aquí a fin de año, habrá un tironcillo. «El curso de Spomatic se puede calificar de bueno porque se ve expansión. No una fuga alocada hacia adelante aislada, sino un crecimiento sin sobresaltos. Va cayendo solo y constantemente. No hace falta hacer grandes historias. También estamos apoyando esta expansión basándonos en nuestro servicio técnico, organizando la venta de repuestos para que cualquier pieza que haga falta se pueda hallar en el stock o localizar con rapidez».

Entre los problemas pendientes, Eduardo señala que «lo más importante es que haya una Ley del Juego, que es la base de todo, y que exista una

En el acto se rifó una magnífica cesta. Entre otros invitados estuvieron José Luis Abril y Alberto Fernández, de Uniplay.





La convocatoria de Eduardo López fue un éxito notable. Julio Iglesias, de Rumatic, no faltó.

mayor profesionalidad en el Sector hasta alcanzar un 100% de profesionalización. También es necesario que desaparezca cualquier persona o motivo que sirva de base para que se tache al Sector de mafioso y oscuro. Que haya transparencia».

Por último destaca la necesidad de que «de una vez por todas se logre centrar el tema de precios para que no exista una guerra continua y se uniformen, imprimiendo una imagen de seriedad y honestidad, que es una cosa que va en beneficio de todos; el que vende más barato tampoco vende más y de donde se saca algo, luego falta».

Spamatic, como empresa comercial está asociada a Asedico: «Estuve en contacto con Nino y con Abelardo Mato y me expusieron que una persona como yo, con tantos años en el Recreativo, era necesario que me asociara. Yo creo que esta idea es buena y a través de Asedico se puede ir perfilando la seriedad y profesionalidad a las que me he referido».



«Asedico es fruto de una idea buena y necesaria».

LOS EXPOSITORES SALVARON LA IFERRISIBLE

FER 87 reunió durante los días 13, 14 y 15 de noviembre a la gran mayoría de los profesionales españoles del Recreativo en el Palacio Alfonso XII del Recinto Ferial de Barcelona. Fue una Feria comercial, un escaparate, sin pretensiones ni talla desde los puntos de vista técnico, asociativo o de relaciones con la Administración fuera de las puramente formales y de obligada cortesía. De este modo se dejó escapar una ocasión para la estabilización y desarrollo del Sector, limitándose el esfuerzo de los organizadores a la compra-venta y exhibición, aspectos que fueron brillantemente cubiertos, pero sin lograr ninguna repercusión social o de mejora de imagen.

Antes al contrario, cierta indisimulada avidez llegó a crear con frecuencia situaciones molestas entre los visitantes. Así ocurrió, por ejemplo, en la entrada de la Feria donde el control de entrada ejercido *manu militari* por una compañía privada de seguridad parecía querer garantizar por cualquier medio no la seguridad de nadie, sino el simple hecho de que se habían pagado las 2.000 pesetas del precio de la entrada al público. Y aun así, el paso no fue franqueado a todos por igual. Nuestra revista tiene que dejar constancia del hecho, más bufo que ofensivo, de la negativa del coordinador de la Feria, Daniel Sartó, a dejarnos introducir ejemplares de nuestra publicación en el recinto con el pretexto de que no eran horas de descarga, cuando

pocos minutos después él mismo fue saludado por dos redactores de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR mientras se afanaba, sudoroso y en funciones de mozo de cuerda, en arrastrar una carretilla para llevar ejemplares de «Máquina Recreativa». Claro que quizá lo hiciera por altruismo, puesto que la mencionada revista fue regalada a los exhibidores, quienes ya parecían haber cumplido en muchos casos al pagar las 2.000 pesetas del Catálogo Oficial de la Feria.

Ambiente y concurrencia, siempre desde una óptica puramente comercial, estuvieron a buen nivel como también lo estuvo el servicio y la infraestructura del propio Palacio. En muchos stands se hizo alarde de simpatía y de buen humor o se montaron atracciones y pequeñas fiestas que suplieron con la iniciativa personal de los empresarios el vacío que en ese plano había dejado la propia organización.

Para el anecdótico queda la visita de unos inspectores de aduanas que estuvieron aquí y allá viendo placas y tomando notas durante el último día mientras se hacían pasar, maletín en mano, por compradores, o el momento en que a Eduardo Morales le fue entregado por el propio Sartó el proyecto de FER 88 y aquél manifestó en voz alta su asombro al ver que ya estaba decidida su celebración en Barcelona: «¡Pero no iba a ser en Madrid! Si todavía no nos hemos reunido la Junta Directiva de FACOMARE para decidir nada.»



No sólo hubo espectáculo en los stands, también las chapuzas estuvieron presentes mientras se celebraba la feria.



El primer día de exposición el público brilló por su ausencia.



Como los Franco han declarado querer «limpiar» el Sector, la Organización de FER les quiso echar una mano.

Ante la ya histórica impunidad de sus actos, los Organizadores de FER 87 trataron a los menores como si fueran piojos o cabezas de ganado.

¡¡¡POBRES NIÑOS!!!



De la empresa que ha contratado FACOMARE para que haga su Feria existe la suficiente documentación para que nada de lo que hagan en beneficio de sus bolsillos nos pille de sorpresa, pero a los responsables de FACOMARE se les debía caer la cara de vergüenza ante el lamentable espectáculo que ofrecemos en estas fotografías que no son otra cosa que la constatación gráfica de lo que todos los visitantes de FER 87 pudieron ver in situ.

Como nadie pagaba el espacio dedicado a la GUARDERIA, los Organizadores pensaron que era mucho más fácil

A pesar del atropello, todavía nadie ha exigido responsabilidades, por lo que recomendamos a nuestros lectores que no lleven a sus hijos a la próxima feria de Barcelona, si es que finalmente se celebra.



tener a los niños como si fueran piojos o cabezas de ganado, antes que buscar una solución para ese problema que, inesperadamente, se les había planteado. De esta forma, los hijos de los socios de FACOMARÉ y los de cualquier visitante, pasaron unas cuantas horas de suplicio ante la indiferencia del Comité de Organización, más preocupado por cosas evidentemente más importantes y sin tiempo para temas con tan poca trascendencia... Sólo por esto el Comité de Ferias de FACOMARE debería presentar su dimisión, después de pedir públicamente perdón... Pero en FACOMARE se sigue deseando más la poltrona que la dignidad o la hombría.

Los únicos que no sintieron vergüenza ajena fueron los organizados

SUPEREXTRARREPUGNANT

Todos pagaron veinte mil pesetas por cubierto, todos coincidieron en juzgar como repugnante la cena que les pusieron, todos pensaban que seguramente aquel «atracó» debía tener algún fin benéfico, todos observaron las risitas de felicidad de los organizadores de aquel «esperpento», todos sufrieron cuando comprobaron que el señor Cugat podía morir en aquel escenario, todos buscaron inútilmente con la mirada al premiado de la noche, todos sintieron vergüenza ajena con un «caradura» metido a humorista que nos insultó a todos con sus burradas, todos coincidieron en que aquello

CAMBIANDO su apetito, ¡qué remedio!, por buen humor, el dirigente de una de las Asociaciones profesionales de nuestro Sector comentó tras la Cena de Gala de Fer 87: «Yo no comía así ni cuando era pobre».

Y desde luego tenía razón. Para muchos, más que una cena de gala fue un ayuno de gala porque su audacia o su sensatez no les permitió pasar de la resignada contemplación de un trozo de lubina rectangular, de corte industrial y congelado, cubier-

to por una bechamel que a los pocos minutos se quedó hecha un engrudo elástico en el plato. Como escolta a semejante desecho se presentaban dos langostinos rivalizando entre sí en la viveza de sus tonos verdes y azules y que, rechazada la idea del



res, a quienes parece complacer la idea de reírse de todo el Sector

E CENA DE GALA EN FER 87

era intolerable y que, de haberse producido en un restaurante cualquiera, habrían pedido el Libro de Reclamaciones, se hubieran marchado a la Comisaría más cercana... Cualquier cosa menos hacer lo que en realidad les pedía el cuerpo. Porque no se trataba de recuperar veinte mil pesetas, sino de dar a los organizadores las veinte mil hostias que se merecían por aquel abuso. Menos mal que todavía hay caballeros en nuestro Sector y quizás por eso todavía nadie ha prendido fuego a FACOMARE y continúan fiándose de las FERIAS y las CACAS DE GALA con las que algunos se ríen de todos nosotros.

suicidio, los más devolvieron intactos a la cocina, quizá con destino a las provisiones de FER 88.

Con un sorbete de menta y el picoteo del pan los comensales entretuvieron la espera hasta la llegada de dos láminas de ternera, esta vez de-

centemente preparada, que los organizadores tuvieron la feliz idea de continuar sirviendo con cava, único líquido que llegó durante la cena a las copas de las desconsoladas víctimas de semejante momento. Si uno se descuidaba, a la guarnición de los dos

folios de ternera, que consistía en media patata asada, un camarero le añadía sin previo aviso unas cucharadas de salsa de melocotón que recordaba sospechosamente a las posibles sobras de la mermelada del desayuno. Un postre no peor que el que





puede comprarse en cualquier quiosco de helados callejero y unas copas de licor barato, permutable por un whisky si uno se lo suplicaba un par de veces al camarero, dejaron ya el cuerpo listo para la parte espiritual de la Cena de Gala.

Consistió este segundo acto en unas palabras del presidente de FACOMARE, Enrique Curtichs, de cuya desafortunada redacción hay que pensar que él no tuvo la culpa y mediante las cuales hizo entrega del Trofeo Juan Paredes a José Ignacio Cases que, eso sí, estaba ausente. Y la Organización lo sabía con la suficiente antelación como para no hacer innecesario el ridículo del momento.

Para vergüenza del buen gusto un señor llamado Arévalo practicó a continuación el intrusismo en la profesión de humorista y fue alternando las groserías con las horteradas, las alusiones a los genitales y los insultos a los distintos líderes políticos del país, mientras más de una mesa empezaba a clarear porque había quien no podía atravesar por el bochorno de conceder un aplauso de cortesía a semejante espectáculo.

Y por fin llegamos al número fuer-

Lástima que no se pusiera el cable en el cuello y, en un descuido, estirara un poco...



... Como escolta a semejante desecho se presentaban dos langostinos rivalizando entre sí en la viveza de sus tonos verdes y azules...



... Unas cucharadas de salsa de melocotón que recordaba sospechosamente a las posibles sobras de la mermelada del desayuno...



te de la noche. Si todo un equipo de expertos se hubiera dedicado a escoger un nombre inoportuno por sus connotaciones con la mafia americana del juego para estar presente entre los industriales de nuestro país, no podría haber elegido mejor: Xavier Cugat. Pero el señor Cugat estuvo ahí con su orquesta. Demasiado mayor para dirigir verdaderamente a los músicos, se limitó a cumplir con el horario del compromiso estando sentado a las puertas del salón y poniéndose un rato delante de la orquesta mientras balanceaba mínimamente un brazo y las caderas. Por cierto, antes de subir al escenario tuvieron que ponerle oxígeno. Un buen fichaje..., sí señor.

Eso fue para la inmensa mayoría de los asistentes, salvo entusiasmos o intereses, la Cena de Gala. Claro que siempre queda el consuelo de que era casi regalado o de que su recaudación se destinará, como ha ocurrido en ocasiones semejantes, a fines benéficos. Aunque esta crónica no deben tomársela ustedes al pie de la letra, hay un par de cosas que saltan a la vista que son pura fantasía: de sobra sabemos que costó la miserable cantidad de veinte mil pesetas el cubierto y que este año no hubo fines benéficos... Lo que quizás no sepan ¡ASOMBRESE!, es que tampoco hubo beneficios, porque cuando se exigieron las cuentas la respuesta fue más o menos así: seis millones cobrados y seis millones gastados. ¡EL COLMO! Podrían haber contestado mucho mejor: SEIS MILLONES TIRADOS.

No se puede tomar el pelo a todo el Sector que acudió confiado a la cena de gala.



leyendo un texto que pasará a los anales del esperpento del automático, Curtichs agradeció el trabajo realizado en la organización de la cena.



Gracias por hacernos disfrutar de su compañía en la Feria de Barcelona, gracias por hacer disfrutar a los demás de nuestras creaciones en cualquier lugar.

INDUSTRIAS FALGAS, S.A.

Ctra. Figueres Roses, km. 37,400 - 17486 Castelló d'Empuries - Gerona - España. Tel. (972) 25 04 83 - Telex 57054 ADBA-E.

LOS
EXPOSITORES
FUERON

LOS VERDADEROS
PROTAGONISTAS

Los numerosos Expositores de FER'87 fueron, como en todas las ferias del mundo, los verdaderos protagonistas. Su inversión, entusiasmo, esfuerzo e imaginación, hicieron que la feria de FACOMARE brillara al menos en este punto. Como muestra de nuestro profundo reconocimiento, en TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR no hemos escatimado ni dinero, ni personas, ni trabajo para ofrecerles las siguientes páginas.



NO LO PIENSE MAS...

Coaresa no es una comercial más, Coaresa es una empresa que a través de sus tres años de existencia ha desarrollado una labor de asesoramiento y atenciones técnicas al pequeño y al mediano operador.

**Cía. Andaluza del Recreativo, S.A.
C.O.A.R.E.S.A.**

- Venta de Máquinas Recreativas A y B.
- Venta de Accesorios.
- Asistencia Técnica Post-Venta.
- Asesoramientos Burocráticos Junta de Andalucía.

Coronel Yagüe, 13 (Cerro del Aguila). 41006 SEVILLA.
Teléf. (954) 633239.

A. G. ELECTRONICS

Un vídeo sobresaliente



Esta empresa enclavada en Albufera, Alicante, está especializada en la fabricación de máquinas de video-juegos.

El modelo que presenta es el Mix GZ. "una máquina preparada para cualquier tipo de juego de la faceta deportiva", según explica Antonio Gómez.

"La Mix GZ ha demostrado ser un video-juego sobresaliente. Es un modelo standar de gran versatilidad que puede adaptarse en el mismo establecimiento donde esté situada sin utilizar herramientas, ni tocar la botonera o la pantalla."

"Además destaca por tener un precio muy ajustado y competitivo", prosigue el señor Gómez, "el vídeo imprime una demanda mayor

cada día, en función del retroceso del pinball."

"Ahora —continúa— el Recreativo sale de un impasse, de una situación un tanto fría que empieza a reactivarse."

A. G. ELECTRONICS ha descartado de su producción la máquina B. "A esta conclusión llegamos después de realizar algún intento. Esta faceta del Recreativo está acaparada por las grandes empresas fabricantes, los pequeños tenemos que limitarnos al resto del mercado". Una filosofía empresarial que A.G. tiene clara y que lleva a cabo volcándose en el capítulo de vídeo, a través de un nuevo modelo pensado para el operador, por su simplicidad y gama de versiones.



A.G. Electronics presenta un vídeo-juego MIX GZ, «un modelo standar de gran versatilidad», según Antonio Gómez.

Veccoat, S.A.

PASEO
Sta MARIA DE
LA CABEZA

OIGA, ES
AQUI DONDE
NINO?

48 BOBINAS
153 GOMAS
75 ...

PUES NO LO SE.
YO VENGO A POR
EL CUPONAZO

?

YA

YO SE JUGAR
AL FUTBOLIN

Veccoat, S.A.

DISTRIBUIMOS LAS MARCAS MAS RELEVANTES ● PROYECTAMOS SUS INSTALACIONES EN BASE
LAS MAQUINAS MAS RENTABLES ● ESPECIALISTAS EN MAQUINAS RECREATIVAS, PIN-BALLS,
UTBOLINES ● SERVICIO DE MANTENIMIENTO POSTVENTA ● ASESORIA JURIDICA AL SECTOR

PASEO SANTA MARIA DE LA CABEZA, 75. TELEFONO (91) 473 43 85. 28045 MADRID

ARFYC, S. A.

Máquinas para divertir al usuario

Ramón Jovani es el director general de ARFYC y de la comercial CRASA que contó con su propio stand en la Feria, distinguiéndose la vinculación de ambas marcas en el común logotipo de la A.

"Nosotros presentamos dos máquinas nuevas, además de la continuidad en lo que ya veníamos haciendo —afirma Jovani— que es, creo yo, bien conocido. Las dos novedades que traemos tienen algo que no hacen otros fabricantes: funcionan con 10 pesetas".

—¿No es una contradicción bajar el precio de la partida cuando la tendencia general apunta justamente a lo contrario?

—Entendemos que lo que una máquina debe ofrecer a quien se acerque a ella es sobre todo entretenimiento antes que la posibilidad de ganar dinero, aunque ésta también exista por supuesto, pero lo importante es que jugar sea pasarlo bien. Claro que es una opción del propio cliente, porque si lo prefiere también puede jugar a 25 pesetas. Se trata de los modelos Arfyc Game 7 1/2, que se presenta en mobiliaje de madera convencional y del Arfyc 10 que es una máquina mediana.

—¿Han afectado a su empresa los últimos problemas surgidos en torno a las imitaciones?

—Creo que cada fabricante debe defender sus derechos, y me parece que entonces es lógico recurrir a los tribunales. Eso es lo que haríamos nosotros si se nos acusase de haber copiado. ARFYC tiene una línea y una iniciativa propia y lucharemos por ellas si es que



se hace necesario en algún momento.

—¿Qué papel juega CRASA con respecto a ARFYC?

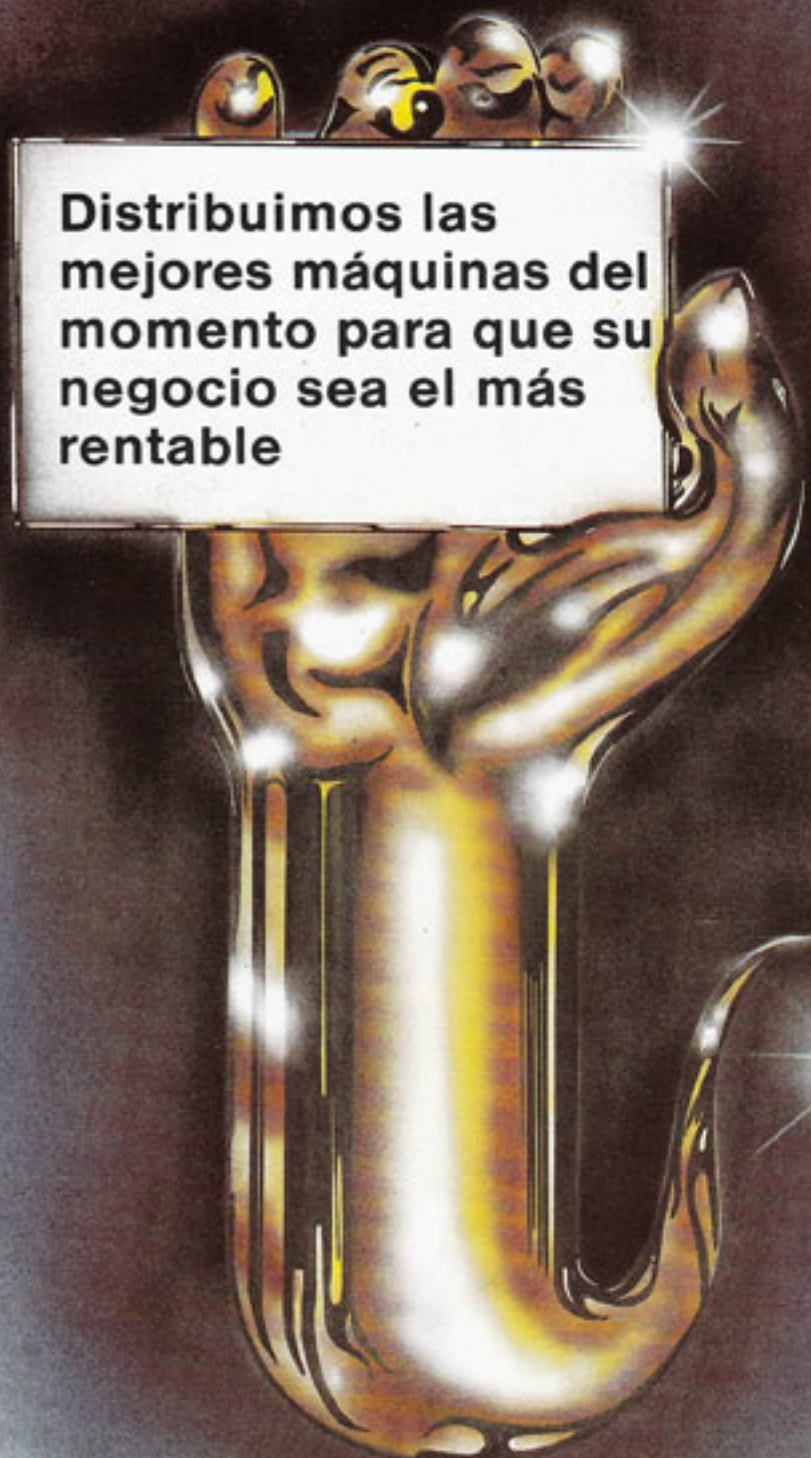
—CRASA es una comercial recreativa dedicada a la venta de los productos de ARFYC y también de los de cualquier otra marca. La

gama de ARFYC es muy amplia, pero la labor de una comercial puede serlo aún más.

Arfyc Game 7 1/2 y Arfyc 10 son los dos nuevos modelos B, cuya particularidad es que juegan también con 10 pesetas.

¡ALTO!

No decida todavía

A large, stylized, metallic hand, possibly made of gold or polished metal, is shown holding a rectangular sign. The hand is positioned vertically, with the fingers curled around the sign. The sign contains text. The background is a dark, textured gradient. There are several bright, starburst light effects scattered around the hand and sign.

**Distribuimos las
mejores máquinas del
momento para que su
negocio sea el más
rentable**

Spa-Matic s. a.

EXPOSICION Y VENTA DE
MÁQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR

C/. Calesas, 17 28026 Madrid

☎ 476 43 88 476 44 62

AUTOMATIC

De ayer en mañana

La firma AUTOMATIC está especializada en máquinas de vending. Cuenta en su fondo de producción y distribución con una gama nueva de máquinas expendedoras de tabaco con prestaciones como la aceptación de hasta ocho tipos de monedas y un cuadro completísimo de datos contables, en el que se puede llegar a registrar hasta el número de veces que se ha solicitado la marca correspondiente a una columna que se ha quedado desprovista de sus cajetillas correspondientes. También tiene máquinas expendedoras de bebidas frías, de café y de productos sólidos, calentados por medio de microondas, para instalar entre otros locales, en salones recreativos que están aumentando mucho su demanda en este sentido.

AUTOMATIC es importadora exclusiva para España además de las máquinas de café, La Pavoni con sistemas de vending, o manual.

La principal novedad de AUTOMATIC es el tocadiscos **Una Vez Mas**, reproducción exacta de los que se fabricaron para accionar con monedas en los bares durante los años 40. La idea de fabricar este modelo surgió de la oferta realizada por un cliente a AUTOMATIC, que disponía del aparato original que ha dado pie a la reproducción. A la firma Wurlitzer de la RFA le gustó la idea y puso manos a la obra, manteniendo su estructura exterior con tecnología actual. El resultado es una máquina de discos entrañable que se suministra incluso con una colección de temas de la época, que ha tenido un éxito increíble en Estados Unidos según sus promotores.

El **Una Vez Mas** es, sin lugar a dudas, el modelo del año del automático. Al-



go que hay que agradecer a AUTOMATIC, al señor que tuvo el gusto y la gentileza de facilitar su prototipo y a la acreditada firma Wurlitzer, por recordar este jukebox de los viejos años 40. AUTOMATIC también tiene en exclusiva para España el moderno SL 800 de esta firma alemana para quienes no amen tanto el ayer. Un ayer que también puede convertirse en mañana, como hemos comprobado.

Una Vez Más es el modelo más atractivo de esta empresa para la actual temporada. Un jukebox reproducido con nueva tecnología por Wurlitzer.

ANDRA S.A.



DOBLE o MITAD
JUEGO CON COMODIN CUBIERTO

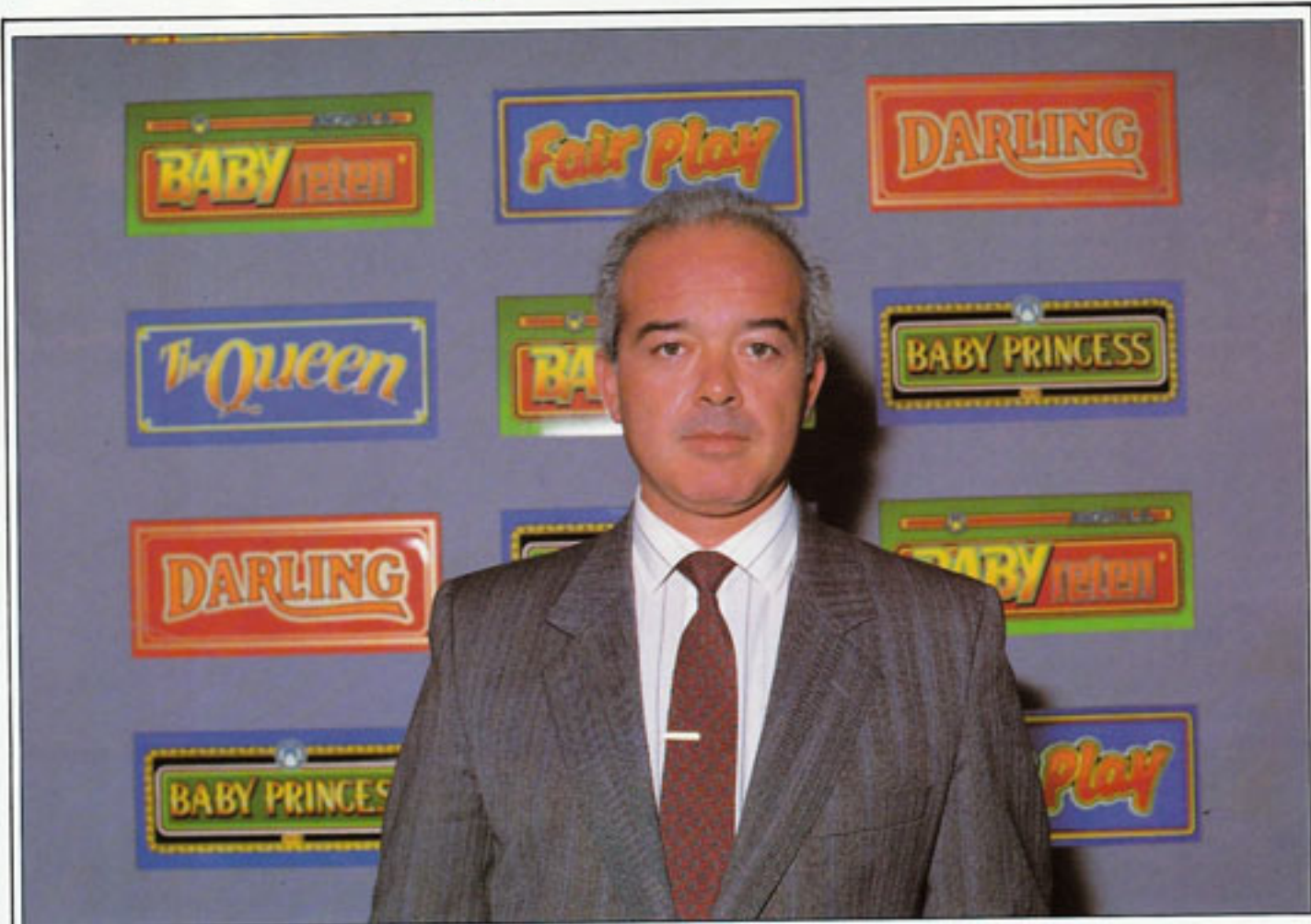


Carretera del Medio, 75
HOSPITALET DE LLOBREGAT (BARCELONA)

Tel. (93) 336 65 82
Telex 97029 ANDRA E

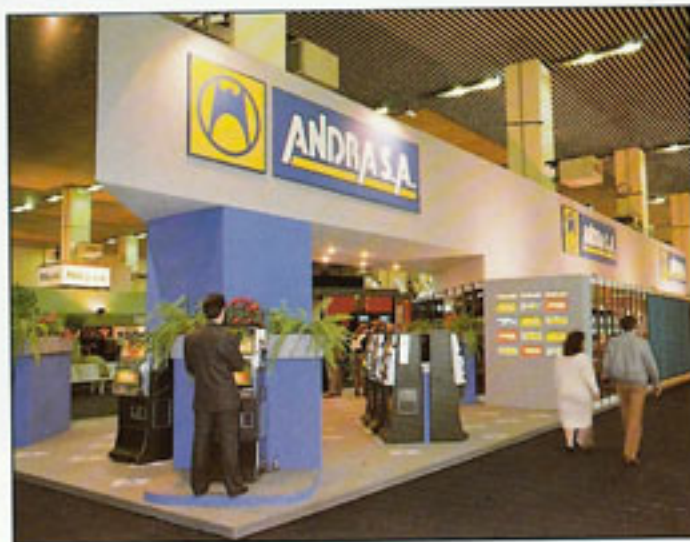
ANDRA, S.A.

Hacia el inicio de una nueva generación



Enrique Curtichs fue, dada su representatividad institucional en el Sector, uno de los hombres más atareados de la Feria. Sin embargo, era al mismo tiempo un expositor que al frente de su firma y de su stand se enorgullecía de sus logros y de los premios recibidos por sus aparatos:

—La **Baby Reten** es una máquina con la que quizá se pueda iniciar una nueva generación, no porque sea más bonita ni más fea, sino porque de alguna forma en los tres meses durante los que ya ha sido probada ha



La **Baby Retén** es la novedad de Andra. «Una máquina capaz de dar el golpe de timón», asegura Curtichs.

demostrado capacidad para dar un golpe de timón en un mercado cuya tendencia es que todas las máquinas acaben pareciéndose a las que han llevado la iniciativa, por no decir que acaban siendo iguales a ellas. Eso había que cambiarlo y es lo que hemos intentado.

—Todavía les queda a ustedes el largo “examen” de la explotación, porque los triunfos en nuestro Sector tienen que serlo a medio o largo plazo sin que a veces se logre consolidar un brillante principio.

—Bueno, la explotación

no la hacemos en ANDRA; en ANDRA no explotamos nada si no es a nosotros mismos. Claro que la máquina tiene un futuro por delante y no hemos dejado de esforzarnos ni de investigar. Tenemos previsto para este mismo concepto de máquina una segunda versión que podría llevar atractivos adicionales, y sobre todo la consideración de que a corto plazo pueden estar aquí las máquinas progresivas, interconexas. Esto es nuevo y hay que trabajar sobre los sistemas de jack pot, sobre el número de máquinas a utilizar, sobre las ubicaciones y sobre un montón de cosas frente a las que nadie tiene ni idea, y se pasa de listo quien diga que sí, porque no es lo mismo un casino que un salón recreativo y ni siquiera da igual un salón en Londres o Estados Unidos que en España. En resumen, que tenemos una labor muy bonita y también compleja a partir de este mismo momento y eso al margen de que la Baby Reten sea como es un magnífico aparato.

—Es obligado, aunque reconocemos que demasiado apresurado, recoger una opinión suya, presidente de FACOMARE y fabricante de primera línea, sobre el auto judicial en torno al asunto FRANCO-CIRSA.

—Se trata precisamente de un auto y a un auto, que no es una sentencia, no hay que darle más importancia que la que justamente le corresponde. Yo diría, después de lamentar que se haya llegado hasta esto, que ahora es un problema respecto a esas dos empresas y no pasa más. La implicación que pueda tener fuera de la relación entre ambos es algo que efectivamente habrá que estudiar más detenidamente en los días que vienen.





«Tenemos una labor muy bonita y compleja a partir de este mismo momento».

COMAVI

Exclusivamente vídeo



COMAVI, S.A. es una de las empresas especializadas y punteras en el tema del vídeo de batalla. Tan especializadas que sólo se dedica a esta faceta del Recreativo actualmente.

Eva Lozano entiende que el vídeo-juego está en un momento de mucho tirón. *"Esto se traduce también en que cada día hay más fabricantes y más competencia".* Y dentro de la competencia no olvida la de tipo desleal, introducida por quienes acuden al mercado negro: *"Hay gente que se arriesga a comprar placas clandestinas. No es justo. Luego tienen problemas y no debería haber nadie que les solucionara la papeleta. Nosotros —continúa— sólo tenemos placas nacionales".*

COMAVI, que posee el **Video Selection** y el **Inyección**, esta temporada introduce dos prototipos, uno lacado en negro y otro en blanco, con placas intercambiables para darles acceso a todos los juegos que sean novedad.

COMAVI cuenta con una sólida infraestructura técnica y con un mercado en óptima situación en cuanto a la oferta de este tipo de juegos. Se puede decir que lo tiene todo.



«El vídeo-juego está en un gran momento, pero eso significa también que cada día hay más competencia y las empresas deben superar sus modelos constantemente.»

EN LA DE LA HUELLA HISTORIA

AZKOYEN INDUSTRIAL, S. A.
C/da. San Silvestre, s/n
31001 PERALTA (NAVARRA)
Tfno. (948) 75 00 50
Apartado de Correos 2 y 25
Telex 37799 AZKO E



BCN INTERNACIONAL

Noventa por ciento de capacidad técnica para el sector



BCN es una empresa dedicada a la fabricación e importación de placas de vídeo, fuentes de alimentación, monitores y elementos electrónicos y mecánicos y accesorios. En su catálogo destacan las fuentes de alimentación SWN-7S y SWN-10S. Juan Manjón es consejero de esta empresa enclavada en Hospitalet.

«Llevamos con el Recreativo desde hace 4 años, cuando se produjo su despegue en el mercado nacional. Prácticamente sólo el 10 por ciento de nuestra producción electrónica va a otros sectores distintos a éste, el 90 por ciento restante lo componen nuestras placas de vídeo-juegos y demás ele-



«El Recreativo —señala Juan Manjón— exige una respuesta de profesionalidad y seriedad como garantía de compromiso y previsión».

mentos que producimos, importamos y distribuimos en toda España».

El señor Manjón piensa que el mercado negro de placas origina una situación enrarecida. *«En Barcelona han estado los coreanos ofreciendo placas ilegales, eso a los que importamos con licencias legales nos perjudica, lógicamente. Por otra parte cada día nacen nuevas empresas de este tipo, hay mucha competencia y hay gente a la que sólo le importa, lo que pueda vender a corto plazo. Falta clarificación. Pero frente a todo esto sólo cabe una respuesta de profesionalidad y seriedad como garantía de compromiso y previsión».*

Divertirse al aire libre

"Si empezamos por los billares americanos —dice José Miguel Letamendi que ocupa la dirección general de la marca— hemos expuesto en la Feria un modelo con cinco variantes y diferentes acabados que está pensado para jugar a la intemperie, en piscinas o terrazas, porque está hecho con materiales hidrófugos. Naturalmente también tenemos los billares de carambolas, el Pirineos o el Regenta, este último de mayor tamaño y una mesa de competición de gran calidad que se fabrica con materiales importados".

—¿Su firma ofrece asimismo los accesorios para los juegos que presenta?.

—Sí, todo tipo de accesorios: tacos, bolas, pelotas de pin-pon, contadores, raquetas, tizas... muchos de ellos los fabricamos nosotros mismos con lo cual abar-

tamos notablemente los costes. Contamos con carpintería propia, taller mecánico y todo lo necesario para hacer productos deportivos. Por eso también ofrecemos futbolines o mesas de aire, por ejemplo.

En el stand de BILLARES SAM una mesa de billar americano de reducidas dimensiones llamaba poderosamente la atención de los visitantes. Es un producto —añade nuestro interlocutor— de la división de juguetes de nuestra empresa. Se llama **Sobremesa** y se da la paradoja de que algo tan doméstico como esto está gustando mucho a visitantes profesionales que tienen su atención puesta en la industria.»

«Estos productos se exportan a varios puntos de Europa, especialmente a Portugal.»





José Miguel Letamendi, director general de Billares Sam, presenta como principal novedad una mesa con cinco variantes pensada para jugar a la intemperie.

El billar SUPERLEAGUE es el juego favorito de España. Tanto operadores, como hoteleros, propietarios de bares y jugadores coinciden en apreciar su excepcional calidad.

Y no se trata sólo de la excelente fiabilidad de las mesas, sino del ilimitado apoyo de SUPERLEAGUE en todo el país. Nuestro departamento post-venta asegura un rápido suministro de

todo lo necesario para mantener el juego en explotación incluyendo la entrega inmediata de repuestos y accesorios, así como un servicio total.

Desde el mismo día en que usted instale una mesa SUPERLEAGUE, se beneficiará del más alto grado de apoyo por parte de un fabricante que se pueda encontrar en España.

Nacional (93) 7113552,
Internacional (343) 7113552, Fax no 7114455

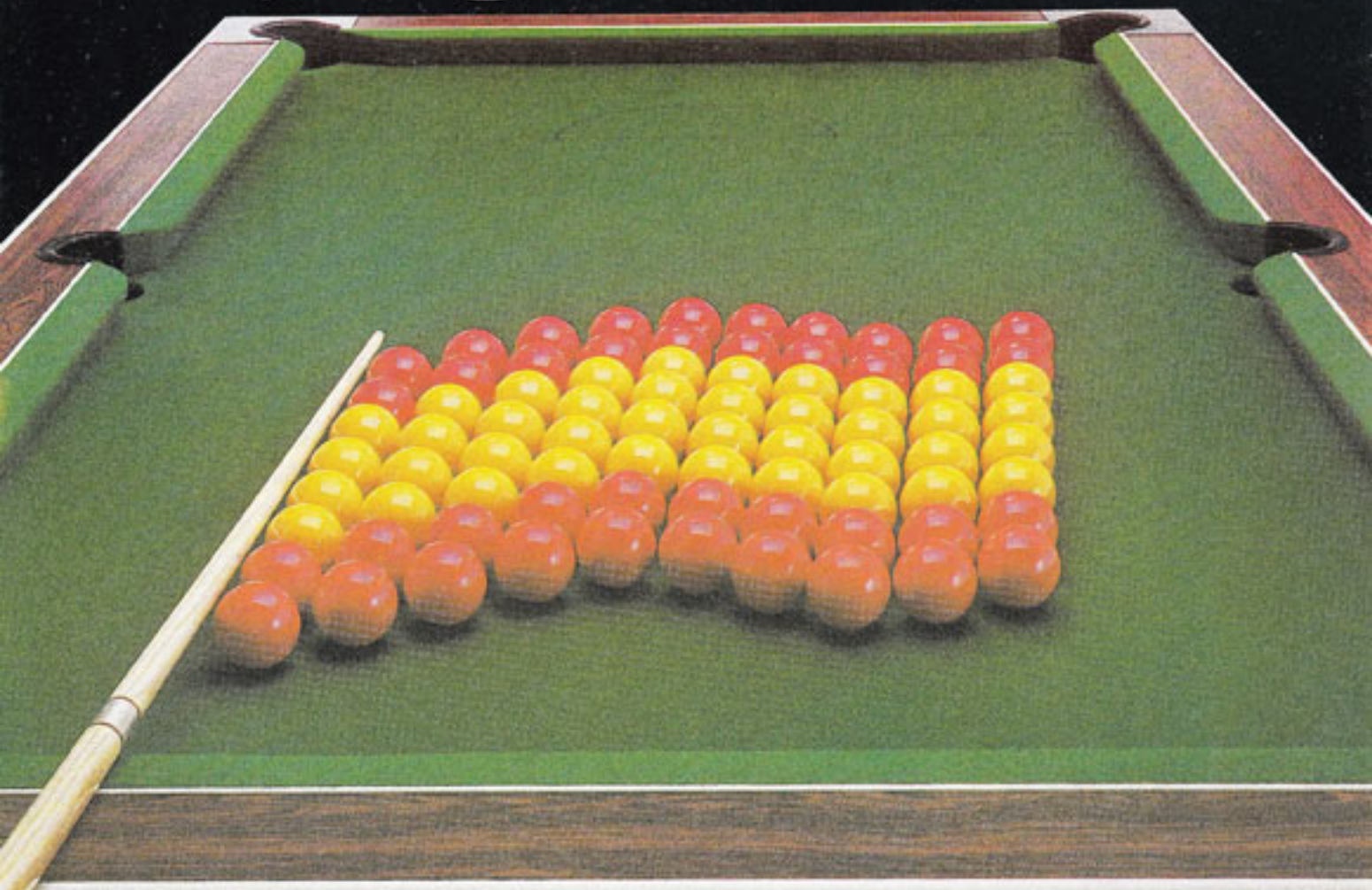


H · G · M

HGM S.A., Mila y Fontanals 147-149,
08205 Sabadell, Barcelona, España



El juego de España



CROUZET, S.A.

Una experiencia de 18 años al servicio del Sector

Andrés Solé es el delegado para Cataluña de la firma y nos explica que es lo que ésta produce y expone: *"Son componentes para la industria y, como es lógico, dentro de la industria realizamos una oferta muy específica, pero al mismo tiempo muy amplia para el Recreativo. Por citar algunas de estas cosas mencionaré los motores hopper, los microrruptores para selectores y los microrruptores para pulsadores, así como los motores paso a paso para los rodillos de las máquinas B."*

—¿Quiénes son sus clientes en este ramo?

«—Trabajamos prácticamente con todos los fabricantes de máquinas A y B, y por supuesto con las más importantes como son FRANCO, CIRSA, IN DER... la relación sería muy grande. Tenga en cuenta que ya hemos cumplido los 18 años de relación con el Recreativo.»

—¿Qué novedades ha fabricado CROUZET recientemente?

«—Los motores de corriente continua de una gran potencia y de pequeño tamaño, la serie 82-700, y unos ventiladores de 120 por 120 y de 80 por 80. Por otra parte, todos o casi todos los profesionales saben que es y que es lo que hace nuestra empresa porque los productos se mantienen, aunque naturalmente se renuevan y mejoran constantemente. Podemos decir que hay componentes que surgen con una nueva generación cada seis meses para seguir la dinámica del Sector. Por lo tanto aunque sean los mismos de antes por su función, son nuevos por su fabricación.»



«Hay componentes que surgen con una nueva generación cada seis meses para seguir la dinámica del Sector.»

CLIKER'S, S. A.

Salto adelante en la exportación



Xabier Bel Planas, director comercial y de marketing de esta empresa que tiene a gala la garantía del nivel europeo de todos sus productos, nos comenta su presencia en la feria: "Solamente presentamos en la Feria de Barcelona, como novedad quiero decir, un pulsador para máquina de vídeo, no luminoso, cuya diferencia con los otros pulsadores que hay en el mercado estriba en que los contactos van remachados y son de

oro. Es un pulsador que se puede llamar eterno".

CLIKER'S dedica un 30 ó 35 por ciento de su esfuerzo industrial a la exportación, área en la que precisamente es un experto Xavier Bel y que, en consecuencia, tiene perfecto derecho a enorgullecerse personalmente al comprobar las numerosas visitas de profesionales extranjeros realizadas a su stand: "Estamos vendiendo

en diversos puntos de Europa, también en los Estados Unidos, y ahora empezamos a hacerlo en Australia. Esto supone un doble compromiso, primero por la propia calidad de los componentes que ofrecemos que tienen que pasar unos controles de nivel muy alto, y después porque exige una labor de contactos personales en la que nuestra empresa pone un cuidado especial".

—En ciertas áreas industriales de la Comunidad

Europea parece estar registrándose una tendencia a la fabricación integral, prescindiendo de las industrias auxiliares. ¿Existe un peligro para ustedes por esta línea?

«—Es un riesgo que, si verdaderamente existe, debemos asumir y superar. ¿Cómo?, pues ofreciendo calidad e innovación, tanta que les quitemos la tentación de hacérselo ellos todo. En CLIKER'S precisamente



damos un servicio personalizado que pienso que es muy importante y que permite entender a cada cliente hasta qué medida puede mejorar su rendimiento usando nuestros productos.»

—¿Cuál es el problema que está en el núcleo de sus preocupaciones?

—«Como profesionales tenemos muchas preocupaciones y muchas ocupaciones. Este es un sector tan di-

námico que solamente para estar al día hace falta mantenerse en forma, en muy buena forma, industrialmente hablando. Pero yo siempre he dicho que nuestra batalla particular se centra en evitar que los ladrones saquen fruto de las máquinas de juego utilizando medios fraudulentos. Es absurdo preguntarme, como alguien ha hecho, si vamos nosotros por delante de los ladrones o los ladrones por

delante de nosotros, porque se comprende que la iniciativa es de ellos y a nosotros lo que nos corresponde es hacer la mejor defensa. Tenemos que dar las máximas garantías al destinatario final del producto que es el operador.»

«Otro problema, digamos de orden interno, es el hecho de que Juan Antonio Corvalán es el hombre más imitado en el mundo del Recreativo.»

¿....?

—«Sí, porque sólo Juan Antonio Corvalán hace tantas suspensiones como se hacen en este Sector, parece una verdadera especialidad. Eso obliga a diversificar el riesgo, tanto en lo relativo a la clientela como al producto. Por ejemplo ahora, y es también una novedad a citar, estamos haciendo un hopper pequeño para monedas de 100 pesetas que hasta la fecha era un monopolio de otra firma.»

Cliker's ha lanzado sus productos auxiliares del Recreativo desde España hasta diversos puntos de Europa, USA y Australia.

Fútbol-Vídeo Real

Un aparato diseñado para disfrutar del juego y su rentabilidad



Seguimos fabricando porque sólo se ven las máquinas rentables.

- Cambio de precio jugada.
- Cambio de tiempo por moneda.
- Construcción fuerte y duradera.
- Bajo coste de mantenimiento.

RECREATIVOS REAL, S. A. Alejandro Sánchez, 66.
28019 MADRID. Tel. 260 74 39

La mayor mesa de billar conocida



La empresa que hoy regenta José Oriol Escardibul fue fundada por su abuelo que entonces se dedicaba al arreglo de las bolas de marfil utilizadas en el juego de billar. La extensión del negocio se fue realizando a través de la saga familiar y hoy día la firma fabrica todo o casi todo lo relacionado con su área. "Hacemos —explica Escardibul— tanto mesas típicas de billar francés como las americanas, tan de moda ahora, y también los modelos ingleses. Asimismo fabricamos futbolines, mesas de pin-pong y artículos de juego en general".

—Lo más novedoso parece ser la mesa de billar inglés, que es enorme para lo que estamos acostumbrados a ver.

—Tiene doce pies por seis, unos 3,60 metros de largo que es lo que impresiona a primera vista. Es el billar donde juegan los campeonatos los británicos y en Barcelona solamente hay tres mesas de estas características o parecidas, una de ellas hecha por nosotros y otras dos importadas. A pesar del auge de los juegos electrónicos yo creo que estos son perfectamente compatibles en el gusto popular. En muchos países están arraigándose, en algunos tan impresionables como en China o Singapur y en otros más parecidos a nosotros.

Los materiales utilizados son de primera calidad, el paño inglés y las bolas belgas, y la producción es sumamente esmerada al no trabajarse en series superiores a dos unidades.



José Oriol Escardibul ha proseguido una faceta del Recreativo iniciada por su abuelo, situándose al frente de una empresa con solera.

Para clientes fieles



COMELTRO se dedica exclusivamente a la fabricación de video-juegos, presentando este año el modelo Super-Kit.

Super-kit es un multi-juego con disponibilidad de placas y grandes ventajas técnicas.

Jordi Aguila piensa que el mercado del vídeo está funcionando muy bien. "La prueba es que todo el mundo lo tiene. Nosotros cuando hace cinco años em-

pezamos a fabricar sólo vídeos nos dijeron que estábamos locos. Entonces sólo había 2 ó 3 fabricantes, el resto se dedicaba a la máquina B. Ahora en B quedan pocos y sólo dos funcionan y los demás fabricantes incluyen el vídeo."

"Hay mucha competencia y mucha desleal —señala Jordi Aguila—; hay gente que vende por debajo de los precios de costo. Algunos están vendiendo muebles a 29.000 pesetas, por debajo

del valor de fabricación. Frente a esta situación nuestros clientes son fieles, serios y responsables, que son los que buscan marca. Imagen de empresa significa prestigio y la garantía de no dejar al cliente en la calle. Anunciar muebles a 29.000 pesetas es lo mismo que decir: Liquidación por cierre. Un mueble no pasa de moda, ¿porqué ofrecerlo a ese precio?, ni siquiera se puede decir que sea por desesperación. Eso significa

que alguien se va a quedar sin cobrar."

COMELTRO tiene previsto homologar un mueble tipo pinball. "Nosotros nos renovamos constantemente en temas de placas de juego, tanto de importación, como nacionales."

El vídeo —añade Jordi Aguila— por solidez y futuro, al igual que los caballitos infantiles, no morirá nunca. El éxito está en ser fiel a un producto. El tiempo nos está dando la razón."

«El vídeo-juego —asegura Jordi Aguila— al igual que los caballitos infantiles, no morirá nunca.»

erios y responsables



El motor de la rueda

CIRSA continúa realizando las más importantes innovaciones e inversiones en el Recreativo. La campaña 87/88 se ha preparado minuciosamente con el lanzamiento de nuevos modelos punteros en los tres tipos de máquinas.

En vídeo, CIRSA dispone de una serie de grandes aparatos: La Moto de lujo de Sega-Japón, **Super Hang-On**, que distribuye en exclusiva para España. Este modelo, valorado sobre el millón de pesetas, además de otros efectos especiales que originan una inimitable sensación de realismo, como sus dos altavoces estereofónicos, posee también un mando para introducir el turbo, que dispara su velocidad. La **Hang-On** se distribuye también en la versión normal (650.000 ptas.). Santiago Librán explica que este aparato de Sega se está montando en series limitadas y cortas. Otro gran vídeo es el **After Burner**, igualmente realizado en dos versiones.

"El After Burner es una nave de ataque con los mejores efectos incorporados hasta ahora en nuestro mercado; unos efectos muy apreciables por la sensación de oído y tacto que transmiten".

El mismo Librán interpreta que estos vídeo-juegos están especialmente diseñados para pubs y salones. *"Son aparatos de élite en sus versiones más desarrolladas; vídeos muy caros, pero muy recaudadores. Son muy llamativos y muy difíciles, lo que les convierten en tremendamente atractivos".*

"CIRSA —señala Librán— presenta una gama A completísima esta temporada. Nuestras máquinas, sobre todo de vídeo, son im-



de la fortuna



Manuel Lao presenta la nueva B, Fortuna, que se convierte en la vedette de Cirsa.



prescindibles en todos los salones. Para bares tenemos también otro modelo muy interesante y supercompetitivo: el **Laser**. Es un mueble modular económico (160.000 ptas.) para todas las opciones de diferentes placas, con botonería adaptable a los distintos tipos de juegos y para uno o dos ju-

gadores. Está realizado totalmente con mangueras universales, puede introducirse el cabezal para más realce y también puede incorporarse volante, acelerador y freno. El **Laser** es un aparato que lo tiene todo y que permite facilidad y posibilidad de amortización. Es un video-juego que superó al

PopCorn, introduciendo la tendencia cada día más marcada de que jueguen dos jugadores, uno contra otro. Ahora hay que mimar al video porque va a tener un despegue como nunca, va a ser un bombazo".

CIRSA en pinball lanza su **Pin-Bot** y continúa con **Mephisto**. "El **Pin-Bot** es un

modelo de la serie Williams en exclusiva y bajo licencia, montado por **STARGAME**, con la característica de que este hecho (su montaje) ha logrado abaratar el modelo, rebajando su precio de venta de las casi 500.000 a 375.000 ptas."

La novedad-novedad CIRSA 87/88 se llama **For-**



tuna y es una B recién salida de fábrica que como dato más importante incorpora al juego una ruleta. Esta nueva B dispone de doble/nada, retención y turbo; posee 3 displays, dos en relación al plan de ganancias y el de abajo como comodín que posibilita accionar la ruleta. Tam-

bién lleva un juego de 3 estrellas de creciente intensidad de tono que ofrece más posibilidades de obtener un jack-pot en relación a las monedas introducidas inicialmente por el jugador. La **Fortuna** es ya algo más que un simple modelo, es la vedette CIRSA.

El grupo Lao cuenta



también con un **Clasic**, que es la versión actualizada de la **Mini Spuer Fruit**, con doble/nada, retención y turbo y la **Club** multimonedada presentada recientemente.

La gama C ha sido totalmente renovada. Estas máquinas salen de fábrica preparadas para cumplir seis

legislaciones de diferentes países como USA, RFA, Yugoslavia, Portugal, Austria y España. El modelo **200** se presenta en tres tamaños de muebles para facilitar su ubicación acorde con las instalaciones de cada casino. "CIRSA —explica el señor Truque— ha eliminado su símbolo de estas

La nueva y completa gama de modelos Cirsa 87/88 ha recabado la atención de todos, incluyendo la de Ignacio Cases, acompañado por Juan Lao.

HANTAREX[®]

Electronic Equipment Manufacturer



MTC 9000

NEW TECHNOLOGY
el monitor a color
más vendido en Europa

Fuente de Alimentación US-250, 10 Amp.
Fuente de Alimentación US-300, 15 Amp.



HANTAREX IBERICA, S.A.

Aragón, 210, 1º 1ª - Tel. 323 29 41*

Telex 98017 (telefax 2538163)

08011 Barcelona (España)

máquinas, para introducir una simbología universal, basada en el 7, bar, cereza. Asimismo para facilitar su mantenimiento, todos los sistemas internos son modulares e intercambiables". CIRSA homologó 16 modelos C, de los que ha presentado 6. Un 40 por ciento de su producción en esta gama, va a exportación, dedicándose también una buena parte del 60 por ciento restante a Portugal. De esta manera CIRSA ha colocado máquinas C en la RFA, Montecarlo, Austria, Yugoslavia y otros países. Todas estas máquinas pueden conectarse por medio de una impresora a un centro de control informatizado, donde se registran todas las operaciones. En esta gama se incluye el modelo S 243 L, interconexión con límite a premio de 3 millones. Otros modelos son la CIRSA 100, por video, la 50 y 25.

Cierra el escaparate de las novedades de este grupo empresarial el modelo infantil Space Comander, cuyo acabado se ha perfeccionado desde que fue presentado en octubre en toda España, con la colocación de cristales en cabina, lacado, etc. "Además —apunta Santiago Librán— dispone de una capa de protección al fuego".

CIRSA tiene preparados otros modelos infantiles que presentará en breve tiempo, tipo moto y coche.



Azar es tema de interés para el grupo Cirsa. En este número se ofrecía la primicia en exclusiva sobre las medidas cautelares en el pleito presentado por R. F.

La originalidad en el vídeo



«El vídeo es una máquina
más ágil que el pinball y con
mayores facilidades de
renovación.»

Los hermanos Valero, José, Salvador y Jorge, han llegado al mundo de los video-juegos hace dos años y hoy exponen, tal como nos explica el propio Salvador como director comercial de la empresa "una novedad bastante importante que ha tenido mucho éxito, que consiste en un sistema rotatorio que cambia la posición del tubo de modo que el operador no tenga que manipular nada, ni desconectar cables ni realizar ninguna otra función de este tipo. Añadimos a eso un test en el propio vídeo que facilita al mecánico la tensión de cada placa. Aparte de eso tenemos los detalles que ya son norma en nuestro servicio tales como un desmagnetizador, un pulsador de servicio, un pulsador con un potenciómetro que se utiliza para no tener que mover el vídeo cuando se quiere aflojar éste o poner más volumen en la placa."

COVIELSA se especializa en vídeos, máquina que les parece más ágil en sí misma que el pinball y con mayores facilidades de renovación debido al cambio de placas que permite la nueva reglamentación. En su stand aparecían los modelos Many Games, Video Competition, Video Competition GT, y Moto Competition y First Games, que es la del sistema de pantalla móvil.

Aunque COVIELSA manifiesta a través de sus responsables no tener problemas especiales con la Administración en su ejercicio profesional, sí quiso apuntar una crítica a la exigencia de avales por considerar "que en una economía de mercado libre tiene algo de abusivo exigir medidas de este tipo a un profesional que quiere desarrollar su labor."



EUROMATICS SA

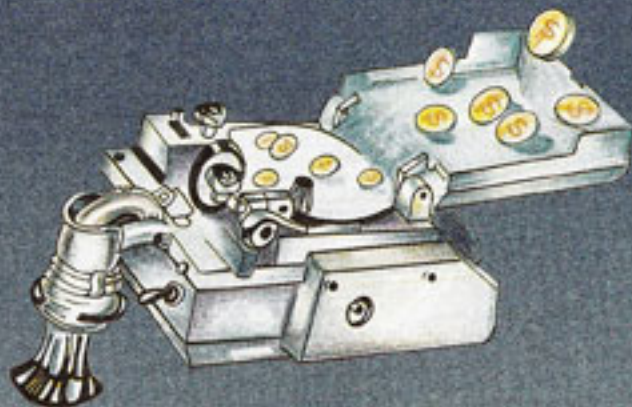


Distribuimos las mejores Máquinas recreativas del mercado, tipos "a", "b" e infantiles.

** Cuentamonedas, manuales y eléctricos.*



*Servicio de repuestos y laboratorio.
Montaje de Salones.*



C. General Moscardó, 33 - 28020 MADRID
Telts. 254 93 87 234 14 01 253 72 58 234 40 88

Una mesa que ha triunfado en USA y Japón

La idea parece sencilla, pero había que crearla, hacerla realidad y conducirla a través de las ferias internacionales más exigentes para comprobar que, en efecto, además de sencilla se trata de una idea que funciona.

Las mesas convertibles y plegables de pin-pon que fabrica GAINSPORT han arrollado en todos los mercados. Una prueba de ello es el dossier que han ido confeccionado los señores Galarzo: Premio Calidad Internacional otorgado el 23 de marzo pasado; destacada como Novedad en la última feria de Valencia y destacada también en Expojove'86; fue calificado como "el más revolucionario de los juegos de salón" por el diario El Periódico; ha sido promocionada por El Corte Inglés; expuesta en Puerto Rico, dándose la circunstancia de que la primera dama del país tiene una mesa de este tipo; también fue citada por el Times en Chicago entre los modelos presentados en la feria deportiva de esta ciudad en el 16 de octubre último, incluyéndola en la lista de los diez mejores aparatos presentados; ha sido la única empresa netamente española que expuso en Amoa'87, el 5 de no-



viembre. GAINSPORT ha vendido modelos a países como RFA, Francia, Israel, USA, Filipinas o Corea. También fue expuesta en Nueva York en febrero de este año y entre sus grandes clientes, además de El Corte Inglés, se incluye CIRSA. En este dossier puede distinguirse una amplia colección de fotografías tomadas en distintas ferias, especialmente la de Tokio, donde las mesas recaban una gran expectación, manteniendo lleno el stand.

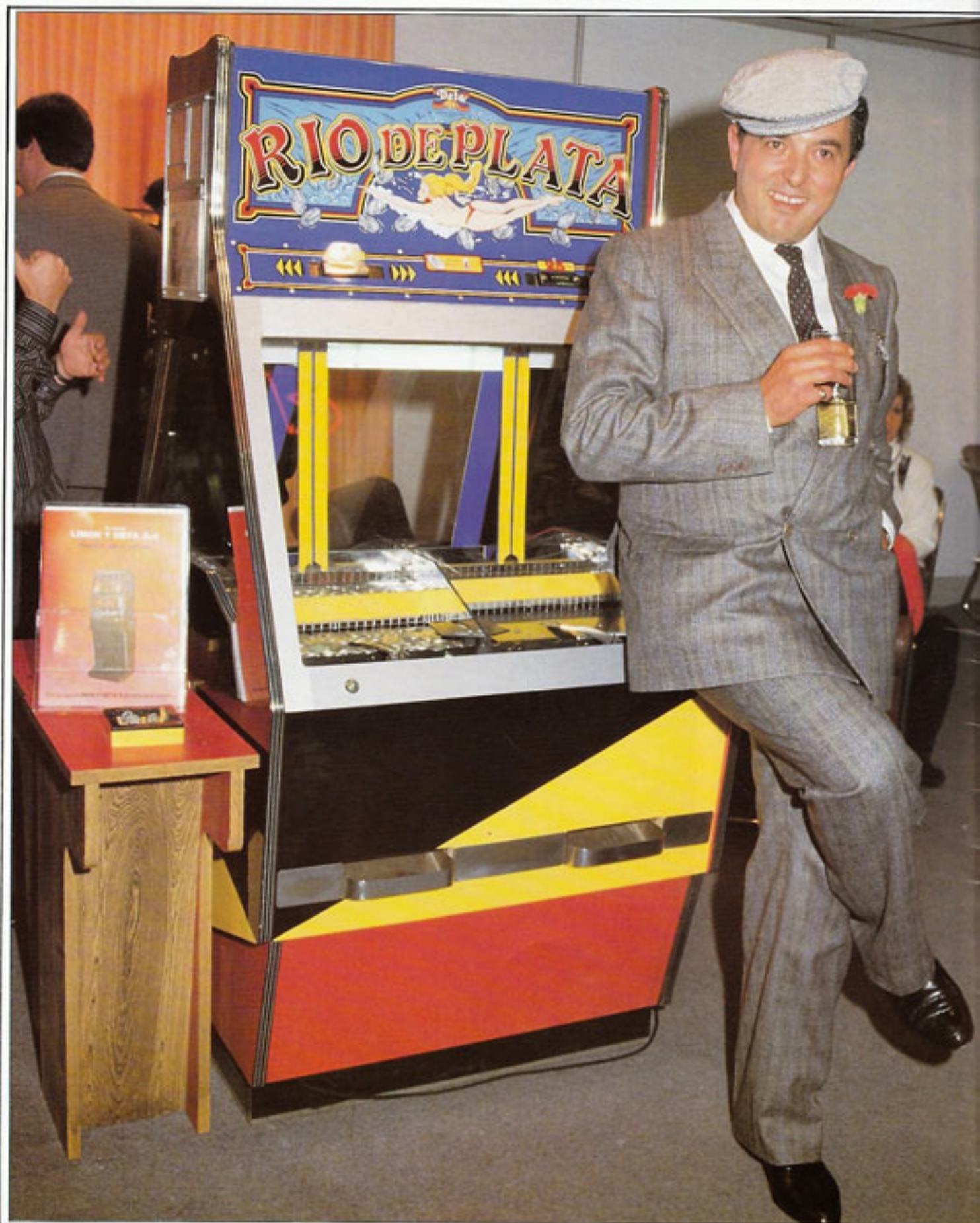
"La ventaja del Squash-Front es que ofrece un juego nuevo—explica el señor Julián Galarzo—. El billar, el futbolín, ya llevan cien años funcionando. La mesa nuestra más sencilla sale de fábrica a diez mil pesetas, con la particularidad de que sirve además como mesa de estudio para hacer los deberes, dibujar, etc. y de que puede plegarse. Este ha sido un año para nosotros en el que no hemos parado. En Las Vegas llevaremos a nuestro stand otro juego nuevo."

GAINSPORT ha recibido también el Trofeo Prestigio Comercial 1987. Las mesas de Squash-Front se fabrican en tres modelos: el pequeño, el de competición y el automático.

Gainsport ostenta un récord de premios y reconocimientos internacionales, habiendo sido escogida su mesa Squash-Front entre los 10 mejores modelos de Chicago por el Times.



Una B a la altura



de Chivas Regal

No se podía brindar con otra bebida la celebración de la presencia en el mercado para esta temporada de la nueva máquina B DETA, la **Limón y Deta x 4**.

Una B que dispone de 3 jack-pot, doble/nada, 2 hopper de gran capacidad, selector electrónico multi-moneda, retención en todas las jugadas y un programa de juego atractivo y sencillo, todo ello para conseguir hacer lo fácil y que difícilmente se gane más con otra, como reza su promoción.

Junto a la **Limón y Deta x 4**, esta empresa presenta también el modelo **Gold Rain** de mueble grande y la gama de firma se completa con la inolvidable catarata **Río de Plata**.

Limón y Deta x 4 es una gran máquina B que constituye el principal exponente de Deta, la empresa frente a la cual se sitúa Florentino Martínez.



BABY reten^D

otro acierto.



ANDRA S.A.

Carretera del Medio, 75
HOSPITALET DE LLOBREGAT
BARCELONA (ESPAÑA)
TEL. (93) 336 6562
TELEX 97029 ANRA E

DOBLE o MITAD

JUEGO CON COMODIN CUBIERTO

Pequeñas grandes máquinas

Los hermanos Ripollés de Sabadell lo han conseguido. Han sabido meter en un pañuelo estas expendedoras que se ven cada vez en más y más lugares, y han sabido hacerlas grandes al mismo tiempo al comercializar por vending productos como preservativos y compresas. Seguramente los más idóneos para ser adquiridos con discreción y discrecionalidad. ¿Cuántos de nosotros no nos hemos vuelto locos buscando alguna de estas cosas en el momento más inoportuno?. Pues ahora ya está resuelto el problema.

Las pequeñas grandes máquinas, promocionadas como intimidad con clase, son la **Baby Goom 2, 3 y 4** y la **Baby Clas 1 y 2**.

La **Baby Goom** es una máquina expendedora de preservativos en paquetes, totalmente proyectada y fabricada en España con diseños y sistemas patentados. Es mecánica y modular, económica y liviana, con 15, 19 y 27 kilos para capacidades de 70, 90 y 170 paquetes. La **Baby Class** se presenta en dos versiones, según tamaño, sencillo o doble, para tampones con aplicador y compresas.



Los hermanos Ripollés presentan la **Baby-Goom** y la **Baby-Class**, intimidad al alcance de todos, pero con clase.

Un sistema revolucionario



"EFOSA —explica su director comercial José María Roger— es el nombre de la empresa, en tanto que el producto se denomina Magnet. En concreto el Magnet Sistem nos tiene muy satisfechos, es algo totalmente nuevo en el campo de los video-juegos y que ha empezado a comercializarse hace uno diez meses y ya

ara el vídeo



hay unos mil quinientos en la calle. está siendo realmente un éxito y no ha dado prácticamente ningún problema en ningún sitio."

Esta firma ha llegado hace solamente unos días a unos acuerdos, que ellos califican de "muy importantes" con fabricantes del Japón que van a utilizar el Magnet e incluso a des-

arrrollar nuevos juegos aplicables a él.

"Esto significa —continúa Roger— que aunque fundamentalmente el sistema Magnet va destinado al consumo español también vamos a continuar con la línea de exportación, que en nuestro caso alcanza a Europa y a los Estados Unidos."

—El sistema utilizado sustituye el cambio de placas por un simple cambio de disquete, algo tan fácil como cambiar un cassette, ¿pero también igual de vulnerable a la hora de ser copiado?.

—Bueno, en principio todo se puede piratear y decir otra cosa sería un engaño. De todas formas tanto nues-

tros discos como el propio sistema tienen unos códigos y unas protecciones que hacen muy difícil su copia; puesto que trabajamos para el Sector del Automático desde hace años —en 1975 ya realizamos un pinball— tenemos en cuenta naturalmente sus problemas actuales.

Ya hay más de 1.500 sistemas Magnet en la calle, que no sólo se dedica al consumo español, sino que también se exporta a Europa y USA.

Carrera y doctorado cum laudem

Esta es una empresa fabricante de ideas corrientes, en el sentido de que fluyen y corren, aunque luego el fruto de su inventiva sea tan extraordinario como los productos que presenta el Recreativo esta temporada, con unos mo-

delos que se superponen a sus conocidos Slot.

ELECTRIC MODEL ha presentado tres mesas de circuito aislado con cristal tipex y con un esquema técnico tan calculado y sólido que resulta ajeno a las

operaciones de mantenimiento. Enrique Rodríguez con sus creaciones se muestra como Gepeto ante Pinocho.

En primer lugar destaca el **Le Mans**: "Es una pista que no tiene nada que ver

con las de tipo scalextric. Está dirigida por radio control, con absoluta maniobrabilidad a derecha, izquierda, atrás y adelante, con marcha lenta y rápida y por conducción directa. Fabricamos modelos para 2, 4 y 6 jugadores y podemos



ampliar el número hasta 12." **Le Mans** supera en todos los sentidos a las pistas de conducción habidas hasta ahora, al introducir la plena autonomía por medio del sistema de radio control. "Es una gran mesa, ideal para parques recreati-

vos, pubs y discotecas.", opina el señor Arroyo.

Otra de las mesas novedad de ELECTRIC MODEL es la de **Trotones, Gran Derby**. Mediante un sistema de microordenadores en el orden definitivo de entrada se respeta la

compensación en las curvas. Cada jugador imprime a su trotón una velocidad relacionada con el ritmo de pulsación de dos botones que tiene ante sí. Esta mesa se presenta para cuatro competidores.

Por último, cierra la lista

de nuevos aparatos el **Slot Turbo 88**, para cuatro jugadores también, con sonido ambiente logradísimo y que es una mejora del anterior Slot, con sistema convencional de guía accionada por palanca de aceleración y freno.



Le Mans es una pista dirigida por radio-control con absoluta maniobrabilidad, y constituye una de las tres grandes novedades de esta firma.

Monitores avalados



«España posee un mercado interesante con mucho movimiento, más que Italia, Francia o la RFA, situándose al nivel de Inglaterra.»

por su éxito europeo

Mario Martelli, responsable internacional de la empresa de componentes electrónicos HANTAREX, y Antonio Peñaranda, jefe de ventas en España, nos explican que "aquí somos conocidos básicamente por los monitores que fabricamos destinados a las máquinas de tipo A y por nuestras fuentes de alimentación. La novedad que estamos presentando ya hizo su puesta de largo en la Feria de Londres en enero, es un monitor que ya ha demostrado por tanto su excelente funcionamiento. Las diferentes versiones de esta creación son las que estamos promocionando en estos momentos."

"El mercado español —añade Martelli— es bastante semejante al europeo; se ve que España ofrece un mercado interesante que tiene mucho movimiento, más que Alemania, Italia o Francia, aunque esta última nación va recuperando terreno. Ustedes están al nivel de Inglaterra, que es un nivel alto."

—Su producción repercute especialmente en las máquinas de juego cimentadas en el vídeo. ¿Les ha hecho daño la vuelta del pinball?

—Es cierto que hemos notado durante los años anteriores un descenso debido al auge del pinball, pero creemos que el pinball ya ha saturado su propia cota y el atractivo de los juegos visuales electrónicos tiene y tendrá mucha fuerza y capacidad de renovación.

—¿Se han planteado ustedes la aplicación de sus creaciones al mundo de las máquinas B que en España se explotan en los bares?

—No, nosotros trabajamos con el vídeo. Claro que cualquier tipo de pantalla que necesite el Sector español, sea cuál sea la clasificación de la máquina que lo use, será ofrecido por nuestra casa con la mejor tecnología imaginable.



JOAQUIN Y JESUS FRANCO Y FRANCO

PRESENTAN EN
¡ESTRENO MUNDIAL!



¡MÁQUINAS
DE PELÍCULA!

V.O.... sin comentario.

“THE END”

La capital importancia de los accesorios

Angel Lorenzo, director general, asegura que sus fabricados "son consumidos por los mejores industriales del Recreativo, por no decir que por la totalidad de ellos. Se trata de pulsadores luminosos, mandos, pedales, volantes... una variadísima gama de accesorios que tienen importancia capital no sólo a la hora del acabado y presentación de las máquinas, sino para que su funcionamiento sea ágil y se eviten las averías."

—¿Su especialización le obliga a renovarse muy rápidamente?

—Bastante, es una producción muy dinámica por la sencilla razón de que muchas máquinas no tienen ni dos años de vida, y entonces todas aquellas personas que quieren hacer un modelo nuevo buscan a su vez novedades. Y a la vez nos empuja el avance técnico que en general experimenta una industria como ésta. Ahora mismo hay aquí unos japoneses que quieren hacer tratos conmigo; se comprende que a estos señores con el nivel al que están habituados no puede interesarles algo que se haya quedado atrasado aunque sea mínimamente. Es significativo que no sea yo quien haya ido a buscarlos a ellos sino ellos a mí.

El subsector de los accesorios es, tal como nos explican en el stand de INDUSTRIAS LORENZO, una área cada vez más trascendente en la evolución del Automático. Su tecnología ha avanzado tanto que con frecuencia va por delante de la que en general presentan los aparatos.



«La dinámica tan fuerte del Automático empuja nuestro propio avance técnico y es significativo que yo no busque a los industriales, sino que ellos vengan a mí.»

Nada más y nada me



s que la Bingo Belle



La empresa INDER ha presentado sólo su máquina B, Bingo-Belle.

En fábrica se dispone ya de otro modelo de pinball que sin embargo no se sacará al mercado hasta que la Monn-Light haya cubierto su ciclo comercial, posiblemente hacia la próxima primavera. Semejante estrategia se ha llevado a cabo con el fin de no quemar el mercado con nuevos modelos casi simultáneos.

Francisco Maestre interpreta que la temporada que termina se ha desarrollado muy bien: *"Gracias a Dios mejor que ningún año. Es la primera temporada que realmente estamos vendiendo, triplicando nuestros resultados anteriores. Ha sido un disloque; nuestras nuevas máquinas han dado un vuelco a la situación del Sector."*



La temporada que ha terminado ha sido la mejor de la historia de Inder, según apreciación de Francisco Maestre.



"La Bingo Belle —prosigue Maestre— ha conseguido tener un cartel impresionante porque mantiene la belleza de línea y la técnica made in INDER, añadiendo la innovación del cartón y la voz que incluimos. Estas han sido las claves del éxito."

"INDER no ha presentado ningún pinball por una razón estratégicamente pensada: Hicimos una primera serie de Moon-Light que tuvo gran aceptación, luego la ampliamos y acabamos de venderla en Madrid. Nosotros no podemos ir al operador y después de estar vendiéndole el Moon-Light, ahora querer venderle otro."



"El pinball nuevo ya lo tenemos, se llama Clown, pero no queremos comercializarlo. Esperamos hasta marzo para no ahogar al operador."

Otra noticia que recogimos de boca del señor Maestre es que INDER está estudiando la posibilidad de hacer algo en vídeo para el próximo año. *"INDER ya tuvo éxitos en vídeo anteriormente, como el Saturno que triunfó el año 70."*

INDER, ya lo saben, tiene un as sobre la mesa, la **Bingo-Belle**, y otros dos guardados para descubrirlos cuando suban las apuestas.

Hacia la primavera esta empresa lanzará un nuevo pinball en preparación, el Clown.

**DOCUMENTO
EN
EXCLUSIVA**

Publicamos en su totalidad la circular núm. 10 que Interior ha mandado a las asociaciones y que desarrolla el Reglamento de Máquinas.

EL MINISTERIO DEL INTERIOR «MATIZA» EL REGLAMENTO

Esta circular a la que hemos tenido acceso matiza todas las cuestiones dudosas que existían en el Reglamento de Máquinas publicado el 7 de julio de este año. Es, por tanto, un documento de gran importancia, en especial para los operadores, que les facilitará la comprensión de la normativa vigente en esta materia.

CIRCULAR GENERAL N.º 10

ASUNTO: INSTRUCCION SOBRE DESARROLLO Y ALCANCE DEL REGLAMENTO DE MAQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR APROBADO POR REAL DECRETO 877/87, DE 3 DE JULIO (BOE del 4 de julio).

INTRODUCCION

El nuevo Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar que entró en vi-

**Las guías de color verde se
expiden a petición del
fabricante y las de color
marrón obedecen al canje y
recaje.**

gor el día 5 de julio de 1987, recoge y refunde la anterior normativa sistematizándola y acomoda sus preceptos a la realidad del importante desarrollo que durante estos últimos años ha tenido el juego mediante máquinas recreativas y de azar. Especial significado tiene todo lo referente a la homologación de dichas máquinas y a las empresas especializadas del sector, con la creación de nuevos registros, simplificación de los procedimientos de autorización (muy especialmente el referido a la expedición de Guías de Circulación). No obstante ser el Reglamento de por sí norma lo suficientemente clara, ha suscitado consultas puntuales, procedentes tanto de organismos públicos —Delegaciones de Gobierno, Gobiernos Civiles y Comunidades Autónomas—, como del sector privado, tanto asociaciones profesionales como de empresas.

La presente circular contiene instrucciones derivadas del contenido de dichas consultas en lo que tienen de genérico y pretende ser la norma aclaratoria única de carácter general que acompañe al Reglamento para fijar de modo definitivo su significado y alcance.

INSTRUCCIONES

I. GUIA DE CIRCULACION DE MAQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR. COLORES, SIGNIFICADO Y ALCANCE

Desde la entrada en vigor del Reglamento el modelo normalizado de Guía de Circulación se edita en dos colores: marrón y verde, con imprimaciones del mismo tono más oscuras.

GUIAS DE COLOR VERDE: Son las que se expiden a petición de fabricantes o importadores autorizados —apartado 3.1 Anexo IV del Reglamento—. Las máquinas que amparan dichas Guías se pueden instalar en los locales que se indican:

MAQUINAS TIPO A: En todos los establecimientos a que se refiere el apartado A.1 del art. 26 del Reglamento.

MAQUINAS TIPO B: Únicamente en Salones Recreativos Mixtos; Bingos; Casinos de Juego y en los Buques a que se refieren los art. 3 y 4.4 del Real Decreto 444/77, de 11 de marzo.

MAQUINAS TIPO C: Únicamente en Casinos de Juego y Buques en las condiciones que se indican en el apartado anterior, y ello de acuerdo con lo dispuesto en el apartado C del art. 26 del Reglamento.

GUIAS DE COLOR MARRON: Son las que se expiden a causa del denominado canje y recaje —apartado 4 del Anexo IV del Reglamento—. Las máquinas del tipo B se pueden instalar en cualquier establecimiento de los anteriormente reseñados, y además en los locales y dependencias destinados con carácter exclusivo a la actividad pública de bar o cafetería, incluidos los bares de los locales destinados a restaurante —letra a) del apartado B.1 del art. 26 del Reglamento.

II. DELIMITACION Y ALCANCE DE LOS LOCALES Y DEPENDENCIAS DEFINIDAS EN LA LETRA a) DEL APARTADO B.1 DEL ARTICULO 26 —Bares y Cafeterías—

Se hace preciso delimitar con mayor rigor el tipo de establecimientos que giran bajo el epígrafe de Bares y Cafeterías. A este fin se considerarán como tales aquellos establecimientos que aparecen en las siguientes rúbricas de las vigentes Tarifas de la Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales, aprobadas por Real Decreto 791/81, de 27 de marzo:

- Número 651.121. Cafeterías de tres tazas.
- Número 651.121. Cafeterías de dos tazas.
- Número 651.123. Cafeterías de una taza.
- Número 651.131. Café-bar de categoría especial A).
- Número 651.132. Café-bar de categoría especial B).

**Se revisarán con especial
cuidado los expedientes
para, antes de resolver,
solicitar la verificación de la
documentación de la
máquina.**

- Número 651.133. Café-bar de categoría primera.
- Número 651.134. Café-bar de categoría segunda.
- Número 651.135. Café-bar de categoría tercera.
- Número 651.136. Café-bar de categoría cuarta.
- Número 651.18. Servicios de Café-bar en tabernas.

III. REGIMEN SANCIONADOR

Es el establecido en los artículos 41 a 49, ambos inclusive del Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar y en el Real Decreto Ley 2/87, de 3 de julio, de la potestad sancionadora de la Administración en materia de juegos de suerte, envite o azar.

En la aplicación de dichos artículos y Disposición se deberá tener en cuenta el art. 24 del Código Penal, para aquellos supuestos en que el citado régimen sancionador resulta más beneficioso, aplicando el principio de retroactividad a todas las actuaciones sancionadoras anteriores a la fecha de entrada en vigor del vigente Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar, de acuerdo con los siguientes criterios:

a) Expedientes sancionadores en tramitación. Los instructores de expedientes adaptarán, respecto de los expedientes sancionadores en trámite iniciados con anterioridad al 5 de julio de 1987, las normas de aplicación referenciadas, y en base siempre al principio de norma más beneficiosa para el presunto infractor, acordándose el archivo o sobreesamiento de aquellos expedientes en que haya decaído la infracción.

b) Los informes a los recursos, tanto de alzada, reposición como de revisión, que emite el Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego, previos a la Propuesta de resolución que corresponde elaborar al Servicio Central de Recursos, se atenderán igualmente, al principio general establecido.

c) El Servicio Central de Recursos elaborará las Propuestas de Resolución de los recursos pendientes de resolver, de acuerdo con igual principio, teniendo en cuenta que con el fin de mantener la identidad de criterio y la homogeneidad en las decisiones, interesará del Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego nuevo informe, en base a lo establecido en la Circular General N.º 3 de esta Subsecretaría, de fecha 4 de septiembre de 1986, y ello en relación con los recursos interpuestos contra resoluciones anteriores al 5 de julio de 1987.

Como quiera que el mayor número de expedientes sancionadores en materia de máquinas recreativas y de azar, y de recursos en consecuencia, se refieren a infracciones referidas a la documentación exigible para la instalación y explotación de máquinas recreativas y de azar, y visto que el nuevo Reglamento admite válidamente la explotación de estas máquinas con el escrito de la solicitud de cambio de máquina (anexo IV, punto 4.4), que tendrá a todos los efectos la consideración de autorización provisional de explotación, se revisará con especial cuidado dichos expedientes para, en su caso antes de resolver, solicitar a través del Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego, la verificación de la documentación de la máquina, y que de acuerdo con la aportada y el informe del Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego, determinará la resolución que quepa adoptar.

De la misma manera se procederá respecto de recursos pendientes de resolver contra resoluciones sancionadoras por venta y expendición de cervezas por Salones Recreativos, si aquéllos cumplimentaran los requisitos exigidos en el apartado 4 del art. 31 del vigente Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar, en los términos allí establecidos para la excepción de esta prohibición, y a cuyo fin el Servicio Central de Recursos interesará del Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego el correspondiente informe, antes de resolver.

**La máquina objeto de canje
se seguirá explotando con la
documentación original.**

IV. AUTORIZACION DE VENTA Y EXPENDICION DE CERVEZA EN LOS SALONES RECREATIVOS DE TIPO MIXTO

a) La solicitud a que se refiere el apartado 4 del artículo 31 se elevará al Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego, mediante escrito de la Empresa titular del Salón, en el que se haga constar el cumplimiento de los requisitos exigidos en dicho apartado y artículo, uniendo al escrito de solicitud un croquis del Salón con la ubicación del bar y la mampara fija o tabique de separación entre las zonas de explotación de las máquinas de tipo «A» y «B». Acompañará, igualmente, una descripción del tipo de mampara o tabique, que necesariamente ha de ser de material rígido, y en su caso, si lo estima, fotografías de aquéllas, así como de las señalizaciones de prohibición de acceso a menores de 16 años a la zona de ubicación del bar.

b) Las Empresas titulares de Salones Recreativos, a este fin, podrán tramitar su solicitud directamente al Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego o a través de los Gobiernos Civiles.

c) El Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego, cuando considere que se cumplen los requisitos exigidos para la autorización de venta y expendición de bebidas, lo notificará mediante resolución al interesado, en los casos que la solicitud viniera directamente al Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego.

d) En aquellos casos en que se resuelva positivamente la solicitud presentada en base a considerar, sin más trámites, cumplidos los requisitos exigibles, se entenderá resuelta bajo el principio de la buena fé respecto a lo manifestado por la Empresa titular del Salón Recreativo.

En caso de comprobarse la falta de veracidad de los datos manifestados, la Empresa titular del Salón Recreativo se atenderá a las consecuencias derivadas del régimen sancionador del Real Decreto-Ley 2/87, de 3 de julio, y del Real Decreto 877/87, de 3 de julio,

por el que se aprueba el Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar.

V. DEL REGIMEN DE AUTORIZACION PROVISIONAL Y DEFINITIVA DE LAS MAQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR TIPO B.

Para el supuesto contemplado en el apartado 4 del Anexo IV del Reglamento (expedición de ejemplar de Guía por cambio de máquina), la Empresa Operadora podrá optar en el momento de solicitar aquélla, bien seguir explotando la máquina objeto de canje o bien explotar la nueva máquina para la que se solicita Guía.

En el primero de los supuestos la máquina objeto de canje se seguirá explotando con la documentación original exigida en el art. 32 del Reglamento, no pudiéndose por el contrario, instalar y explotar la nueva hasta que no se obtenga aquella documentación.

Para el segundo supuesto se tendrán en cuenta los siguientes criterios en aplicación del principio de economía, celeridad y eficacia en la actuación administrativa consagrado en la Ley de Procedimiento Administrativo (art. 29), en relación con los apartados del punto 4.4 del Anexo IV del Reglamento.

A. Autorización de explotación provisional —letras a, b, c del punto 4.4 del Anexo IV—. La máquina nueva objeto de canje se podrá instalar y explotar incorporando a la máquina los siguientes documentos:

1. Copia del escrito de solicitud de cambio de máquina con Guía de Circulación, sellado originalmente por el registro de entrada del correspondiente Gobierno Civil o de la Comisión Nacional del Juego.

2. Guía de circulación de la máquina sustituida.

3. Boletín de Situación sellado por el Gobierno Civil (art. 21.2), incorporando los datos de la nueva máquina situado en lugar visible (télex circular de la Subsecretaría del Interior n.º 858/98, del 5 de octubre de 1987). A su vez con la solicitud de cambio de máquina

Transcurridos quince días, la autorización provisional de explotación de una máquina objeto de canje se eleva a definitiva.

se entregará el Boletín de situación de la máquina canjeada, con la anotación en observaciones de «baja por canje de máquina».

4. Cumplir los demás requisitos exigidos en los arts. 32, 33 y 34 del Reglamento.

B. *Autorización de explotación definitiva* —letra e) del apartado 4.4 del Anexo IV—.

Transcurridos los quince días a que se refiere el supuesto contemplado en los apartados citados del Anexo IV, la autorización provisional de explotación de la máquina objeto de canje se eleva a definitiva, por entenderse aquélla concedida y la máquina se podrá seguir explotando con la misma documentación a que se refiere el apartado A anterior.

En el supuesto de haberse entregado en el Gobierno Civil la Guía de la máquina canjeada para obtener la nueva Guía, la máquina podrá seguir en explotación con la copia del escrito de solicitud de cambio de máquina y el Boletín de Situación, por el tiempo necesario para la entrega de la nueva Guía. En este caso no procederá la extensión de un acta de constatación de hechos y apercibimiento (art. 49.2 c del Reglamento) de ser comprobado aquel extremo por los Agentes de la Autoridad encargada del control del juego.

VI. DEL BOLETIN DE SITUACION

La naturaleza y alcance administrativo del Boletín de Situación viene definido en el art. 21 del Reglamento como documento que deberá cumplimentarse previamente a la instalación y explotación de las máquinas en los locales autorizados a que se hace referencia en el art. 26 del Reglamento, y *constituye para el titular de la actividad desarrollada en el establecimiento, la autorización administrativa para la instalación de la máquina en dicho local.*

Situación y tramitación de los Boletines de Situación para los supuestos que se indican:

a) *Boletines de situación de los titulares de los establecimientos.*

La exigencia contenida en el art. 34 se refiere a todos los Boletines de Situación cumplimentados para las máquinas instaladas o que hayan estado instaladas y en explotación en el correspondiente local, por lo que el titular de la actividad del local viene obligado a tenerlos en su poder en todo momento.

b) *Extinción de la autorización de explotación.*

El efecto del art. 25 es consecuencia directa de lo dispuesto en el art. 21, ya que extinguida la autorización de explotación no puede haber máquinas instaladas de la Empresa Operadora afectada, por lo cual ésta debe devolver los ejemplares de sus Boletines de Situación al Gobierno Civil, donde se anotará en la casilla correspondiente a «otras causas de cumplimentación del Boletín de Situación», la baja por «extinción de la autorización de explotación». El Gobierno Civil remitirá los Boletines de Situación de la Empresa Operadora a la Delegación de Hacienda.

c) *Traslado de máquina a provincia distinta.*

En este supuesto contemplado en el apartado 5.2 del Anexo IV, letras a) y b), la Empresa Operadora entregará en el Gobierno Civil correspondiente, aparte de los dos ejemplares de la Guía a que se hace referencia en la letra a), el Boletín de Situación (tanto el del titular del local como el suyo propio). El Gobierno Civil anotará la baja en la Guía y en los Boletines de Situación, indicando la provincia a que se traslada la máquina en el recuadro de «observaciones», anotación a su vez que se cumplimentará en el ejemplar del Boletín de Situación del Gobierno Civil, devolviéndose el correspondiente al titular del local y remitiendo el de la Empresa Operadora a la Delegación de Hacienda.

La empresa operadora está obligada a entregar el Boletín de Situación en el Gobierno Civil para obtener la baja temporal voluntaria de una máquina.

d) Cambio de local de instalación de una máquina en una misma provincia.

Para el supuesto del punto 5.4 del Anexo IV, junto a los cuatro ejemplares del nuevo Boletín de Situación en el que conste el cambio efectuado, se entregará el Boletín de Situación del anterior local correspondiente a la Empresa Operadora, donde se anotará, así como en el ejemplar del Gobierno Civil, esta circunstancia. El Gobierno Civil enviará a la Delegación de Hacienda unido al nuevo Boletín de Situación, el del anterior local.

e) Baja temporal voluntaria de la máquina.

La Empresa Operadora vendrá obligada a entregar el Boletín de Situación

correspondiente con la siguiente anotación en la hoja primera según los casos:

— Libro de reclamaciones de Salones Recreativos. Un sello en tinta conteniendo los siguientes datos:

LIBRO DE RECLAMACIONES DEL SALON RECREATIVO
SITO EN DE LA LOCALIDAD.....
TITULAR.....
N.º DE REGISTRO DE LA EMPRESA.....
FECHA DE LA AUTORIZACION.....
DILIGENCIA PARA HACER CONSTAR QUE EL PRESENTE LIBRO CONSTA DE HOJAS FOLIADAS DEL 1 A
FECHA Y SELLO DEL GOBIERNO CIVIL CORRESPONDIENTE

— Libro de Inspección e incidencias para locales en donde se exploten máquinas recreativas y de azar. Un sello en tinta conteniendo los siguientes datos:

LIBRO DE INSPECCION E INCIDENCIAS PARA LOCALES DONDE SE EXPLOTEN MAQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR
LOCAL..... TITULAR.....
DIRECCION.....
EMPRESA OPERADORA.....
N.º DE REGISTRO DE EMPRESA..... FECHA DE AUTORIZACION COMO EMPRESA.....
DILIGENCIA PARA HACER CONSTAR QUE EL PRESENTE LIBRO CONSTA DE HOJAS FOLIADAS DEL 1 A
FECHA Y SELLO DEL GOBIERNO CIVIL CORRESPONDIENTE.....

en el Gobierno Civil, en donde se procederá a anotar la baja, así como en el ejemplar correspondiente al Gobierno Civil que a su vez notificará a la Delegación de Hacienda correspondiente esta circunstancia. En este caso se depositará igualmente la Guía correspondiente a la Empresa Operadora y a la máquina.

VII. LIBRO DE RECLAMACIONES DE SALONES RECREATIVOS Y LIBRO DE INSPECCION E INCIDENCIAS PARA LOCALES EN DONDE SE EXPLOTEN MAQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR
—Arts. 30.6, 31.4 y 36.1.c)

Servirá cualquier libro de tipo registro de usual venta al público que deberá estar foliado y sellado en todas sus hojas con el sello del Gobierno Civil co-

Los presentes libros serán cumplimentados por las empresas titulares de los Salones Recreativos y Empresas Operadoras de máquinas recreativas y de azar.

VIII. LICENCIA FISCAL DE LAS EMPRESAS OPERADORAS DE MAQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR

La tributación de las Empresas Operadoras de máquinas recreativas y de azar por la Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales, aparece concretada en los apartados 966.25; 966.26 y 966.31, de las tarifas de dicha Licencia Fiscal, aprobadas por Real Decreto Legislativo 781/86, de 18 de abril, según que dichas Empresas Operadoras exploten máquinas tipo «A», «B» o «C».

Al transmitir la máquina a distintas distribuidoras, no existe inconveniente para hacer constar en la guía solamente la última empresa anterior al cliente final.

IX. DEL REGIMEN DE FIANZAS. Artículos 7, 8, 11, 16, 17, 29 y 31 del Reglamento

Las fianzas reguladas en los referenciados artículos se constituirán a disposición del Ministerio del Interior en la Caja General de Depósitos, salvo en el caso de los Salones Recreativos de tipo «A» que se constituirán a disposición del gobernador civil de la provincia en que aquél se localice.

Dichas fianzas serán independientes de aquéllas otras que sean exigibles por las Comunidades Autónomas con competencia exclusiva en el juego que las tengan reguladas y esto porque las fianzas deben constituirse a favor del órgano ante el que responden de las obligaciones impuestas por la legislación vigente.

X. TRANSMISION DE ACCIONES O DE PROPIEDAD DE LAS EMPRESAS REGULADAS EN EL REGLAMENTO. Artículos 7.6 y 16.6 del Reglamento

El efecto derivado de la transmisión de más del 50 por 100 de las acciones de una empresa fabricante o importadora de máquinas recreativas a otra entidad no inscrita en el registro correspondiente, es el de cancelación de la inscripción de la primera, consecuencia de que dicha transmisión devirtúa a la propia empresa al ser tenedora de más del 50 por 100 de acciones de otra entidad que carece de aquel requisito de la inscripción, y ello por el efecto de las Leyes Mercantiles al obtener la segunda Entidad el control de la sociedad. Por esta razón, dichos efectos se producen cuando la transmisión es a una Entidad, puesto que la transmisión de acciones a persona individual forma parte del tráfico ordinario de las sociedades, ya que en este caso, lo único que cambiaría son los accionistas, pero la sociedad seguiría teniendo los requisitos para ser empresa fabricante o importadora de máquinas recreativas.

En el supuesto del artículo 16.6,

cuando se transmita más del 50 por 100 de las acciones a otra Entidad o de la propiedad en el caso de personas, la inscripción de la empresa operadora transmitente decaerá y, por tanto, se anulará su inscripción, ya que se ha transmitido la disponibilidad de la propiedad y gestión a terceras personas, sean físicas o jurídicas.

XI. DEL REGIMEN DE LA CUMPLIMENTACION DE LA CASILLA DE TRANSMISIONES EN EL MODELO OFICIAL DE GUIA DE CIRCULACION. Artículo 8.4 del Reglamento

En el caso de que se transmita la máquina a distintas empresas distribuidoras no existe inconveniente alguno que se haga constar en la guía, solamente la última distribuidora anterior a la entrega de la máquina al cliente final, debiéndose, no obstante, en este caso aportarse como documentación complementaria, certificaciones de las transmisiones efectuadas entre distintas empresas distribuidoras.

XII. DEL REGIMEN DE IMPORTACION DE MAQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR Y SUS COMPONENTES. Artículo 13.5 del Reglamento

Para la importación de máquinas recreativas y de azar, así como componentes principales de las mismas y de material relacionado con el Juego se requiere estar inscrito como empresa en el Registro Nacional de Fabricantes e Importadores de material de juego, no aquéllos individualizados que en la técnica electrónica pueden integrarse para distintas funciones, sino a partes específicas que integran de modo sustantivo la unidad resultante que es la máquina recreativa o de azar. Interpretación que se corresponde con la locución «componentes principales de las máquinas», que se recoge en el referenciado artículo 13.5. No obstante ello, en la Licencia de Importación se deberá hacer constar en el correspon-

La sustitución de monedas por fichas para máquinas C requiere la autorización de la Comisión Nacional del Juego.

diente epígrafe que el material importado se corresponde a piezas o partes del proceso de fabricación de máquinas recreativas o de azar.

XIII. DEL REGIMEN REGLAMENTARIO DE LAS MAQUINAS DE AZAR, TIPO «C». Art. 5 del Reglamento

Las máquinas tipo «C» o de azar vienen reguladas en cuanto a su definición y características para su homologación como tales, en el artículo 5 del Reglamento; en el 10, en cuanto a su inscripción en el Registro de Modelos; en el 22, respecto de la autorización de explotación, y en el 26, respecto a los locales autorizados para su instalación.

En cuanto al término «moneda», contenido en el artículo 5 del Reglamento, viene referido en todos los casos a moneda en metálico de las de curso legal, como queda patente en el artículo 5.1.A), al establecer que el valor máximo unitario de la apuesta o partida será el que venga marcado por la inserción de una moneda que represente el valor máximo de las de curso legal. Actualmente este valor máximo es el de 200 pesetas, siendo el límite de apuestas el de seis monedas.

Cuanto se contiene en el Reglamento referente a monedas en relación con las máquinas tipo «C», es de aplicación indistinta a las fichas que sustituyen aquéllas, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 5.1.A). La sustitución de monedas por fichas requiere autorización de la Comisión Nacional del Juego, previa homologación de aquéllas y deberá ser interesada por los titulares de los locales autorizados para la explotación de estas máquinas.

En cuanto al número de máquinas «C» que pueden conectarse en «Carrusel», el mínimo es el de cinco (art. 5.12.b), y el máximo vendrá limitado por la autorización obtenida, que tendrá en cuenta el espacio disponible donde aquéllas se localicen y las normas o medidas de seguridad que sean de aplicación a los establecimientos autorizados para su explotación.

Las máquinas tipo «C» no juegan con crédito por lo que el término «moneda introducida» se corresponde con moneda jugada y «moneda salida o devuelta por la máquina», se corresponde siempre con los premios que aquélla otorga de acuerdo con su propio plan de juego.

En relación con el artículo 5.12 c) la cuantía del premio «Super-Jackpot» se corresponde con la cuantía máxima de la suma de premios del número de máquinas conectadas en «Carrusel».

De acuerdo con el vigente Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar, no pueden ser empresas operadoras de máquinas «C» más que los titulares jurídicos de Casinos de Juego y Compañías Navieras de acuerdo con lo establecido en el artículo 16.3, en relación con el 15.4 y 26.c). Las actuales empresas operadoras que no reunieran aquella condición y que estuvieran gestionando la explotación de estas máquinas, se extinguirán a este fin, de acuerdo con las bajas que se produzcan de las máquinas que tengan en explotación.

En cuanto se refiere a las máquinas de tipo «C» homologadas con anterioridad a la entrada en vigor del vigente Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar, se estará a la plenitud del efecto jurídico del punto 2 de la Disposición Transitoria Segunda, que establece que las inscripciones existentes en el Registro de Modelos tendrá plena validez, y no a la Transitoria Cuarta que sólo será de aplicación a las máquinas en proceso de fabricación, y ello porque para este tipo de máquinas el artículo 5 del Reglamento introduce algunos requisitos restrictivos a efecto de homologación que no se contenían en la anterior normativa y por no tener efecto retroactivo las normas de carácter administrativo menos beneficiosas.

Madrid, 30 de octubre de 1987

EL SUBSECRETARIO DEL INTERIOR:
José Luis Martín Palacín



UNA GARANTIA
PERSONAL



OPER COIN, S.A.

Eskalmendi, 11. Telfs. (945) 27 85 22 / 44. Telex 35271-OC E. 01013 VITORIA-SPAIN
Santa María de la Cabeza, 92. Telf. (91) 437 46 48. 28045 MADRID-SPAIN

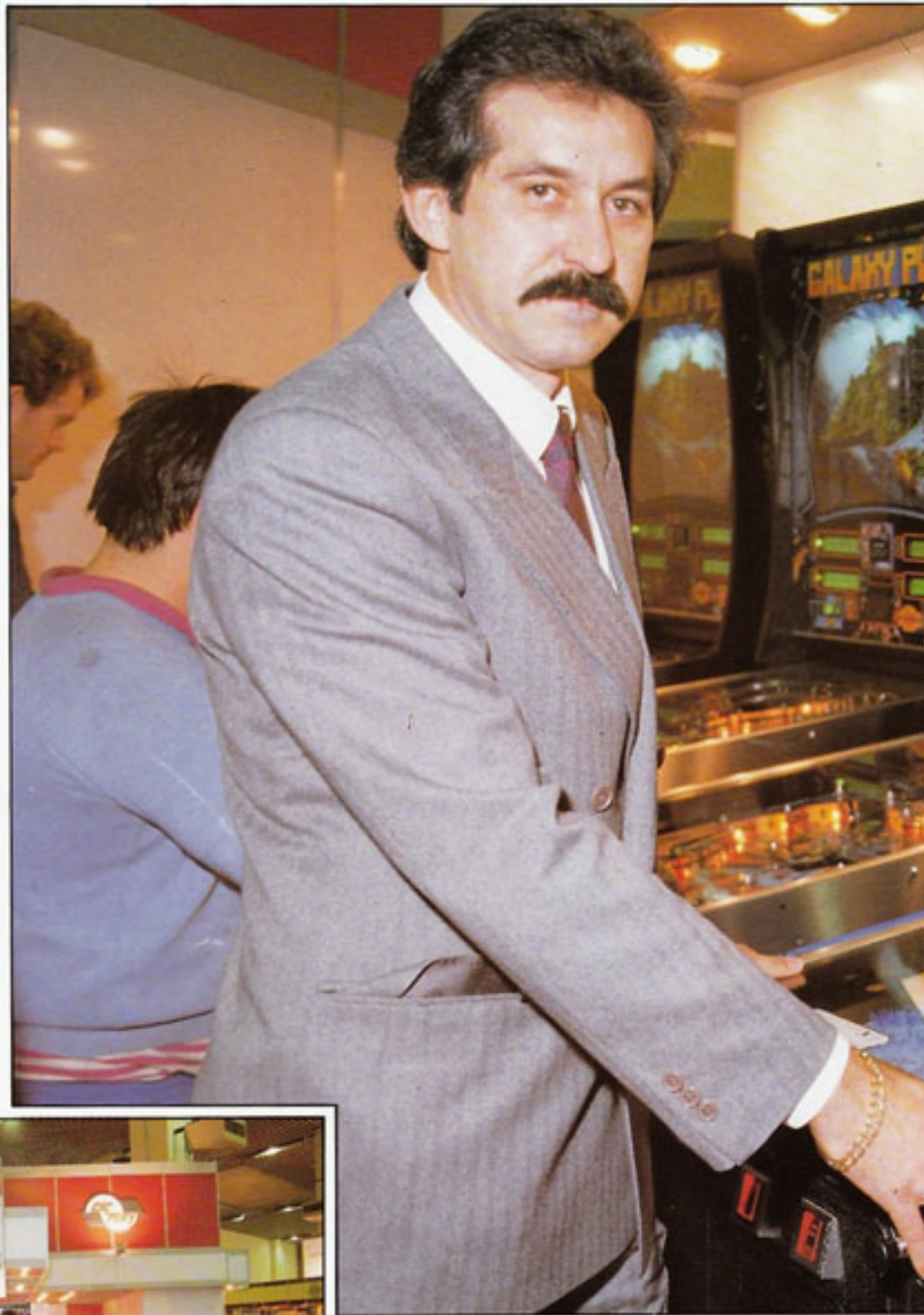
El esfuerzo para triunfar

Jose María Arribas sonríe con optimismo burlesco, pero también con un punto de autoconvicción cuando asegura que "queremos llegar a ser el número 1 con nuestros aparatos de vídeo y pinballs. Nuestra gran novedad dentro de este último tipo es la **Galaxy Play 2**, que todavía no está en la calle y que es una gran máquina de entretenimiento que ni por fuera ni por dentro tiene nada que envidiar a ninguno de los modelos que más éxito pueda haber tenido en el mercado".

Como compañero de la **Galaxy Play 2** aparece el pinball **Kidnap** y junto a ellos los vídeos **Race 250 turbo**, que se juega con manillar de moto, y **Play Land XV**.

—Aunque ustedes tienen en su stand el modelo **B Arfyc game 7 1/2** parece evidente que su esfuerzo se vuelca directamente en el tipo A, ¿no es así?

—En las máquinas de premio no queda más remedio que seguir la sombra de los dos grandes, cuyo nombre no hace falta ni siquiera dar, porque por desgracia ellos son los que marcan la pauta del gusto para el propio público y aunque se haga algo muy bueno hay que adaptarlo a las creaciones lanzadas por estos señores. Sólo se pueden seguir sus huellas.





José María Arribas confía en situar muy arriba los nuevos modelos de Cic Play en vídeo y en pinball, como Race 250 turbo y Galaxy Play 2.

El cambio también es automático

HISPACOUNTER S.A.

289



"Hemos presentado como novedades aquí en Barcelona —afirma el director general Jesús Conde— máquinas de dar cambio manejadas por el operador, que es el modelo Multicash, con código secreto, de tal manera que el operador tiene la

garantía de que sin introducir éste, ninguna persona puede sacar las monedas del aparato, y después de una máquina automática de cambiar billetes por monedas que permite una autonomía total para un salón o minicasino que necesite

realizar estos cambios y que no quiera o pueda disponer de una persona dedicada a esta labor. Digamos que hay dos filosofías y dos soluciones, una mediante operador que manipula la cambiadora y otra que atiende al cliente con total autonomía.

Sobre este último modelo exponemos un prototipo que nos ha llegado de Italia y está adaptado al cambio de liras, pero en un plazo probablemente inferior a un mes tendremos listo su funcionamiento para moneda y billete español.



También es novedad la línea de selectores de monedas para máquinas de vending, que es un área nueva para nosotros y en la que vamos a llevar la representación de una firma italiana de gran calidad. Finalmente exponemos esta pequeña

*máquina, **Notamatic 800**, que hemos promocionado con el lema "miniprecio y minitamaño" y que es una contadora de billetes y documentos que tiene como ventajas la posibilidad de parada automática, la graduación de la velocidad de*

conteo y un sistema automático también de graduación de sensibilidad o de lectura de billete."

HISPACOUNTER mantiene una "lucha declarada" contra el ingenio de los falsificadores esfor-

zándose para que los productos que ofrece vayan por delante de cualquier truco o trampa ideada por esa casi plaga de defraudadores que a veces parecen caer sobre las máquinas.

Notamatic 800 es un minimodelo para contar billetes, ofrecido por Hispacounter a un miniprecio.

Los reyes magos del Recreativo



"La novedad más importante que está llegando al mercado desde nuestra fábrica —dice Joaquín Falgás, director general— es el **Payaso Parlante** que es un distribuidor de bolas con premio dentro, generalmente artículos de bisutería, y que tiene un reclamo visual por medio de un juego de luces en su nariz aparte de la propia vistosidad de su figura de gran tamaño, y otro acústico ya que como su nombre indica no es sólo parlante sino que además canta. Otra novedad es la **Moto Samurai**, y también presentamos el **Basket**, que es un juego en el que se tira realmente a canasta y no de modo figurado, y la **Noria**."

—¿Estos aparatos están ya probados?

—Sí, algunos de ellos desde el verano. Hay que decir que allí donde se han instalado han ofrecido un rendimiento muy bueno. Puesto que nuestros productos son exclusivamente infantiles tenemos unos circuitos de explotación que a veces son distintos del resto del Recreativo: en parques de atracciones o sitios muy especiales donde puedan instalarse cosas como nuestro tobogán, que funciona tanto con agua como en seco mediante un sistema acústico, o por ejemplo un elefante de cuatro metros de altura, elástico en fibra de vidrio y con la máxima seguridad para los niños, que puede ponerse en verbenas o plazas públicas. De modo que nuestras máquinas no se incluyen en el tipo A, son en realidad juguetes para menores de doce años. A pesar de eso tenemos una tradición de muchos años de acudir a las ferias del Recreativo, que quizá no nos son tan rentables como otras ocasiones, pero donde ya se nos conoce por todos."



El Payaso Parlante es la novedad más destacada de esta empresa especializada en máquinas infantiles.

disfrute cabalgando



Ref. D 240



GRAN DERBY

*Auténtica carrera de trotones
con trote regulable según la velocidad
imprimida por el jugador.
Ganará el caballo que más vueltas
dé al hipódromo.*



- Máquina para cuatro jugadores.
- Tiempo de partida regulable.
- Entrada de una o dos monedas.
- Acabado de máxima calidad.
- Cuenta vueltas digital.
- Sonido ambiente.
- Dimensiones: 2,15 x 1,35 m.

- Acabado de la mesa en 9 colores.
- Máxima rigidez en los materiales.
- Ambiente sonoro.
- Cuentavueltas electrónico digital.
- Monederos de una o dos monedas.
- Mandos de máxima precisión.
- Fácil transporte e instalación (1 hora).

COT

"LE MANS"



Ref. S 4400



Ref. M 420

la última pasada en competición

Carrera de Sport-prototipos conducidos por volante y cambio de marcha de tres velocidades (dos hacia delante y una hacia atrás). Máximo realismo de ambiente y competición.



- Alto diseño.
 - Cuatro mandos de juego.
 - Selección de una o dos monedas.
 - Cuenta vueltas digital (gran dimensión).
 - Bajo mantenimiento.
 - Máquina cerrada en cristal.
 - Dimensiones: a partir de 2,60 x 1,90 m.
- Ampliable hasta 12 jugadores según dimensiones



ELECTRIC MODEL, S.A.

Apartado,7
Cot, s/n, bloque 8, local 1
Tel. 93/ 691 54 11- 719 0754
08291 RIPOLLET (Barcelona)

Presentación de un



Juan Juni destaca en la actual producción de Ingematic el modelo B, Gin-Lemon 100, con una electrónica innovadora.

“pequeño” gigante



“Presentamos modelos de ambas gamas, A y B, pero la novedad que traemos es la Gin Lemon 100 —dice Juan Juní que dirige comercialmente la firma— que tiene un nuevo diseño, un reparto de premios totalmente diferente y una electrónica completamente innovadora.”

—¿Ha sufrido ya la prueba de fuego de su explotación directa?

—Todavía no, se han traído aquí los primeros aparatos que hemos fabricado y aunque hace ya varios días que está homologada ésta es la primera vez que se da a co-

nocer. Es una “grande pequeña”, porque tiene un formato muy especial que le permite adaptarse a espacios o locales de dimensiones reducidas y sin embargo no es la típica máquina mini y tiene todo el atractivo y la elegancia de las grandes.

Además de la Gin Lemon tenemos la Super Baby y la Mini Baby y, por supuesto, máquinas A que para nosotros son tan importantes como las de juego e incluso en ocasiones más, según las fluctuaciones del propio mercado. Entre los tipos A presentamos Play Comic e Ingevideo.

—¿No es un exceso de audacia lanzar estos modelos B relativamente parecidos a las máquinas de los dos grandes del Sector, que parecen capaces de monopolizar el mercado?

—Bueno, siempre hay clientes que no están contentos con lo que ofrecen esos dos grandes y por eso nosotros tenemos campo de acción. Tanto uno como otro tienen empresas operadoras muy vastas que dañan a las empresas pequeñas, que están resentidas y buscan otras alternativas. Hay que recordar que nosotros no tenemos explotación.

IDEAS Y DISEÑOS,
Seguridad especial



ara el Recreativo



El director general de IDEAS Y DISEÑOS, S.A., Carlos Alonso del Pilar, nos comenta: "He traído varias novedades. Quiero referirme a una máquina que existía ya desde julio, la **Basket Ball**, que continúa teniendo mucho que decir y que aún merece ser mencionada como nueva. Auténtica novedad es la **Fantastic Car** con su cambio de tablero, y aparte de eso videos con sus correspondientes placas. Asimismo traemos dos videos de tamaño grande y la moto con turbo, que me atrevo a decir que es prácticamente la máquina más novedosa que hay aquí en la Feria."

—¿Significa la presentación de estas máquinas que IDSA va a centrarse en

la fabricación de modelos A?

—No, nosotros fabricamos modelos A y B. También nos dedicamos a cualquier tipo de diseño electrónico que ofrecemos a otras empresas. Es muy importante, por ejemplo, nuestra electrónica de alarma, vía radio, o los bafles de impresora para ordenadores.

—Sin embargo, en su stand no se expone ninguna máquina de juego con premio.

—No, porque he considerado que lo que está funcionando es lo que hacen dos empresas y hoy día o imitas lo que hacen o luchas contra corriente. Cuando haya un momento más propicio sacaremos un modelo propio si realmente el mercado lo requiere.



Carlos Alonso considera que existen más facilidades para IDSA en el campo de las máquinas A, donde presenta dos modelos, el **Basket Ball** y **Fantastic Car**, aunque no descarta continuar con la producción de modelos B cuando el mercado lo requiera.

Speed Pool, nueva



Esta empresa ha convertido
al pool en una fuente
inagotable de creatividad.

modalidad del billar



HGM ha presentado una nueva modalidad de billar, el **Speed Pool** que le añade al juego del pool un nuevo aliciente.

El **Speed** se basa en partidas individuales confrontadas por el tiempo que cada jugador tarda en introducir las quince bolas en las troneras, ganando lógicamente quién lo haga en menos segundos. El récord del mundo de esta especialidad está establecido en cuarenta segundos. Este nuevo juego puede ya incluirse a gusto de los jugadores en la lista de modalidades que han convertido al pool en fuente inagotable de creatividad.

HGM también incluye en su catálogo una mesa de

billar blanca con el fin de adaptar su aspecto a recintos de moderna y alegre decoración, como pubs, etc. Esta mesa parece más acorde con el espíritu de la juventud.

HGM incorpora igualmente otro producto **Hazel Grove Music**, dos jukeboxes, la **Galaxy 200**, para igual número de temas musicales, con mando a distancia con control de sonido, graves y agudos, de sistema digital, y la **NSM City II** para ciento sesenta temas. Al mismo tiempo presentó el **Mark IV**, panel de selección de discos adaptable a grandes locales, sin tener que acceder directamente hasta la jukebox.



SIN MAS COMENTARIOS



PORQUE SOBRAN LAS PALABRAS...

RECREATIVOS REAL, S.A. Alejandro Sánchez, 66.
28019 MADRID. Tel. 260 74 39



EMESA

Cinco jack-pots



EQUIPOS MECANICOS Y ELECTRONICOS, S.A. es una empresa dedicada a la fabricación de componentes electrónicos para máquinas con premios y asimismo a la comercialización de máqui-

nas A y B que dirigen Juan Salmerón e Isaías Herrero.

El lugar de honor en stand estaba ocupado por el modelo **Gin Lemon 100** que cuenta con el aliciente de cinco jack-pots distintos y una base electrónica de

acuerdo a la más avanzada tecnología, lo que permite grandes mejoras en mantenimiento, reducción de averías y disponibilidad de la máquina. También se han perfeccionado numerosos detalles tales como

potencia de sonido, memoria superior o, en otro orden de cosas, selección de monedas hasta admitir cuatro tipos distintos de piezas o desarrollo de juego por sistema turbo, retención y doble o nada.

Pedro Benítez Ribero junto al modelo número uno de Emesa, **Gin Lemon 100**, con 5 jack-pots distintos.

La clave se llama Bowling Club





REBEN ha sufrido el grave revés de no ver homologadas sus máquinas B, Mini Okey y Chapó. «Estamos muy enfadados con la Administración por este motivo —dice Ramón Navarro—. No cuida a las pocas industrias que quedan. Aquí —añade—, hay algo que falla. A nosotros nos ha supuesto un gran perjuicio tener 300 máquinas paradas durante 7 meses.»

Con todo, el punto clave de REBEN actualmente es una formidable bolera, la

Bowling Club, con derribo por impacto, bolos en triángulo, pista absorbente de ruido y carril de devolución también insonorizado, realizada con artesanía en madera en sappelli con barniz de poliuretano, sistema electrónico integral, 3 kw. de consumo máximo y fabricada en dos longitudes: de 10,5 y 12,5 metros. «Nuestra bolera posee mejoras que no disponen ninguna de las demás que hay en el mercado. REBEN ha estado 18 meses desarro-

llándola. Es una gran bolera, competitiva, no tiene averías; es perfecta.»

También ofrece novedades REBEN en vídeo. El **Vídeo Mas** está provisto de una fuente de alimentación de 22 amperios. «Esto es una novedad importantísima —señala el señor Navarro—, además de que incluye diversidad de placas con un sólo conector y es tremendamente robusto. Es un producto con un gran precio.»



Bowling Club es, además de la principal baza de Reben, una formidable bolera. Ramón Navarro asegura que es perfecta.

El marcapasos del sector



La delegación de la calle Palencia de VIAJES LIDER y, especial y entrañablemente, Juan Ignacio Díez, tienen una gran significación para el Recreativo y su presencia nunca falta en cualquiera de las convocatorias o presentaciones del Sector.

Según Juan Ignacio, «este año ha sido más movido que el anterior, se nota que la gente ha aumentado sus contactos, sus desplazamientos, aunque concretamente a Chicago y a Tokyo han ido menos personas que en 1986, pero a otras ferias han aumentado las reservas. La de Barcelona ha es-

tado algo lastrada al terminar el domingo por la tarde, lo que ha restado la asistencia de muchísima gente».

En líneas generales los desplazamientos internacionales de los industriales y profesionales del Recreativo van a más. «Esto denota que la dinámica es cada día más acelerada». VIAJES LIDER factura para el Recreativo un 5% de sus contrataciones totales, sin olvidar que esta empresa tiene en España 20 delegaciones, la cifra es importante. En concreto la oficina de la calle Palencia de Madrid dedica un 30% de sus facturaciones para el

Sector. «El cliente del automático es de un buen nivel adquisitivo. Depende de qué feria se trate, pero en la de Torremolinos, por ejemplo, todos los que asistieron hicieron sus reservas en hoteles de cinco estrellas; la media de Barcelona bajó a tres. A una de las ferias que proporcionalmente va más gente es a la de Inglaterra, y la que más quebraderos de cabeza nos da es la de Franckfurt, porque los alemanes tienen otro sistema de funcionamiento, exigen reservas por adelantado y se se cancelan cobran unos gastos. El cliente del automático todavía improvisa mucho

y llega a decidir apuntarse a una feria como la de Tokyo el día antes, esto no es normal en otros negocios. A nosotros nos tienen en vilo, aunque también se aprovechan, en el buen sentido de la palabra, de que siempre cumplimos».

Juan Ignacio Díez tiene una ciega confianza en el Sector y está seguro que el próximo año VIAJES LIDER facturará aún más desplazamientos y reservas que este que termina. Una agencia de viajes como ésta es sin duda el auténtico marcapasos del Recreativo y nos indica su dinámica.

«En la Feria de Torremolinos se hicieron reservas en hoteles de 5 estrellas, en Barcelona la media bajó a 3 estrellas; Inglaterra convoca la Feria en la que va más gente, proporcionalmente, y Franckfurt es la que más quebraderos de cabeza nos produce.»



Un abanico de posibilidades

En Electronic Future, S. A., tenemos todas las novedades en máquinas recreativas A y B de las primeras firmas españolas:

Y también el más completo surtido de máquinas recreativas infantiles "FALGAS": billares, chapolines, futbolines, etc.

En cualquiera de ellas que usted nos solicite, podemos ofrecerle ventajas comerciales.

Porque somos una empresa joven, pero cada

uno de nosotros cuenta con gran experiencia en el sector.

Contacte con nosotros y comprobará que, en máquinas recreativas, tenemos todas las posibilidades.



COMPUTER MAVI, S. A.

PEPPER S.A.

RECREATIVOS E.A.L. S.A.

CIRSA

YAPDY

INDER

MARESA

JUEGOS POPULARES

SEGA

RECREATIVOS FRANCO

EN TABAQUERAS... AZKOYEN

COMAVE-JOFERR

INFORMACION



ELECTRONIC FUTURE, S. A.

Alonso Cano, 20 Teléfs. 4410678-4411755-28003 Madrid

Tres años de ascenso

Blanca Altuzarra directora comercial de esta conocida fábrica de máquinas expendedoras de tabaco y otras especialidades destaca "la importancia del salto que hemos dado en el periodo 1984-87, salto sobre todo en calidad, que abarca a nuestras dos principales líneas de producción.

—¿Cuáles son estas líneas?

—La de máquinas de vending, cuya faceta más conocida es la de venta de tabaco, pero que también abarca a la venta de refrescos y bebidas calientes, y luego la de mecanismos de monedas. Aunque en el stand tenemos máquinas de las mencionadas en primer lugar, lo cierto es que nuestra presencia se debe más bien a los mecanismos de monedas puesto que es este Sector el cliente fundamental para esta línea.

—Precisamente aquí se presenta una importante novedad.

Sí, se trata de un nuevo dispositivo electrónico de medida para el reconocimiento de todo tipo de monedas y piezas metálicas. Se denomina Modelo "L" y se ha desarrollado en colaboración entre el Departamento de Investigación de AZKOYEN e IKERLAN (Centro de Investigaciones Tecnológicas). Está basado en el tratamiento digital de las señales proporcionadas por una combinación de sensores ópticos y electromagnéticos que se activan al paso de la moneda. El circuito electrónico identifica cada pieza y detecta las fraudulencias mientras trabaja con una velocidad de dos monedas por segundo. Es muy práctico también por sus condiciones de pequeño tamaño, consumo reducido y posibilidades de programación con las que admite hasta siete monedas diferentes.

—¿Cuando no se es directamente fabricante de máquinas recreativas re-

sulta fácil adaptarse a un ritmo tan cambiante y dinámico como siguen éstas?

—Creo que nosotros estamos sirviendo a esos cambios y a todos nuestros clientes a plena satisfacción. AZKOYEN más que ampliarse ha mejorado en calidad, como ya he indicado. Hemos puesto esfuerzo y cuidado para mantenernos al día e incluso para ir por delante de la previsible demanda. Esto se puede ver muy claramente en la evolución de las máquinas de tabaco que han pasado en no mucho tiempo de ser mecánicas a ser electromecánicas y ahora electrónicas. Con los mecanismos de monedas ha ocurrido un caso semejante. Y sin olvidar que a la evolución técnica también se corresponde un avance estético.

—¿Existe el riesgo de que los industriales del Recreativo vayan prescindiendo de sus proveedores auxiliares para acabar haciéndoselo ellos?

—No, al contrario. El especialista, si realiza un trabajo de calidad, descarga al fabricante de máquinas de labores que para él resultarían difíciles de hacer o de coordinar con el resto de la producción. Yo creo que la tendencia es justamente la opuesta.

—En el stand ocupa un lugar destacado una máquina de café con la doble firma AZKOYEN-ZANUSSI, ¿por qué?

—Nuestra fábrica está muy vinculada a la hostelería y estamos tratando de potenciar más productos de nuestro catálogo, uno de ellos es la máquina de café, que como puedes ver es preciosa y, como puede comprobar cualquier cliente, es excelente. La máquina es un desarrollo de Zanussi y nosotros la estamos comercializando, aunque estamos considerando la posibilidad de realizarla nosotros mismos.



—Semejante tentación no se ha extendido al ámbito del Recreativo, ¿o sí han tenido alguna vez interés en hacer máquinas de juego?

—Tuvimos, tuvimos hace tiempo. Llegamos a fabricar

unos 300 aparatos y, la verdad, no fue precisamente un éxito. Técnicamente era buena, pero no pegó. Nos equivocamos y supimos hacernos autocrítica. Ya es algo que queda en el pasado. AZKOYEN tiene prevista



su salida a la cotización en Bolsa, aunque están pendientes los detalles de la operación que se concretarán en una reunión del Consejo de Administración de la Compañía a finales de enero.

Blanca Altuzarra afirma que Azkoyen, más que ampliarse, ha mejorado en calidad, poniendo esfuerzo y cuidado para estar al día.

Gran variedad con peso específico

La empresa que tiene en Rodolfo Bacaicoa a su principal responsable prosigue su ascensión incontenible en el Sector. OPERCOIN, además de consolidarse como una de las firmas con mayor prestigio internacional en todo lo relacionado con el billar, posee una amplia gama en máquinas B, incluyendo el sistema de interconexión para Andalucía y llegando hasta el vídeo, con un modelo de fútbol que tanto éxito está recabando.

En billar, la principal novedad de OPERCOIN es la nueva mesa de carambolas con una cuidadísima terminación, tapizada en tela de gorina, especial para competición, 220 centímetros de largo por 110 de ancho y un contador electrónico de tiempo de partidas, con monedero multimonedado para 5, 10, 25, 50, 100 y 200 pesetas. En las mesas de pool americano, la empresa de Vitoria sigue incluyendo entre sus componentes su potente sistema de admisión de monedas,



Rodolfo Bacaicoa ha conducido a Opercoin por una ascensión continua en el sector.

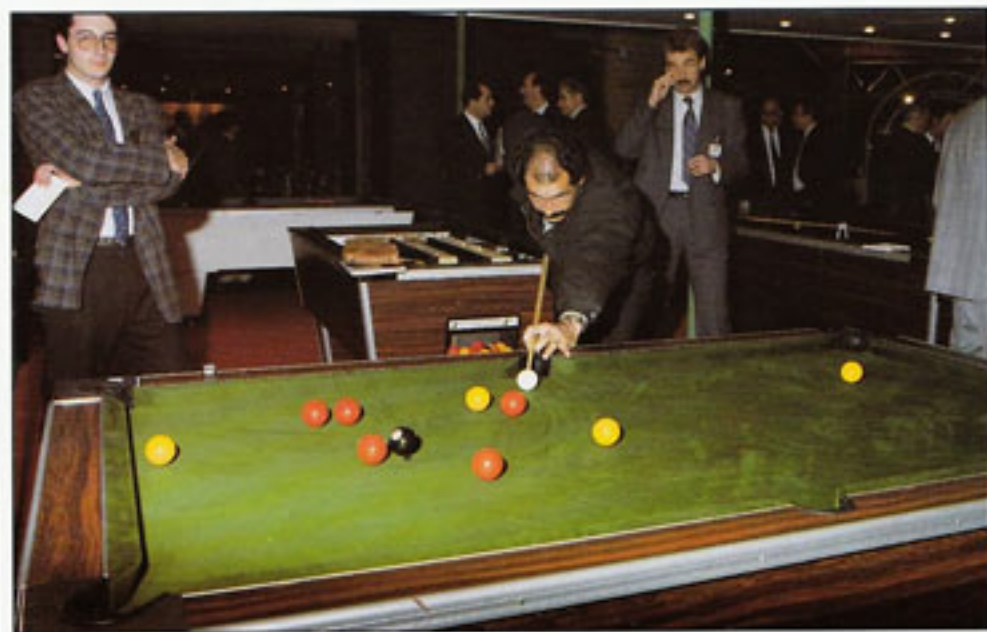




**ALCAZABA,
la plaza
fuerte
del
Recreativo**

**Con la seguridad de
una fortaleza, con la
solidez de un castillo,
con la
responsabilidad de
unos profesionales.**

**AUTOMATICOS ALCAZABA, S.A.
c/ Genoveses, 43, y c/ Granada, 91
04008 ALMERIA. Tels. (951) 26 39 04 y 25 61 23**



con cerradura de seguridad y protección anti-aro y anti-pesca, accionado eléctrico con microrruptor contador electrónico. Posee una sólida construcción, diseñada para evitar el atasco en la bajada de bolas, cuya salida está impulsada por motor de mínimo consumo, fabricándose en diversos tamaños.

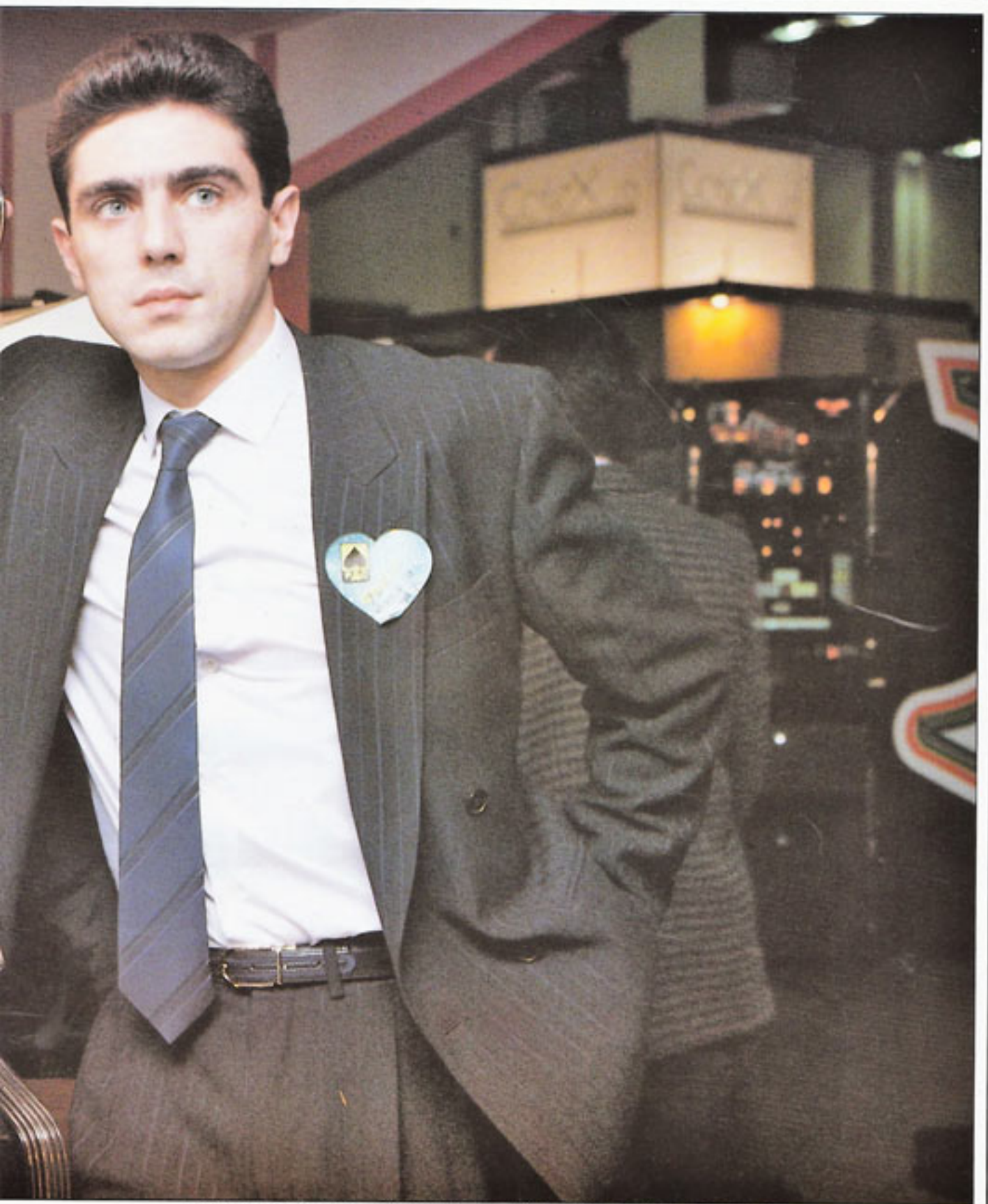
En máquina B, además de la gama **Ruleta**, que OPERCOIN exporta a muchos países del mundo, esta temporada presenta la nueva **Multy Baby**, con pulsador turbo, tres proyectores y comodín, doble o nada y seleccionador múltiple de monedas.

Las nuevas mesas de billar y la Multy Baby son los modelos de Opercoin más destacados.

PIC-MATIC, S. A.

Tras el éxito en Euzkadi, España





Antonio Gallardo opina que la Winner podría ser la mejor máquina B del País Vasco.

**una comercial,
no es
cualquier
comercial.**

ABILSA

**UN FUERTE COMPROMISO
DE ATENCION Y SERVICIO**

ELECTRONICOS BILBAO, S.A.

MADRID

Luis Mitjans, 40. Teléf. (91) 433 94 57. 28007 MADRID

BILBAO

Henao, 52 (esq. Iparraguirre). Teléfs. 424 62 33 - 423 98 75

SALAMANCA

Paseo del Gran Capitán, 40, bajo. Teléf. (923) 24 30 15



«Este modelo B, la **Winner** —dice Antonio Galardo—, es la que está pegando ahora mismo y creo que es la mejor del País Vasco. Luego tenemos esta otra máquina, **Yuppy**, que es con la que esperamos un éxito a nivel de toda España y en la que hemos utilizado displays. La primera de ellas ya lleva dos meses en

la calle y sus resultados son muy satisfactorios, no sólo para nosotros, sino para quienes la explotan. La **Yuppy**, en cambio, aún no ha salido al mercado, yo calculo que la sacaremos en enero.»

PIC-MATIC trabaja fundamentalmente con modelos B, aunque sin ol-

vidar su video **Formax**, del que preparan una serie de 500 unidades.

En un área tan complicada como la de las máquinas B, los responsables de la firma no pierden el entusiasmo ni mucho menos el buen humor, y por eso, cuando les preguntamos por las perspectivas de la empresa, José Sanz no

duda en contestar con una carcajada: «Pues dentro de poco pasará a **CIRSA** y a **FRANCO**.»

Las producciones, ya ampliamente probadas en la calle, de PIC-MATIC que se ofrecieron junto a la ya mencionada **Pic Winner**, fueron **Pic Climber** y **Bell Pic**.

Pic-Matic trabaja fundamentalmente con modelos B, aunque también realiza el video Formax.

SOLO PARA QUIEN DISTINGA LA CALIDAD...
(no apto para filibusteros e iconoclastas)

TODO UN FESTIVAL DE JUEGO EN...

ODISEA

PARIS - DAKAR

- 3 Bumpers.
- 2 Bandas impulsoras.
- 2 Rampas elevadas llevan la bola de nuevo hasta los flippers.
- 1 Combinación de 3 pasillos dobla el valor de todo el campo de juego y permite obtener UN MILLON.
- Batería de 3 dianas abatibles y 3 dianas fijas permiten obtener Special y Bola Extra en rampas elevadas y pasillos inferiores.
- Bonos en aumento progresivo y multiplicables bola a bola.

Y más cosas...

Como siempre,
Tablero movable por el jugador
y así convertir un juego en
una ODISEA.



Bola de "reclamo" cuando la máquina lleva un tiempo parada.

MECANICA Y TECNOLOGIA PEYPER.



PEYPER S.A.

MAQUINAS AUTOMATICAS RECREATIVAS

JULIAN CAMARILLO, 53 bis. Telf. 754 27 07 - 28037 MADRID - SPAIN

**DOCUMENTO
EN
EXCLUSIVA**

TODO EL SECTOR DEL JUEGO JUZGA LA LEY VALENCIANA

En nuestra última edición publicábamos en exclusiva un importante documento, como era el Anteproyecto de Ley Valenciana del Juego, que ahora completamos con el estudio que las asociaciones del Sector han realizado sobre el citado texto legal.

Observaciones específicas al anteproyecto de Ley Valenciana del Juego de septiembre de 1987, elaboradas por:

**ANDEMAR, C.V.
ANESAR
APROMAR
ASVOMAR**

**CASINOS
EJUVA
FACOMARE**

El establecimiento de penas de inhabilitación pertenece al ámbito de la legislación penal y exige que se establezcan con rango de Ley Orgánica.

Artículo 2

Apartado 2. b).

Nueva redacción:

Los exclusivos de los Casinos de Juego, que serán los siguientes:

- Ruleta Francesa.
- Ruleta Americana.
- Veintinuo o Black-Jack.
- Bola o Boule.

- Treinta y Cuarenta.
- Punto y Banca.
- Bacarrá o Chemin de Fer.
- Bacarrá a dos paños.
- Dados o Craps.
- Ruleta de la Fortuna.

Apartado 2. e).

(Suprimir dicho apartado.)

Apartado 3.

(Suprimir dicho apartado.)

RAZONAMIENTOS

Respecto a la primera propuesta, en el Reglamento de casinos aprobado por Orden de 9 de enero de 1979, figura el juego de «Dados o Craps», que en éste se omite. Existe, además, un juego típico en los Casinos, «La Rueda de la Fortuna», que por su interés y aceptación para el público, entendemos es interesante incluirlo. Se propone la adición del primero (Dados) y la inclusión del segundo (Rueda de la Fortuna).

Respecto a la segunda propuesta, el Juego de boletos no debiera incluirse, al menos por ahora, en el catálogo, por los siguientes motivos:

A.—Si se desarrolla en los mismos establecimientos donde se ubican las máquinas recreativas se produce una concurrencia que hace irrentables las mayorías de las máquinas.

B.—Se ha revelado conflictivo en sus fases de implantación y desarrollo, porque, aparte de chocar con las

restantes loterías y la ONCE, se presta a corruptelas o apariencias de ellas, dado que, por sus características propias, sólo puede estar concedido en régimen de monopolio u oligopolio.

Ello, puesto en relación el punto A anterior, evidencia el peligro de que la oferta de juego en hostelería quede en manos de un solo grupo en detrimento de la libre empresa actual.

C.—Los boletos no existen actualmente en ninguna Comunidad, salvo en Cataluña donde aún están insuficientemente estudiadas las consecuencias de su implantación. En definitiva, se contradice el espíritu de preámbulo de la Ley que persigue un fin legalizador de la oferta existente, pero no ampliador de la oferta.

D.—El Consell podría, en cualquier caso, estudiar esta modalidad y proponer su introducción si se ve positiva para la Comunidad, en cualquier instante posterior.

Respecto a la tercera propuesta, va en relación con el razonamiento expuesto a la propuesta del nuevo artículo 4, apartado 1, a la cual nos remitimos.

Artículo 3

Proponemos la modificación de los siguientes apartados:

Apartado 1.

La organización, explotación y práctica de cualquiera de los juegos y/o apuestas permitidos a que se refiere el artículo 2 de esta Ley, requerirá la previa autorización administrativa, y se concederá de acuerdo con la planificación del sector y con sujeción a los requisitos y procedimientos que reglamentariamente se establezcan.

Apartado 3.

Están incapacitados para obtener

o gozar de autorización para la realización de todas las actividades necesarias para la práctica y organización de los juegos y/o apuestas a que se refiere esta Ley, quienes se encuentren en alguna de las siguientes circunstancias:

a) Haber sido inhabilitado expresamente por condena judicial recaída mediante sentencia firme por delito de falsedad, contra la propiedad o contra la Hacienda Pública, dentro de los cinco años anteriores a la fecha de autorización.

b) Haber sido declarado en suspensión de pagos, o quiebra o concurso de acreedores mientras no sea rehabilitado.

c) Haber sido sancionado por sentencia firme por cuatro o más infracciones tributarias graves en los últimos tres años, por tributos sobre el juego y apuestas gestionados por la Generalidad.

La incursión en alguna causa de incapacidad con posterioridad al otorgamiento de la autorización, llevará aparejada la pérdida de ésta que no podrá volver a solicitarse durante un período de uno a cinco años, en función de la gravedad de la causa de incapacitación.

RAZONAMIENTO

Esta redacción es más acorde con los principios de seguridad jurídica, tutela judicial efectiva y reserva de Ley Orgánica en lo que se refiere a penas privativas de libertad (arts. 9.3., 24 y 25, en relación con el art. 1 de la Constitución).

1. La redacción de este artículo del proyecto se aparta de la dada por las leyes de otras Comunidades (por ejemplo, Andalucía), en materia de discrecionalidad, pero además este competente no es hoy en día admisi-

**Las máquinas B interconexiónadas tendrán
como finalidad otorgar un premio especial o
«super jack pot».**

ble en las normas que versan sobre autorizaciones que deben estar absolutamente regladas en aras a la certeza y del establecimiento concreto del presupuesto de hecho que, realizado por cualquier ciudadano (principio de igualdad), se le conduce al otorgamiento o denegación de la autorización. Si esto no se hace así, estarían de más las leyes y reglamentos.

2. El establecimiento de penas de inhabilitación (apdo. 3 del anteproyecto) pertenece al ámbito de la legislación penal y por ello requiere que se establezcan por norma con rango de Ley Orgánica (art. 25.1 de la Constitución, sentencia del Tribunal Constitucional de 25/1984 de 23 de febrero), se excede la competencia de una ley autonómica que puede establecer infracciones y sanciones administrativas (sentencia del Tribunal Constitucional 87/1985 de 16 de julio, fundamento octavo), pero no penales o anejas a éstas que priven al ejercicio de una libertad.

Artículo 4

Nueva redacción.

1. Corresponde al Consell:

— La elevación a las Cortes Valencianas de propuestas acerca de la inclusión o exclusión de cualquier modalidad de juego en el Catálogo de Juegos, a excepción del Catálogo de Casinos.

— La aprobación de Reglamentos específicos para los juegos y apuestas que estén incluidos en el Catálogo de Juegos.

2. Corresponde a la Consellería de Economía y Hacienda.

— La elevación al Consell de cualquier propuesta de su competencia.

— La prestación de los servicios de autorización y vigilancia y control necesarios para la adecuada organi-

zación de los juegos y apuestas, sin perjuicio de la competencia en la materia de la Administración del Estado.

RAZONAMIENTO

1. Si son las Cortes Valencianas las que deciden a qué se puede jugar en el territorio sobre el que ostentan competencia exclusiva y establecen un catálogo de juegos permitidos (art. 2 del anteproyecto), parece claro que son esas mismas Cortes las que deben decidir sobre la inclusión o supresión de un juego o, al menos, sobre la supresión de los que ellas en representación del pueblo valenciano han aprobado.

Alternativamente a lo anterior, no parece tan contradictoria que se delegue en el Consell la inclusión de nuevos juegos y la supresión de las que incluya el propio Consell, pero donde sí hay una antinomia es en la facultad de excluir juegos aprobados por las Cortes.

En cambio, recomendamos que dichas competencias, respecto al juego de Casinos, permanezca en el Consell por entender que en esta modalidad la aparición de nuevos juegos se produce con mayor frecuencia.

2. Existe contradicción entre el apartado primero del número 2 y el apartado tercero del número 1 del artículo 4 del proyecto, porque si se mantiene la redacción dada, no hay modo de saber si la potestad reglamentaria corresponde al Consell o a la Consellería de Economía y Hacienda.

Por ello, a este apartado se le ha dado la redacción más acorde con los artículos 17 de la Ley Orgánica 5/1982, del Estatuto de Autonomía y 17 de la Ley Orgánica 5/1982 del Estatuto de Autonomía y 17, 22, 35 y 44

de la Ley 5/1983, de 30 diciembre, del Gobierno Valenciano.

Artículo 6

Se propone la siguiente redacción:

Apartado 3.

Los Casinos de Juego deberán reunir como mínimo las siguientes condiciones:

a) El aforo de la Sala de Juego no podrá ser inferior a quinientas personas.

b) Estar instalado a una distancia superior a veinte kilómetros de poblaciones de más de cien mil habitantes y de cien kilómetros de otro Casino.

c) La superficie y funcionamiento de los Casinos de Juego, así como los servicios mínimos que deberán prestar al público se ajustará a lo fijado reglamentariamente.

Apartado 4.

La autorización se concederá por un período de quince años.

RAZONAMIENTOS

En materia tan trascendente como la autorización administrativa, queda total y absolutamente sometida a la discrecionalidad, sujeta a los requisitos que reglamentariamente se establezcan: al arbitrio por tanto de la Administración, sustrayendo a la Ley requisitos y condiciones que en lo relativo a Casinos de juego estimamos imprescindibles y son de su ámbito regulador.

La Libertad de empresa que consagra el artículo 38 de la Constitución, la garantía y protección de su ejercicio y la defensa de la productividad

Autorizar la instalación de dos máquinas B como máximo y otras de tipo A hasta completar el tope de tres máquinas recreativas en bares, restaurantes y análogos.

conlleve la necesidad de introducir en la Norma Fundamental las condiciones básicas indispensables para el nacimiento y ejercicio de su actividad, en condiciones de viabilidad.

Artículo 8

Apartado 3.

Las autorizaciones se concederán por un período de diez años.

RAZONAMIENTO

Por aplicación del Plan General de Contabilidad las inversiones empresariales tienen un plazo de amortización mínimo de DIEZ AÑOS. Por ello, el período de autorización para las empresas del juego del bingo debería establecerse igualmente en DIEZ AÑOS, equiparándolas así a los Casinos y no efectuando discriminaciones innecesarias cuando el volumen de inversión en uno y otro caso puede fácilmente ser parejo.

Artículo 9

(Nueva redacción de los siguientes apartados).

Apartado 2.

Añadir a continuación de la definición de las máquinas de tipo B la siguiente redacción:

No obstante, reglamentariamente se desarrollarán las condiciones técnicas y de instalación de máquinas tipo B interconexionadas progresivas.

Estas máquinas tiene como finalidad otorgar un premio especial o «superjackpot» de cuantía variable hasta el límite que más adelante se indica. La instalación de las mismas se ajustará a los siguientes requisitos:

a) La interconexión solo podrá efectuarse entre máquinas instaladas en el mismo local.

b) El número mínimo de máquinas a interconectar será de cinco.

c) El superjackpot o premio acumulado no podrá exceder de mil veces el importe del precio máximo de las partidas que se puedan jugar simultáneamente.

d) Las máquinas B interconectadas progresivas podrán ser de apuestas múltiples, es decir, estar dotadas de sistemas por los que la posibilidad del premio se incremente proporcionalmente al número de monedas introducidas. A estos efectos el jugador podrá optar por realizar de una a cuatro apuestas simultáneamente, teniendo cada apuesta realizada la consideración de partida.

(Añadir a continuación de la definición de las máquinas de tipo C la siguiente redacción:

La cuantía de premios podrá ser modificada por el Consell a propuesta de la Consellería de Economía y Hacienda. El porcentaje de premios, en ningún caso podrá ser inferior al 70%, para las máquinas de tipo B, y del 80%, para las máquinas de tipo C).

Apartado 4.

(Nueva redacción).

Quedan excluidas de la presente Ley las máquinas expendedoras que se limiten a efectuar mecánicamente la venta de productos o mercancías, siempre que el valor del dinero depositado en las máquinas corresponda al valor de mercado de los productos que entreguen, así como las máquinas tocadiscos o videodiscos y los de naturaleza estrictamente manual o mecánica, de competición pura o deporte o de recreo infantil que no den premio directo o indirecto alguno y

expresamente se determinen reglamentariamente.

RAZONAMIENTOS

1) Tratándose de la regulación de una modalidad de juego con máquinas recreativas distinto a las generalmente conocidas creemos necesarias la concreción específica con una norma general con rango legal.

2) Se trata de un precepto reglamentariamente que induce a error pues parece referirse a la proporción entre el precio de la jugada o apuesta y el premio máximo, los cuales obedecen a reglas universales específicas de cada juego por lo que debe estudiarse su supresión o, por el contrario, su concreción en la forma expuesta.

3) Entendemos que los «componentes electrónicos» como argumento para dejar fuera de la reglamentación a determinados tipos de máquinas, en el contexto que se cita no es argumento suficiente. Debiendo estar sujetas al rigorismo de la legislación sobre el juego las máquinas que aún siendo de naturaleza estrictamente manual o mecánica contengan componentes eléctricos y que no hayan sido excluidas por el texto del anteproyecto en líneas anteriores de este mismo apartado.

Artículo 10

Apartado 1.

Aconsejamos la supresión del apartado c) y la nueva redacción de los apartados:

b) Contar con la correspondiente autorización de explotación.

d) Contar con la correspondiente autorización de instalación. Se exige de dicha autorización a las máquinas de juego tipo «A».

Conviene que la Ley determine con claridad qué lugares son los autorizados para la instalación de máquinas tipo C.

RAZONAMIENTO

La documentación estatal de una máquina, a nivel estatal, puede cambiar en cualquier instante, de otro lado, conviene flexibilizar este punto de modo que las modificaciones que el régimen documental requiera en aras de un mejor control pueda efectuarse reglamentariamente. Consideramos que es un asunto de Reglamento.

Artículo 11

(Nueva redacción).

Apartado 1.

Las máquinas de juego sólo pueden instalarse en los establecimientos o locales indicados en esta Ley.

Apartado 3.

Se entiende por Salones de Juego aquellos establecimientos dedicados específicamente a la explotación de máquinas de tipo B o recreativas con premio de máquinas tipo B interconexión progresivas, si bien también podrán ser instaladas en ellos máquinas recreativas de tipo A.

Apartado 4.

Queda autorizada la instalación de máquinas de juego en bares, cafeterías, clubes, restaurantes, pubs, discotecas, o análogos, siempre que conjuntamente se instalen tres máquinas de los tipos A y B, si bien éstas últimas en ningún caso podrán superar el número de dos. Reglamentariamente podrá determinarse las condiciones de instalación de cualquier otro tipo de máquinas, debidamente homologadas, clasificadas de tipo B.

Apartado 5.

Las máquinas de azar de tipo C, únicamente podrán ser instaladas en Casinos de Juego y Buques autorizados.

RAZONAMIENTOS

1) Queda más clara la redacción en el modo que se propone.

2) En relación al apartado 4, se hace conveniente que la proporción de máquinas de uno u otro tipo se determine reglamentariamente, pues la misma obedece más a razones comerciales. Por ello se propone hasta tres de ambos tipos, dejando la definición de sus categorías al posterior reglamento.

3) En relación al apartado 3, conviene que la Ley determine con claridad, y en evitación de equívocos, qué lugares son los autorizados para la instalación de máquinas del tipo C.

4) El apartado 5 no se suscribe por EJUVA.

Artículo 13

(Suprimirlo por las razones expuestas en el art. 2. Alternativamente limitar los establecimientos de venta a aquellos lugares en que no concurren con las máquinas de juego).

Artículo 15

(Supresión del apartado 2.º).

Apartado 3.

Con el fin de garantizar las obligaciones derivadas de la presente Ley, los titulares de autorizaciones de juego y/o apuestas deberán constituir fianza ante el organismo competente determinándose su cuantía reglamentariamente.

Apartado 5.

La transmisión de acciones o participaciones de entidades dedicadas a la organización y explotación de juegos y apuestas se ajustará a las normas y requisitos que reglamentariamente se determinen.

RAZONAMIENTOS

1) Debe suprimirse en lo relativo a juegos. Ya que no se trata de un servicio público, ni de los recursos o servicios esenciales para su mantenimiento, invocado en el preámbulo. El art. 128 de la Constitución autoriza la iniciativa pública. A mayor abundamiento, se trata de una actividad que debe estar debidamente controlada por la Administración, función ésta que exige una total independencia y objetividad.

2) La actual redacción da lugar a dificultades a la hora de su interpretación y nos parece mucho más lógico que dichas fianzas se especifiquen para cada subsector por vía reglamentaria.

3) La redacción de este artículo en el sentido del proyecto supone una modificación de la Ley de Sociedades Anónimas (Derecho Mercantil), sobre la que el Estado posee competencia exclusiva y una vulneración al derecho de propiedad (libre transmisión de los bienes).

Artículo 16

(Nueva redacción de los siguientes apartados).

Apartado a.

Constituirse bajo la forma de Sociedades Anónimas y tener por objeto la explotación de un Casino y servicio complementario, así como el desarrollo de actividades de promoción turística.

(Supresión del apartado e).

RAZONAMIENTO

Debe suprimirse este apartado. Carece de una especial justificación, que sería imprescindible para no conculcar el principio de libertad de empresa, y pueden ser personas na-

No puede incapacitarse a una persona por el mero hecho de estar incurso en suspensión de pagos o quiebra sin más, pues ambas situaciones no son necesariamente constitutivas de delito.

turales o jurídicas, las afectadas por esta prohibición, las más idóneas por su trayectoria en el sector.

Su redacción permite, lo que prohíbe a personas de nuestra Comunidad, que otras que tengan participación en capital o cargos directivos en Casinos de otras Comunidades, que los ostenten también en la nuestra.

Esta prohibición, con buen criterio, no se establece para las Salas de Bingo, pero contribuye a un evidente agravio comparativo para los Casinos de Juego.

Artículo 17

Apartado 2.

Las entidades enumeradas en la letra a) del apartado anterior podrán realizar la explotación del juego bien directamente o bien a través de empresas de servicios constituidas como sociedades anónimas, sin que en este último caso suponga minoración de las responsabilidades que aquéllas adquieran frente a la Administración.

Apartado 3.

Las entidades y Empresas de Servicios que exploten Salas de Bingo podrán explotar, asimismo, de forma directa y sin necesidad de empresa operadora, las máquinas recreativas y de azar, con o sin premio, que tengan instaladas única y exclusivamente en las Salas de Bingo que exploten.

RAZONAMIENTOS

El carácter preferencial respecto de las entidades del apartado a) es absolutamente discriminatorio, infundado e inconstitucional.

Las entidades y empresas de servicio, desde el momento en que han obtenido una autorización de sala de

bingo, deben hallarse tanto o más preparadas económica, técnica y profesionalmente que las empresas operadoras de máquinas recreativas y de azar, por lo que resulta del todo insostenible someter a éstas la explotación de unas máquinas que se encuentran instaladas en las Salas de Bingo.

Artículo 17 bis

(Creación de un artículo nuevo).

EMPRESAS TITULARES DE SALONES

Los Salones a los que se refiere la presente Ley únicamente podrán ser explotados por Empresas titulares de Salones expresamente autorizadas para ello.

La autorización de Empresa titular de Salón se obtendrá mediante la inscripción en el Registro que a tal efecto llevará la Consellería de Economía y Hacienda.

Las Empresas titulares de Salones quedan autorizadas para explotar las máquinas instaladas en sus establecimientos.

En los Salones de Juego se podrán expedir todo tipo de bebidas.

Artículo 18

Apartado 1.

(Añadir «con excepción de la coordinación con el Registro que lleva la Comisión Nacional del Juego», por razones obvias).

Artículo 19

Apartado 2.

Se propone la siguiente redacción: Los documentos profesionales a que se refiere el número anterior serán visados por la Consellería de

Economía y Hacienda y tendrá la duración de la relación laboral del interesado con la empresa.

Apartado 3.

Los Empleados que participen directamente en la práctica de los juegos de Casinos o Salas de Bingo no podrán tener participación alguna en la sociedad titular de la empresa de juego.

RAZONAMIENTO

Al tratarse de personas físicas mayores de edad y, por tanto, con plena capacidad jurídica y de obrar, no es posible determinar una prohibición en orden al parentesco por consanguinidad o afinidad, pues ello no sólo es antijurídico e inconstitucional sino que también conduce al absurdo de que un empresario no pueda dar trabajo a, por ejemplo, un cuñado suyo.

Artículo 20

Las personas que ostenten los cargos de Administradores, Gerentes y Apoderados o sean accionistas o partícipes de empresas de juego y/o apuestas deberán carecer de antecedentes penales y no estar incurso en quiebra fraudulenta, ni haber sido sancionados administrativamente en los últimos cinco años por falta muy grave de las tipificadas en esta Ley.

RAZONAMIENTO

No puede incapacitarse a una persona por el mero hecho de estar incurso en suspensión de pagos o quiebra sin más, pues ambas situaciones no son necesariamente constitutivas de delito sino tan sólo lo será en su caso la quiebra fraudulenta.

La enormidad de la cuantía de las sanciones se hace del todo incomprensible.

Artículo 21

Apartado 1.

(Añadir en el inciso final «y a la zona A de los Salones de Juego»).

Artículo 22

(Supresión del inciso final del apartado 1).

RAZONAMIENTO

El régimen calificador propuesto no se ajusta a las exigencias derivadas de los principios de culpabilidad y de concreción del hecho.

Resulta inadmisibile la presunción de voluntariedad que contiene el párrafo segundo del artículo 22.1., constituyendo un serio ataque a las exigencias derivadas del derecho fundamental a la presunción de inocencia.

Artículo 23

Apartado d).

La participación como jugadores del personal empleado o directivo, directamente o por medio de terceras personas, en los juegos y apuestas que gestionen o exploten las empresas dedicadas a la gestión, organización y explotación del juego y de la cual formen parte como directivos.

Apartado g).

El impago total o parcial, a los jugadores o apostantes, de las cantidades con que hubieren sido premiados, salvo en los casos de fuerza mayor o avería de máquinas o instalaciones.

RAZONAMIENTOS

Respecto a la primera propuesta, la prohibición para los simples accio-

nistas o partícipes es del todo incoherente, pues los mismos no participan en la gestión ni dirección de la empresa ni en la práctica del juego como actividad empresarial.

Respecto a la segunda propuesta, lógicamente la avería de una máquina recreativa no puede suponer una acción u omisión imputable a persona alguna.

Artículo 24

Apartado a).

Permitir la práctica de juegos o apuestas, así como el acceso a los locales o Salas de Juegos autorizadas a personas que lo tengan prohibido en virtud de la presente Ley y de los reglamentos que la desarrollen, siempre y cuando consten expresamente dichas prohibiciones.

Apartado g).

No conservar o poseer en el establecimiento de juego, así como no exhibir las máquinas autorizadas el documento acreditativo de la autorización establecido por la presente Ley, así como aquellos que en el desarrollo de la presente norma y disposiciones complementarias se establezcan.

Apartado i): Suprimido.

Apartado j): Nueva redacción: «La falta de notificación de la autorización de explotación de la máquina al órgano competente».

Apartado m): En vez de «incorrectamente», «fraudulenta».

RAZONAMIENTOS

a) Lógicamente, las personas que tengan prohibida la entrada en virtud

de esta Ley (incapaces, pródigos, embriagados, prohibidos, procesados, etc) deben tener prohibido el acceso cuando así le conste a la persona o empresa obligada a prohibirle la entrada, puesto que si no le consta tal circunstancia ni hay forma de que le conste, difícilmente podrá prohibir dicha entrada.

i) La simple pérdida o extravío no supone intencionalidad y, por ello, creemos es suficiente con sancionarla con falta leve.

j) Para efectuar la transferencia de titularidad previamente se ha de producir la transmisión mediante un contrato, tras el cual se concede posteriormente la autorización administrativa para su definitiva transmisión.

Artículo 26

Inciso 2:

(Añadir después de «serán asimismo responsables subsidiarios las personas o entidades para quienes aquellas presten sus servicios»).

Artículo 27

Nueva redacción:

1. Las infracciones administrativas calificadas como muy graves serán sancionadas por el Conseller de Economía y Hacienda con multa de hasta diez millones de pesetas.

2. Las infracciones administrativas calificadas como graves y leves serán sancionadas por el Director de los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda con multa de hasta un millón de pesetas o cien mil pesetas respectivamente.

3. Para la graduación de la sanción se atenderá a las circunstancias personales o materiales que concurren en el caso, así como a la trascendencia económica y social de la acción.

**Nuestra propuesta es calcar la cuantía del
Régimen Sancionador de Cataluña y Canarias:
Faltas leves, de 1 a 100.000 pesetas; graves, de
100.000 a 1.000.000, y muy graves, de
1.000.000 a 10.000.000 de pesetas.**

En todo caso, la comisión de tres faltas leves en un período de tres meses tendrá la consideración de una falta grave y la comisión de tres faltas graves en el mismo período de tiempo será una muy grave.

(La redacción de los párrafos 4 y 5 nos parece correcta).

RAZONAMIENTOS

La enormidad de la cuantía de las sanciones se hace del todo incomprensible, por cuanto las mismas sólo pueden tener un resultado criminógeno y, como acertadamente han incorporado a sus respectivas legislaciones otros países vecinos, resultan extremadamente más efectivos los regímenes sancionadores que imponen sanciones más asequibles pero que indefectiblemente se hacen cumplir. Por ello, proponemos las mismas sanciones vigentes en otras Comunidades Autónomas.

Téngase en cuenta la normativa a este respecto existente en Cataluña, Canarias, incluso en Gran Bretaña.

Nuestra propuesta es, por razones de cuasi identidad socioeconómica y coyuntural, calcar la cuantía de las sanciones del régimen sancionador de Cataluña y Canarias, es decir:

Faltas leves: De 1 a 100.000 Ptas.

Faltas graves: De 100.000 a 1.000.000 Ptas.

Faltas muy graves: De 1.000.000 a 10.000.000 Ptas.

(La legislación canaria y catalana es idénticamente igual).

Resumiendo, respecto al régimen sancionador, creemos debería recogerse un artículo en el que se establezca con claridad una diferenciación respecto de la intencionalidad de la comisión de la infracción, pues es indudable que no puede pensarse de igual forma una conducta dolosa de una culposa, sirviendo como

índice o datos a tener en cuenta en cada caso los siguientes:

- Acción o simple omisión.
- Dolor o culpa.
- Antecedentes.
- Reincidencia o reiteración.
- Observación en el resto del cumplimiento de las demás normas.
- Buena o mala fe.
- Temeridad.
- Capacidad económica del infractor.

Artículo 30

Apartado 4.

(Suprimir la palabra grave).

DISPOSICION ADICIONAL PRIMERA

(Suprimirla por las razones expuestas en el art. 4.1.).

DISPOSICION ADICIONAL SEGUNDA

(Suprimir «podrá habilitar» por «habilitará»).

DISPOSICION TRANSITORIA

SEGUNDA. Aconsejamos la supresión del tercer párrafo.

RAZONAMIENTO

Las actuales autorizaciones requieren como mínimo un período de 10 años ya que, esa es la amortización fiscal que se aplica. Esta duración es aconsejable para las nuevas autorizaciones (si es que llegan a limitarse en los futuros reglamentos).

El párrafo tercero, interpretado

convenientemente, temporaliza las autorizaciones concedidas por plazo indefinido.

Téngase en cuenta que, por la aplicación de la legislación vigente, cuya derogación el anteproyecto procura, existen Salones y autorizaciones de explotación actualmente en funcionamiento que fueron autorizados por plazo indefinido y que, dicha autorización es constitutiva de un propio derecho subjetivo incorporado al patrimonio de su titular. Por ello, la comentada disposición pretende una eficacia retroactiva restrictiva incompatible con las exigencias constitucionales (art. 9.3. C.E.).

OTRAS PROPUESTAS

La relación entre empresa operadora y establecimiento de hostelería podrá efectuarse por cualquiera de los medios admitidos en derecho.

Asimismo debería establecerse que la mencionada relación, sea cual fuera la forma que adopte, no suponga causa de desahucio para el titular del establecimiento de hostelería.

El sector considera positivo la habilitación de un depósito para proceder en él a la destrucción y desguace de las máquinas.

Se propone la creación de una Dirección General del Juego.

Sería positivo el incorporar de alguna manera a las asociaciones representantes de los distintos sectores del juego en la Comisión Técnica.

La finalidad de la recaudación tributaria (tasas) del juego, debe ser empleada en la asistencia a las capas sociales más necesitadas, como minusválidos, tanto físicos como sensoriales, educación especial, lucha y prevención de la drogadicción, delincuencia juvenil, alcoholismo, etc.

Promulgación de un Reglamento específico de Salones recreativos.

COMINI
COMINI SA

**ESTAS
SON
NUESTRAS
JUGADAS**



PARA CALIDAD Y SERVICIO:

enric prat de la riba, 201-203, planta 7

telf. 3376124 - 4 lineas

hospitalet de llobregat (barcelona).

COMINI
COMINI SA

COMINI
COMINI SA

La alta tecnología gana terreno

"Lo que exponemos —dice el director comercial Alberto Marés— es material de instrumentación para laboratorio o taller de reparaciones. Entonces son programadores de memorias, equipos de localización de averías y un programa para facilitar el diseño de pequeños circuitos impresos; todo lo demás son osciloscopios y productos de alta tecnología en el campo informático."

—¿Hasta que punto lo que ustedes ofrecen tiene un lugar entre las máquinas recreativas?"

"—Todo lo que ofrecemos es aplicable a la industria recreativa. Hoy día ya no son únicamente las fábricas quienes necesitan un laboratorio, sino también las comercializadoras e incluso las empresas operadoras. Los programadores de memorias que hacemos, por ejemplo, tienen en el Recreativo su cliente número uno por encima de cualquier otro sector."

—Probablemente se deba a que esta industria va por delante de otras. Por su parte, ¿cuál va a ser el siguiente paso?"

"—Estamos a la espera de la aparición de un módulo para el nuevo grabador y de un emulador de desarrollo que va a ser el equipo de mayor categoría de Europa. Ese también será el impulso que posiblemente nos permitirá exportar. Nosotros, que empezamos en 1979, no hemos dejado de crecer y las perspectivas son cada vez mejores para unos equipos que son día a día más necesarios y conocidos en la sociedad."





Todo lo que ofrece esta empresa es aplicable a la industria del Recreativo.



SPEED RACER 15

- C.P.U. "Out Run".
- Volante vibratorio accionado por un motor.
- Monitor de alta tecnología.
- Fuente de alimentación conmutada 15 A.
- Recaudaciones record.
- Alto: 1,84 cm; Ancho: 0,60 cm; Fondo: 0,81 m.

GARANTIA DE CALIDAD

**DE 6 MESES
EN CUALQUIERA DE LOS APARATOS**



VIDEO RUMATIC SPORT

- Video juego de mesa.
- Posibilidad de adaptar cualquier C.P.U. de caracter deportivo (Fútbol, Tenis, etc.).
- Auténtico video de competición.
- Selectores de 25 y 100 ptas.
- Alto: 0,92 cm; Ancho: 0,55 cm; Fondo: 0,85 cm.



S.A
umatic

Alta tecnología de apoyo

KELVIN



KELVIN es una empresa totalmente española, aunque en nuestro país representa a INTERELECTRIC A. G. de Suiza, que fue fundada en 1927, especializándose en componentes de alta tecnología mecánica, que se ha convertido también en electrónica actualmente.

Javier Presa es su gerente: «Nosotros trabajamos con el Recreativo desde que

empezó el "boom" de esta actividad.»

KELVIN fabrica desde accionadores lineales, a bornas universales hasta 10 amperios, pasando por combinadores de ciclo, electroimanes, motores y timbres de alarmas y temporizadores. Los productos más relacionados con el automático que salen de esta empresa tal vez sean los motorreductores de diferentes tipos y velocidades

y diversos aparatos de ventilación.

«El Recreativo posee un buen mercado —afirma el señor Presa—, que está en constante expansión y renovación. No parece que vaya a agotarse nunca, va mejorando e incrementándose. Esto ha provocado que parte de nuestros componentes sean de aplicación al Sector. No tenemos nada especialmente nuevo a nivel de producción, ni ningún prototipo

que signifique innovación. Eso lo hace, lo diseña o lo solicita el fabricante y nosotros cumplimos sus necesidades y adecuamos nuestros productos al cliente.»

KELVIN, además de su producción propia abre esta otra posibilidad. Cada empresa del automático que desee incorporar algún nuevo elemento a sus esquemas, puede recurrir a esta fábrica y mejorar su oferta final.

«El Recreativo —opina Javier Presa— está en constante expansión y renovación. Nosotros adecuamos nuestros productos a lo que nos solicita cada cliente.»

EBILSA

Más que una comercial

"EBILSA no es sólo Teresa Quijano, a pesar de lo que piense la gente, EBILSA lo formamos todo un equipo de personas muy bien conjuntadas." Es una de las cosas que señala con énfasis la propia Teresa cuando

hablamos con ella. Esta comercial, la de este equipo de personas, sigue estando a la cabeza y no sólo se mantiene: "El balance de lo que va de año señala un aumento de ventas de un 10 por ciento aproximadamen-

te." A pesar de todo, Teresa opina que la temporada pasada ha sido floja. "He notado cierta tranquilidad; nosotros no lo hemos acusado, pero ha existido una calma chicha. Esta calma podría estar unida a la sali-

da del Reglamento; la gente ha estado a la espera para ponerse al día."

Sobre la temporada que comienza, EBILSA ha trazado un plan de actuación basado en la misma línea seguida hasta ahora. "Todo



«EbilSA es todo un equipo de personas muy bien conjuntadas.»





dependerá de las novedades que surjan. La Baby Bombo está yendo muy bien, es una gran máquina y la Mini la veo muy vendible."

Con Teresa nos planteamos también el boom de las comerciales: "Tendrá que detenerse. Ha habido un momento que parece como si la apertura de una empresa distribuidora obedeciera a un pensamiento colectivo. No le veo sentido, pero estamos en un mercado libre y es normal que la gente monte lo que considere



conveniente; otro tema es que sea rentable."

También otro tema de conversación es Asedico: "Funciona bien; los primeros pasos son difíciles y pesados, pero ya va caminando."

El secreto de EBILSA es la conjunción de ese equipo de profesionales que citaba Teresa: "Un equipo de gente que somos como una gran familia." Gracias a ello, EBILSA se ha convertido para el Sector como algo más que una comercial.

«El boom de las comerciales tendrá que detenerse.»

Esta moneda puede ir a su recaudación



Controle su camino Los monederos inteligentes

MARS ELECTRONICS le ofrece la gama de selectores electrónicos de moneda más conocidos y apreciados por el sector del recreativo, distribuidos y atendidos técnicamente por:

tratecnica, s.a.

Edificio Matteini Josefa Valcárcel, 40, pl. 1a 28027 Madrid
Teléf. 742 42 15 Telex 43171 Fax 742 68 32

MARS ELECTRONICS



Money Systems Division

Reivindicación de las

Las máquinas de INOR son especialmente llamativas por su diseño, puesto que todas ellas llevan una cúpula transparente que permite seguir el desarrollo del juego, siempre deportivo, que realizan los propios usuarios por medio de manillares semejantes a los de los futbolines o botones de control.

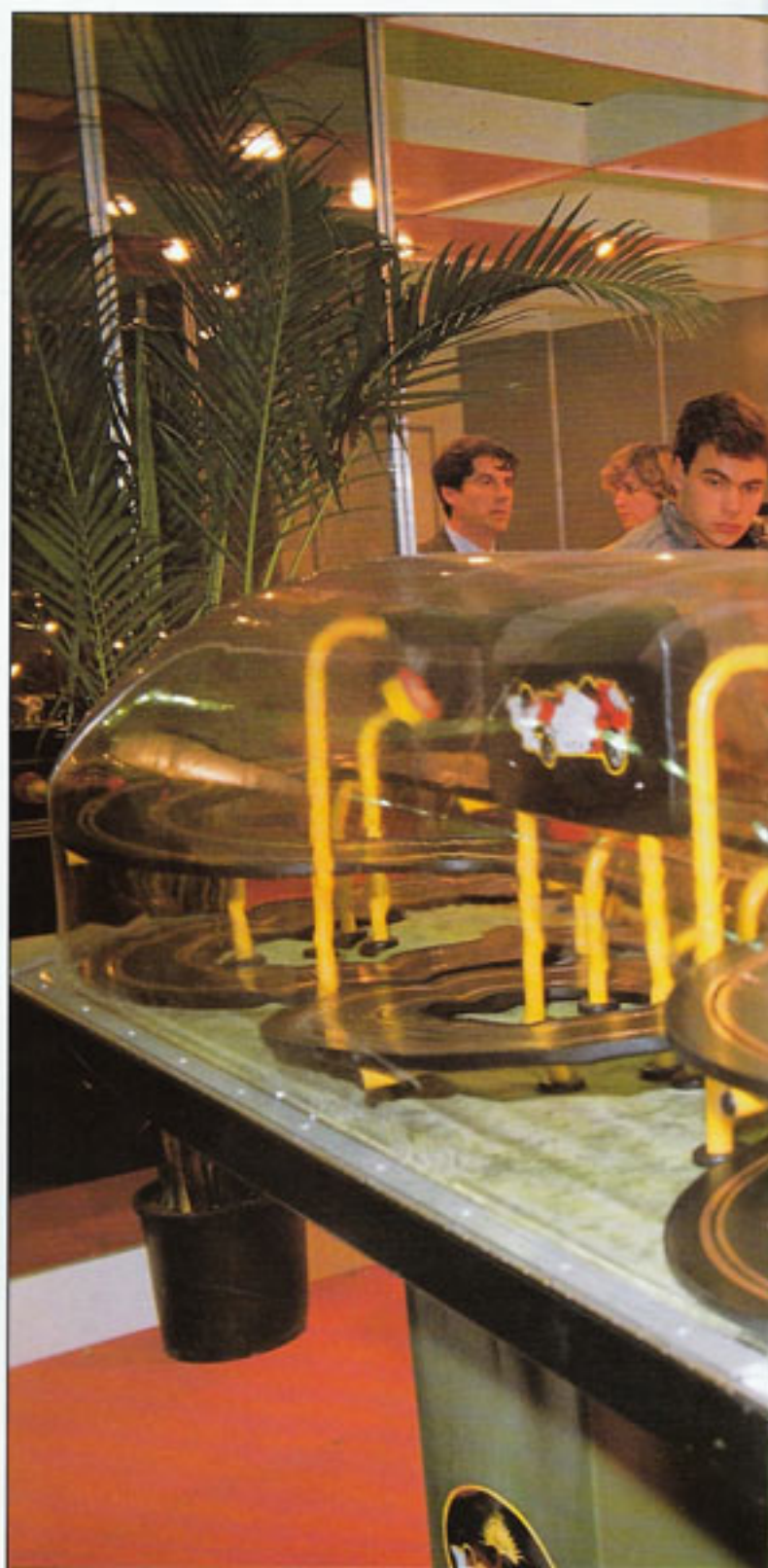
«Hemos traído dos máquinas ya conocidas que son la **Olimpic Hockey** y la **Fútbol Champ**, que se basan evidentemente en los deportes a los que hace referencia su nombre. Como novedad tenemos la **Turbo Drive** que reproduce la emoción de la competición automovilística.»

—Es una máquina muy vistosa, ¿pero no resulta un poco grande para adaptarse a locales reducidos?

—Es una máquina que gusta a todos cuantos disfrutan de la velocidad y de la conducción. También es un reto a uno mismo porque no sólo hace falta habili-

dad, sino reflejos para responder a los cambios aleatorios de velocidad que la máquina introduce al margen del control manejado por el jugador. Además, la máquina habla y va facilitando los datos del recorrido, las vueltas ganadas o perdidas, etc. También premia la habilidad con partidas gratis. En cuanto a su tamaño hay que considerar que no es superior al de sus compañeras de fabricación ya que al no tener que situarse un jugador a cada lado permite mejor acoplamiento. Por ahora la fabricamos con dos coches, pero no está descartada la idea de buscar alternativas. Por eso se puede poner fácilmente en salones recreativos, hoteles, discotecas y en muchísimos bares.

INOR considera, tal como no explica para acabar su gerente, José Vilches Oya, que la máquina no es del tipo A, sino deportiva, y la empresa va a defender este cambio de clasificación.



Turbo Drive es uno de los nuevos modelos de Inor que reproduce la emoción de las competiciones automovilísticas.

máquinas recreativas



EL AS DE SU ENTERA CONFIANZA



DISTRIBUCION Y VENTA DE MAQUINAS RECREATIVAS

SERVICIO POST-VENTA Y REPUESTOS



COMPAÑIA ORENES DE RECREATIVOS S.A.

Proyectos, ideas y deseos de seguir



Luis Miguel Cabeza de Vaca, director de relaciones públicas y exteriores, comienza diciéndonos que J. P. Mediterráneos son «representantes de JUEGOS POPULARES de Madrid, y por eso estamos exponiendo, fundamentalmente, el pinball llamado Quijote. Pienso que, indudablemente, es el mejor pinball que hay en el mercado y tiene

grandes innovaciones: la retención de bolas, una rampa añadida, en fin, un tablero de juego muy ágil que se ajusta a las exigencias más actuales de este tipo de juego».

—¿Esta máquina es, por ahora, una esperanza o ya ha demostrado sobre la marcha su buen funcionamiento?

—Tanto en las pruebas

que le hemos hecho en nuestras instalaciones, donde ha respondido perfectamente, como en la experiencia que ya tiene en la calle, ha dado los mejores resultados. Allí donde se ha colocado, ha barrido, esto es lo cierto. A pesar de los rumores que han dicho que JUEGOS POPULARES había cerrado o estaba acabado, volvemos a sorprender y ponemos en

venta el mejor pinball imaginable. Esto es necesario porque una vez pasada la época de gran reaparición de los pinballs, que llegó el año pasado, ahora los operadores ya no lo compran todo con la necesidad de llenar huecos, sino que sólo sustituyen máquinas y, como es lógico, quieren superar a las que tenían.

—¿Esta vitalidad se ex-

Se aspira a levantar el vuelo con QUIJOTE, una máquina que no cree en los molinos de viento

NEW

bowling club

JUEGO REAL

- Derribo por impacto.
- Plantaje de bolos en triángulo (sistema americano).

PISTA «LOW NOISE»

- Absorbente de ruido, fabricada en Formica rayada sobre paneles de corcho de 6 mm. y contrachapado de 16 mm. sobre silent-blocks.
- Devolución de bola por carril insonorizado oculto.

SOLIDA Y ROBUSTA

- Artesanía de madera en sappelli con acabado en barniz de poliuretano.

SISTEMA ELECTRONICO AVANZADO INTEGRAL

- Controlado por microprocesadores.
- Regulación de tiempos, número de bolas e importe de partida por microswitches.
- Detección de averías y señalización por código en panel central.
- Programa inteligente de desenredo de los bolos.
- Mensajes hablados por sintetizador de voz.

MAXIMA SEGURIDAD

- 2 monederos.
- Contadores electromecánicos para control de recaudación.
- Doble control de juego por células fotoeléctricas.
- Devolución de monedas del lado de la pista.

ATRACTIVO PANEL

- Marcador digital para 6 jugadores.
- Número de 7 cms. (visibles a gran distancia).
- Señalización de bolos derribados.
- Marcador de puntuación «RECORD».
- Pilotos señalizadores de Pleno y Semipleno.

DATOS TECNICOS DIMENSIONES:

- Largo: 10,55 m. (12,55 m. sobre pedido).
- Ancho: 1,14 m.
- Altura: 1,54 m.
- Alimentación eléctrica: 220 V. monofásica.
- Consumo máximo: 3 Kw.



PAMPLONA

Bidetxiki, s/n. - 31080
Apartado 1.236
Teléf.: (948) 33 10 62
Tel.: 37800 DEEN

MADRID

C/ Almería, 6 - 28028
Teléf.: (91) 255 50 02

LA CORUÑA

HOSPITALET DE LLOBREGAT

C/ Moderna, 53 - 08902
Teléf.: (93) 331 34 16

SEVILLA

JUEGOS POPULARES MEDITERRANEOS SA



tiende también para su empresa en lo que concierne a las máquinas B?

—Ahora mismo el mercado está entre los dos grandes, CIRSA y FRANCO, cuyos modelos, tienen muy difícil competencia, aunque hay firmas con gran empuje como MGA, INDER, ARFYC, ANDRA... otros en el Sector están, quizá por no tener otro remedio, un poco parados.

Además, hay un gran follón legal con la falta de una Ley del Juego clara, con el embrollo de las normas distintas para cada comunidad autónoma, véase la vergüenza ajena que nos está haciendo pasar el caso catalán a todos los que nos dedicamos a este Sector, hay contradicciones administrativas que resultan paralizantes, las fianzas... Hay un desbarajuste y yo creo que la

situación tiene que evolucionar para quedarnos al final con un Sector en el que predominen los grandes grupos, que no creo que vayan a ser sólo dos ni que fuera bueno que lo fuesen, algunos tienen que crecer y otros pequeños tienen que unirse.

—¿La ausencia de Juan Paredes ha sido un golpe irreversible para la empresa?

—Un hombre con tanta iniciativa como Juan deja, al desaparecer, huecos que no hay quien pueda cubrir, pero la empresa y los que trabajamos con él seguimos por supuesto adelante. Que nadie piense que sin Juan JUEGOS POPULARES se vende a la baja. Al contrario, tenemos proyectos, ideas y todas las ganas del mundo de ir hacia arriba.

Toda la empresa lucha por contrarrestar la pérdida de quien la impulsaba, del motor que la hacía funcionar



Combat School. KONAMI

Road Blasters. ATARI

Rolling Thunder. NAMCO

DOUBLE DRAGON

Flying SHARK. CAPCOM

Double Dragon. TAKARA

RASTAN sega. SEGA

RECREATIVOS FRANCO, S.A.

BABY BOMBO

DESJUSA EN RIGUROSO ESTRENO,
PRESENTA LAS NOVEDADES
QUE AUMENTARAN SU RENTABILIDAD Y EXITO.
VIDEOS, PIN BALL Y EN **MAQUINAS B,**
LA ESTRELLA **BABY BOMBO** DE FRANCO.

PARA CUALQUIER TIPO DE INFORMACION O CONSULTA OS ESPERAMOS, Y COMO SIEMPRE
CON LA GARANTIA, EL ASESORAMIENTO Y EL SERVICIO TECNICO POSTVENTA DE **DESJUSA.**

compu-creativos



Sorpresa a contracorriente

JOCTRONIC va a dar la sorpresa este año nadando a contracorriente. Todos recordamos que su producto modelo en las últimas temporadas ha sido el famoso Pájaro Azul, el Blue

Bird, con un diseño que revolucionó los muebles de video-juegos tradicionales. Este prototipo alcanzó un éxito tal que aún sigue comercializándose con buenos rendimientos. La ne-

cesidad de no quedarse atrás, de no correr el riesgo de descolgarse de la trepidante dinámica de este mercado, ha motivado a JOCTRONIC a ofrecer una nueva alternativa para

esta temporada. Y la alternativa, la sorpresa, es un pinball, el Pin-Ball. Daniel Cortijo justifica esta decisión señalando que «JOCTRONIC empezó realizando pinballs y forzados por



El modelo presentado por Daniel Cortijo es el fruto de dieciocho años de investigación

DINUNNO, s/a

INTERNACIONAL

Córcega, 361, tda. derecha
Teléfono (93) 207 11 16*
Telefax 258 71 67
Telex 97 546 ITEL-E
08037 BARCELONA



Fabricación de placas
para video-juegos,
diseñadas y producidas
en España en colaboración
con:



**VIDEO JUEGOS
PROFESIONALES**

S.A.

Comedias, 4, Bajos
08202 SABADELL
Tel. (93) 726 44 37
726 62 01



Distribuidores:

ARFYC, S.A.
C/. Aristides Maillol, 5
08028 BARCELONA
Tel. 333 65 50
333 50 66*

COLOMO Y CIA., S.L.
C/. Pontezuela, 13
06800 MERIDA (BADAJOZ)
Tel. (924) 31 53 55
31 41 53

M.H. ALMENARA
C/. Virgen de la Paz, 2
LA CUESTA (TENERIFE)
Tel. (922) 64 11 51

FERROCAL, S.A.
Pza. Jacinto Benavente, 7. 3º 3º
08950 ESPLUGUES DE LLOBREGAT
Tel. (93) 371 90 04

TECNAUSA
C/. Clemente González Val's, 27
08202 ELCHE (ALICANTE)
Tel. (965) 45 62 29

TOP GAMES
FRANCISCO FERRER VINUES
C/. Josefa Amar y Barbon, 5-7. 5.º C
50001 ZARAGOZA
Tel. 23 51 06

GOINDOL	59.000,-
RASTAN SAGAS	105.000,-
PRE-BILLIAN	15.000,-
SALAMANDER ..	80.000,-
ARKANOID	18.000,-
SAURO	49.000,-
M. BOY	65.000,-
PACLAND-Z	42.000,-
O. RUN	425.000,-
S. RAMBLER	50.000,-



nuestros clientes, introducimos uno nuevo. Al pinball no le tenemos miedo porque hace 18 años que lo conocemos a fondo. Cuando se produjo el "boom", nosotros lo consideramos algo anormal y malo a la larga, de manera que nos fuimos hacia el video porque pensamos que en el otro capítulo de máquinas A había una sobresaturación.»

«El Pin-Ball no es un modelo normal. No es ni el mejor, ni el más bonito, porque huyo de estas definiciones grandiosas. Nos hemos limitado a hacer lo que pensamos que la calle necesita. Es el único que carece de láminas de corte en los flippers y el único que no tiene ningún contacto en el tablero, habiendo sido sustituidos por micros. Esto implica

una disminución en las averías de los pinballs en un 70 u 80 por 100, limitando su mantenimiento al recambio de gomas, etc. Pero en la parte electrónica se precisan muy pocas reparaciones. Este modelo —prosigue Daniel Cortijo—, es el fruto de 18 años de investigación. Una investigación que se basa en nuestro trabajo en la calle, yendo de bar en bar

y conociendo sus ventajas y desventajas.»

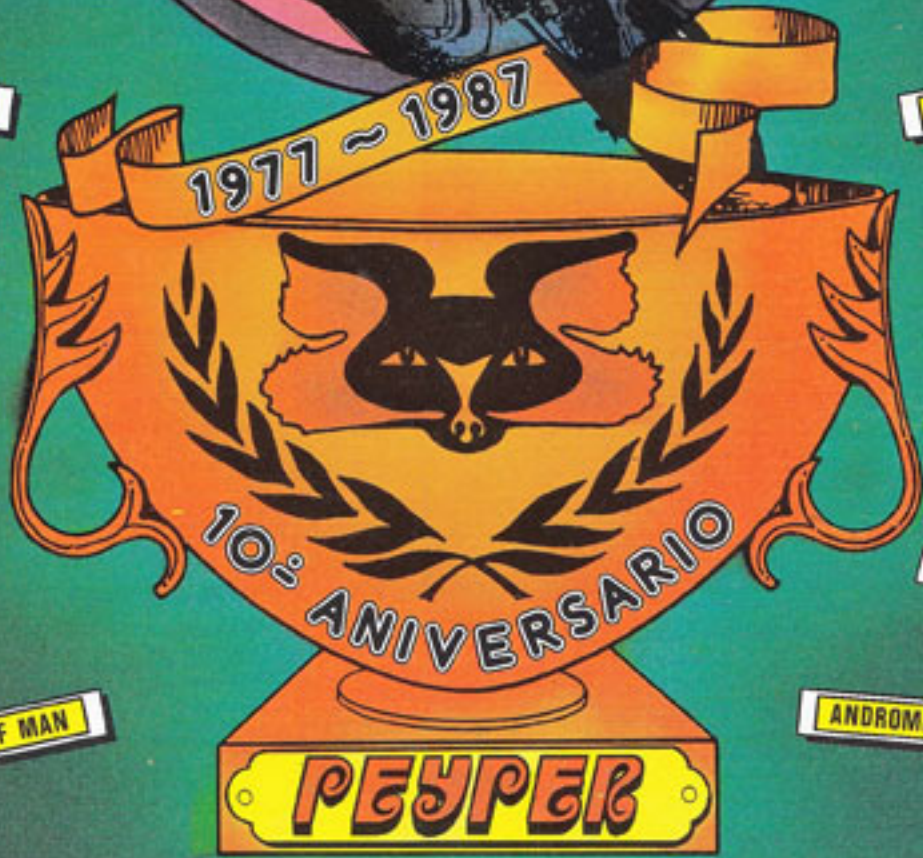
JOCTRONIC cuenta también con otros modelos en pinball: Punky Willy y Walkiria; y en video-juegos: Campeón-2 y Only Play, el reformado y reforzado Blue Bird y las novedades, Another Play y Optional Games, además de sus fuentes de alimentación de 7 amperios.

«Nos hemos limitado a hacer lo que pensamos que la calle necesita»



TALLY HOO !!

LEVIATAN



FANTASTIC WORLD

FORTRES

ODIN

OFFENSIVE

NEMESIS

PIN - PAN - PUN

WOLF MAN

ANDROMEDA

Lanza un PIN-BALL
EXCEPCIONAL

ODISEA

PARIS - DAKAR



COSMA, S.A.

PEYPER s.a.

JULIAN CAMARILLO, 52 bis. Telf. 254 27 07 - 28037 MADRID - SPAIN

M.T.D.

Una empresa netamente española



M.T.D., S. A., produce máquinas de tratamiento de dinero y de oficina en general. Alejandro Torres, del departamento comercial, explica que se trata de una empresa *«netamente española, con cuatro años de funcionamiento y que desde el principio ha estado introducida en el Recreativo»*.

«Fabricamos máquinas contadoras de monedas y clasificadoras, manuales y automáticas. También tenemos máquinas contadoras y clasificadoras de billetes y documentos. M.T.D. tiene un servicio técnico extendido por toda España: Coruña, Bilbao, San Sebastián, Burgos, Zaragoza, Barcelona, Valencia, Palma de Mallorca, Huelva, Cádiz, Granada y Gran Canaria.»

El modelo contador de billetes es el **Tellac-5**, con arranque automático y detección de billetes partidos, dobles y encadenados, con una velocidad de 1.000 por minuto y diversas opciones de preselección. El **Tellac-5 DD**, contiene, además, un selector de billetes de diferente denominación.

La principal novedad de M.T.D. es el **MTD-X**, contador mecánico de monedas con accionamiento manual, con una velocidad de 1.200 piezas por minuto, admitiendo tamaños comprendidos entre 15 y 33 centímetros. *«Esta máquina es totalmente metálica pero ligera de peso y económica»*, destaca el señor Torres.

La gama M.T.D. se completa con la empaquetadora **R-15**, que funciona con un motor auxiliar a la contadora para empaquetar manualmente mediante accesorios suministrados en el kit.

MTD-X es la principal novedad de esta empresa, un contador mecánico de monedas con accionamiento manual que controla 1.200 piezas por minuto.



**¡¡EL JUEGO DEL
BALONCESTO
EN VIVO,
HECHO PINBALL...!!**

¡¡ENCESTE Y GANE CON...!!



IDEAS Y DISEÑOS, S.A.

Avda. Constitución, 146
TORREJON DE ARDOZ
28850 MADRID
Teléfono 656 23 46

PLAYBAR, S. A.

Profesionalidad y renovación constante



«Lo más novedoso es **Bloody Roller**, que se ha preparado especialmente para esta ocasión, evidentemente para comercializar en días posteriores. Incorpora una nueva tecnología y lleva consigo todo el esfuerzo y el entusiasmo de nuestro equipo, que está compuesto en buena medida por gente joven, pero con una talla profesional que creo que vamos a demostrar o estamos

demostrando ya con los hechos.» Quien así habla es José Luis López, delegado comercial.

«Este juego —prosigue—, continúa y quizá perfecciona el de **Cobra**, modelo que comenzamos a explotar en septiembre con unas ciento cincuenta unidades y que está dando un gran resultado tanto en lo que se refiere a su funcionamiento

tecnológico como a su capacidad recaudadora.»

La firma está en renovación constante y muy pronto, en febrero según nos comentan sus responsables, piensan poner otro modelo a la venta, también un pinball, sin descartar que en la fábrica ya se están haciendo ensayos con videos. Se buscan, asimismo, juegos originales,

como por ejemplo, una diana que combina la habilidad física, puesto que los dardos se lanza a mano como en las competiciones típicas de pub, y el registro de los blancos funciona electrónicamente. Es un modelo A, aunque podría ser deportiva si existiera una federación capaz de homologarla como ocurre con otras especialidades.

Bloody Roller es un modelo que incorpora una nueva tecnología y contiene, además, el entusiasmo de unos profesionales jóvenes y de talla.

La fruta prohibida del paraíso





Tentación es una idea original de Nucor con un juego de tres display y comodín.

NUCOR es una empresa situada en Esplugas, fabricante de máquinas B desde hace un año.

Rafael Arroyo opina que *«hay que luchar para entrar, el mercado está para todos y hay que buscar una cuota»*. Para conseguir sus propósitos, NUCOR acaba de presentar un modelo B muy particular, una mini «encerrada» en una manzana cuyo nombre es **Tentación**.

«Tentación tiene un juego normal, con tres display y comodín en relieve. Todas las figuras son manzanas de distintos tipos. Lleva doble o nada progresivo hasta 20 monedas, retención y 3 jack-pot.»

«Es un modelo patentado —señala el señor Arroyo—, en el que llevamos trabajando hace dos años, que ha sido diseñado por nuestro propio equipo. La máquina tiene un soporte de poliéster y fibra de vidrio y sale a un precio de mercado, normal.»

NUCOR, que también fabricó una mini **Super 100**, tiene puestas en su **Tentación**, todas las expectativas. La máquina no es sólo original, sino muy llamativa y decorativa, parece realmente un juguete para comérselo; en definitiva, **Tentación** es una tentación.



**PASEO
DE**

STA. M.^a DE LA CABEZA

Para un mejor servicio

**AHORA TAMBIEN
EN MADRID**

92



OPER COIN, S.A.

Eskalmendi, 11. Telfs. (945) 27 85 22 / 44. Telex 35271-OC E. 01013 VITORIA-SPAIN
Santa María de la Cabeza, 92. Telf. (91) 437 46 48. 28045 MADRID-SPAIN



Los fabricantes de Nucor tienen patentado este modelo en el que han estado trabajando desde hace dos años.

ORENES

Acuerdo entre esta distribuidora y R.





Los hermanos Orenes opinan que su Compañía está funcionando satisfactoriamente: *«Tenemos una estructura comercial muy asentada a lo largo de tres años, sobre todo en el capítulo de explotación directa, que es de donde partimos en el Recreativo.»*

Las principales zonas trabajadas por ORENES son las de Levante y Castilla-La Mancha, y una de las características sobresalientes de esta firma, son sus inversiones en locales de hostelería. *«Nuestra red de locales está en crecimiento continuo.»*

Otra característica que

afecta a la estructura de distribución de máquinas y que va a marcar a la COMPAÑIA ORENES, es el acuerdo suscrito con la empresa Recreativos Franco para comercializar sus máquinas B: *«Hace un par de meses llegamos a este acuerdo, que nos está funcionando muy bien.»*

En el resto de máquinas A, los hermanos Orenes destacan que *«tras la fiebre que hubo del pinball, el video se está volviendo a mover mucho y están volviendo las aguas a su cauce»*. En video-juegos la COMPAÑIA ORENES trabaja con las firmas más representativas.



Los hermanos Orenes comercializarán los modelos B de Recreativos Franco, según un acuerdo suscrito hace un par de meses.

Líder mundial en el



NRI IBERICA está relacionada con la firma alemana National Rejectors Inc., de la RFA. La sección española tiene 18 años de experiencia en nuestro mercado, aunque se ha dedicado hasta ahora al tipo de monedero más sofisticado, careciendo del pequeño, adecuado a las máquinas recreativas. NRI posee 50 años de experiencia y es una empresa multinacional líder en el contro-

la de monedas mecánico y electrónico.

«Somos pioneros en esta actividad —explica Luis Manene—, y hemos atacado el mercado por lo más sofisticado. Nuestros modelos se han orientado hacia las máquinas expendedoras. El próximo año lanzamos un producto electrónico totalmente adecuado a las máquinas recreativas, que no tiene comparación a lo que existe en estos momentos. Será un monedero como

ningún otro, programado hasta seis tipos de monedas, con la posibilidad de poderse adaptar a monedas de otros países. De esta manera, quizá llegamos más tarde que otras firmas, pero cuando lo hemos hecho es para dar a ofrecer una respuesta competitiva: Todo el diseño se ha realizado en función del mantenimiento, por módulos, bajo una filosofía empresarial de calidad y servicio.»

«En Europa existen 25

empresas relacionadas con NRI Internacional. Actualmente estudiamos si es interesante producir las piezas en España con el fin de exportar a Europa. Además de estar preparadas nuestras máquinas para cualquier moneda, incluyendo la próxima de 500 pesetas, también lo están para utilizar fichas, si alguna empresa así lo desea. Poseemos, además, un árbol de posibilidades para adaptar al cambiador en sí con el fin de ob-

Control de monedas



tener todo tipo de datos informatizados: programación de contabilidad de cada máquina; impresora que recoge todos estos datos contables y absorbe la información; otro aparato que capta por infrarrojos estos datos y los almacena, y lectura en el PC. Este conjunto, diseñado con una filosofía de adaptabilidad según las necesidades, puede incorporarse al Recreativo. Paralelamente, la incorporación de dos micros de selección,

permite utilizar en vending, tarjetas de crédito. Lo más destacado también es el precio competitivo que ofrecemos.»

«Nosotros —continúa el señor Manene—, pertenecemos también al grupo multinacional Crane, de USA, de gran solvencia y estamos convencidos que el mercado español va a incrementarse enormemente en el capítulo de vending. Poseemos de nuevas instalaciones de

1.000 metros cuadrados junto a la Plaza de las Glorias, al lado de la nueva Ciudad Olímpica. No queremos ganar dinero con el servicio técnico, ni con los repuestos, pretendemos conformar una lista de clientes, captarlos, adaptarnos a sus necesidades, desde el Recreativo al vending y estamos dispuestos a cualquier colaboración en este sentido que nos ofrezcan o soliciten. Los monederos de NRI, gracias a la adapta-

ción microelectrónica, que disminuye los gastos, son más económicos. Muchas veces —termina Luis Manene—, llegar el último significa haber perdido algunos mercados, pero facilita el llegar al cliente con un producto experimentado y eso es una ventaja.»

Actualmente, NRI produce cuatro modelos de la serie de cambiadores G-26. Pronto lanzará la serie G-13.

NRI Ibérica pertenece a la multinacional alemana National Projectors y al grupo Crane de USA.

JOFEMAR COMERCIAL, S. A.

El buen aroma de una firma





El nombre de esta empresa corresponde al de una conocida gama de máquinas expendedoras de tabaco, pero en su stand aparecen, asimismo, una pequeña y bella máquina de café y una serie de seleccionadores de monedas. Estos últimos, «son dispositivos multimonedas con varias entradas y salidas y separador programable por el usuario; a la vez tiene unas líneas que sirven para bloquear las diversas clases de moneda de modo que el selector solamente admita las del valor que se desee», nos explican Luis Moreno y Enrique Rey, quienes añaden que JOFEMAR no considera que este sea el momento para plantearse una entrada directa como fabricante en el Recreativo, más allá de los accesorios, pero que tampoco es una idea definitivamente rechazada.



Por su parte, Gloria Puebla describe la máquina de café en los siguientes términos: «Tiene un depósito de café en grano y otro de agua de manera que al introducirse la moneda, la máquina muele automáticamente el café que se va a tomar en ese momento, conservándolo así con todo su aroma y cuerpo hasta que llega a la taza. Es un café tipo express que puede tomarse en oficinas, talleres, gimnasios, clubs, su campo es inmenso. Funciona con monedas de 25 y 5 pesetas y está preparada para recibir hasta 1.300 pesetas. Su precio medio se sitúa en torno a las 125.000 pesetas y su nombre comercial es **Río de Oro.**»

Con RIO DE ORO
el café tipo express
puede tomarse en cualquier parte

INRESA

«The Champ»





El lema de INRESA es ofrecer, en un afán de superación, la más moderna tecnología para la máquina con más futuro. Esta máquina es **The Champ**, «El Bingo».

INRESA tiene su casa central en Madrid y cuenta con delegaciones abiertas en Cataluña, Andalucía, Extremadura, Canarias, País Vasco, Cantabria, Holanda y Francia. Esta larga lista con proyección a paí-

ses europeos demuestra el éxito conseguido por su producto.

The Champ aprovecha el formato del pinball para ofrecer un juego con un plan de ganancias basado en cartones de bingo. Posee pagadores de 25 y 100 pesetas, bonos, visualizador de créditos y premios, una calidad contrastada y verificada por un gran control de calidad y una rentabilidad comprobada por

«THE CHAMP» resulta la típica máquina que se impone por rentabilidad y solidez técnica

**NO HAY QUE DECIRLO...
HAY QUE DEMOSTRARLO**



MORA
DISTRIBUCIONES S. A.

**SIEMPRE EN PRIMERA LINEA
EN TODO MOMENTO...
AL SERVICIO DEL OPERADOR**

**Las últimas novedades en máquinas
de todo tipo, recreativas y de azar**

**ANDRA • CIRSA • DELGADO • DETA • A. S. ELECTRONIC • FALGAS
FRANCO • AUT. GARCIA • INDER • ITISA • OPER COIN • AUT. PAS-
QUAL • PEYPER • SEGA-SONIC • A. SICILIA**

CASA CENTRAL: MORA DISTRIBUCIONES, S. A.:
Calle Jijona, 3 - Télex 68461 AUMOR E - TELEFAX (96) 5.436.446 - ELCHE
Teléfonos: (96) 544.19.90 - 544.19.98 - 544.19.11 - 543.60.22 - 543.62.37 - 543.64.46

MORA-MADRID: Cáceres, 49 - Teléfono: (91) 4.747.309

MORA-VALENCIA: Periodista Azzati, 4 - Teléfono (96) 352.03.51

MORA-MURCIA: Carretera Alicante, Km. 3 - Monteagudo - Teléfono: (968) 24.54.54



todos los operadores que han trabajado esta máquina.

INRESA fabrica exclusivamente desde hace seis meses este Bingo. «Hemos obtenido unos resultados *buenísimos* —afirma Manuel Casado—, *es lo que estábamos buscando.*»

Tan buenos son estos resultados que INRESA no se ha planteado diseñar un futuro modelo para sustituir a éste: «*De momento estamos centrados en el Bingo solamente.*»

«*Es un modelo sobre el que no tengo más que decir porque la máquina lo dice todo.*» Los señores Casado y Sastre han conseguido el sueño de todo fabricante del Recreativo, dar con la fórmula filosófica que convierte en oro la tecnología aplicada, la fórmula que se impone y que funciona por rentabilidad y por solidez técnica.

Este BINGO ha triunfado incluso en varios países europeos

Tecnología punta



«Hemos traído para este encuentro del Recreativo —manifiesta Jordi Darnes y Vila, director comercial de International Technology, S. A.—,

una máquina de simulación que reproduce el tiro al plato y que está innovada electrónicamente y supera a los juegos similares que hasta hoy habían existido.» La

entrada de ITISA en el mundo de los juegos se basa en su carácter de empresa dedicada al esfuerzo investigador en la electrónica y la robótica, así como

en la aplicación industrial del láser.

«Es necesario tener una tecnología punta —continúa Jordi Darnes—, para estar en el Recreativo. Nues-

Para juegos de simulación



tra máquina Flash Gun es un clásico que ya estuvo en los salones hace muchos años con funcionamiento mecánico, pero hoy es completamente electrónica y só-

lo así puede encontrar su éxito en el mercado. El prototipo lo presentamos hace un año y la verdad es que desde entonces ha gustado mucho.»

La Flash Gun funciona con uno o dos jugadores y su pantalla no queda afectada por la luz ambiental; tiene distintas opciones para el precio por partida y

en el caso de que la use un único jugador concede tiempo extra al alcanzarse determinadas puntuaciones.

Con la FLASH GUN
se puede decir que ITISA
no ha fallado el tiro

Una dilatada expe

Arturo Justo es el «padre» de esta firma que hoy dirige su hijo Carlos Justo. Para este veterano del Recreativo es un orgullo trabajar con las mejores marcas como empresa comercial al mismo tiempo que cuentan con su propia explotación: *«Para nosotros, explotar máquinas tiene la doble función de ensayar cada aparato, así sabemos cuáles son sus características y a cuáles de nuestros clientes pueden servirle mejor. Si estamos en este negocio desde 1957 y cada vez con más consideración por parte de aquellos a quienes vendemos, por algo será.»*

Los servicios ofrecidos por MIKY abarcan a todo cuanto puede serle útil al operador. *«Por eso estamos exponiendo en nuestro stand algo aparentemente tan distinto de los juegos recreativos como son las cajas fuertes de pequeño y medio tamaño, que son las que mejor se adaptan a las necesidades de un operador normal. También se pueden instalar en coches, lo cual es muy eficiente para la realización de recaudaciones, por ejemplo.»*

El señor Justo cree que el respeto debe primar en el Sector y que han de superarse las disputas por las imitaciones, y añade con humor *«porque en realidad, para que hubiera una máquina mucho mejor que las demás la tendría que fabricar MIKY.»*

Como comercial y explotadora, esta empresa se ve doblemente afectada por cuanto se legisla en la materia. Desde esa óptica, Angel Ramos, director comercial, afirma que la futura Ley del Juego mide a los profesionales del Sector *«por un rasero muy bajo, cuando nosotros estamos dando un porcentaje mucho mayor de premios que cualquier otro juego, y los fabricantes tienen un nivel tecnológico que merecería más consideraciones.»*



A.
encia profesional



Desde 1957, MIKY es una empresa respetada que ofrece todo cuanto pueda interesarle al operador

«Si tengo que destacar una novedad entre las máquinas que figuran en nuestro stand —señala Antonio Mateos, director comercial de MACHINES GAMES AUTOMATICS, S. A.—, me quedo con la Mini MGA CHIC 1, un aparato con el que estamos ilusionados y que se encuentra ahora mis-

mo en expansión. Incorpora todos los atractivos imaginables en su línea de juego: tiene dos bolsas con bonos, sistema de doble o nada y, sobre todo, un sistema inédito en las velocidades de pulsación. Puede jugarse a la velocidad normal, mediante turbo y también por turbo encadenado que per-



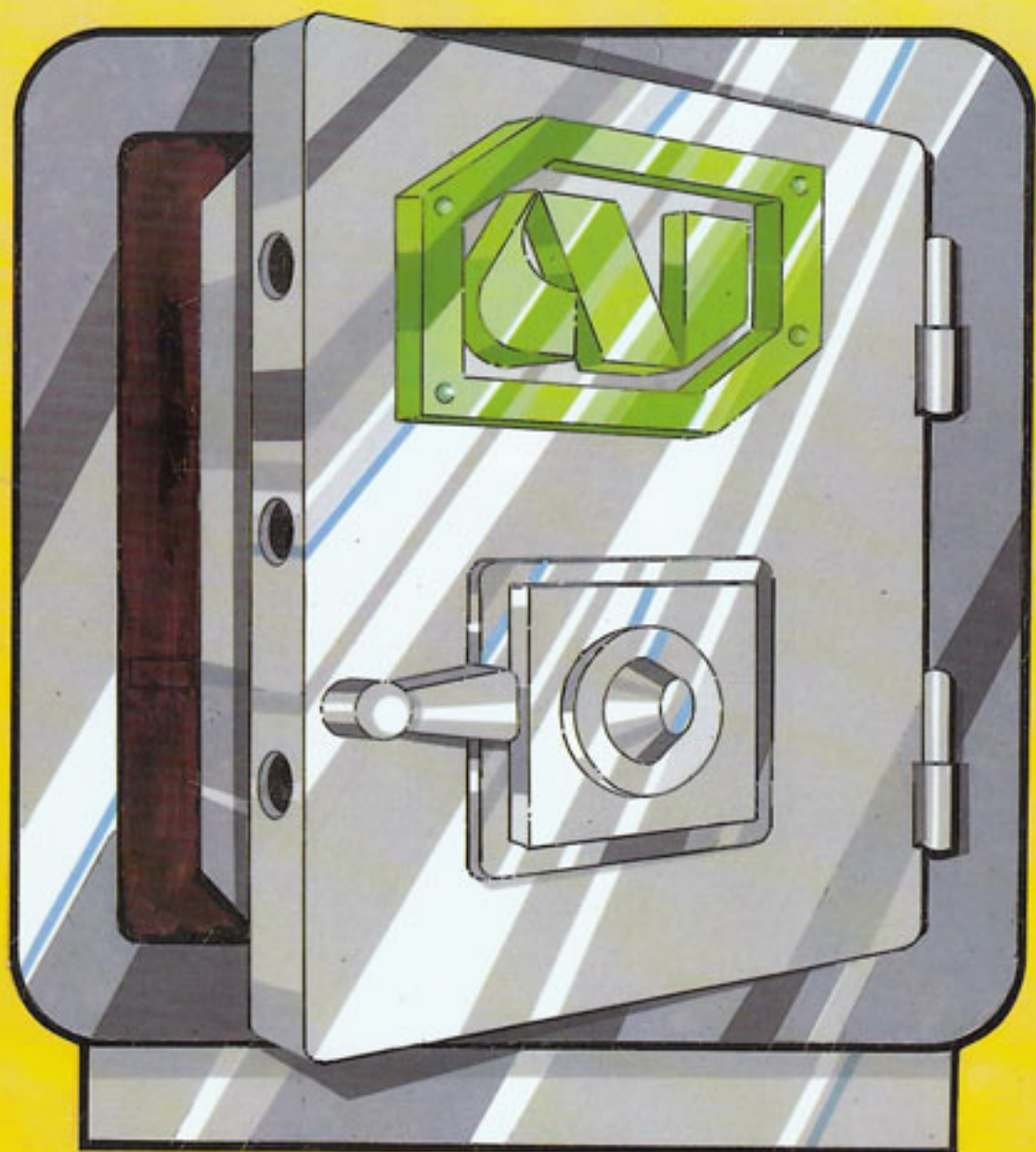
A.

n febrero



SANAHUJA, uno de los grandes de la feria, vio cómo sus máquinas triunfaron una vez más

LACASA FUERTE



**Automáticos
Ibéricos.**

Avda Gijón 12 · Telf 983 354677 · FAX Telf 983 354933

mite que las partidas sean rápidas sin necesidad de pultar el botón un vez depositadas las monedas.»

—¿Y fuera de los modelos B?

—Presentamos unos vídeos que en realidad son equipos especiales de simulación. No hemos podido poner a punto una novedad en este terreno que creemos que puede causar sensación, pero hasta febrero, aproximadamente, no estará listo. El esfuerzo que hacemos para ello es importante, hay que tener en cuenta que en MGA ahora mismo el 20 por 100 de los recursos se dedican a investigación.

La presentación de MGA se complementaba con unos vistosos modelos de cataratas y la ya veterana Limón Fruit.

Para Jaime Sanahuja, cordial y sonriente, pero atareado hasta el agobio cada vez que pasaba por su stand, no había máquina favorita puesto que «estoy entusiasmado con todas, cada máquina que producimos en nuestra fábrica es mi favorita».



MGA siempre
ha sabido
alegrar
sus
producciones

Empeño por fabricar mejor



Carlos Lorente es sumamente crítico y sincero ante el momento que atraviesa el Recreativo bajo su óptica: «La situación desde hace dos meses es mala porque sencillamente no se vende. Se produjo el impasse de la Feria y una vez pasado seguimos paralizados. Nadie hoy en día está vendiendo

bien bajo mi punto de vista. El mercado está triste y encogido y quiero ser sincero frente a otras manifestaciones en sentido contrario, optimistas y engañosas. Tal vez el único revulsivo que pudiera funcionar es la auténtica asociación de intereses entre los medianos y pequeños fabricantes, frente a

las dos grandes empresas que lo acaparan todo y cada vez absorben más mercado. Tenemos que hacer valer también nuestros intereses frente a la Administración, en temas como el de las fianzas y el de homologaciones, que para unos se resuelven en minutos y para otros no se resuelven nunca.»

Para Carlos Alonso otra solución interna que alegre este mal ambiente sería plantearse «producir menos y creo que producir mejor». En este sentido AUTOMATICOS PASQUAL presenta para esta temporada tres importantes novedades, encuadradas cada una en tres capítulos dife-



rentes del Automático: «En máquina A, tenemos como novedad el Video Star I, que es abatible, se abre por la mitad para permitir el acceso al tubo. En B presentamos la Miss Bamby, que introduce una serie de mejoras, como la palanca, una sirena y cambios en la serigrafía y en su aspecto exte-

rior. También vamos a lanzar una expendedora electrónica de tres artículos distintos en la banda de vending. Seguimos fabricando por otra parte la Ruleta para salones.»

AUTOMATICOS PASQUAL es una empresa fabricante muy honrada,

muy sincera y muy pura. «Nosotros no poseemos red de explotación porque llegamos algo tarde al Recreativo y ahora no se trata de competir con nuestros clientes y andar quitándole un bar a un operador.»

Carlos Lorente no se recata en criticar la situa-

ción de las medianas y pequeñas empresas fabricantes del Recreativo. «Nosotros vamos dando bandazos y estamos vendidos. A veces ha habido máquinas malas y vendes; ahora tenemos una buena máquina, sinceramente, y no la vendemos.»

Las manifestaciones de esta empresa a AZAR son tan sorprendentes como sinceras. Merece la pena leerlas a fondo

KARATECO®

DISTRIBUIDOR AUTOMÁTICO DE PRESERVATIVOS DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE PRESERVATIFS AUTOMATIC CONDOM DISPENSER

Cerradura de seguridad

Serrure de sécurité

Security lock

Caja metálica de hierro de 2 mm, anti-robo

Caisson métallique en Tôle de 2 mm anti-vandalisme

Metal box made of 2 mm iron, anti-theft

Monedero tipo desliza monedas

Monneyeur à 5 Francs type glisse monnaie

Type coin-box
Coin slide

Abertura frontal sobre bisagras simplificando la recarga.

Posibilidad opcional, contador mecánico instalado en el monedero.

Numerosas combinaciones para el monedero; 25,-, 50,-, 100,-, 200,- ptas. y 2 x 25,-, 2 x 50,-, 2 x 100,-, 2 x 200,- ptas.

Los preservativos KARATECO, cumplen las normas europeas, lubricados, controlados electrónicamente, con embalaje individual y hermético.



Ouverture Frontale sur charnière, simplifiant chargement.

Possibilité en option, compteur mécanique sur le monneyeur.

Nombreuses combinaisons du monneyeur 1F., 2F., 4F., 5F., 10F.

Préservatifs Karateco aux norme Européennes, lubrifiés, testés électroniquement, sous emballage individuel hermétique.

Capacidad para 320 cápsulas conteniendo cada una 2 preservativos

Capacité de 320 capsules contenant chacune 2 Préservatifs

Capacity for 320 capsules each containing 2 condoms

Fijación mural por 4 puntos de anclaje

Fixation murale par 4 points d'ancrage

Wall fixing at four points.

Dimensiones: L. 20 cm.
A. 21 cm.
H. 47 cm.

Peso: 11 kg.

Dimensions: L. 20 cm.
P. 21 cm.
H. 47 cm.

Poids: 11 kg.

Sizes: . 20 cm. length
. 21 cm. width
. 47 cm. height

Weight: 11 kg.

Front opening on hinges for easy re-loading.

Optional possibility, mechanical meter installed in coin box.

Several coin possibilities: 25,-, 50,-, 100,-, 200,- pesetas and 2 x 25,-, 2 x 50,-, 2 x 100,-, 2 x 200,- pesetas. KARATECO condoms fulfil European standards, lubricated, electronically checked, with individual airtight packaging.

Distribuido por:

Distribué par:

Distributed by:

IMR S.A.

Albert Einstein, 1 bajo
08860 Castelldefels / Barcelona (Spain)
Tel. (93) 664 46 11
Telefax 664 50 11

SISTEM, S. L.

Con la garantía Laurel



SISTEMAS DE MECANIZACION DE OFICINAS, S. L., es una empresa con más de 20 años de experiencia en su área que a partir de 1983 se convierte en representante exclusivo para España de la acreditada firma LAUREL BANK MACHINES.

SISTEM, S. L., fabrica máquinas contadoras con seleccionador y accionador electrónico, máquinas empaquetadoras y clasificadoras de monedas y billetes.

Alberto Izquierdo, jefe de taller de SISTEM, S. L., interpreta que este tipo de productos han tenido una gran aceptación en el auto-



mático, tanto por su evidente interrelación, como por los avances tecnológicos que están siendo introducidos a lo largo de estos

últimos años. «Las empresas del Recreativo son una ayuda a empresas como la nuestra y nosotros hacemos un buen servicio, a estas al-

turas imprescindible, a estas empresas. Las relaciones son perfectas.»

Izquierdo, no obstante, piensa que en España aún queda bastante por avanzar en el sentido de la distribución automática de servicios y productos. Las distintas firmas asentadas en el mercado podría decirse que van aún por delante de la implantación de estos sistemas conocidos popularmente como vending en la sociedad. Lo que se traduce en que les queda mucho camino a empresas como SISTEM, S. L., que han encontrado en la fuerza del automático en nuestro país una indiscutible alianza.

Sistem, S. L., fabrica máquinas contadoras y clasificadoras de monedas y billetes, representando en exclusiva a Laurel Bank Machines.

SERTRON, S. A.

Calidad en la importación





Para Angel Oroz, gerente, «la actividad de mi firma se distingue de la de otras comerciales en varios puntos: en primer lugar, por la amplitud de servicios que ofrecemos al operador para el que siempre disponemos tanto de los accesorios para los modelos A y B que más garantías ofrecen en el mercado, como de los otros juegos que pueden instalarse en salones o establecimientos de hostelería, es decir, los billares y especialidades de este tipo que ahora mismo tienen bastante pujanza».

—Entre el material que ha expuesto hay gran diferencia, desde la sencillez de una tiza de billar hasta

Sertron entiende que sus clientes saben que lo mejor es ponerse en manos de profesionales.

SERMARE.SA

UNA
PUERTA
ABIERTA
AL
SECTOR

- VENTA DE MAQUINAS
- ASISTENCIA TECNICA
- REPUESTOS

AGUILON, 3. MADRID

TELEF. 473 06 15



los contadores más sofisticados para máquinas electrónicas.

—«Efectivamente, esta amplitud se debe a que comercializamos con materiales nacionales y también en buena medida de importación. Esto es necesario si queremos ofrecer a nuestros clientes siempre lo mejor y lo último que ha aparecido. Los accesorios que requiere el Recreativo son casi innumerables, algunos de ellos parecen fáciles de conseguir en cualquier tienda, como lámparas o enchufes, pero aún así muchas veces tienen que ser especiales, y otros como integrados o micros ya requieren una selección muy peculiar. Por eso, quienes están con nosotros saben que lo mejor es ponerse en manos de profesionales.»

Una profesionalidad que SERTRON no limita a lo que suministra, sino que alcanza a cómo lo suministra, puesto que la firma tiene a gala ofrecer los mejores precios y con entregas inmediatas en todo el territorio nacional.



La empresa Sertron, de la que Angel Oroz es gerente, ofrece una amplísima gama de accesorios que comprende desde una tiza para tacos de billar hasta las más sofisticadas piezas de una máquina electrónica.

OCER

Jack-Pot naranja, limón





Julio Guerra, como inquieto hombre de ideas, ha tenido la feliz iniciativa de instaurar en el Sector la edición anual de los Premios Naranja y Limón que este año tuvieron un gran impacto y que se espera superar en 1988.

OCER se está situando entre las primeras empresas distribuidoras del país, bajo un lema: Seriedad y servicio. Su gran actividad abarca prácticamente to-

das las esferas del Sector. Fabrica actualmente un **Multi-Juego** homologado de vídeo, distribuyendo diversas exclusivas para Cataluña y Baleares y comercializa máquinas A y B, infantiles, billares, futbolines, bowlings, equipos para ferias y parques de atracciones, máquinas contadoras de monedas y cualquier tipo de componentes que consolidan un servicio técnico como pocos otros en

el Sector. Además, OCER ofrece asesoría jurídica y resuelve cualquier tema de consulting.

«Una de las cosas que más tenemos que destacar desde nuestra óptica en 1987, ha sido la edición de nuestros Premios Naranja y Limón que acapararon la atención de lo más destacado del Recreativo a nivel de fabricantes y operadores. Vamos a seguir en nuestra

línea consiguiendo que nuestra empresa sea distinta porque pretende ser mejor. De cara a esta temporada tenemos pensado sacar a primeros de año una nueva homologación de video-juego que incorpora un mueble absolutamente distinto a los demás. También nos volcaremos con la segunda edición de los Premios Naranja y Limón de OCER, que tendrán más éxito aún que este año.»

Julio Guerra asegura que su empresa es distinta porque pretende ser mejor.

RUMATIC, S. A.

Aires nuevos para los vídeo-juegos





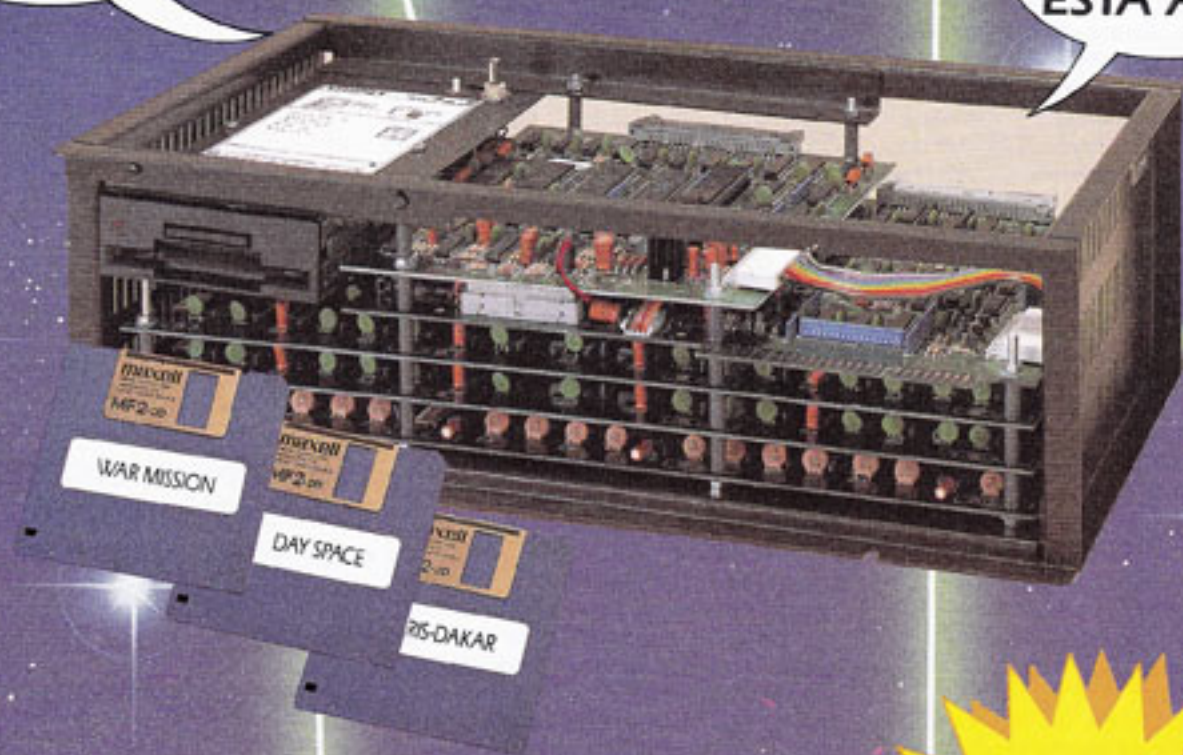
Alejandro Crespo y Julio Iglesias piensan que los modelos competitivos de juego-videos como el Rumatic Sport o Double Drive son muy rentables.

MAGNET

SYSTEM

¡LA
REVOLUCION
DEL VIDEO!

¡SU
FUTURO
ESTA AQUI!



¡FACILIDAD
Y
ECONOMIA!

¡NO CAMBIE
PLACAS!
¡SUSTITUYA
SIMPLEMENTE
UN DISQUETE!

PARIS-DAKAR / THE BURNING CAVERN / A DAY IN SPACE / WAR MISSION / JUNGLE TROPHY
QUADRUM / CRAZY DRIVER / SCORPIO. TODOS LOS MESES UNO... POR LO MENOS.





Julio Iglesias, al frente del stand de RUMATIC, señala como novedades aportadas por su empresa el **Rumatic Game** y el juego de baloncesto **Double Drive**. «Aparte de esto estamos llevando a cabo la presentación de la **Mini Zipper 2**, una placa nueva a la que llegamos con la experiencia de haber montado la placa **Action**, de pinball, y a partir de este momento no solamente se va a poder comprar

el aparato completo, sino comprar la placa para cambiarla por la **Action**. Hemos traído tam bién una línea de muebles grandes, especiales para salón, lo que es una transformación en nuestra línea que siempre había sido más bien de muebles pequeños.»

Según Iglesias, que ya tiene una antigüedad de ocho años en el Recreativo, «este es un buen momento para la explotación

del video, quizá venga dado por medidas exteriores o administrativas como la colocación de dos máquinas B y una A, que ya no son las tres B de antes, a la vez que el desarrollo de los juegos y de su calidad creciente. Máquinas como la nuestra de baloncesto que enfrenta a un jugador con otro han aumentado en un 100 por 100 la recaudación con respecto a otros modelos de jugador único. Los juegos competi-

vos, como el **Rumatic Sport** de fútbol, son muy rentables».

Nuestro interlocutor confiesa tener un «gusanillo» con relación a la producción de máquinas B, pero reconoce que «hay grandes fabricantes en el Sector a cuya altura sería muy difícil llegar; nosotros estamos por ahora muy orgullosos de lo que hemos alcanzado en el video».

El juego-video, motivado por la demanda, tiene un desarrollo de calidad creciente.

MORA

Pensando en mañana

GRUPO **m**



MORA



EL GRUPO MORA demostró su fuerza en Barcelona sin ningún género de duda

La presencia de este grupo distribuidor en el Sector es ya institucional. Pascual Esclapez es una de las personas que más veces está en el centro de todas las conversaciones, muchísimas veces para bien y algunas veces para no tan bien. Pero seguramente la clave del éxito radique en eso: en estar.

Y MORA está, en Madrid, en Elche, en Murcia, en Valencia, en Barcelona, en Alicante, en Córdoba, en Cartagena o en Benidorm, etc...

Juan Antonio Acevedo está al frente de MORA Madrid. Para él hay tres puntos que destacar de cara a la temporada 87/88. *«En principio, nosotros pensamos que va a ser muy favorable. Todos nos tendremos que ir profesionalizando un poquito más. Estamos condicionados por el comportamiento de la Administración, por el Ministerio del Interior y por Hacienda. Estamos pendientes de que se apruebe la Ley del Juego, lo que también tendrá su repercusión fiscal. El Reglamento lo valoramos y pensamos que ha quedado todo más o menos atado, pero se necesita normalizar totalmente nuestra actividad.»*

En cuanto a la cuestión puramente comercial, Juan Antonio interpreta que el Recreativo precisa para 1988, *«que los fabricantes le echen imaginación, sobre todo en máquina B, que seguirá siendo la reina indiscutible. Los fabricantes deben hacer hincapié en el perfeccionamiento y desarrollo de sus diseños para mejorar los modelos que hay tanto a nivel tecnológico como estético. Se puede crecer aún un 20 o un 30 por 100 más, sin lesionar el bolsillo del jugador. Nosotros tenemos expectativas*

Distribuimos en dos sectores RECREATIVOS E INFORMATICA

NUESTRA OFERTA TIENE DE ORIGINAL
EL FACILITARLE SOLUCIONES COMPLETAS



SECTOR RECREATIVO:

- Resolvemos sus problemas de instalaciones de todo tipo de máquinas.

SECTOR INFORMATICO:

- Distribuimos las marcas más sobresalientes de ordenadores:

- I B M
- OLIVETTI
- AMSTRAD



POLAER S.A.

SERVICIO POST-VENTA:

- Mantenimiento, reparación, venta de periféricos, discos duros, tarjetas, disquetes, monitores, software, etc.



en nuevos modelos B que rompan su standarización existente y que, por otra parte, impulse también el acceso de la tecnología española a otros mercados de exportación, donde se puede competir plenamente con un poco de esfuerzo, incluso con los mismos USA. Si en B hay un campo por innovar, en máquina A estamos también a la espera de una gran expansión, mediante el relanzamiento de este tipo de máquinas. Al mismo tiempo, en 1988 va a acabarse con la ilegalidad, que es nociva para el industrial cumplidor. La normalización debe producirse en este sentido también. Así, la Administración comprobará nuestro papel, no habrá interferencias negativas y podremos seguir trabajando y creciendo, creando puestos de trabajo y riqueza social, colaborando entre todos. Estas son las tres o cuatro líneas maestras por las que va a moverse el Sector. Hay que pensar en mañana y trabajar para el mañana».



La empresa de Pascual Esclápez confía plenamente en el 88 y en el futuro

Una empresa puntera



Vifico fabrica con licencia Gottlieb y Exidy pinballs y una gama completa de videojuegos.

en máquina A



VIFICO fabrica y comercializa exclusivamente máquinas recreativas de tipo A, habiéndose convertido en una empresa puntera y muy conocida en esta gama.

Su producción se ramifica en pinball y vídeo-juego. En pinball fabrica con licencia Gottlieb, mientras que las galerías de tiro en vídeo que posee tienen licencia Exidy.

Esta temporada en pinballs dispone en exclusiva para toda España el **Gold-Wings** y **Hollywood**, presentando como novedad el **Montecarlo**.

En vídeo tiene toda la gama de **Vificotiro**, desta-

cando el **Chiller** y el último modelo: **Top Secret**.

Tomás Cardeñas opina que a pesar de otras interpretaciones, VIFICO está vendiendo por igual sus vídeo-juegos que sus pinballs. «Son modelos para distintos tipos de jugadores y, por tanto, cada local es más apropiado para unos o para otros, o para los dos. Sólo hace falta realizarlos con profesionalidad, con un buen servicio post-venta, que en nuestra firma está a cargo de Dionisio Fernández, y contar con un juego atractivo. En este sentido nosotros tenemos licencia Gottlieb y Exidy, que es una garantía relevante.»

SUBMATIC

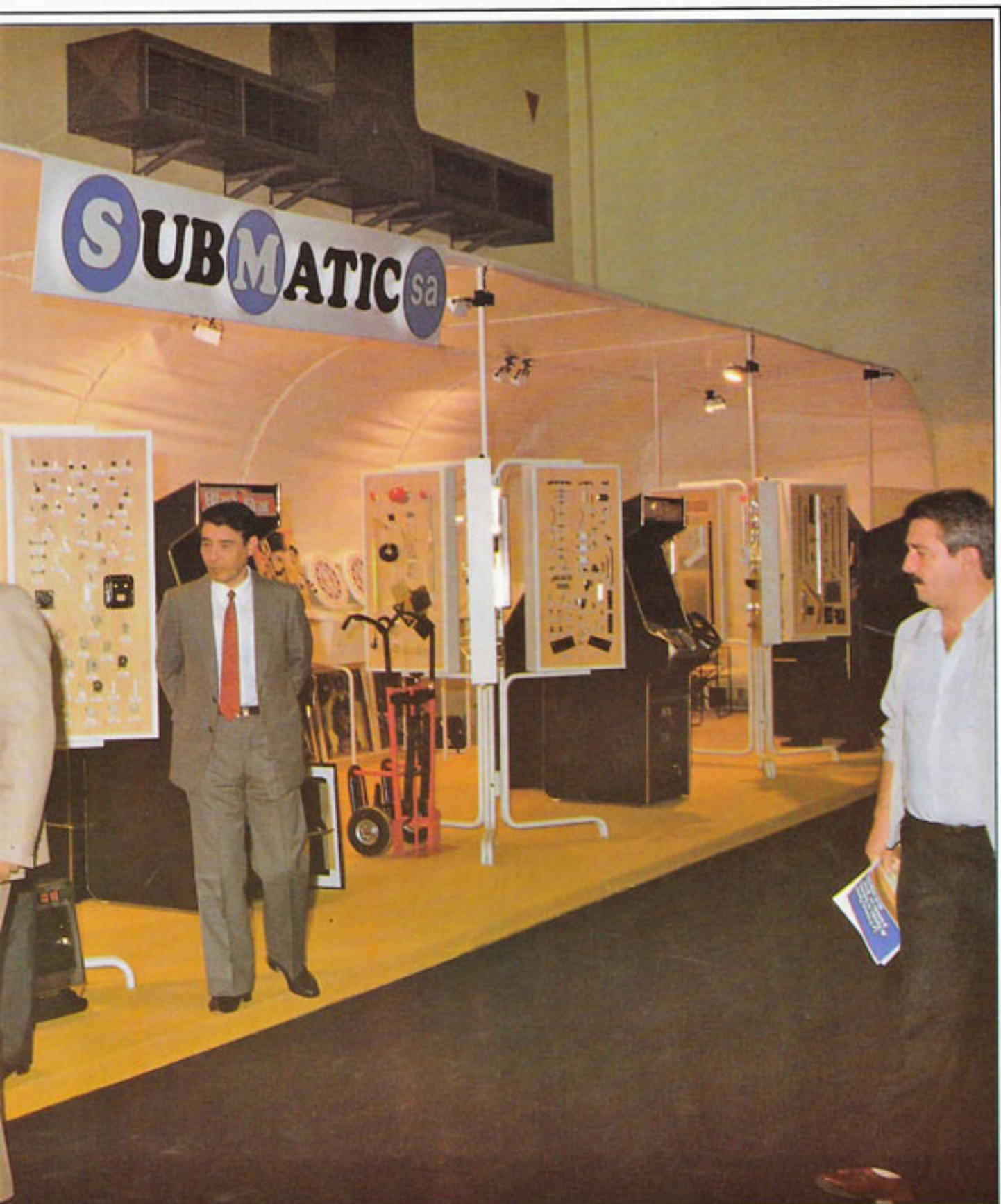
Amor a toda máquina

SUBMATIC fabrica la **London**, una expendedora de preservativos, el **Kid Volante** y el **Mando para Out Round**, además de piezas de nuevo diseño para pinballs y mecanismos que perfeccionan el juego de la máquina. SUBMATIC se especializa en cualquier proyecto del interés del fabricante para ofrecerle su alternativa, imprimiendo una personalidad propia. Posee departamento de comercialización de máquinas A y servicio técnico y reparación de pinball; tiene también mueble para vídeos de dos tipos y máquinas de dardos.

La **London** es la máquina más genuina de SUBMATIC seguramente. Está realizada en un mueble totalmente de acero inoxidable, de gran resistencia al uso y a cualquier tipo de agresión. Lleva incorporado un selector de 1 a 4 monedas, es plenamente mecánico, sin conexiones eléctricas y de estética muy cuidada. Se presenta en dos versiones, para 80 o 160 cajas de carga.



London es una máquina expendedora con 80 ó 160 cajas de carga; un producto genuino de Submatic.



LA GAMA DE MAQUINAS MAS EXTENSA AL SERVICIO DEL OPERADOR

PINBALINA (MODELOS 20 y 21)

Máquina contadora de monedas de accionamiento manual.

PINBALINA «STAR» 2200 ELECTRONIC (NOVEDAD)

Máquina contadora de monedas de accionamiento eléctrico, cuyas innovaciones son las siguientes:

- Contador electrónico digital con doble display. El totalizador con 5 cifras y el de preselección con 4 cifras.
- Plón para regulación de grueso de moneda que incorpora, a su vez, automáticamente el ajuste del balancín.
- Balancín articulado, con presión constante sobre la moneda.
- Regulación de diámetro universal, para monedas comprendidas entre 14 y 34 mms. Bajo pedido, a diámetro inferior de 12 mms. y máximo de 36 mms.
- La lógica programada de las memorias EPROM incorporadas en el contador, posibilita el giro inverso del plato y balancín portador de monedas al final de cada ciclo o en caso de atasco en un momento determinado.
- Asa de transporte en posición frontal y plegable en posición de trabajo.
- Velocidad de conteo: 2.000 monedas por minuto.
- Peso: 8 kgs.
- Medidas: 320 x 230 x 160 mms.



NOVEDAD



Gracias a ustedes, usuarios, seguimos avanzando y aumentando nuestra gama de productos. GRACIAS POR SU CONFIANZA.

MAQUINA DE DAR CAMBIO MODELO MULTI-CASH-2

Distribuidor electrónico a programación variable de fichas o monedas.

El Multi-Cash puede distribuir, contar y memorizar monedas o fichas de cualquier forma, desde 18 a 30 mms.

Dimensiones: 140 x 371 x 407 mms.

Peso: 8 kgs. aproximadamente.

Capacidad sin dispensador: 2.000 monedas.

Alimentación: 220 voltios.

Consumo: 30 vatios.

MODELO NOTAMATIC-800

Máquina contadora de billetes. Cuenta con total seguridad billetes nuevos y usados con medidas hasta de 185 x 100 mms. Programable para separar cantidades de 10, 20, 25, 50 y 100 billetes. Control de densidad electrónico, con 6 posiciones y ajuste inicial automático.

Velocidad de conteo: 100 billetes en 6 segundos.

Capacidad del alimentador: hasta 500 billetes.

Dimensiones: 270 x 210 x 220 mms.

Peso: 6 kgs.



SI QUIERE CONTAR ENTRE LOS MEJORES. «CUENTE» CON NOSOTROS

MODELO PRINCESS ELECTRONIC «SB»

Máquina contadora de monedas provista de un contador electrónico de 6 cifras y un preselector de cantidades de 5 cifras. Rechaza monedas de diámetro inferior al que está graduada la máquina. Admite monedas de diámetro comprendido entre 14 y 36 mms. Con bandeja de mayor capacidad.

Velocidad de conteo: 2.200/2.500 monedas por minuto aproximadamente.



MODELO PRINCESS ELECTRONIC «AZ»

Máquina contadora de monedas provista de un contador electrónico de 6 cifras y un preselector de cantidades de 5 cifras. Rechaza monedas de diámetro inferior al que está graduada la máquina. Admite monedas de diámetro comprendido entre 14 y 36 mms. Con alimentador automático de monedas.

Velocidad de conteo: 2.200/2.500 monedas por minuto aproximadamente.



CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Dirección, Dto. Comercial y Administración:

Arieta, 4
28013 Madrid
Tels. 247 09 11 - 247 17 31 - 248 88 62

Servicio Técnico Central:

Eraso, 36, 2.º
28028 Madrid
Tels. 255 20 69 - 255 20 72

Delegación en Cataluña:

Gran Vía de les Corfs Catalanes, 164 (local 25)
08004 Barcelona
Tel. 422 38 50

Pioneros en Vending

EXPEMOCAR es una de las empresas que primero comenzaron a especializarse en vending en España. La firma que dirige José Luis Monleón, domiciliada en plena Costa del Sol, es también una de las más acreditadas y conocidas en el Sector.

«Este año presentamos unas nuevas máquinas con superbolas que premian con regalos para niños, pero superiores a los que hasta ahora concedían a este tipo de oferta; con un nivel más alto. También incluimos en nuestro catálogo máquinas para preservativos y máquinas con golosinas para gasolineras, supermercados y locales de grandes superficies.»

«Estamos en pleno boom en el mundo entero de este tipo de máquinas expendedoras. Nosotros, siguiendo la línea de Estados Unidos, hemos acondicionado nuestra infraestructura para responder al incremento alarmante del vending, que prevé el montaje de cadenas de máquinas que ofrecen múltiples tipos de productos, incluso hasta cambio de dinero de diferentes países.»

«Empezamos siendo dos empresas las que nos dedicábamos a esto en 1968 y actualmente en España hay más de 3.000. EXPEMOCAR posee un fichero con más de quinientos clientes. Es tal el peso específico que hemos adquirido que los medios de información especializados en el Automático en USA dedican una parte exclusivamente para tratar el vending.»

«En España existen instaladas ahora más de 50.000 máquinas expendedoras. Nosotros tenemos previsto un nuevo modelo para el próximo año pero lo



mantenemos en secreto para evitar sorpresas. Quiero destacar que las máquinas expendedoras mecánicas que ofrezcan productos por el precio marcado en el mercado según el art. 18, apartado 3. del proyecto de Ley del Juego, no están sometidas a las limitaciones contempladas en ésta futura ley.»

En el 88 aparecerá un nuevo y magnífico modelo de Expemocar



BINGO BELLE TOWER

BINGO

SPECIAL SHOW
BINGO_2 BELLE



C/ FELIPE ASEÑAO N.º 1. POLIGONO INDUSTRIAL COBO CALLEJA FUENLABRADA - MADRID
APOD 15066 MADRID - TLF 690 32 97 - 690 21 11 - TELEX - 43807 IDER E

VECOAT, S. A.

Conocimiento directo y responsable de los operadores



Belleza, elegancia,
simpatía y casta





En el stand de Bernardino Carbonero, que había sido montado con especial acento madrileño a través de trajes típicos y hasta tragos en botijo a base de agua, azucarillos y aguardiente, se ofrecían los productos ya clásicos de esta firma: futbolines y una oferta especial de máquinas de pinball.

«Estamos ofreciendo un pinball, la Dream, que dirigimos a aquellos a quienes antes habíamos vendido el Halley Comet en primer lugar. Aquel aparato salió bastante flojito a la hora de amortizarse y, por eso, ahora, con un precio bastante humilde, facilitamos el cambio por la Dream para que los operadores tengan una ocasión de recuperarse. La gente lo está aceptando bastante bien.»

VECOAT, por tanto, recogía el material usado ofreciendo por él 40.000 pesetas y el cambio por el mencionado pinball y también por el Stars Wars. *«Conocemos muy bien cuáles pueden ser las necesidades de nuestros clientes ya que somos fabricantes de accesorios: bobinas, gomas, etc., y esta es una gama en la que también nuestra empresa es de sobra conocida por los profesionales.»*

Junto a VECOAT figura EXPANSION, S. A., que es una empresa que amplía



VECOAT y EXPANSION RECREATIVA trasladaron Madrid a Barcelona, con un gran sentido de la oportunidad y el buen gusto

EXPEMOCAR S.A.



Suministramos
máquinas
expendedoras,
preservativos,
bisutería,
frutos secos,
golosinas, etc.

fabricante
en exclusiva
de bolas de
plástico (huevos)



las actividades de la casa matriz y está dirigida por el hijo de Bernardino, Orlando Carbonero. Quizá sea el industrial más joven de nuestro Sector, pero está dispuesto «a superar las cotas de mi padre, y logrando eso ya no puedo pedir más. Vamos a comercializar tanto máquinas A como B e infantiles y futbolines». Orlando Carbonero, con sólo 19 años, cuenta con el apoyo de Antonio Pantoja.

Nino y su empresa destacaron ampliamente entre sus competidores y amigos

Dos más dos pueden



Dos son los hombres que están al frente de RECREATIVOS REAL: Miguel Angel Cuevas y Salvador García. Dos son los modelos de vídeo que han fabricado mereciendo una oferta sin precedentes. Dos son las nuevas máquinas, también de vídeo, que acaban de presentar para

esta temporada. Dos y dos que suman un número uno.

Los nombres de Salvador García y Miguel Angel Cuevas están ya en casi todas las agendas más importantes del Recreativo. Desde que lanzaron su Fútbol Vídeo Real, el juego-vídeo

comenzó a consolidarse en el mercado; marcaron una dinámica que impulsó definitivamente al vídeo. Después del Fútbol llegó el baloncesto, la NBA Vídeo Sport. Ahora se presentan el Ping-Pong con mesa horizontal y cuatro placas distintas y el Speed Ball en mesa vertical. La primera

recupera con grandes innovaciones el primer juego de vídeo que impactó en España, el del tenis, realizado entonces sobre pantalla oscura con dos rayas blancas que impulsaban entre sí o sobre las bandas un punto luminoso. El Ping-Pong Real dispone de cuatro placas de diferente

Los juegos de esta empresa revelación del 87 triunfaron, arrasando, en Barcelona

AL

ar el número uno



modalidad de juego, aporta toda la gama de color y nuevas formas del vídeo actual y le añade el cachondeo de la propia máquina que se ríe cuando el jugador comete una torpeza. Por su parte, la **Speed Ball**, montada sobre un mueble que lleva una efigie faraónica en sus laterales, es un

video-pinball con cuatro versiones opcionales igualmente, con dos botones de flipper y otro que mueve el tablero.

Los dos impulsores de esta empresa, ante el éxito creciente que su tecnología aplicada está teniendo, van incrementando su

creatividad y no sólo se les ve ya en todas las citas de rigor del Automático como personas destacadas, sino que están viajando constantemente, sin haberse perdido ninguna de las ferias nacionales e internacionales del Recreativo, Chicago, Londres, Bar-

celona, la próxima de París, etc.

Miguel y Salvador, Salvador y Miguel, no sólo están ya dando que hablar, sino que van a dar mucho más, situándose a la cabeza de las nuevas empresas revelación 1987/88.

MARS ELECTRONICS

La gama más completa



TRATECNICA, S. A., agente de Mars Electronics-Money Systems Division, presenta este año la gama más completa de selectores de moneda para

Juan Miguel Antoñanzas afirma que Tratécnica y Mars Electronics han liderado el mercado, imponiendo el tipo de monedero electrónico.



máquinas recreativas y de azar. Juan Miguel Antónanzas señala que, «TRA-TECNICA y MARS ELECTRONICS hemos liderado el mercado. Actualmente se ha

impuesto el tipo de monedero electrónico que nosotros lanzamos en los distintos fabricantes de máquinas B, y quien no lo incorpore, queda desfasado». «Esto es lo que

hemos conseguido, ahora la competencia se tiene que ceñir a este tipo de selectores electrónicos y ganará la empresa que sepa ofrecer mayor calidad a mejor precio y con

más experiencia.» Todos estos requisitos los reúne MARS ELECTRONICS que ya lleva comercializados en España 126.000 monederos, todo un récord.

EL PRIMER ESLABON DE LA CADENA

AUTOMATIC MORA S.L.

Central Elche:

Jijona, 3, Elche (Alicante) - Teléf. 44 19 96

GALARDONADO EN FER-84

Trofeo **ANDEMAR**
a la mejor imagen
de Marca

Sucursales:

- Alicante: Camino Cruz de Piedra, 17 - Teléf. 10 39 16
- Murcia: Ctra. Alicante-Murcia, KM. 3 - Teléf. 24 54 54
- Sabadell: Calasanz Durán, 52 - Teléf. 711 83 61
- Barcelona: Sepúlveda, 81 - Teléf. 223 72 34
- Albacete: Ríos Rosas, 66 - Teléf. 23 67 45
- Madrid: Cácores, 49 - Teléf. 474 77 99

MORA



**DOCUMENTO
EN
EXCLUSIVA**

**TEXTO INTEGRO
DE LA SENTENCIA**

EL TRIBUNAL SUPREMO QUITA LA RAZON A PRODIECU

DON JOSE LUIS VIADA LOPEZ PUIG-
CERVER, Secretario de la Sala Quinta
del Tribunal Supremo,

CERTIFICO: Que en el recurso que
luego se dirá, se ha dictado la siguiente
resolución:

SENTENCIA

TRIBUNAL SUPREMO. SALA QUINTA.
Excmos. Sres:
Presidente: don Adolfo Carretero
Pérez.

Magistrados: don Manuel Garayo
Sánchez, don Diego Rosas Hidalgo,

don César González Mallo, don Fco.
José Hernando Santiago.

En Madrid, a diez de noviembre de
mil novecientos ochenta y siete.

En el recurso contencioso-adminis-
trativo que en grado de apelación, al

amparo de la Ley 62/78, relativa a Derechos Fundamentales de la persona, pende de resolución en esta Sala, promovido por la ASOCIACION BENEFICA APEM, representada por la Procurador Doña María Encarnación Alonso León, dirigida por Letrado, contra sentencia dictada por la Sección Primera de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional en 23 de mayo de 1987, en pleito relativo a autorización para sorteo lotería, habiendo comparecido en concepto de apelados el Letrado del Estado, en nombre y representación de la Administración y la Organización Nacional de Ciegos de España (O.N.C.E.), representada por el Procurador Don Manuel Sánchez Fuelles y González Carvajal, dirigido por Letrado; habiendo sido parte el Ministerio Fiscal.

ANTECEDENTES DE HECHO

1.º Referida sentencia contiene la parte dispositiva que literalmente copiada es como sigue: «FALLAMOS: Que desestimando las causas de inadmisibilidad y desestimando igualmente el recurso contencioso-administrativo, interpuesto por el Procurador Doña Encarnación Alonso León, en representación de APEM, contra la resolución del Ministerio de Economía y Hacienda de 31 de diciembre de 1986, por la que se deniega la autorización para celebrar periódicamente sorteo de lotería en todo el territorio nacional, debemos declarar dicha resolución ajustada a derechos, y, en consecuencia, la confirmamos. Condenando al recurrente a las costas de este recurso».

2.º Sirvieron de base a dicha resolución los siguientes Fundamentos de

Derecho: «PRIMERO: Con carácter previo ha de resolverse sobre las causas de inadmisibilidad alegadas por el Letrado del Estado codemandada. En primer lugar se alega falta de legitimación de la recurrente, por entender que no representa los intereses a que alude (protección de minusválidos), basando dicha alegación en el artículo 81 a) y primer párrafo del artículo 82 de la Ley Jurisdiccional, inadmisibilidad que ha de decaer, por cuanto que en este caso la valoración de la representatividad de la Asociación recurrente ha de resolverse en cualquier caso como fondo del asunto y no puede plantearse como mera cuestión formal. En segundo lugar, respecto a la causa de inadmisibilidad alegada por la codemandada, con base de entender que ha devenido firme la resolución impugnada, por no haberse ampliado el recurso a la resolución expresa dictada después de interpuesto este recurso, inadmisibilidad que también ha de decaer, pues la resolución expresa es mera confirmación de la resolución presunta recurrida. SEGUNDO: El presente recurso tiene por objeto la denegación presunta emanada de la Administración Central de la solicitud formulada por el recurrente de la concesión del permiso para llevar a cabo un sorteo de lotería privada en todo el territorio nacional, que debería materializarse en una autorización administrativa a favor de APEM para realización de sorteos periódicos, mediante la venta de billetes numerados con premio posterior y en metálico, así como la gestión y explotación de esa modalidad de Lotería que se denominaría «El Cupón del Minusválido». Denegación presunta que con fecha 11 de diciembre de 1986 se confirma por Resolución de la Organización de Loterías y Apuestas

del Estado, extendiéndose, por tanto, el recurso tanto a la denegación presunta antes indicada como a la resolución expresa que tuvo lugar en la fecha antes aludida. TERCERO: La recurrente para fundamentar sus pretensiones alega a través de este procedimiento especial de Protección Jurisdiccional de los Derechos Fundamentales de la Persona, en primer lugar la lesión del principio de igualdad recogido en el artículo 14 de la Constitución Española, por entender que «los ciegos y los restantes minusválidos se hallan unos y otros en situaciones iguales, ya que los equipara el artículo 49 de la citada norma», deduciendo que a los minusválidos videntes corresponde el mismo tratamiento jurídico que a los ciegos. Planteamiento erróneo, pues el artículo 49 de la Constitución, invocado por el recurrente, no establece tal identidad de situación. En efecto el citado artículo dispone que «los poderes públicos realizarán una política de precisión, tratamiento, rehabilitación e integración de los disminuidos físicos, sensoriales y psíquicos, a los que prestarán la atención especializada que requiera y los amparan especial para el disfrute de los derechos de este título —Título I— otorga a todos los ciudadanos», sin olvidar que el citado artículo 49 se integra en el Capítulo III de la Sección 2.ª del Título I de la Constitución Española, y como se sabe estos principios tienen muy distinto tratamiento al de los derechos y libertades del Capítulo II del mismo Título. Y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 53 de la Constitución Española aquellos sólo podrán ser alegados ante la Jurisdicción ordinaria. Es decir, este precepto solamente impone a los poderes públicos una política de atención especial a todos los disminuidos físicos, sensoriales y

psíquicos, política que no debe ni puede traducirse en la adopción de unas mismas medidas para todos los minusválidos, medidas que ya han sido tomadas y desarrolladas por el propio Estado, por ejemplo, Ley 13/1982, de 7 de abril (desarrollada por el Real Decreto 383/1984, de 1 de febrero y Ordenes de 8 y 13 de marzo del mismo año), de las que se parte de una distinción entre disminuidos en sus capacidades, para la aplicación de los beneficios previstos en esta normativa. Otras muestras de la protección que constitucionalmente se impone en este campo son los Reales Decretos 620/1981 de 5 de febrero 1.723/1981, de 24 de julio, etc. Por otro lado, y desde una perspectiva general o de conjunto el Estado ha asumido con plenitud una política de atención especial a todos los minusválidos sin excepción ni discriminación alguna, lo que se actúa, principalmente, a través de instituciones especializadas dedicadas a su ayuda, como el I.N.S.E.R.S.O., o el I.N.A.S., con segura financiación a cargo de los Presupuestos Generales del Estado. CUARTO: No existe pues discriminación, como se quiere hacer ver por la recurrente, y sobre todo hay que subrayar que cuando el recurrente gime por el derecho de igualdad, exige la desaparición de todo privilegio, privilegio que entienden disfrutaban los ciegos por apoyarse en su privativa ley. No hay que olvidar que la ONCE tiene su fundamento en disposiciones legales —artículo 1.3 del Real Decreto Ley 16/1977, de 25 de febrero, por el que se regulan los aspectos penales, administrativos y fiscales del juego—, lo que no supone trato discriminatorio, por cuanto APEM y ONCE son entidades de naturaleza bien distinta, sujetas a un régimen jurídico totalmente diferente.

La petición que ahora se hace con el apoyo del artículo 14 de la Constitución se está postulando para una entidad privada, de filiación voluntaria, que se rige por el principio de que «podrán ser miembros de la Asociación las personas mayores de edad que de alguna manera tengan interés en servir los fines de la misma y sean admitidas por la Junta Directiva» (artículo 26 de los Estatutos), con la particularidad de «quienes deseen pertenecer a la Asociación, lo solicitarán por escrito al Presidente, el cual dará cuenta a la Junta Directiva, que resolverá sobre la admisión o inadmisión del socio, sin recurso contra su acuerdo» (artículo 27). De esto fácilmente se colige que quienes están actuando un pretendido derecho subjetivo y utilizándolo en pugna con el estatuto que ampara a los invidentes, están exigiendo en la práctica para ellos mismos la extensión de lo que ellos llaman privilegio. El marco institucional de los invidentes tiene como primer fundamento el de ser una Corporación de Derecho Público de carácter social, sobre la cual ejerce su Protectorado el Estado a través del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, mediante un rígido control de sus actividades. La habilitación legal del sorteo de la ONCE, reconocido inicialmente el Reglamento aprobado por Orden Ministerial de 28 de octubre de 1939, ha tenido ulterior ratificación en el Real Decreto Ley anteriormente citado n.º 16/1977, de 25 de febrero (artículo 1.3) y Ley 46/85, de 27 de diciembre (disposición adicional 18.ª 2.d) y 20.ª). En el caso de APEM, se trata de una sociedad de derecho privado, regida por el principio de autonomía de la voluntad en la gestión social, conforme a unas normas estatutarias aprobadas por sus

órganos representativos y un ámbito de afiliación a la vez indefinido y restringido. Son notas diferenciales que impiden toda comparación. QUINTO: En segundo lugar el recurso se fundamenta también en una violación de la igualdad en materia lúdica, para lo que se invoca la Disposición Adicional 18.2.a de la Ley 46/85, de 27 de diciembre, que establece «Quedan excluidos de lo dispuesto en el apartado anterior los elementos a que se aluden en el mismo cuando las actividades realizadas estén relacionadas con los siguientes juegos: a) Los de puro pasatiempo o recreo constitutivos de usos sociales de carácter tradicional o familiar, tanto en su forma como en su cuantía, siempre que no sean objeto de explotación distingue con claridad lo que es mero pasatiempo de una explotación del juego con fines lucrativos, y no cabe duda que de esto último es de lo que se trata en la intención y operatividad del recurrente, pues se trata en definitiva del montaje de un negocio en toda regla para la obtención de unos ingresos mediante la venta de unos cupones o billetes de la lotería que se quiere legalizar, y la denegación de la autorización solicitada de ninguna manera impide a APEM ni a ningún asociado a ella su derecho a jugar en la forma que se establece en el precepto antes aludido y que se da por infringido. SEXTO: Finalmente en cuanto a otras alegaciones hay que subrayar que la Lotería es un monopolio estatal, como se establece en las leyes sancionadoras sobre contrabando y defraudación, y en la actualidad en la Ley Orgánica 7/82, de 7 de julio, debiendo destacar también la Disposición Adicional Décima Octava. Uno de la Ley de Presupuestos 46/85, de 27 de diciem-

bre. Este régimen de monopolio de la Lotería Nacional no impide la posibilidad de autorizaciones para celebración de rifas, tómbolas, apuestas y combinaciones alegatorias, en la forma y modo que la normativa vigente establece y siempre previa autorización de la Administración, y a esa única autorización se puede referir la sentencia de esta Sala de 22 de noviembre de 1986 SEPTIMO: Procede de lo dicho desestimar el recurso confirmado la resolución impugnada y condenar en las costas a lo recurrente por ser preceptivo a tenor de lo dispuesto en el artículo 13.10 de la Ley 62/78, de 26 de diciembre, al haber sido desestimadas todas las pretensiones».

3.º Contra dicha sentencia interpuso recurso de apelación, al amparo de la Ley 62/78, relativa a Derechos Fundamentales de la persona APEM, el cual fue admitido en un sólo efecto con emplazamiento de las partes por término de cinco días, para comparecer a este Tribunal, ante el que compareció el apelante, y el Letrado del Estado, en concepto de apelado, que suplicaba que se dictase sentencia desestimatoria de este recurso, confirmando la apelada; así como la ONCE, también apelada, que suplicaba que se dictase sentencia por la que desestime el recurso de apelación y confirme la sentencia apelada en su integridad, con condena en costas a la parte apelante; y conferido traslado al Ministerio Fiscal, emitió su dictamen en el que entendía que el recurso de apelación interpuesto por la representación de APEM, debe ser desestimado.

4.º Para votación y fallo se señaló el día tres del corriente mes.

VISTO, siendo Ponente el Excmo. Sr. Magistrado Don Diego Rosas Hidalgo.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

1.º La Asociación de Promoción de Empleo al Minusválido —en adelante APEM— que entre sus finalidades, según estatutos, tiene la de promover la integración social de ciertos sectores de población marginada, procurando la mejora de su nivel social, cultural y laboral mediante el desarrollo de actuaciones en colaboración con organismos públicos y con Entidades privadas, notoriamente, con PRODIECU, de la que se confiesa que los minusválidos afiliados a APEM son empleados suyos para la venta de cupones de una lotería, recurre sentencia de la Audiencia Nacional que desestima recurso interpuesto porque el Ministerio de Economía y Hacienda le deniega autorización para establecer una lotería mediante la venta de un Cupón a denominar Cupón del Minusválido; nótese que frente a la Administración no se invoca precepto alguno que ampare el derecho a verificar sorteo de lotería, porque no existe, sino que el recurso se encauza por el procedimiento especial de la Ley 62/78 invocando la vulneración del principio de igualdad que consagra el artículo 14 de la Constitución, problema que recibe adecuada y correcta respuesta en la sentencia apelada rechazando el recurso interpuesto; y es que entre la ONCE, que es la Entidad con quien la recurrente se compara y ésta misma existe una profunda diferencia insalvable que siendo la desigualdad evidente no puede no se debe argumentar que entre los desiguales se ha vulnerado el principio de igualdad; precisamente equipararlos en el mismo trato sería desconocer el mentado principio constitucional de igualdad ante la Ley; quienes recurren se

presentan como meritorios y benefactores ciudadanos que dicen no estar guiados por ningún ánimo de lucro sino por el de ofrecer puestos de trabajo a minusválidos olvidados por los poderes públicos, acusados estos en este recurso de incumplir lo establecido en el artículo 49 de la Constitución, lo que pudiendo ser cierto no otorga, sin embargo, derecho alguno a tan benefactora Asociación como la que recurre, porque no hay que olvidar que el mentado precepto constitucional está dirigido a los poderes públicos y no a la recurrente a manera de programa, pero sin autorizar a particulares a asumir las tareas y objetivos a que el precepto se refiere; por ello la sentencia resuelve el particular con acierto, pues el dato de que el programa a que alude el artículo 49 de la Constitución se cump-la más o menos en parte, según el orden de prioridades que la Administración establezca, no por ello se engendra desigualdad en el trato a colectivos determinados, sino que habrá incumplimiento de programas políticos si se quiere, pero nada más que sea relevante en lo jurídico para construir una desigualdad entre minusválidos, que si existe, serán los poderes públicos quienes deben acometer la tarea de hacerla desaparecer, con la colaboración de beneméritos ciudadanos y Entidades particulares si así lo desean, pero sólo con sus sólo medios y menos con una lotería con sorteos periódicos y en colaboración con PRODIECU que como Sociedad mercantil que se suministra una nota de negocio en torno a los minusválidos que en buena medida desmiente el procedimiento designio puramente benéfico que lo recurrentes invocan.

2.º No se necesita mucho esfuerzo para entender que un hipotético éxito

de este recurso podría abocar en reconocer a APEM un trato jurídico igual que a la ONCE con la sólo aplicación directa del artículo 14 de la Constitución; sólo resultaría este artículo 14 desconocido si a quien recurre se le vedara la benéfica tarea de atender a desvalidos, lo que no ha ocurrido; y no se ve precepto alguno por el cual se pueda conseguir una ayuda, una subvención o una lotería, que es lo que solicitan; no se perjudica en nada a la entidad apelante por no dársele cabida en lo que es un monopolio que, además de quienes recurren, dicen, no gestionarán directamente, sino a través de una empresa —PRODIECU— privada que así participara en los beneficios, nada de lo cual ocurre con la ONCE que gestiona directamente sus sorteos mediante propia organización, de la que carece la recurrente.

3.º No existe pues la proclamada igualdad de naturaleza, fines y medios y para que estimemos vulnerando el artículo 14 de la Constitución en la denegación de una autorización administrativa para realizar sorteos periódicos a la entidad recurrente que no puede pedir igualdad de trato jurídico con la ONCE porque no son los minusválidos quienes unifican a ambas entidades ya que los ciegos por sí mismos no organizan nada, sino que las propias naturalezas jurídicas, origen y regulación legal es lo que introduce una diversidad esencial entre ambas, sin posibilidad de la menor asimilación e igualdad, lo que conduce a la desestimación del recurso de apelación interpuesto, no sin poner de relieve que en caso de que la pretensión del recurso hubiere prosperado no por ello de manera obligada habría que conceder, por la mera igualdad, la autorización para realizar sorteos periódicos con el

fin de allegar fondos, lo que es cuestión de legalidad ordinaria a resolver no por el cauce de este especial recurso, en el que sólo se interesa se proclame la vulneración del artículo 14 de la C.E.

4.º En aplicación del párrafo 3.º del artículo 10 de la Ley 62/78 se imponen al recurrente todas las costas de esta apelación al ser desestimadas todas sus pretensiones.

FALLAMOS: que desestimamos el recurso de apelación interpuesto por APEM contra sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional de 2 de mayo de 1987, sobre denegación de autoriza-

ción para sorteo de Lotería, la que confirmamos en todas sus partes, con expresa imposición de costas al recurrente.

Así por esta nuestra sentencia firme, definitivamente juzgando, lo pronunciamos, mandamos y firmamos. Adolfo Carretero. Manuel Garayo. Diego Rosas. César González. Francisco José Herrando. Rubricados. PUBLICACION. Leída y publicada fue la anterior sentencia por el Excmo. Sr. Magistrado Ponente Don Diego Rosas Hidalgo, estando celebrando audiencia pública la Sala Quinta del Tribunal Supremo el mismo día de la fecha. Antoni, José Luis Viada. Rubricado.

UNA RESOLUCION CLARA EN TODOS LOS SENTIDOS

La sala quinta del Tribunal Supremo acaba de dictar una resolución que considero de especial importancia en relación con la polémica que mantienen determinados sectores interesados en la problemática del minusválido y en especial en su intento de conseguir la legalización de un cupón parecido al de la O.N.C.E.

Pues bien, el Tribunal Supremo, y resalto lo que conlleva de jurisprudencia, ha desestimado el recurso interpuesto por la denominada Asociación de Promoción de Empleo al Minusválido (A.P.E.M.), entidad vinculada a la em-

presa Prodiecu, S. A., —ambas organizaciones presididas por Andrés Rodríguez Rodríguez—, que ha visto rechazada en todas las instancias la legalización del cupón que en los últimos años comercializaban utilizando el sorteo de la O.N.C.E.

Esta resolución tiene para la O.N.C.E. una importancia notable porque desmonta algunas de las principales argumentaciones de Prodiecu, S. A., y de sus organizaciones paralelas, APEM y Confederación Española de Minusválidos.

El dictamen del más alto tribunal, en sus fundamentos de derecho, considera que fue acertada la sentencia de la audiencia nacional, del 23 de mayo de 1987, que daba la razón al Ministerio de Economía y Hacienda a la hora de denegar el cupón para este sector concreto de minusválidos, y sobre la que no insisto porque viene recogida en la resolución del Supremo.

Destacamos, a nuestro juicio, la diferenciación que se hace entre la O.N.C.E. y entidades que pudieran crearse, aún cuando éstas fueran de minusválidos efectivos. Se consagra la tesis definitiva de que constituir una asociación de minusválidos no lleva aparejada necesariamente la obligación de dar u otorgar un permiso para la explotación de loterías, ni tan siquiera la de recibir ayudas o subvenciones, por su carácter de entidades privadas. Desmonta la falacia jurídica presentada por los asesores de Prodiecu, S.A., quienes, invocando el artículo 14 de la Constitución, argumentaban que si la O.N.C.E. tenía un cupón —por igualdad mal entendida— ellos también podrían disponer de él.

El Supremo, por fin de una manera definitiva, afirma que las diferencias entre la O.N.C.E. y los recurrentes son tan insalvables que sólo con pretender esa igualdad se vulneraría el precitado principio de igualdad al que se refiere el artículo 14 de la Constitución.

Se añade, también, que corresponde a los poderes públicos la responsabilidad política de mejora de los minusválidos, pero, sin rechazar que organismos privados puedan colaborar a ello, no existe precepto alguno por el que los segundos puedan conseguir ayuda, subvención o lotería alguna, que es lo que pretendían con ánimo de

lucro, según lo dictado en mayo por la Audiencia Nacional.

Por último, el tiempo de insistir en las diferencias de todo orden entre los recurrentes y la O.N.C.E., se dice que en caso de haber prosperado el recurso de A.P.E.M., no por ello, de manera obligada, habrían de obtener la autorización para realizar sorteos, lo que corresponde a la Administración por cuanto existe un monopolio del Estado en materia de loterías.

Este resumen de la sentencia del Tribunal Supremo, que entendemos tiene su interés periodístico por cuanto el sector del juego y el proceso de desmantelamiento de Prodiecu han estado presentes en los medios de comunicación, no sería del todo completo si no te comunicara cual es la estrategia de los mentores de Prodiecu, S.A., para mantener su ilegal actividad. Andrés Rodríguez Rodríguez, consciente de que personalmente nunca lograría la autorización de su cupón, trata de desmarcarse de Prodiecu y de A.P.E.M., entidades que preside pero que están a punto de desaparecer, por lo que pretende un cambio de imagen y mantener la actual situación por medio de la referida Confederación Española de Minusválidos (C.O.E.M.), de reciente creación y cuya presidencia ha sido trasvasada a José Agustín González.

La resolución del Supremo es clara en todos los sentidos, lo que, a buen seguro, no desanimará a quienes en los dos últimos años han obtenido importantes beneficios y pretenden, como se ha podido detectar, traspasar su infraestructura a la C.O.E.M.

Por **Enrique Sanz Jiménez**
Jefe de Comunicaciones de la ONCE

STRIKE ESPAÑOLA

Expertos en Bowlings



Esta empresa posee 15 años de experiencia exclusiva e ininterrumpida en la fabricación de boleras.

En la temporada 87/88 presenta dos modelos: la **Strike-Profesional** y la **Mini-Bolera Strike, Boliche**.

La **Profesional S-42** y **S-22** tiene 24 metros de largo y 3,50 de ancho de pistas. Es una bolera

realizada bajo las normas de American Bowling Congress y Federation International des Quilleurs, con plantadora de bolos automática y cuadro de maniobra.

La **Boliche** posee unas dimensiones de 10 y 12 metros de longitud, por 1,10 metros de ancho, realizada con alta tecnología

electrónica, con soporte de maderas nobles lacadas e insonorizadas.

Ambos modelos permiten un fácil acceso a cualquier mecanismo, tienen plantaje de bolos sistema americano y derribo real, por contacto bola-palo o palo-palo.

Las patentes de **STRIKE** son propias y sus boleras

van equipadas con marcadores electrónicos, devolución automática de bolas y acumulador de Strike y Spare a cada jugador. **STRIKE** accede a la gran acogida comercial que tienen las boleras situándose entre las firmas más especializadas en este juego y con una gran experiencia acumulada.

Strike posee patentes propias y sus boleras están equipadas con marcadores electrónicos.

Nueva **LIMON Y DETA X-4**

Hecha para ganar.



3 JACKPOT

DOBLE O NADA

ALTA TECNOLOGIA

2 HOPPER
GRAN CAPACIDAD

MUEBLE
DESMONTABLE

SELECTOR
ELECTRONICO
MULTIMONEDA

RETENCION EN
TODAS LAS JUGADAS

PROGRAMA
DE JUEGO
MUY ATRACTIVO

MEDIDAS:
151 X 50 X 47,5 CM.

Deta



Plaza 10 - Madrid - 28015
(91) 230 33 00 - 06 - 07

Difícilmente ganará más con otra. Haga lo fácil.

SEGA-SONIC

El mejor aparato del momento se llama Play-Choice



SEGA-SONIC es la firma que presenta esta temporada más novedades y es, además, la que dispone

de uno de los mejores aparatos, para muchos, el número uno este año.

La gama conformada

por Eduardo Morales y su equipo toca todos los capítulos del Recreativo: Vídeo, pinball y máquinas

B. En B destacan la **Super 4** y la **Super Bote**, en la que SEGA-SONIC tiene mayores expectativas.

El jugador puede elegir sucesivamente entre diez juegos distintos y entre diferentes tipos de cada juego.





Cuenta con tres proyectos tipo standar con opción a bonos por un sistema de loto, distribuido en los 49 números de un panel. Coincidiendo 6 números, paga 10 veces; con 5 y complementario, paga 4 veces; con 5, 3 veces; con 4, 2, y

con 3, una vez; manteniendo el juego convencional por otra parte. Junto con estas dos máquinas, continúa ofreciéndose la catarata **Silver-Skys** para cuatro jugadores.

En flipper están el **Odi-sea**, diseñado por PEY

PER, el **Star-Wars** y el **Hong-On**.

Sin embargo, el fuerte de **SEGA-SONIC** está en la gama de vídeo, aparte de algunos prototipos, el **Operation Wolf**, el **Combat-School**, tipo serie y las tres versiones del modelo Le



Cada tres meses se puede incluir un juego nuevo que se adapta en unos segundos.

**¡¡súbase a CORESA
su vehículo de confianza!!**



**¡¡con nosotros
un viaje rentable!!**

- * distribuimos las máquinas más estelares
- * rapidez en el montaje de salones recreativos
- * garantizamos el mejor servicio técnico
- * cubrimos toda España


CORESA

Play-Choice es, sin lugar a dudas, una máquina estrella.

Mans. SEGA-SONIC presenta este año como gran novedad el **Play-Choice**. Un aparato que ha entusiasmado al propio Eduardo Morales. «El propio jugador de una forma sencillísima puede optar por elegir sucesivamente entre diez juegos distintos y entre diferentes tipos de cada juego. El jugador, de esta manera, paga un tiempo de juego y luego él decide, cambia, etcétera.»

La oferta de cara al público que puede ofrecer este modelo supera todo lo que hay en el mercado. De cara al operador, el aparato está integrado por placas de unos 15 por 5 centímetros. «Cada 3 meses se puede incluir un juego nuevo, que se adapta en unos segundos.»

El **Play-Choice** de 10 juegos intercambiables y opcionales a voluntad del jugador, se ha situado en el primer lugar de los rankings de test. Es, como señalamos, la estrella de esta temporada, la que más ha dado que hablar a los operadores y distribuidores y la que ha sido destacada como la máquina número uno del momento por mayor número de profesionales.



Las palomitas de maíz



UTOMATICOS IBERICOS

más limpias y simpáticas

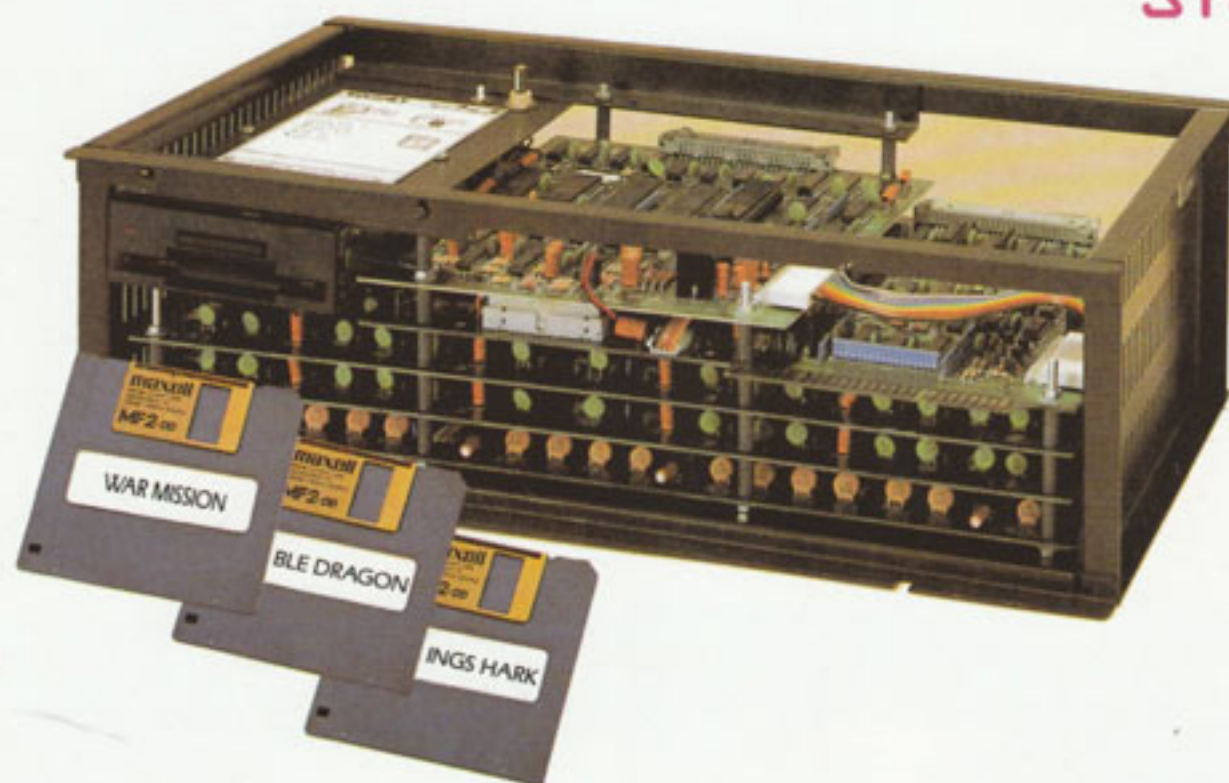


El éxito de estas dos empresas en Barcelona ha sido memorable.

NOVEDAD

MAGNET

SYSTEM



- **MAGNET** amplía su departamento de DISEÑO y PROGRAMACION garantizando una mayor regularidad y novedad en juegos

- **E-F O** ^{SA}, en continuo desarrollo, mejora su sistema **MAGNET** para emular con mayor fiabilidad y rapidez cualquier novedad en juegos

- Ultimas novedades:

BOODY KIDS	17.000.- ptas.
FLYING SHARK	18.000.- ptas.
DOUBLE DRAGON	19.000.- ptas.

- El «Nuevo» **MAGNET**, más prestaciones y mayor versatilidad al mismo costo

CONSULTE EL CANJE A SU PROVEEDOR

ELECTRONICA FUNCIONAL OPERATIVA

cl. María Barrientos, 23 - T. (93) 339 70 54 - Tx. 50073 - 08028 Barcelona - España



COIEX Y AUTOMATICO
S IBERICOS, S.A. hicieron su exposición conjuntamente en el mismo stand al ser la segunda firma distribuidora de las

máquinas fabricadas por la primera y tener al mismo hombre, Carlos Sastre Sancho, al frente de ambas.

«Tenemos una estrella

como fácilmente puede verse que es la máquina de palomitas **Baby Corn**. Ahora el primer modelo ha ido evolucionando y diversificándose para ofrecer más ven-

tajas a nuestros clientes.

—¿La **Baby Corn** ofrece alguna ventaja sobre las tradicionales máquinas de palomitas?

—Por supuesto, no sólo es

La BOWLING BABY, que en Torremolinos causó sensación, ahora se ha comprado como una máquina consolidada y triunfadora, quizá la mejor de 1987.



La Baby Corn y su hermana menor tienen una gran ventaja para el comprador, pues sólo se gasta dinero en el maíz.



mucho más práctica y bonita, sino que permite la mayor limpieza y simplicidad posibles. No usa aceite ni ningún otro aditivo. Es el sistema más económico y natural que puede ofrecerse. Quien la instale no tiene más gasto que la adquisición del maíz, porque no paga tasas ni requiere permiso alguno. Por eso es cuestión de imaginación: en supermercados, en discotecas o al aire libre, puede estar en todos los sitios sean abiertos o

BATTLANDS




KONAMI®

cerrados. Como es pequeña y el depósito superior es transparente y su diseño muy funcional no sólo no ocupa espacios o entorpece el paso, sino que casi resulta un elemento decorativo.

Gonzalo Alvarez Urquijo, gerente de la firma, subraya además que «hay otras ventajas que hemos incorporado a la Baby Corn en su nuevo modelo, como un distribuidor automático de conos que, al suministrar solamente uno por cada extracción, evita el despilfarro que a veces puede ser excesivo, y también un dosificador para sal, e incluso para azúcar, que permite adaptar al gusto personalísimo de cada persona las palomitas».

—A la Baby Corn le ha salido una hermana pequeña, la Mini Baby Corn, ¿cuáles son sus características?

—Es técnicamente similar, pero está destinada a un uso casi doméstico porque no es un aparato comercial ni funciona con monedas. Es, por ejemplo, un regalo perfecto para estas fiestas para una casa donde haya niños o les gusten las palomitas.



El stand de Coiex y Automáticos Ibéricos tenía todos los ingredientes para atraer al público.

Baby



¡¡¡COMO

UN

SOL!!!



COIEX, S. A.

Avda. Generalitat, 43. Polígono Industrial-San Juan Despí-Barcelona-España
Tel. (93) 373 28 12 - 373 22 99 - Telefax 373 65 54
Télex 93377 - TXSE-E Ref. COIEX Cód. C-214

VIORAZ

Máquinas divertidas y exentas del Reglamento



VIORAZ se ha especializado en un tipo de máquinas sin trabas burocráticas, divertidas para el público, rentables por lo tanto y que apenas ocupan espacio. Son modelos muy aptos para todo tipo de locales públicos, incluyendo restaurantes.

A la **Instant Pools** para comprobar el estado físico a través de las pulsaciones registradas y al desternillante **Test del Amor**, que provoca situaciones colectivas muy curiosas, se le suma esta temporada una nueva máquina con doble juego, plenamente integra-

da en el tipo VIORAZ: **Valore su Memoria**.

Valore su Memoria dispone de tres pulsadores de distintos colores que se encienden intermitentemente al depositar una moneda de 25 pesetas; el jugador debe memorizar el número de veces que se ilumina

cada calor y pulsar en el correspondiente y por el mismo orden otras tantas, obteniendo de la máquina dos respuestas. Una de ellas es una combinación de números de la suerte, utilizable para reproducir del test de memoria con cinco clasificaciones de

Los productos de VIORAZ han tenido un gran éxito en USA y en toda Europa.

GRUPO

TAULAR

**PROFESIONALES DE LA
COMUNICACION EMPRESARIAL**

- **PUBLICIDAD**
- **MARKETING**
- **IMAGEN DE EMPRESAS**
- **INFORMACION CONFIDENCIAL**



Ediciones S.A.
TAULAR

Santísima Trinidad, 3 - 5.º C Travesera de las Coms. 373
Teléf. (91) 445 37 02

Entresuelo - Despacho 11
Teléf. (93) 321 78 88
08029 BARCELONA



mediocre, normal, listo, excelente y genio, de manera que el jugador que consiga esta última recibe una iluminación más que reza: ¡Enhorabuena, lo conseguiste! al tiempo que

la máquina felicita al campeón con una canción.

Valore su Memoria posee un conmutador de cuatro posiciones de dificultad que el operador puede variar para incrementar su di-

ficultad. La máquina, además de poderse instalar en todo tipo de establecimientos se presenta como sus compañeras en seis idiomas: español, francés, inglés, alemán, italiano.

Los productos del señor Marcos Ortega se promocionan como «*las joyas del Recreativo*» y han sido un gran éxito en Estados Unidos y en toda Europa.

Máquinas divertidas, pequeñas y rentables aptas para todo tipo de locales.

Sólo hay
una revista dedicada
exclusivamente
a temas recreativos
y de azar

TEMAS RECREATIVOS
Y DE
AZAR

Información
profesional
100%

Nombre _____
Empresa _____
Dirección _____
Localidad _____
Provincia _____
Teléfono _____
Fabricante Operador
Distribuidor Componentes
Asociación Otros

ORDEN DE SUSCRIPCIÓN

Nº de Suscripciones al año _____
Total contratado _____

Enviar talón nominativo a
nombre de TAUJAR, S. A.

Deseo que me suscribas por un año a la REVISTA
TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, al precio de 6.000
ptas. por suscripción.

Firma y sello

IRUÑA

Solidez en expansión

ALMACENES E IMPORT. IRUÑA S.A. 204



Estamos ante una de las empresas
que mayor solidez y prestigio están
alcanzando en su género.

ASAMEL

- OBTENCION DE EMPRESAS OPERADORAS

- CONSTITUCION DE SOCIEDADES

- ASESORAMIENTO FISCAL

- CONTABILIDADES

- INSPECCIONES DE HACIENDA

- ASESORIA GENERAL

GRAL. MOSCARDO
N.º 12 - 4.º A
MADRID

233 46 50 - 253 32 25



Almacenes IRUÑA con un trabajo netamente profesional e ininterrumpido ha conseguido ya distinguirse por ser una de las empresas en su género que mayor solidez y prestigio han alcanzado.

Esta firma especializada en componentes eléctricos y electrónicos, logra ampliar el número de sus delegaciones cada año. A la casa central de Pamplona hay que añadir las delegaciones de Madrid, Zaragoza

y Valencia y las nuevas de próxima inauguración en Sevilla y Barcelona, con lo que alcanza casi todo el mapa estatal.

IRUÑA importa directamente una buena parte de

los componentes que comercializa. Según apreciaciones del señor Eusebio Soto habría que destacar la gran demanda de material de billar que ha recibido esta empresa en el último ejercicio.

A las delegaciones de Madrid, Zaragoza y Valencia habrá que añadir próximamente las de Sevilla y Barcelona.

PEYPER
¡El Pinball!



Odisea ha sido presentada como una máquina «no apta para filibusteros e iconoclastas.



La empresa PEYPER, en el Recreativo, es como la Real Sociedad y el Athletic de Bilbao en fútbol: Una firma fiel a su propia producción y fiel a sus principios, que ha convertido al flipper en símbolo de producción.

Después de la **Wolf Man**, que pasará a la historia in-

ternacional del pinball por la revolución que ha significado el diseño de su tablero, Eulogio Pingarrón ha creado **Odisea**, coincidiendo precisamente con el X aniversario de la existencia de PEYPER. El anagrama de la empresa de don Eulogio es la cabeza de un zorro. En ella se en-



*Su coche
más fácil*

Cuando piense en comprar un coche nuevo o usado, piense en ORDEN-AUTO. Una organización de profesionales a su servicio que le asesoran, tramitan y financian la compra de cualquier vehículo, sea nacional o de importación.

Una simple llamada telefónica basta para que ORDEN-AUTO se ponga en marcha y Vd. obtenga:

- EL MEJOR SERVICIO
- LA MAYOR TASACION DE SU VEHICULO USADO
- NUESTRO ASESORAMIENTO EN LA ELECCION DEL COCHE NUEVO
- TODA LA TRAMITACION Y ENTREGA MAS RAPIDAS
- LAS CONDICIONES DE FINANCIACION, LEASSING, ETC., QUE MAS LE PUEDAN INTERESAR
- LA SATISFACCION DE TENER SU COCHE NUEVO SIN PREOCUPACIONES... Y SIN TENER QUE PAGAR NINGUN CARGO ADICIONAL AL REALIZAR LA OPERACION
- LE SOLUCIONAMOS CUALQUIER DUDA O PROBLEMA QUE LE PUDIERA SURGIR ANTES, DURANTE O DESPUES DE LA OPERACION

COMPRUEBELO

Nuestra atención personal y exclusiva le agradecerá y convencerá.

Preguntar por la señorita María Puebla.

Paseo de la Castellana, 132
Teléfono 411 50 63
28046 MADRID



ORDEN - AUTO



cierra la inteligencia creativa, la calidad técnica, la precisión de montaje y el atractivo de hacer sencillo con todos estos materiales un juego universal que PEYPER define e impulsa cada día y que en sus manos no decae, pese al péndulo de las modas.

Odisea París-Dakar incorpora el tablero movable y su festival de juego se completa con 3 bumpers, 2 bandas impulsoras, 2 rampas elevadas, combinación de tres pasillos, 2 dianas abatibles en batería y 3 fijas y bonos con aumento progresivo bola-bola, además de lanzar otra de reclamo cuando la máquina lleva un tiempo parada.

Así es **Odisea**, una máquina presentada como «no apta para filibusteros e iconoclastas».



IBEROTRONIC

Imagen de calidad





Juan José M. Garrido representa a una empresa que ha logrado grandes innovaciones en el campo de monitores, videos y fuentes de alimentación.

Días 14, 15 y 16 de abril de 1988

II CONGRESO ANDALUZ DEL AUTOMATICO



La Feria de Torremolinos



Colaboran:

© JUNTA DE ANDALUCIA

© ANMARE

Organiza:

© GRUPO TAULAR

Santísima Trinidad, 3

Teléf. (91) 445 37 02

Télex: 45873. Taula E

28010 Madrid (España)

PALACIO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES

(Torremolinos - Málaga - España)



IBEROTRONIC ha introducido para esta temporada importantes innovaciones en el campo de monitores, fuente de alimentación, placas y sistemas adaptados para video-juegos.

Juan José M. Garrido destaca entre estas innovaciones la presentación del **Monitor 3505**, equiparable al monitor Thompson, «con una fuente directa de conexión a red a 220 voltios, una placa no modular y la parte de vídeo con transistores.»

«Aparte tenemos también la Fuente computada a 7 amperios y a 14 A., nuestras dos gamas de tubos de imagen en color, los de blanco, y negro y fósforo verde y otra novedad, que es la incorporación al monitor de videojuego de una placa de croma que les permite ser utilizado como un vídeo VHS normal, para visualización de películas, etc., con la misma definición.»



Entre las innovaciones destaca el Monitor 3505.

Días 14, 15 y 16 de abril de 1988

II CONGRESO ANDALUZ DEL AUTOMATICO

La Feria de Torremolinos



PALACIO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES
(Torremolinos-Málaga-España)

Colaboran:

★ JUNTA DE ANDALUCIA

★ ANMARE

Organiza:

★ GRUPO TAULAR

Santísima Trinidad, 3
Teléf. (91) 445 37 02
Télex 45873 Taula E
28010 Madrid (España)



La reparación como soporte

«La temporada que ha terminado —señala José Carrero— ha sido como las precedentes. Vamos aguantando sin poder decir que los resultados sean buenos ni malos. En cuanto a las perspectivas para esta que empieza, en este Sector no sabes nunca qué va a pasar. Yo, en seis años que llevo trabajando en el Recreativo, nunca he podido conocer de antemano lo que iba a suceder. Depende de muchas cosas que cambian continuamente, como la normativa, etc. En principio esperamos que todo vaya bien, pero hacer una predicción es imposible, ni a corto, ni a largo plazo.»

José Carrero ha visitado y visitará los próximos días, las ferias más importantes del automático. Hace poco estuvo en la de Japón: «En videojuegos no he visto nada bueno en Tokyo. Cada vez se va imponiendo más la placa original y esto es muy caro. En otros años siempre se podía ver algo nuevo, en esta ocasión no ha sido así. Se presentan modelos nada innovadores con la pega de su alta carestía y muy poco espectaculares. A lo mejor en Londres alguien me da una sorpresa, pero hasta ahora no ha sido así; no existe un aparato como el Out Run del año pasado; ningún modelo de este año está a su nivel y, a no ser que te



vayas a firmas como Taito y te subas por las nubes con aparatos de dos millones de pesetas, no se encuentra nada.»

Para Carrero, este tipo de máquinas sólo es adaptable a salones, «porque son muy caras y su amortización sólo es posible indirectamente, incorporándolas como reclamo. Invertir estas cantidades millonarias para luego repartir la

recaudación al 50 por 100 es una locura».

ANPETRONIC basa su dinámica empresarial en la faceta auxiliar del automático: «Nosotros con las reparaciones vamos aguantando.» Carrero opina que el videojuego aún no ha encontrado su explotación ideal en España, a pesar de lo que otros profesionales piensan. «El 80 por 100 de los vídeos ocupan un lugar

de relleno frente a las máquinas B, que son las que realmente recaudan y para las que está montado el negocio. El videojuego no es lo rentable que debería ser precisamente por esto, porque sirve para sustituir a las tragaperras. No se instalan para ganar, sino para no perder. Mientras siga así el tema, el vídeo no tendrá nada que hacer fuera de los salones.»

Anpetronic basa su dinámica empresarial en la faceta auxiliar del automático

RECREATIVOS FRANCO
R. F. versión R. F.





RECREATIVOS FRANCO ha colocado ya en el mercado toda su nueva gama de máquinas Una gama que se basa en dos soportes fundamentales: el Bombo y la serie C. Dos soportes que van a revolucionar el mercado interior y que también van a impactar en el mercado exterior del Recreativo.

Joaquín y Jesús Franco nos aseguran que sus nuevos modelos, especialmente los de la serie Bombo, han sido fruto de un prototipo, «investigado y prepa-

rado durante cuatro años antes de sacarlo». Presentada en tres versiones, la gama Bombo se ofrece como una primicia mundial. Poseen cuatro proyectores, tres en línea y el superior que actúa como comodín y sobre el que se ha desatado la disputa de patente en litigio con el grupo CIRSA. Están preparadas para jugar 1, 2, 3 o 4 partidas cuando sea posible; incorporan como principal novedad un bombo de lotería que amplía el juego a 12 figuras, contiene

placa de sonido incorporada a la C.P.U., juego rápido o lento y doble o nada. La **Super Baby Bombo** fue la primera máquina de esta serie que se presentó, dentro del modelo grande; la **Baby Bombo**, modelo mediano que lleva incluido un bombo terciado junto a los proyectores, y la **Non Plus Ultra**, con mini bombo y todo también, que es la pequeña de la casa.

En la serie C se ofrecen «cuatro estrellas para una función». Los hermanos Franco aseguran que «es-

tán entre las mejores del mundo; van a competir con las norteamericanas y las inglesas, ya estamos recibiendo pedidos de casinos de todas partes. De hecho están preparadas hasta para aceptar tarjetas de crédito».

Versailles, París, Moulin Rouge y La Seine, son nombres internacionales para estas máquinas internacionales. La **Versailles** admite de una a seis monedas, dispone de 4 rodillos con 27 combinaciones premiadas, da ganador a la

Joaquín y Jesús Franco interpretan que la gama Bombo se ha llevado el gato al agua de una manera apabullante en la Feria de Barcelona.



línea central. La **París**, admite de una a cinco monedas, dispone de 3 rodillos con 19 combinaciones premiadas y da ganadoras a las tres líneas horizontales y las dos diagonales. La **Seine** y **Moulin Rouge** admiten de una a tres monedas, tienen 3 rodillos con 19 combinaciones premiadas y se diferencian en que la **Moulin Rouge** da ganadora a la línea central y **La Seine** a las tres líneas horizontales.

De estas máquinas, la **Versailles** también se fabrica con nombre en castellano. Todas pueden jugar independientes o interconectadas.

La última novedad de R. F. es la **Super Baby Triana**, de FARESA, realizada especialmente para otorgar un jack-pot común para

La locomotora Franco es imparable, según los profesionales que pasaron por el stand RF.



máquinas interconexas, admitidas en los salones de Andalucía, según el Reglamento aprobado por esta comunidad autónoma.

«La facturación para la temporada 87/88 con esta gama —señaló Joaquín Franco—, esperamos que supere los 15.000 millones de pesetas.

Los señores Franco han sido también protagonistas de esta nueva temporada al

Miravittles comentó con Joaquín Franco la situación originada a raíz de adoptarse medidas cautelares en el tema de la propiedad del modelo de utilidad incorporado por Cirsa.



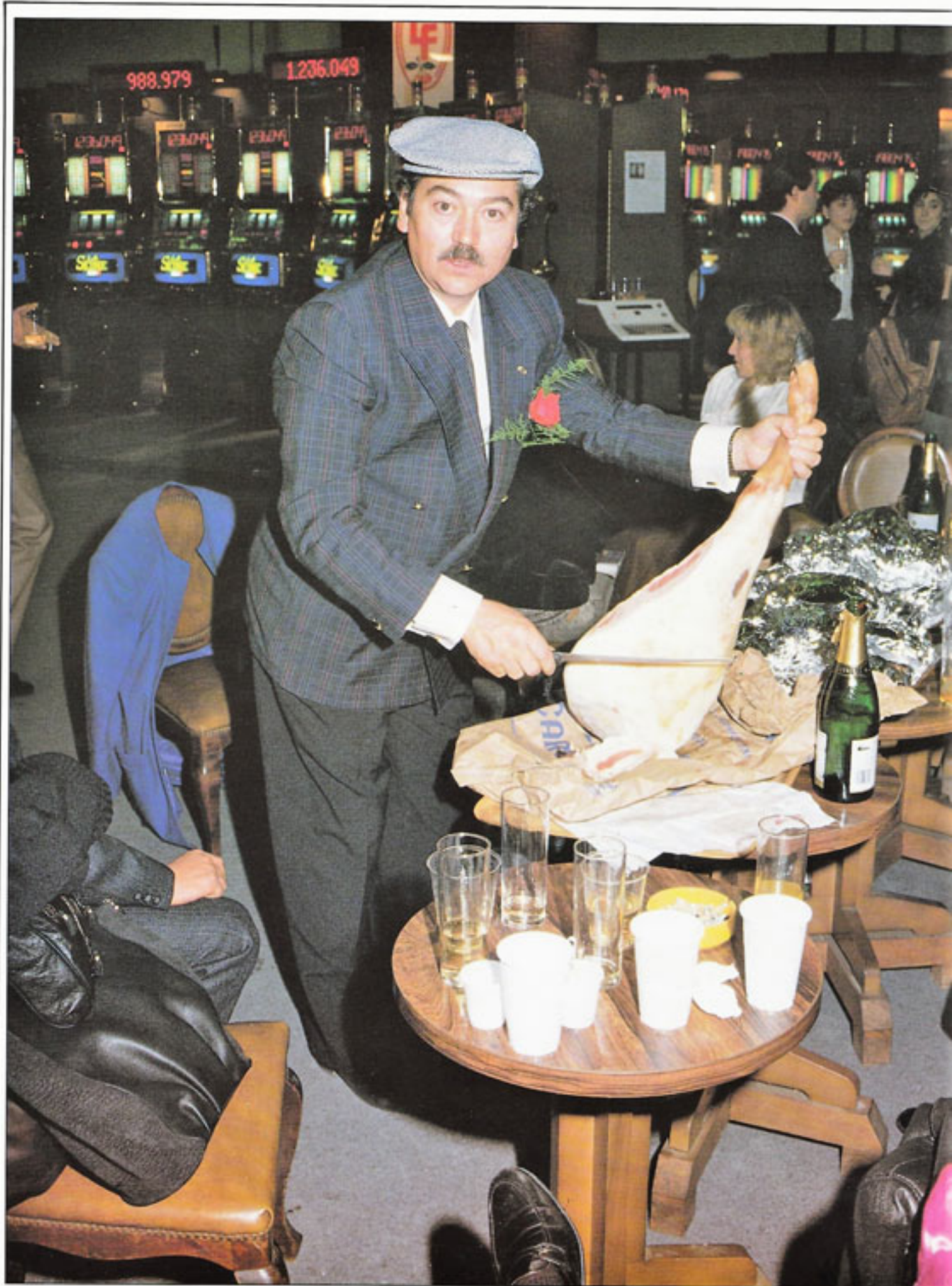


*Felicita la Navidad a todos sus clientes y amigos
y les desea un próspero y feliz año 1988.*



actuar decididamente a favor de la salvaguardia de sus patentes con el fin de normalizar totalmente al Sector. En las previsiones citadas se incluye el supuesto de evitar en adelante los perjuicios que el plagio ocasiona en las firmas creativas que dedican una parte importante de sus presupuestos en el departamento de investigación y desarrollo de alta tecnología.

RF viene esta temporada con mucho Bombo.



EXCLUSIVA

Tras clausurarse la feria, en el stand de Recreativos Franco comenzó una improvisada fiesta en la que Jesús Franco fue el gran Maestro de Ceremonias.

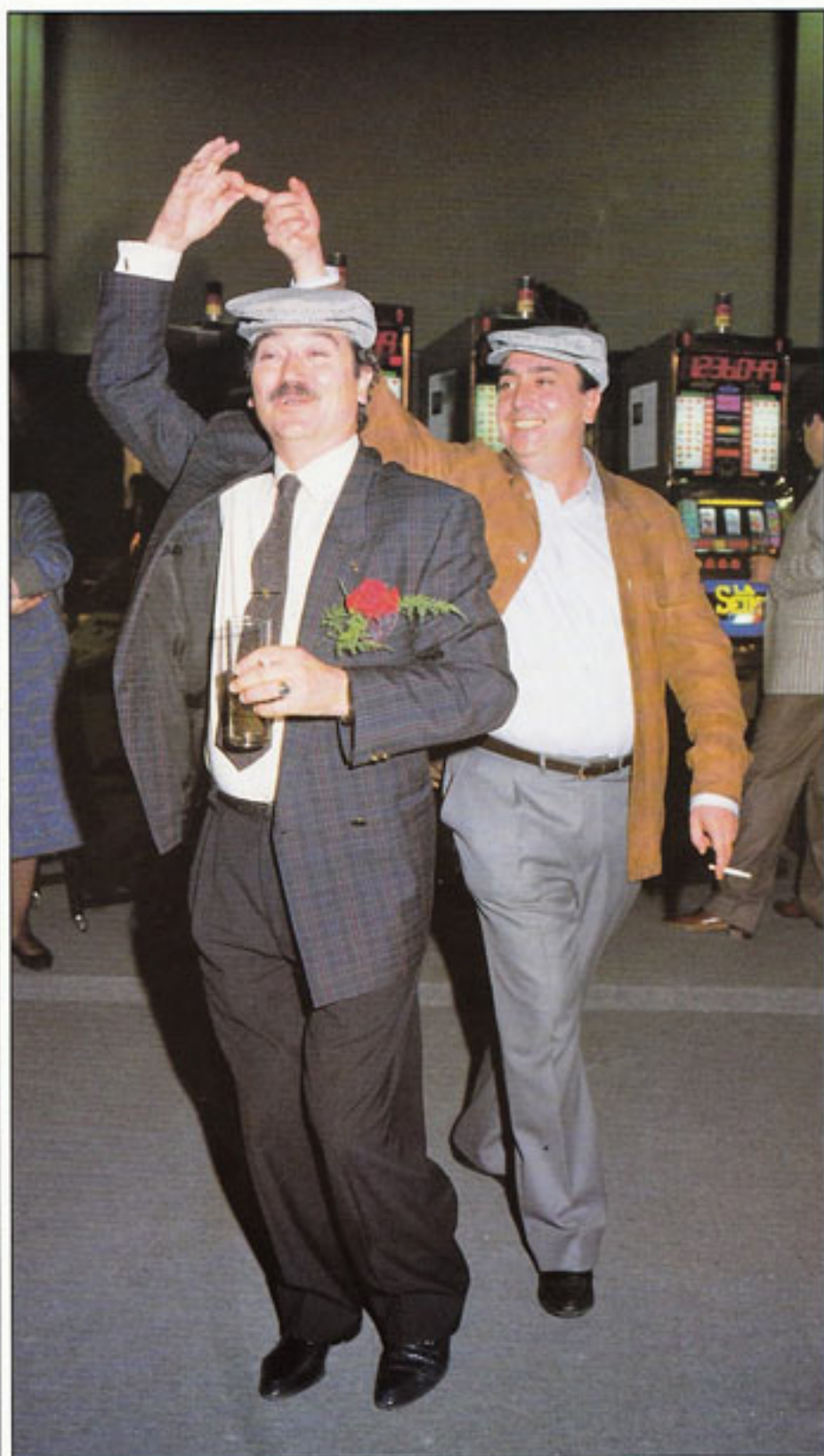
EL EXITO SE LLAMA ALEGRIA

Se lo pensaron mucho los hermanos Franco para asistir a la feria de Barcelona, pero hay que reconocer que al final les ha salido redonda la jugada. Tanto que no solamente han cumplido su palabra asistiendo al certamen una vez que sus máquinas estuvieran protegidas por alguna medida judicial, sino que fueron los auténticos animadores de la aburrida FER 87 y no sólo por las máquinas que presentaron, sino por la alegría que demuestran las fotografías y que TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR les muestra en EXCLUSIVA. Una alegría en la que Jesús Franco ocupó el destacado lugar de Maestro de Ceremonias, repartiendo jamón, sirviendo las bebidas, organizando el baile y contagiando a todos los presentes con su desbordado entusiasmo. ¿Quién le iba a decir a Gaspar que se vería inmortalizado en tan perfecto paso de baile junto a su Jefe? ¿Se esperaban los hermanos Orenes y don Eulogio un final de feria así? Pero todo es posible en esta empresa en la que no sólo hay trabajadores, sino también amigos. Todo es posible en una empresa que cuenta sus ferias por éxitos y alegrías.



Además de Bombo, en R.F. hay mucha marcha, como puede comprobarse.

Jesús Franco fue el principal animador de la fiesta improvisada.



Joaquín y Lucía, pese a su embarazo, también se apuntaron a la movida.



Joaquín y Eulogio estuvieron en castizo, mientras Jesús demuestra que no ha perdido el sitio manejando la bandeja.



Los Orenes brindaron en R.F., subiéndose al tren del Recreativo.

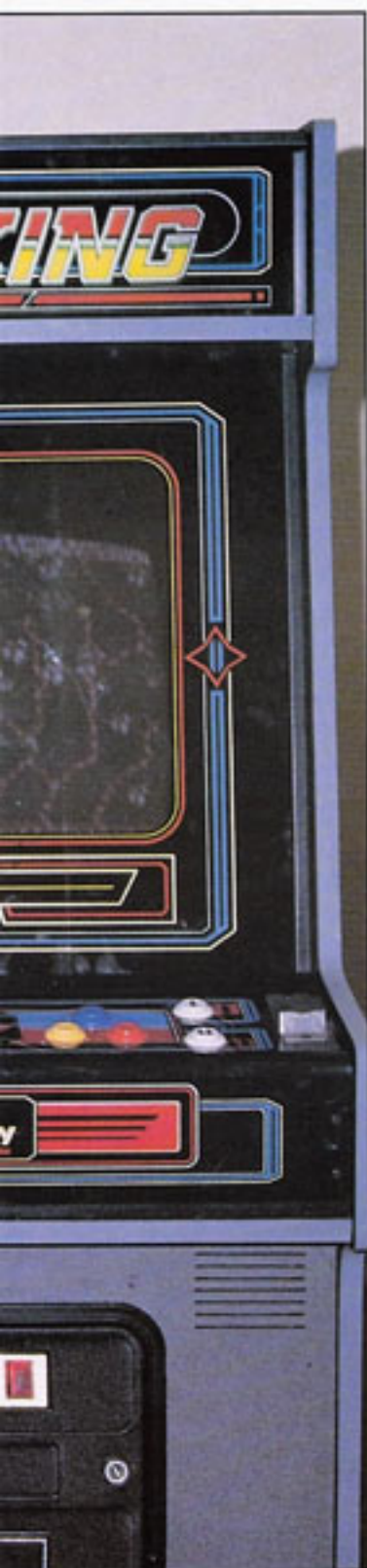


EVERY

Hacia el vídeo de



Calidad y duradero



José Martínez interpreta que la temporada 86/87 ha sido productiva para EVERY. «Tenemos también muy buenas perspectivas para ésta que comienza, sobre todo a nivel de video que ha sido el protagonista del tirón que ha tenido el Recreativo.»

«Presentamos dos modelos nuevos, el **Striking** y el **Working**, con bastantes innovaciones, que se diferencian por el tamaño. Ambos obedecen a la idea de fabricar ya video-juegos de cierta calidad, dejando los modelos para salir del paso. Nosotros vamos hacia el video duradero, con un mueble sólido que sirva para cinco o seis años y que precise únicamente el cambio de placa. Tanto el **Striking** como el **Working** poseen estas características para juegos múltiples y ampliables. Llevan un monitor de Hantarex, fuente de alimentación de 10 A., trampilla para doble monedero y otra independiente para el cajón de monedas. También están dotados de un transformador independiente y cuentan con la posibilidad del cambio de pantalla horizontal por vertical.»

«Además de estos dos modelos nuevos hemos renovado el mueble del video-juego de la pasada temporada, sacando el Every-Game 2 y 3.»

EVERY prosigue la fabricación de la mesa de fútbol. «Es nuestra estrella. Empezamos a fabricarla a mediados de abril y aún está en alza. Creemos que seguirá imponiéndose a buen ritmo durante dos o tres meses más al menos.»

«El video ha sido el protagonista del tirón que ha tenido el mercado»

Olvídense de todo lo anterior. Hemos entrado en una nueva Galaxia. Con GALAXI PLAY el pasado del pinball ya no existe.



CIC PLAY, S.A.

Floridablanca, 54-58 bajos -
08015 Barcelona - España.
Tels. (93) 422 90 11/93 43

Para despegar después de aterrizar



un aparato de complicada tecnología, cuyo juego consiste en la simulación de un aterrizaje. Es un aparato muy completo que, a través de distintas placas, permite aterrizar sobre distintos aeropuertos en distintas condiciones cada uno. Se presentó en Italia —explica Federica— y lo utilizaron varios pilotos profesionales, asegurando que era completísimo. Por su complicada tecnología no lo fabricamos en Barcelona y sólo lo importamos de Japón bajo pedido.»

«El coche **Full Throttle** sí lo reproducimos exactamente al original en nuestra fábrica de Cataluña, bajo licencia TAITO. Es un video-juego con cabina que simula una carrera de velocidad cerca a los 400 kms./hora y que supera a toda la gama de este tipo que hay en el mercado. Su fabricación en Barcelona permite que el precio con el que salga a la venta, y que aún no está ajustado, sea con seguridad muy competitivo. Yo creo que ha sido el modelo de video-juego que más ha recabado la atención de los profesionales que han acudido a las distintas ferias donde lo hemos exhibido y que han hecho ante él largas colas. El **Full Throttle** tiene cabina giratoria, posee un turbo que lanza la cabina hacia arriba, simula los accidentes con vibraciones y los frenazos, etc. Es un aparato que ha causado gran interés y del que empezaremos a tener los primeros modelos para la venta, antes de Navidad.»

CONCHIMATIC-NEGRO presentará en estas fechas el **Full Throttle** en España.

CONCHIMATIC-NEGRO, especializada en fabricación, importación y exportación de video-juegos y que posee al mismo tiempo uno de los servicios técnicos más acreditados

en este área, presenta esta temporada dos grandes novedades con patente TAITO: El **Midnight Landing** —Aterrizaje de Medianoche— importado directamente de Japón, y el **Full**

Throttle que produce esta firma en Barcelona bajo licencia TAITO y que la gerente Federica Filippino califica como «una máquina verdaderamente guapa.»

«El **Midnight Landing** es

Midnight Landing y Full Throttle son dos videos Taito en cabeza de sus series.

COMIENZA LA CARRERA



- VENTA DE MAQUINAS
- ASISTENCIA TECNICA
- REPUESTOS

AGUILON, 3. MADRID
TELEF. 473 06 15

**Proyecto de Ley sobre la
Potestad Sancionadora de la Administración**

EL SENADO FUE UNA BALSA DE ACEITE

El debate del Proyecto de Ley sobre Potestad Sancionadora de la Administración fue una verdadera balsa de aceite en la correspondiente Comisión del Senado. No se ha introducido ningún cambio relevante en el texto que ya conocían nuestros lectores y que ahora únicamente está pendiente de su definitiva aprobación por el Congreso, que sin duda tampoco presentará aristas legales. Los senadores del PSOE, CDS, Coalición Democrática y CiU, acabaron votando unánimemente el proyecto.

«Se ha repetido la denominación real decreto-ley, cuando lo que estamos tramitando es un proyecto de ley»

Se abre la sesión a las once horas y treinta minutos.

El señor PRESIDENTE: Se abre la sesión. En primer lugar, ruego al señor Secretario que dé lectura a los señores miembros de la Comisión para establecer el quorum.

(Por el señor Letrado se procede a la comprobación de los señores Senadores presentes y representados.)

PROYECTO DE LEY SOBRE POTESTAD SANCIONADORA DE LA ADMINISTRACION PUBLICA EN MATERIA DE JUEGOS DE SUERTE, ENVITE O AZAR.

El señor PRESIDENTE: Entramos en la discusión del texto remitido por el Congreso de los Diputados que trata del proyecto de ley sobre potestad sancionadora de la Administración Pública en materia de juegos de suerte, envite o azar. Recuerdo a los señores

Senadores que el Pleno del Senado, en su sesión del día 25, acordó, al amparo del artículo 75.2 de la Constitución y 130 del Reglamento del Senado, la declaración de competencia legislativa plena en esta Comisión en relación con el proyecto de ley sobre potestad sancionadora de la Administración Pública en materia de juegos de suerte, envite o azar. Hago este recordatorio a los señores Senadores para que tengan en cuenta que éste es el último trámite de la ley que acabamos de mencionar en esta Cámara, y que de aquí pasaría, si se introducen enmiendas, al Congreso de los Diputados. Entramos, por tanto, a debatir el informe de la Ponencia empezando la enmienda número 1 al Título del proyecto de ley, presentada por el Grupo del CDS.

Tiene la palabra el señor Otamendi. El señor OTAMENDI RODRIGUEZ-BETHENCOURT: Nuestra enmienda es en tono menor. Creemos que la potestad sancionadora de la Administración es única, aunque luego las facultades se completan en una serie de procedimientos, que es por lo que modificamos el Título del proyecto. En cualquier caso, no tiene mayor trascendencia.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Arévalo.

El señor AREVALO SANTIAGO: Puesto que no tiene mayor trascendencia la enmienda del CDS y es de tono menor, se dará cuenta de que tampoco tiene mucha razón de ser la enmienda, ya que se intenta exclusivamente un cambio terminológico que nada añade a este proyecto. Aparte de eso, al presentar la enmienda, han repetido la denominación real decreto-ley, cuando lo que estamos tramitando es un proyecto de ley.

El señor PRESIDENTE: ¿El señor Otamendi desea intervenir? *(Denegaciones.)* Vamos, pues, a votar el título del presente proyecto de ley, según el informe de la Ponencia.

Efectuada la votación, dio el siguiente resultado: votos a favor, 15; abstenciones, una.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado.

Pasamos a votar el artículo 1.º, al que no ha sido presentada ninguna enmienda.

Efectuada la votación, fue aprobado por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado por unanimidad.

Al artículo 2.º se ha presentado una enmienda, la número 8, del Grupo Parlamentario Convergencia i Unión. Al no encontrarse ningún representante de dicho Grupo se da por decaída.

A este mismo artículo se ha presentado la enmienda número 12, del Grupo Parlamentario de Coalición Popular. Para su defensa tiene la palabra el señor Alarcón.

El señor ALARCON MOLINA: La enmienda que presentamos pretende incluir en la letra t) del artículo 2.º, después de «la negativa a exhibir a los agentes de la autoridad», «habilitados al efecto». Queremos incluir esta expresión porque creemos que la oportunidad jurídica encaja perfectamente dentro de esta letra «t». No se trata de que cualquier agente de la autoridad, sin esa habilitación o concesión pre-

via, tenga la suficiente responsabilidad o presencia física para intentar encajar dentro de lo que se llama «infracciones muy graves», salvo si no va dotado de esa seguridad jurídica. Sólo queremos introducir esa expresión, que nos parece oportuna, insistiendo en que se habilite a los agentes para que tenga autoridad plena en este caso.

Creemos que el grupo mayoritario entenderá que esta expresión es correcta y, por consiguiente, la apoyará.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Elboj, del Grupo Socialista.

El señor ELBOJ BROTO: Nos vamos a oponer a esta enmienda de Coalición Popular no porque el contenido de la misma afecte de forma importante a este artículo 2.º, ni porque en el fondo tengamos grandes discrepancias con la enmienda; nos oponemos porque la

propuesta hecha en esta enmienda la podemos considerar dentro de las cosas obvias, de las cosas que se presuponen, naturalmente. Por ello, es innecesario hacerlo constar de forma expresa. El texto hace referencia a que la negativa a exhibir a los agentes de la autoridad los documentos acreditativos, así como a abrir las máquinas o elementos de juego, serán considerada como infracción muy grave. Pero tengan en cuenta S.S.SS. que los agentes de la autoridad serán siempre los habilitados al efecto, por una razón elemental: dentro de los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado existen unas jerarquías, existen unos cometidos o unas labores perfectamente preestablecidas. De ahí que en el caso que nos ocupa tan sólo determinados funcionarios sean los encargados de la función de vigilancia y control en lo referente al juego. Ellos son los agentes de la autoridad habilitados al efecto, u otros funcionarios, cuando así lo determinen los superiores, que tienen poder para decidirlo, pero nunca, por la simple decisión o el simple capricho de cualquiera de los miembros de los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado que quieran actuar a su libre albedrío, porque si en alguna ocasión así fuera, nos encontraríamos con una actuación irregular sancionable, de acuerdo con la normativa que rige las obligaciones de los mencionados Cuerpos. Ningún funcionario puede llevar a cabo una actuación para la que no esté expresamente autorizado.

Nos oponemos, pues, a esta enmienda, no sin antes recordar que ya en trámite de Ponencia al Grupo Popular le fue admitida otra enmienda referente a este artículo 2.º.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Alarcón.

El señor ALARCON MOLINA: Efectivamente, pudiera ser que tácitamente cualquier funcionario de seguridad no tome la decisión de entrar en una casa de juego, inspeccionar máquinas, o comprobar los elementos propios del juego, por no ser de su competencia pudiera ser así. Lo que pasa es que si yo tengo máquinas o incluso tengo algún elemento del juego dentro del establecimiento se lo puedo denegar absolutamente a todos los agentes de la autoridad que no vengán habilitados al efecto.

Lo que quisiera saber es qué habili-

«La negativa a exhibir a los agentes de la autoridad los documentos acreditativos será considerada como infracción muy grave»

tación se le da o cuál es la persona o autoridad competente en este tema.

El que no se admita porque se nos haya aprobado ya otra enmienda, no tiene ninguna justificación, señor Senador. Creo que si la enmienda es lo suficientemente clara, y lo que abunda no daña, y en este caso particular eso no creo que dañe ni cambie nada del proyecto de ley, el no admitirla no se justifica con haber sido admitida la anterior.

Quiere decirse que yo, como propietario de un establecimiento o de una máquina, deniego absolutamente el paso a todos los agentes de la autoridad, si esto no está contemplado en la ley por estar en mi casa, salvo que traigan un documento del propio Ministro del Interior autorizado a su vez por el Consejo de Ministros.

proyecto de ley ha existido un acuerdo importante entre los Grupos, que ha existido una voluntad de consenso y que en las pocas enmiendas que el Grupo Popular (como el resto de los Grupos) ha presentado aquí en el Senado, dentro de lo que nos ha parecido razonable, así lo hemos hecho.

Yo no he dicho, Senador Alarcón, que esta enmienda de alguna manera no sea razonable, lo que digo es que es obvia y terminaré diciendo que todos los agentes de la autoridad cuando están en el cumplimiento de sus funciones tienen la obligación de identificarse, y aquellos que tienen la obligación de controlar y vigilar en materia del juego, exactamente igual.

Consecuentemente, cuando un agente vaya a un bingo o a un bar para controlar una supuesta irregularidad de una máquina, llevará el documento que le acredite como tal. De hecho sabe muy bien que ningún agente de la autoridad actúa sin que previamente, si así se le solicita, se identifique como tal.

El señor PRESIDENTE: Pasamos a votar el artículo 2.º, teniendo en cuenta que ya se incorporó al texto del proyecto de ley la enmienda número 11 del Grupo Popular, que fue asumida por la Ponencia.

Efectuada la votación, dio el siguiente resultado: votos a favor, 12; en contra, cuatro.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado el artículo 2.º

Al artículo 3.º no hay ninguna enmienda. Por tanto, se mantiene el texto remitido por el Congreso de los Diputados, y se pasa a votación directamente.

Efectuada la votación, fue aprobado por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado por unanimidad.

Artículo 4.º Enmienda número 2, del Grupo Parlamentario del CDS. El señor Otamendi tiene la palabra.

El señor OTAMENDI RODRIGUEZ-BETHENCOURT: La retiro, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Retirada la única enmienda que había, pasamos a la votación del artículo 4.º

Efectuada la votación, fue aprobado por unanimidad.

Creo que sería mucho más fácil que se habilitara al efecto al funcionario y que demostrara esa habilitación, para que no encuentre pegas ni inconvenientes de ningún tipo.

Por tanto, si es que cuesta trabajo aprobarla, aunque creo que no interfiere para nada el proyecto de ley, dígasenos, pero no traten de justificar lo que en absoluto tiene justificación en este caso concreto.

El señor PRESIDENTE: El señor Elboj tiene la palabra.

El señor ELBOJ BROTO: Senador Alarcón, es evidente que los argumentos para no admitir esta enmienda no tienen nada que ver con el hecho de que se haya admitido otra al artículo 2.º. Si he hecho ese recordatorio ha sido simplemente en función de que en todo el trayecto parlamentario de este

«Cuando un agente vaya a un bingo o a un bar para controlar una máquina, llevará el documento que le acredite como tal»

El señor PRESIDENTE: Artículo 5.º Enmiendas número 3 y 4, del CDS, y 9, de Convergencia i Unió. Han sido aceptadas la 14 y la 15 del Grupo Socialista.

El señor Otamendi tiene la palabra para defender las enmiendas números 3 y 4. ¿Conjuntamente? (Asentimiento.)

El señor OTAMENDI RODRIGUEZ-BETHENCOURT: Conjuntamente porque voy a retirar la primera de ellas, la número 3 al apartado 1.º del artículo 5.º. En cambio, mantengo la enmienda número 4, que es al apartado 3.º. La razón es que, tal como queda redactada la ley, puede resultar que se hagan recaer en un tercero las consecuencias del cierre temporal o la prohibición contenida en el artículo 5.º, apartado b), me parece.

quiera que hay otra enmienda a este mismo artículo, la número 8, de Convergencia i Unió, preferiría contestar a las dos a la vez.

El señor PRESIDENTE: No hay ningún inconveniente por parte de esta Presidencia. El señor Bajo tiene la representación de Convergencia i Unió y tiene la palabra para defender la enmienda.

El señor BAJO FANLO: Si me lo permite, desde la misma mesa asumo la defensa de la enmienda y la doy por defendida en los propios términos de la justificación.

El señor PRESIDENTE: La Senadora Valle tiene la palabra.

La señora VALLE DE JUAN: En primer lugar, teniendo en cuenta la enmienda número 4 del CDS, nosotros no consideramos las opiniones que aquí se han puesto de manifiesto porque entendemos que no estamos perjudicando a nadie «a priori», no hay un perjuicio claramente a favor de terceros. Quizá estaríamos dentro de un terreno que es la expectativa de derecho, y es precisamente ahí donde se puede incidir en la intención ejemplarizante que yo creo que en el fondo de la cuestión es lo que rodea todo el proyecto de ley.

Si suprimimos esto, es decir, si admitimos esta enmienda (que es una de las más claras que se hacen al proyecto), entendemos que cualquier esfuerzo del legislador en la práctica resultaría nulo frente a un sector que todos convendremos que no es débil ni inoperante, sino un sector peligroso por lo que vamos a insistir en la cautela y la precisión en el texto legal y a lo largo de la defensa de todas las enmiendas, porque creemos que es importante.

Conociendo los posibles destinatarios de este proyecto de ley, si suprimimos la medida de que en el local en el cual se ha producido la suspensión durante un plazo u otro tiempo que pueda ejercer cualquier actividad, sabemos que no pasarían veinticuatro horas cuando tendríamos una infracción por vía indirecta, por medio de un tercer interpuesto. De nada serviría el resto del texto legal si permitiéramos que la medida ejemplarizante del local fuera posible hacerlo por otra empresa, por mucho que efectivamente tuviera a su alrededor todos los requisi-

tos legales, porque de hecho en la práctica no los tendría y estaríamos boicoteando de alguna manera la intencionalidad del legislador. Por ello no podemos admitirla.

En cuanto a la enmienda número 9, de Convergencia y Unión, es claro que este tipo de actividades, que son todas muy complejas, en la práctica son múltiples las variables y las distintas circunstancias que podemos considerar en la aplicación de las sanciones. Pero tenemos que tener en cuenta, señorías que no estamos enmendando un texto inicial, sino un texto que ya ha sido reformado en el Congreso de los Diputados; se hicieron modificaciones en el número 7 de este artículo 5, que ya recogieron toda posibilidad de graduación de sanciones y las consideraciones materiales y personales. Por el

«No es un sector débil ni inoperante, sino un sector peligroso, por lo que vamos a insistir en la cautela»

El apartado 3 viene a decir que «no podrán concederse nuevas autorizaciones a las mismas u otras empresas que pretendan desarrollar sus actividades relativas al juego en el local donde se produjo la infracción sancionada». Y como quiera que esta suspensión puede llegar hasta los cinco años, según el apartado b) de este mismo artículo, vemos que pueden darse situaciones en que resulte especialmente injusto que el propietario del inmueble que no es responsable se vea atado para no volver a rehabilitarlo con otra empresa distinta que no haya infringido norma alguna y que cumpla con todos los requisitos legales.

El señor PRESIDENTE: Por el Grupo Socialista, la señora Valle tiene la palabra.

La señora VALLE DE JUAN: Como

«En la práctica de estas actividades, en un negocio de estas características, es sumamente difícil si se está ante una actividad principal o secundaria»

contrario, de recogerse la enmienda nos encontraríamos claramente en inseguridad jurídica, porque a nadie se le oculta, como hemos dicho en enmiendas anteriores, que en la práctica, en estas actividades, es sumamente difícil precisar cuándo estamos ante una actividad principal. Es decir, cuándo, en un negocio de estas características, se está frente a una actividad principal o frente a la actividad secundaria. De hecho, abríamos puertas a la infracción porque la formulación del precepto reglamentario nos acarrearía excesiva sujeción.

El señor PRESIDENTE: Debatidas las enmiendas números 4 y 9, vamos a proceder a la votación.

El señor ALARCON MOLINA: Señor Presidente, pido la palabra para una cuestión de orden.

El señor PRESIDENTE: Diga, señor Alarcón.

El señor ALARCON MOLINA: No sabemos cómo lo vamos a poder obviar, pero me parece que la enmienda número 12, del Grupo Popular, al artículo 2, no se ha votado después de debatirla.

El señor PRESIDENTE: Señor Alarcón, hemos votado los artículos 1.º, 2.º, 3.º y 4.º según el informe de la Ponencia y, por lo tanto, aprobado el dictamen de la Ponencia, queda derrotada —valga la expresión— cualquier enmienda que se haya planteado a esos artículos. (El señor Otamendi Rodríguez-Bethencourt pide la palabra.)

El señor PRESIDENTE: Señor Otamendi, tiene la palabra.

El señor OTAMENDI RODRIGUEZ-BETHENCOURT: Si fuera posible, desearía votación separada del número 3 del resto del artículo 5.º

El señor PRESIDENTE: Muy bien.

Vamos a votar el artículo 5.º, según el informe de la Ponencia, excepto el número 3.

Efectuada la votación, fue aprobado por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado por unanimidad.

Vamos a votar ahora el número 3 del artículo 5.º

Efectuada la votación, dio el siguiente resultado: votos a favor, 11; en contra, uno; abstenciones, cuatro.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado.

Al artículo 6.º hay tres enmiendas, las números 5 y 6 del CDS y la número 10 de Convergencia i Unió.

Tiene la palabra el señor Otamendi para defender las enmiendas 5 y 6.

El señor OTAMENDI RODRIGUEZ-BETHENCOURT: Retiro las dos, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Otamendi.

Tiene la palabra el señor Bajo para la defensa de la enmienda número 10, de Convergencia i Unió.

El señor BAJO FANLO: Señor Presidente, como en el caso anterior, la doy por defendida en los términos de la justificación.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Arévalo.

El señor AREVALO SANTIAGO: Señor Presidente, si están retiradas dos y

el que asume las enmiendas de Convergencia i Unió, las da por defendidas, yo, por cortesía, también hago constar que nuestro Grupo votará a favor del informe de la Ponencia en el artículo 6.º

El señor PRESIDENTE: Vamos a votar, por lo tanto, el artículo 6.º, según el informe de la Ponencia.

Efectuada la votación, fue aprobado por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado por unanimidad.

Al artículo 7.º existía la enmienda número 16, del Grupo Socialista, que se incorporó en su momento. Por lo tanto, votamos el artículo 7.º según el informe de la Ponencia, al no haber ninguna enmienda.

Efectuada la votación, fue aprobado por unanimidad.

por la Ponencia en su día. Votamos el artículo 10.

Efectuada la votación, fue aprobado por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado por unanimidad.

A la disposición adicional primera hay dos enmiendas, la número 7 del CDS y la número 13 de Coalición Popular. Tiene la palabra el señor Otamendi.

El señor OTAMENDI RODRIGUEZ-BETHENCOURT: Son prácticamente idénticas y también de tono menor. Por ello, anuncio que si las defiende el Grupo Popular yo las apoyaré.

El señor PRESIDENTE: Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Blázquez.

El señor BLAZQUEZ SANCHEZ: La damos por defendida en los mismos términos que en la Ponencia.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Arévalo.

El señor AREVALO SANTIAGO: Nosotros, igual que hicimos en la Ponencia, aprobamos el informe que se ha emitido y no aceptamos estas enmiendas porque son absolutamente innecesarias.

El señor PRESIDENTE: Pasamos a votar la disposición primera.

Efectuada la votación, dio el siguiente resultado: votos a favor, 10; en contra, cinco.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobada.

Las disposiciones adicionales segunda, tercera y cuarta no han sido objeto de enmiendas. Si no tienen inconveniente SS.SS., podríamos votarlas conjuntamente. (Pausa.) Votamos, por lo tanto, las disposiciones adicionales segunda, tercera y cuarta que no han sido objeto de enmienda.

Efectuada la votación, fue aprobada por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobada por unanimidad.

La disposición transitoria tampoco ha sido objeto de enmienda. Por lo tanto, procedemos a su votación.

Efectuada la votación, fue aprobada por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobada por unanimidad.

La disposición derogatoria tampoco ha tenido enmiendas. Por tanto, se somete a votación.

Efectuada la votación, fue aprobada por unanimidad.

«Este proyecto de ley se remitirá al Congreso de los Diputados para que se manifiesten en torno a las enmiendas que el Senado ha introducido»

El señor PRESIDENTE: Queda aprobada por unanimidad.

Las disposiciones finales tampoco han tenido enmiendas. Por tanto, si SS.SS. no tienen inconveniente, las votamos conjuntamente.

Efectuada la votación, fueron aprobadas por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Quedan aprobadas por unanimidad.

Tal y como hablamos indicado al principio de esta sesión, al tener competencia legislativa plena y haber terminado el trámite en el Senado, este proyecto de ley se remitirá al Congreso de los Diputados para que se manifieste en torno a las enmiendas que el Senado ha introducido en él.

Sin nada más, señoras y señores Senadores, se levanta la sesión.

Eran las doce horas.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado por unanimidad.

El artículo 8.º no ha sido objeto de enmienda. Pasamos directamente a su votación.

Efectuada la votación, fue aprobado por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado por unanimidad.

Al artículo 9.º había una enmienda del Grupo Socialista, la número 17, ya asumida por la Ponencia. Por lo tanto, pasamos directamente a su votación.

Efectuada la votación, fue aprobado por unanimidad.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado por unanimidad.

El artículo 10 está exactamente en la misma situación: habla una enmienda del Grupo Socialista que fue asumida



Feria Especial A.T.E.
Londres, del 11 al 14 de enero de 1988
Salidas: sábado, domingo o lunes
Regreso: jueves
Precio: desde 44.500 ptas.
Hotel «WHITE HOUSE»
SALIDAS DESDE TODA ESPAÑA

CENTRAL:
Teruel, 11
Tel.: 253 72 00
Télex: 23931
28020 MADRID

Paseo San Juan, 199
Tel.: 210 12 11
08037 BARCELONA

Palencia, 3
Tel.: 234 61 34
28020 MADRID



Feria Especial IMA-Frankfurt
Desde el 28 al 30 de enero de 1988
Salidas: día 28
Regreso: días 30 ó 31
Precio: desde 82.590 ptas.
SALIDAS DESDE TODA ESPAÑA

CENTRAL:
Teruel, 11
Tel.: 253 72 00
Télex: 23931
28020 MADRID

Paseo San Juan, 199
Tel.: 210 12 11
08037 BARCELONA

Palencia, 3
Tel.: 234 61 34
28020 MADRID

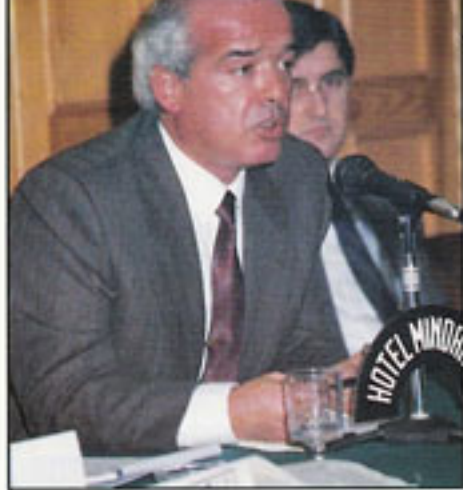


TODO SOBRE LAS ELECCIONES DE FACOMARE

LA asamblea de Facomare se convocó en esta ocasión en el Hotel Mindanao, de Madrid. Enrique Curtichs la inició en medio de un ambiente de tranquilidad enviando un saludo especial a los medios de información, para cuyos representantes pidió ecuanimidad y honradez a la hora de realizar su cometido. Inmediatamente después, quiso manifestar su recuerdo a Juan Paredes, para afrontar un repaso a su presidencia.

Previamente se sabía ya que sólo

se presentaba una candidatura a la Junta Directiva de Facomare. Curtichs explicó el sentido de la oferta que hizo para ser presidente de la asociación tras la dimisión de Joaquín Franco, señalando que lo había hecho para romper la polarización de fuerzas y también para romper la desidia que cundía en el seno de Facomare. A juzgar por sus palabras posteriores, el presidente saliente no consiguió superar esta desidia, proclamando que había que despertar el espíritu asociativo, calificando de



La nueva Junta Directiva de Facomare deberá afrontar el proceso de definición y aplicación de la Ley del Juego.



COMPOSICION DE LA JUNTA DIRECTIVA

FABRICANTES (9)

UNIDESA: Manuel Lao Hernández.
 RECREATIVOS FRANCO, S. A.: Joaquín Franco Muñoz.
 INDER, S. A.: Francisco Maestre.
 PEYPER, S. A.: Eulogio Pingarrón Fulgencio.
 ANDRA, S. A.: Enrique Curtichs.
 ARFYC, S. A.: Ramón Jovani.
 HGM, S. A.: Manuel Alés.
 PICMATIC, S. A.: Antonio Gallardo.
 SEGA, S. A.: Eduardo Morales Hermo.

Reservas:

MGA, S. A.: Jaume Sanahuja.
 BILLARES SOLER, S. A.: Antonio Vidal Soler.
 ACRISMATIC, S. A.: Jesús Alamo.

OPERADORES (9)

UNOGASA: Tomás Tarín.
 CODERESA: José Antonio Martínez Sampedro.

AUTOMATICOS PULIDO, S. A.: Antonio Pulido Granados.
 RECREATIVOS MAFARI, S. A.: Manuel Fariña Ponte.
 VALISA INTERNACIONAL, S. A.: Ramón Talamans.
 OROVAL: Jesús Alamo.
 CORESA: Miguel Ortega Avilés.
 RECREATIVOS EUSKADI, S. A.: José M. Menéndez.
 GAMASA: José Antonio Bosch.

Reservas:

RECREATIVOS ROTONDA, S. A.: José A. Penadés.

INDUSTRIA AUXILIAR (2)

AZKOYEN INDUSTRIAL: Blanca Altuzarra.
 EBILSA: José M.^a Uriarte.

Reservas:

REDSUR, S. A.: Antonio Diego Romero.
 OCER, S. L.: Julio Guerra.



«vergonzosa» la escasa respuesta de los miembros de Facomare a la convocatoria del Hotel Mindanao, en donde se reunieron unas 30 personas representando a empresas fabricantes, explotadoras e industria auxiliar; todos, eso sí, con bastante peso específico, desde Joaquín Franco y Eduardo Morales, el mismo Curtichs, Talamans, Vallejo, Pingarrón, etc., entre los fabricantes, hasta Jesús Alamo, Uriarte o Julio Guerra, entre los distribuidores, y operadores como Pulido.

Curtichs destacó de su labor el fortalecimiento del Comité Ejecutivo de Facomare y el espíritu de debate y profundización emprendido. Tuvo palabras de elogio hacia la persona de Jaime Pombo, reconociendo también la labor de los trabajado-

res de la asociación. En su parte crítica, Curtichs señaló que de nada vale criticar a Facomare achacando que toda la fuerza la reúnen Franco y Cirsa si los socios no utilizan su participación para diluirla, para añadir que de estas dos empresas no había recibido más que la mayor colaboración. Textualmente dijo que «estamos hartos de voceras, es indignante que algún fabricante vaya diciendo por ahí que Facomare está llena de ricos». Tras esta reprimenda, Enrique Curtichs destacó de su propio trabajo el realizado a favor de la unidad del Sector, poniendo como ejemplo las reuniones de todas las asociaciones de máquinas recreativas y de casinos y bingos en la Comunidad Valenciana que habían concluido en la intervención con-

junta ante la Ley del Juego de esta autonomía. También citó el contexto de la Comisión Mixta interasociativa a nivel estatal en este sentido. Otro punto positivo de su gestión subrayado por Curtichs fue la ampliación de la información surtida por Facomare a sus asociados, así como la disposición de la Junta Directiva y de los profesionales contratados para resolver todas las dudas y consultas planteadas en cualquier momento y sobre cualquier tema, extendiéndose en los contactos llevados a cabo con las distintas administraciones públicas durante su mandato, período en el que se había estudiado el reglamento y en el que se habían conseguido cosas, como anular la consideración de máquinas A a las infantiles. Curtichs dijo tam-

Mensaje del nuevo presidente de Facomare

«UNA CONSTANTE INICIATIVA»

EL dinamismo de nuestro sector, la rapidez y la impronta sucesión de acontecimientos, hace preciso una constante iniciativa en la vida de una asociación empresarial como Facomare.

Cualquier momento de duda, y una falta de reacción en el instante que se necesita, así como la falta de anticipación a los hechos, nos hace perder el contacto con la realidad y, lo que es más grave, la falta de preparación para dar soluciones.

Los objetivos que debe acometer la asociación en estos momentos son aquellos que nos permitan recuperar la iniciativa en todos los aspectos y áreas, que afectan directamente al desarrollo de la actividad del sector, y lo que es más importante, al de las propias empresas que lo conforman.

Como institución, que ha de representar al sector en los grandes temas que son la constante del acontecer diario, ha de estar preparada y documentada para afrontar con las máximas garantías de éxito

cada uno de esos temas. Es necesario y poco menos que imprescindible que Facomare tenga en todo momento los argumentos debidamente soportados para defender, o mejor hacer valer, los intereses de los empresarios del sector y de éste en su conjunto.

Hay un abanico de temas de permanente actualidad y que necesitan una atención sin pausas: aspectos legales, ley del juego, leyes autonómicas, reglamento nacional y autonómicos, disposiciones de todo tipo que son el pan nuestro de cada día. Hay innumerables problemas derivados de normativas existentes tanto a nivel nacional como autonómico, y muchos de éstos, como la burocracia que no anda, ocasionando graves perjuicios al sector en todas sus fases. Hay que perseguir la normalización del control administrativo del sector, a través de una mayor simplificación del control sin que éste pierda eficacia.

En el área fiscal hay que estar, asimismo, en constante actividad,

porque las repercusiones y presión fiscal para con el sector no cesa desde todos los estamentos, ya sean nacionales, autonómicos o locales, y Facomare ha de estar siempre ahí preparada para cumplir con su función institucional, y perseguir que los niveles de presión fiscal sean los acordes con la justicia retributiva que debe siempre prevalecer.

La búsqueda permanente de la dignificación del sector, en una lucha permanente para erradicar las irregularidades de todas las fases de la actividad, es necesario que Facomare sea el primer impulsor de que se consiga un sector de comportamientos acordes con la legalidad exclusivamente, no deben tener cabida en la asociación quienes puedan llevar a cabo acciones ilícitas en fabricación, importación, venta o explotación como primera etapa para su erradicación del resto del sector.

La imagen y proyección de nuestra actividad, tan deteriorada y falseada hacia el exterior, debe ser otro objetivo primordial de Facomare. Con un planteamiento profesional y serio debe buscarse una recuperación de la credibilidad, imagen y peso específico del sector, para que sea valorado en su justa dimensión como sector industrial de tecnología punta y hacia el socio.

El sector tiene algunas, muchas, asignaturas pendientes, y en este aspecto hay que resaltar la necesidad de proyectar una labor humanitaria y cultural, mediante instituciones o actos que permitan al sector aportar su visión positiva de los valores humanos.

Una fundación y la institución de un plan de fomento de la salud, la cultura y el deporte en la juventud no puede más que aportar valo-

bién que al 31 de diciembre del 87, por primera vez Facomare cerraba un ejercicio económico positivo, cifrando este superávit posteriormente en 10 millones de pesetas.

Al manifestar que el futuro de Facomare arrancaba con la votación de la candidatura presentada, añadió que no era cierto que él no estuviera presente, «me presento dentro de esta candidatura, que es la mejor para quien aplique el sentido común. Mi persona —dijo— está a disposición de Facomare y de la candidatura». Para estar al corriente de los

acontecimientos políticos internacionales, Curtichs acabó su intervención reivindicando y reclamando transparencia, glasnot.

Eduardo Morales tomó la palabra para defender la candidatura presentada, fundamentándola en razones prácticas para poder trabajar mejor. Todos los que la forman —señaló— son capaces de hacer la labor que precisa Facomare y de hacerla para un futuro. Matizó a Curtichs cuando dijo que nadie era dueño de la situación en Facomare. Hizo una refe-

rencia a los Estatutos, admitió que no se había cumplido su intención al no haber ampliado el número de miembros de la asociación más que con empresas filiales a las que la integraron en un principio. A continuación hizo una fe de intenciones afirmando que Facomare tiene que ser útil, un organismo de consulta y apoyo por medio de crear una estructura moderna, labor que proponía desarrollar esta candidatura. «Basta de decir que somos profesionales —dijo—, hay que demostrarlo y eso es lo que va a emprender esta

res positivos a ese proyectar la imagen real y humana del sector.

Facomare ha de seguir una línea en defensa de todos los intereses que contrastan dentro del sector, las máquinas con premio, las recreativas, billares, infantiles y demás recogidas normativamente, deben estar debidamente representadas dentro de los órganos directivos de la asociación, y todos los asociados deben sentir la sensación, acorde con una realidad, de que sus intereses están perfectamente defendidos.

Facomare debe fortalecer su base asociativa, prácticamente estancada desde la implantación de los nuevos estatutos, y en coherencia con éstos hay que incrementar el número de asociados cuantitativamente y cualitativamente, sin zahirir a las demás organizaciones asociativas, si no buscando una cohesión de empresarios, participar de nuestra filosofía, y evidentemente que se sientan informados, representados y al fin y al cabo servidos por la asociación.

Facomare ha de mantener vivo el interés y la solidaridad de todos sus asociados, y dentro de sus posibilidades las del sector en general; un seguimiento de la realidad permitirá estar siempre en la línea de pensamientos de sus bases y para ello debe disponer de unos estatutos acordes con el sentir y el interés general, permitiendo y promoviendo la evolución de éstos en todo momento y corrigiendo lo preciso para que siempre sean la solidez y el vínculo de y para todos; y en este sentido hay que afrontar su estudio y posiblemente realizar algunas correcciones necesarias, con el tiempo y la serenidad necesaria para que sean los apropiados y duraderos. Un reglamento de régimen in-

terior y norma de conducta entre dentro de esos objetivos a tener en cuenta cuando se afronte este estudio.

La unidad sectorial es otro objetivo fundamental cuyo círculo hay que cerrar, aprovechando todo el trabajo y avances conseguidos en todo este tiempo de experiencia asociativa. Para todos los temas y objetivos expuestos se hace preciso la coordinación unitaria de los planteamientos, y el sector debe encontrar esa unidad para ser consecuentes con la dignificación, y mejor imagen del sector e, indudablemente, para una mejor garantía en los resultados.

Esta unidad sectorial de nuestro segmento deberá proceder a una unión mayor para grandes temas y criterios en todo el espectro del juego con otros sectores del mismo. Facomare debe aportar sin ningún planteamiento o prejuicio previo, su colaboración constructiva para obtener acuerdos unitarios, teniendo como única y principal premisa la defensa de los mejores resultados para los intereses del sector.

Es evidente, en resumen, que Facomare debe afrontar una serie de retos en estos momentos claves para el sector en España, comprendidas las comunidades autónomas.

La actual configuración legal de la normativa que nos regula y el futuro se presentan como un camino lleno de inconvenientes, que hemos de hacer frente profesionalmente y sin improvisaciones. El importantísimo volumen industrial que constituye nuestro sector, los grandes riesgos a que estamos sometidos diariamente, la inseguridad del propio sector en lo que a normativa se refiere y el que sea-

mos nosotros dentro del juego privado siempre la piedra de toque de un proceso de acoso constante, demanda que Facomare y las asociaciones del sector en su conjunto perfeccionen cada día más sus planteamientos ante cada problema, y no cabe la mayor duda que esa mejor preparación y anticipación de los temas nos dará unas mayores garantías de éxito en la gestión, porque de eso se trata, y por ello hay que aplicar criterios empresariales y eficaces para resolver problemas que afectan a empresarios; empresarios que quiere decir inversiones, empleo, investigación; creación de riqueza, al fin y al cabo, en un sector que está abocado a ser un líder de la economía de futuro por la vía del ocio y el entretenimiento y que es con diferencia, dentro de los afines al juego, el que mayor aporte relativo de inversión y riesgo tiene y aporta.

Hay muchísimos aspectos que están dentro de una asociación viva y en constante iniciativa y que afectan a una labor primordial, como por ejemplo, el seguimiento de los aspectos jurídico legales, y que con todo respeto a instituciones y administración, ha de ser parte de la constante diaria para defender legítimamente los derechos generales del sector ante todas las instancias que sea necesario; y todos los temas y muchos más salen a la palestra con el trabajo e impulso de las personas que impulsan la asociación, encabezadas por el presidente, que debe ser el principal, pero nunca el único, aparato locomotor de esta actividad, con el trabajo de los técnicos, y el conjunto de la organización de la asociación que debe funcionar coordinada y dirigida eficazmente a la consecución de todos los objetivos y a mantener esa constante iniciativa.

candidatura para empezar.» Morales se mostró inflexible con los métodos internos de la asociación al destacar que la asociación sólo podía funcionar por consenso y a través del diálogo y la participación. Criticó el oscurantismo que rodea al Sector, «cuando alguien compra un cupón de la ONCE o de Prodiecu parece que realiza un acto de caridad; cuando alguien juega a la máquina parece que está llenando el bolsillo de un grupo de mafiosos; o tenemos vergüenza de lo que somos y nos seguirán llamando de todo, o tomamos



La asamblea de Facomare aprobó casi por unanimidad la única candidatura presentada para ocupar la Junta Directiva.



PROGRAMA DE OBJETIVOS

1. Reestructuración del personal y funciones

a) Reestructuración interior de funciones del personal de Facomare; fortaleciendo la función del secretario general técnico y estableciendo unas funciones específicas y responsabilidades al resto del personal, persiguiendo fundamentalmente un mejor y más eficaz servicio a los asociados y al sector en general, en todas las facetas que sean de interés para las secciones de la asociación: Fabricantes, Operadores, Industria Auxiliar (distribuidores, salones y proveedores).

b) Dentro de esta reestructuración entra la amortización de algunos puestos actuales y la conversión de otros para poder llevar a buen fin los objetivos.

Como es obvio y por razones prácticas estos aspectos serían tratados y decididos en la primera reunión de la nueva Junta Directiva.

c) Agilizar y materializar la información interna hacia los asociados, de manera periódica y puntual, siempre que los temas lo requieran, estableciendo un boletín informativo que ha de tratar, no solamente de los temas jurídicos y fiscales del sector, si no de la información de las gestiones de asociación, para que haya una permanente información de todo para todos.

d) Actualizar los sistemas de información y servicios a todos los asociados, utilizando los modernos medios de proceso y comunicación de la asociación.

2. Fiscal

Recuperar la iniciativa en cuanto

a la situación de la presión fiscal sobre el sector, a todos los niveles, y hacer un estudio técnico de esta situación y las alternativas del sector para defender los intereses de este a todos los niveles; estableciendo una estrategia escalonada según el tipo de impuesto para los contactos y planteamientos necesarios.

* Nombrar un responsable directo para coordinar esta gestión, por parte de la Junta Directiva, además de los técnicos que colaborarán en el trabajo.

3. Legislación

Recuperar la iniciativa haciendo un estudio de la normativa nacional y autonómica; haciendo resaltar los aspectos que el sector ha de perseguir a medio y largo plazo y determinando el modelo normativo del sector.

Buscar la necesidad de coordinar lo legislado y por legislar en las distintas comunidades autónomas, sin que se atente contra los derechos de transferencia que le sean de aplicación.

Tomar iniciativa en relación con la ley del juego y preparar nuestra alternativa y argumentación ante un próximo debate sobre el borrador del proyecto que tiene la Administración.

* Nombrar un responsable de coordinar con los técnicos todo este trabajo.

4. Proyección e imagen del sector

Es imprescindible que uno de los objetivos del sector debe ser su proyección hacia el exterior como sector industrial diferenciado dentro del conjunto de oferta de juegos

de azar, incidiendo en la diferencia hacia el ocio y el esparcimiento que asiste a nuestra actividad, reconocido internacionalmente; y hacer que la imagen de esta proyección sea transmitida hacia la opinión en general, para tratar de conseguir, a medio plazo, que se conozcan los aspectos positivos y aportes de nuestro sector a la economía del país, la incidencia social, tecnológica y la aportación a la sociedad mediante la industria en sí y su contribución al erario público.

* Nombrar un responsable de la Junta Directiva que coordinará el trabajo de los técnicos en este importante objetivo.

5. Estudio sectorial = actualización permanente

Necesidad de terminar el estudio sectorial a todos los niveles y actualizar lo existente; además de mantener estos datos constantemente actualizados, mediante los técnicos que a tal efecto se concreten. Es muy importante que este trabajo se confeccione de manera que sea soporte fundamental de los objetivos que se plantean en todos los temas y áreas en los que la asociación debe estar permanentemente en liza, suficientemente documentada y argumentada.

* Coordinar un miembro de la Junta Directiva y el/los técnicos que realicen el trabajo.

6. Unidad sectorial

Objetivos esenciales y de inmediata consecución es la coordinación de la unidad asociativa y sectorial. Como continuación a la labor que en los años anteriores se ha seguido haciendo, con el acercamiento entre las asociaciones del sector, ha de irse a conjugar este acercamiento en un compromiso formal de plataforma unitaria para hacer frente al futuro de los diálogos y gestiones de intereses mu-



El actual equipo dirigente deberá afrontar cambios de estructura en la asociación, encarándose con un programa muy ambicioso, lo que supone todo un reto.



iniciativas». Morales ofreció la idea de crear múltiples comisiones de trabajo especializadas, como la de estudio y seguimiento de los Estatutos, gestión y control de gastos, etc., además de áreas concretas y variadas, dentro de un plan muy extenso, que abarcarían desde la dedicada a temas jurídico-legales, a la de coordinación con otras asociaciones, la de imagen del Sector, Salones Recreativos, o Industria Auxiliar —tema que reclamó también Antoñanzas—; junto con comités de temas concretos, como ferias, antiilegali-

tuos con las distintas administraciones y departamentos de éstas.

Esto se puede dividir, no obstante, en dos fases, la primera esta unidad sectorial de nuestra área y con posterioridad buscar la convergencia con otros sectores como bingos y casinos; ante aspectos y temas de índole general, como puede ser la próxima ley del juego. No debe ser impedimento en esta primera fase de unidad y deben prevalecer los intereses generales por encima de personalismos, siendo nosotros los primeros en incidir en esta postura de confianza mutua.

* Nombrar un responsable de coordinar estas necesidades para concretar esta unidad sectorial.

7. Fortalecimiento de bases de Facomare

Un objetivo inmediato debe ser, asimismo, fortalecer e incrementar las bases o asociados de Facomare.

Es imprescindible el impulso asociativo de cada uno de los subsectores que conforman esta asociación; sin entrar en conflicto con las demás asociaciones y haciéndolo con absoluto respeto a las demás ideas asociativas; pero es evidente que el proyecto de Facomare se ha quedado estancado en sus inicios por una falta de impulso propio y falta de apoyo al proyecto, y es importante incrementar nuestra fuerza representativa para conseguir el máximo de apoyo y legitimidad a nuestras posturas. Al mismo tiempo buscar la adhesión o colaboración con otras asociaciones de ámbito local, autonómico o de subsectores afines, especialmente buscando una mejor y mayor coordinación de la labor en los ámbitos locales y autonómicos y de cada subsector.

* Responsable de promoción asociativa.

8. Dignificación del sector

Creo que en paralelo con el objetivo que se establece en el apartado referente a la *proyección e imagen sectorial* ha de buscarse y promover la dignificación del sector, principalmente en los aspectos de los comportamientos empresariales y cumplimiento de las obligaciones legales, administrativas y fiscales, y de toda índole, haciendo especial hincapié en la erradicación de las instalaciones irregulares de máquinas en hostelería, comportamientos poco éticos en los conductos de relación comercial, el respeto a las reglas y normas establecidas para fabricación, importación, venta y exposición; debiendo ser Facomare el principal impulsor de los comportamientos éticos y el principal impulsor de la lucha para erradicar todo tipo de irregularidades.

Hace establecerse un reducido comité que se mantenga al corriente de estos aspectos y sea quien impulse la lucha encaminada a solucionar cada situación. Facomare debe entender un código de conducta que será la filosofía que deben entender y aplicarse todos los que formemos parte de la misma, y como mejor conocedores de la situación del sector debemos convertirnos en los paladines de conseguir la dignificación del sector, porque ello nos dará más fuerza y legitimación en nuestros planteamientos.

9. Estatutos

Estudiar los vigentes estatutos y determinar la necesidad de modificaciones, encaminadas a optimizar en todos los aspectos que se crean convenientes para bien de Facomare y sus asociados. Como avance de este trabajo se sugieren estos aspectos a considerar.

10. Ferias del Sector

Estudiar la actual situación de celebración de ferias sectoriales y

llegar a una conclusión que permita conjugar los intereses del sector y de los empresarios privados impulsores de estos eventos, de manera ordenada.

Es evidente que estos diez puntos cubren sólo una parte de los muchos problemas y temas que el sector tiene y tendrá planteados, pero son un apunte de lo mucho que hay que hacer y de lo mucho que se debe hacer, desde Facomare, y dejado para el final un problema fundamental, quizá de los de más difícil solución y que con el tiempo no hace nada más que agravarse, y no es otro que la relación bar-operator.

Esto no es más que un comentario para poner el tema en candelero; pero una simple reflexión sobre la situación del sector en lo que afecta a las relaciones entre hostelería y empresas operadoras denota lo ilógico de la situación.

Que más del 50 por 100 de los ingresos brutos del sector revierten en la hostelería, sin aportar, aparte del espacio del local, ninguna contribución para afrontar las responsabilidades fiscales, hace de esta situación la más peculiar de este sector en ningún otro país; si a esto añadimos los procedimientos y métodos comerciales que rigen para mantener o hacerse con los locales, llegamos a un nivel de absoluta inconsecuencia con todo el resto de actitudes que hemos de tener ante los diferentes problemas del sector. Esta inconsecuencia de comportamiento empresarial tendrá que plantearse muy pronto como algo fundamental para la razón de ser y supervivencia del sector, de lo contrario, está claro que el sector se convertirá, si no lo es ya, en un medio de los establecimientos de hostelería para explotar máquinas sin ser sector.

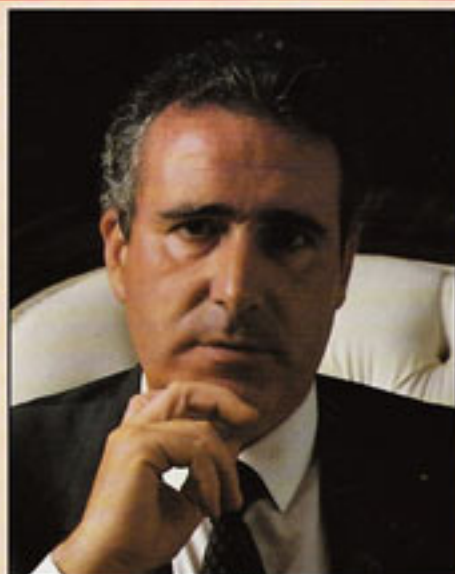
dad, intersectoriales y de banco de datos. Esta exposición motivó que José Antonio Bosch le inquiriera sobre los planteamientos económicos necesarios para desarrollar este plan, a lo que Morales le respondió paradójicamente diciéndole que también haría un área de presupuestos y gastos de la que él, por proposición, formaría parte.

Antes de concluir la primera parte de la reunión se procedió a la votación. Sánchez Fallos recordó el complejo sistema adoptado, cada empresa por cada documento TC-2

tenía derecho a un voto por cada 10 trabajadores en plantilla, el 45 por 100 del cómputo obedece a los fabricantes, el 45 por 100 a los explotadores y el 10 por 100 a la industria auxiliar. De esta manera los resultados fueron los siguientes: Empresas fabricantes: A favor de la candidatura presentada, 168; en contra, 2; abstenciones, 1; nulos, 1; total, 172. Explotadoras: A favor, 171; total, 171. Industria auxiliar: A favor, 39; total, 39.

Después del recuento se reunió la candidatura elegida para designar el

nuevo presidente de Facomare. Esta reunión estaba prevista realizarla en la sede de Facomare a partir de las 17 horas y después de celebrar una comida entre los miembros de la Junta Directiva, pero se llevó a cabo en el mismo Hotel Mindanao a partir de las 13,30, terminando un par de horas después con Eduardo Morales como flamante presidente con el 100 por 100 de los votos de la directiva y el orgullo de haber batido todos los récords de la historia de Facomare respecto a una candidatura a la presidencia.



Presidente
Eduardo Morales



Vicepresidente 1.º
Manuel Lao



Vicepresidente 2.º
José Antonio Martínez



Vicepresidente 3.º
Blanca Altuzarra



Tesorero
Francisco Maestro



TEXTO INTEGRÓ

MENSAJE DEL PRESIDENTE SALIENTE

Antes de la votación para la nueva Junta Directiva de FACOMARE, el presidente saliente, Enrique Curtichs, pronunció un medido y jugoso discurso, cuya detenida lectura resulta muy interesante. TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR lo publica íntegro en las presentes páginas.

BUENOS días a todos los presentes, miembros de Facomare, a esta asamblea general de la asociación, así como a todas las personas que asisten

en representación de los medios de comunicación del Sector, por los que siento un profundo respeto, y principalmente espero de ellos honradez, libertad y profesionalidad en

el cumplimiento de su misión informativa. No quisiera iniciar este parlamento que me dispongo a realizar sin dejar de tener un emocionado y profundo recuerdo hacia quien ini-

Personalmente, estoy convencido que la etapa que hoy debemos iniciar no debe ser una nueva etapa, sino una continuidad que, arrancando del 24 de febrero de este año, se prolongue hacia un futuro

ció esta nueva etapa en nuestra asociación, nuestro presidente y para la mayoría gran amigo, Juan Paredes, del que estoy seguro guardamos un imborrable recuerdo, y del que sabemos que en el futuro no se podrá hablar jamás de la Historia del Sector sin mencionarle a él. Descanse en paz.

Todos vosotros creo que recordaréis las circunstancias un tanto especiales que me llevaron a ocupar la presidencia de Facomare, la pugna entre dos fuerzas del Sector, o si queremos mejor, entre dos tendencias hicieron inviable en repetidas ocasiones, por parte de la Junta Directiva el poder nombrar a un nuevo presidente de la asociación después de la dimisión de Joaquín Franco. Ello llevó a que humildemente me prestara a ofrecer mis servicios para romper aquella situación y que por consenso de ambas fuerzas y con el asentimiento de la mayoría de los presentes ocupara la presidencia de Facomare hasta la fecha de hoy, en que cumple mi mandato. Quiero decir con ello que acepté una presidencia por consenso de la Junta Directiva y recordar que jamás me presenté ante esta asamblea para ser nominado para el cargo; intenté durante este período recapitular los programas electorales que tando Eduardo Morales como Manuel Láo habían presentado, y junto con mi modesto hacer, desarrollar una labor que se presentaba bastante compleja y espinosa, en especial porque en aquellos momentos se había creado una verdadera polarización de fuerzas por parte de unos y de una grave, diría que muy grave, posición de desidia por parte de otros. Inicié mi labor con la creación de un órgano para mí muy útil que fue el Comi-

té Ejecutivo, órgano que durante este período, pero en especial en los primeros momentos, sirvió para poder sentar unas bases de trabajo, y por qué no decirlo, durante las primeras sesiones sirvió para poder realizar un profundo debate sobre el estado de la cuestión. O dicho de otro modo, quiénes éramos, qué queríamos y cómo lo queríamos hacer. En este punto tengo que decir, y de forma muy sincera que el espíritu de debate fue profundo y la colaboración de todas las fuerzas beligerantes hasta el momento fue muy grande. Podríamos decir que por el momento el consenso funcionaba de forma real y palpable. Se acometió una profunda reorganización dentro del seno de Facomare y se modificó su estructura de trabajo con el cese del hasta aquellos momentos gerente Jaime Pombo, y se potenció hasta los límites deseables a la figura del secretario general José Sánchez Fayos, así como se limitó la estructura interna de la asociación. En este punto, es mi obligación resaltar la gran comprensión y profesionalidad que obtuve de Jaime Pombo del que guardo un grato recuerdo y para el que deseo el mejor de los futuros. Algunas voces en aquel momento apuntaban hacia reformas más profundas, pero en este instante debo de romper una lanza en favor de todos los empleados de la asociación ya que cumplen con ilusión y escrupulosidad sus tareas. Difícil sería aquí valorar mejor unas que otras, pero empezando por Pilar Alonso que desarrolla una gran labor tanto de relaciones como coordinadora de trabajos de imagen o de información, siguiendo por el cariñoso trato de asesoramiento de Rosa Mari o de Nati, así como el buen hacer de se-

cretaría de Loli. Resulta para mí una satisfacción el reconocer y valorar su trabajo así como el agradecerles su paciente colaboración durante este período. Estoy totalmente convencido que durante este tiempo uno de los logros más importantes que se han obtenido ha sido el de redescubrir a un verdadero honrado y eficiente secretario general, a una persona a la que una vez se le ha llenado de contenido su misión la ha desarrollado de forma esmerada y al que aquí y en este momento animo a que siga así, en este camino de honradez profesional y de libertad de criterios, no dejándose nunca influenciar por presiones de ningún calibre, que estoy seguro que las ha tenido.

Personalmente, estoy convencido que la etapa que hoy debemos de iniciar, no debe ser una nueva etapa, sino una continuidad que arrancando del 24 de febrero de este año en que fui nombrado presidente, se prolongue hacia un futuro no muy lejano de total consolidación profesional del Sector, para que podamos decir lo más pronto posible que ya somos un Sector maduro, y que nuestras voces se hagan oír de forma ponderada y a la vez firmes tanto en el Sector como ante la Administración y la opinión pública.

Y para ello hacen falta varias cosas, algunas iniciadas, otras bastante consolidadas y otras que aún restan por hacer. Para mí, una de las primeras que aún restan por hacer es quizá la que me parece más vergonzante, es la de despertar el verdadero sentimiento asociativo. Porque, señores, es una vergüenza que aquí y en esta asamblea donde se debate el futuro de la asociación falten tantas empresas o que algunas de ellas no ejerzan

Yo también presento esta candidatura, yo también le doy soporte y es, además, la candidatura que puede presentar cualquiera de vosotros, por los menos cualquiera que tenga sentido común

su derecho de voto de forma total porque no les parezca prudente entregar sus TC2 en secretaría. Si alguno no cree en la honradez y seriedad de la asociación que vaya, no sólo de Facomare, sino del Sector, estas personas no son dignas del trabajo que aquí o en otras asociaciones se realiza para ellos. Aunque creo que como todo en la vida tiene su explicación, todavía creen que esto es una asociación de intereses de algunos. No señores, no. Tajantemente no, por lo menos durante este período y espero que en el futuro tampoco lo será porque no lo permitiremos, el movimiento asociativo es tan importante no sólo en este sector sino en cualquier otro, que los verdaderos empresarios saben que desde aquí no se deben de manipular las cosas, que se deben de arbitrar unos mecanismos de control para que esto no ocurra y de no ser así los verdaderos empresarios echaremos a estos desaprensivos y egoístas, si es que los hay, o crearemos una nueva asociación libre de estas componendas. No me vale el que alguno me diga que aquí los que tienen más fuerza sean Franco y Cirsa. No me vale porque la culpa es de ellos, ya que si todos estuvieran aquí la fuerza de unos se vería diluida en la de otros, somos nosotros quienes en nuestra propia desidia permitimos estas situaciones, y por desgracia mientras estemos debatiendo fuera de este recinto las incongruencias del Sector nos seguirán llamando y con razón *maquineros*, y eso precisamente es lo que debemos de evitar, el que se nos encuentre por todas partes disgregados y... yéndosenos la fuerza por la boca, cuando realmente la deberíamos de aplicar al sentido común. Muy al contrario, creo que precisa-

mente los que más peso específico individual tienen en el Sector son, y con razón, los que más pagan para que esto funcione, pero ello, no nos engañemos, no les da derecho a ser los que más mandan, porque si todos los profesionales estuvieramos aquí su dinero seguiría siendo el mismo y, sin embargo, su fuerza porcentual sería muy inferior.

También tengo que decir que mientras he dirigido esta asociación jamás ha intentado ninguno de ellos obtener favor de su posición; bien al contrario, que en algunos casos es de los que he tenido una mayor colaboración. Estoy en total desacuerdo con quien dice que es mejor la calidad que la cantidad. Craso error señores, porque la calidad ya existe y la cantidad la debemos de convertir nosotros en calidad. Porque quien persista en la ilegalidad o en la poca o nula ética profesional, no se lo debemos de permitir y deberemos de crear los mecanismos necesarios para expulsarlo de este sector. Que no se escuden algunos en la cobardía de decir que tal o cuál empresa también realiza actos ilegales, sin ser cierto o bien sin poderlo demostrar, porque de boceras ya estamos hartos. El que tenga algo que decir que venga aquí y lo diga; de lo contrario, ¡que se calle! Es verdaderamente indignante que algún fabricante diga que Facomare es una asociación de ricos, que por esto no se afilia, pero que reconozca que cuando algo necesita llama y se le atiende correctamente; no señores no, otra vez no. Este no es el camino de construir Sector, aquí no somos, por desgracia todos ricos, ni jamás este ha sido un requisito para entrar... Aquí lo que somos es pocos, pero pocos de los que creemos que este Sector se hace desde den-

tro, y con la honestidad profesionales que requiere nuestro tipo de actividad, un fabricante por pequeño que sea debe de ser consciente que su labor de investigación, así como el saber aprovechar muy bien el momento de oportunidad, un adecuado y eficiente servicio postventa, son factores determinantes para su ubicación en este mercado, donde el conocer perfectamente su segmento es vital.

El que lo haga de este modo podrá subsistir a pesar de todos los índices en contra que hoy le agobian.

Siempre hay y habrá en todos los sectores fabricantes pequeños, medianos y grandes. Nunca un líder ha ocupado el mercado en un grado cercano al 100 por 100 ni con toda seguridad le sería bueno para él mismo.

Otros caminos en los que se ha trabajado y mucho durante este período son los que hacen referencia a la unidad sectorial, unidad de criterios se entiende, que podrán dar paso en corto espacio de tiempo a metas mucho más ambiciosas.

El último ejemplo lo tenemos en la Comunidad Valenciana, donde hace pocas fechas, y por primera vez, se han sentado en la misma mesa y para estudiar conjuntamente las observaciones a su futura ley de juego, todas las asociaciones regionales, Facomare, Andemar, Anesar, y además el sector de Bingos y el sector de Casinos. Y donde me consta que ha sido elogiado y aplaudido por todos el espíritu conciliador y de claro concepto sectorial que ha mostrado nuestra asociación. Esto, señores, no es que haya que hacerlo, ya se ha hecho y de forma sistemática.

Quiero decir también que en los últimos meses se han venido reu-

De todos modos me place enormemente que en el programa de trabajo que se presenta se contemplen prácticamente todos los cambios que yo propuse

niendo de forma asidua los presidentes de Andemar, Anesar y Facomare, en el contexto de la comisión mixta, para discutir las cuestiones puntuales que han surgido, así como poder esbozar el criterio de unidad sectorial que sería deseable, en especial con vistas a las negociaciones que serán necesarias respecto a la futura Ley de Juego. Ello, a su vez, a dado pie a que en los últimos tiempos todos los asuntos que lo hayan requerido se han analizado conjuntamente por los secretarios generales de las asociaciones mencionadas, así como también con el de Femara, y a modo de gabinete técnico de la comisión mixta y de como cualquiera de vosotros podréis constatar, de forma altamente positiva, y en especial limando antiguos rencores y recelos. Esta unidad se ha visto reforzada, si cabe, ante la propia Administración, que recientemente ha manifestado públicamente, y con motivo de la entrega del Trofeo Juan Paredes, su satisfacción no sólo por el espíritu de unidad que hemos demostrado, sino por el alto grado de eficacia que ello ha conllevado.

Esto tampoco hay que hacerlo, hay simplemente que proseguirlo en la línea marcada, que sin lugar a dudas ha sido fructífera. Es más, hoy realmente os puedo decir que hace ya algunas fechas pudiera haberse firmado la confederación. Si no lo forcé fue debido a que un asunto de tan vital importancia debía, sin lugar a dudas, estar en manos de la nueva Junta entrante que hoy se va a decidir.

Y, además, porque el afán de protagonismo nunca ha sido mi objetivo, sino todo lo contrario.

En otro orden de cosas, tenemos atrás nuestro, en el tiempo, la reali-

zación de la última FER'87, que creo no sólo ha sido un modelo de organización, sino de cumplimiento de objetivos, y que como todos vosotros sabéis, temas altamente polémicos estuvieron a punto de ensombrecerla, pero que una vez más el sentido común se impuso a los impulsos comerciales.

Quiero decir con todo ello que no nos dejemos engañar por conversaciones demagógicas; que lo que importa es el trabajo realizado y mucho más el que hay que realizar, y que si hay dudas que nadie se preocupe, que el que duda piensa y el que piensa razona y enriquece su mente, y a lo sumo lo que tiene que hacer es preguntar, que aquí todo es y ha sido claro y diáfano.

No voy a cansaros más hablando del pasado y recordaros e informaros de los innumerables temas y cuestiones que se han tratado. Solamente, y por encima, asuntos como la labor informativa. Se han editado durante este período casi tantos boletines informativos como en toda la historia de la asociación. Boletines con comentarios sobre los últimos acontecimientos, así como información de primera mano en cada momento. Además, por primera vez, cualquier miembro de la asociación ha podido venir personalmente o llamar por teléfono, y el señor secretario o bien las señoritas, siempre han sabido qué responderle, porque desde luego, nunca se ha hablado o negociado nada sin que el señor Fayos estuviera enterado. Contactos con comunidades autónomas los ha habido con Madrid, Andalucía, Valencia, Cataluña, y cuando digo contactos me refiero a debate de cuestiones, como el cierre de los reglamentos de Andalucía, las negocia-

ciones en Valencia ya mencionadas, el inicio de contactos oficiales con la Comunidad Canaria, para su Ley de Juego. Problemas graves y puntuales con Cataluña, donde nuestra gestión, acompañada de la de Andemar, evita un cisco de mucho cuidado con el tema de las destrucciones. Además, en Cataluña presentamos recurso al recargo de la tasa; recuerdo también ahora el cisco que se montó en Valencia cuando querían cobrar una nueva tasa por cada recanje, tema que también salvamos.

En temas fiscales o de Hacienda se han mantenido conversaciones con el subdirector general de Tributos, don Eduardo Cosme, cara a la Ley de Juego, y recientemente hemos planteado un escrito de aplazamiento, así como de intento de cambio de criterios, respecto al último intento del Sector, información que obra en vuestro poder.

Tema económico. El balance y cuenta de resultados prevista para el 31-12-87, por primera vez en la asociación es positivo, lo que nos permitirá seguramente ampliar una dotación económica para poder desarrollar la segunda parte de un estudio económico profundo, así como su reformación en el PIB de nuestro Sector.

Tema legislativo. Por fin, durante este período ha visto la Ley el reglamento de máquinas y con un gran número de modificaciones de última hora, principalmente presentadas y apoyadas por nuestra asociación.

Se ha conseguido también anular en la presente Ley el que las infantiles sean consideradas máquinas A, así como un mismo permiso en el actual reglamento.

He tenido numerosos contactos

Hoy os puedo decir que
hace algunas fechas pudiera
haberse firmado la
confederación, si no lo forcé
fue debido a que un asunto
de tal importancia debía
estar en manos de la nueva
Junta Directiva

con los medios de comunicación nacional, tanto en radio como en periódicos o revistas especializadas, donde siempre he mantenido mi tesis de que ante todo somos un sector económico e industrial.

Dicho todo ello, creo que es el momento de hablaros de futuro, de nuestro futuro, que por suerte o por desgracia será tan claro o tan oscuro como nosotros lo queramos hacer.

El futuro arranca con la presentación y posterior aceptación por vosotros, de la candidatura que se va a presentar. Muchos compañeros se han puesto en contacto conmigo extrañados de que yo no presentara una candidatura; no es cierto, yo también presento esta candidatura, yo también le doy soporte, y es además la candidatura que puede presentar cualquiera de vosotros, por lo menos cualquiera que tenga sentido común. Y ¿por qué? Os lo voy a explicar.

En la última reunión de junta directiva expliqué que había iniciado en las últimas fechas un intento de modificar algunos puntos de los estatutos para que hoy se pudieran votar, pero el resultado fue infructuoso, a pesar de las largas horas que emplearon para ello nuestro secretario general y nuestro asesor jurídico, y en gran parte, padre de estos estatutos. Las iniciativas de cambio iban principalmente encaminadas a modificar el proceso de elección de la nueva junta, ya que ha mi entender el sistema de listas cerradas no es el más adecuado para esta asociación, y no es el más adecuado porque no permite que pueda ser presentada más que una candidatura, so pena que uno esté empeñado en partir la asociación por la mitad, y desde luego ésta no es mi intención.

De todos modos, me place enormemente que en el programa de trabajo que se presenta en esta candidatura se contemplen prácticamente todos los cambios que yo propuse, y que seguramente, después de la elección de hoy, ya podrán encontrar el eco necesario para ello.

Siguiendo en el comentario de la última junta directiva, manifesté a todos que yo no tenía ningún interés particular en seguir siendo presidente de Facomare, pero si la Junta Directiva lo veía oportuno y necesario, con el fin de seguir en la misma política que hasta la fecha, con gusto seguiría trabajando, como ha sido mi estilo hasta hoy, en el bien de la asociación. Pero... que si alguna persona tenía un particular interés en presentar una candidatura, que lo hiciera, que yo no me iba a oponer de ningún modo, sino bien al contrario.

En este punto Eduardo Morales manifestó su interés en la presentación de una candidatura, teniendo en cuenta que, tal y como él manifestó, tenía una serie de ideas propias y de iniciativas que quería llevar a término.

A mí esto me parece perfecto. Sólo quiero recordar que todos hemos tenido siempre la oportunidad de trabajar, dentro de Facomare, sea quien sea el presidente; el que no lo ha hecho ha sido porque o no ha querido o no lo ha visto conveniente. Lo que quizá ha fallado sea el espíritu asociativo, el pensar que lo que se haga siempre es en el bien de todos, y lo que sobra sea en algunas ocasiones afán de protagonismo que ello no es malo de por sí, lo es si se quiere llevar a extremos excesivos o de intereses oscuros.

Sólo quiero recordar que una candidatura no es más que eso, una can-

didatura; que posteriormente en ella, en su propio seno, deben de ser nombrados todos los cargos: presidente, vicepresidente, tesorero y, probablemente, un Comité Ejecutivo. Que esos nombramientos dependen de la propia candidatura y que a partir de ese momento es cuando se debe de mostrar el ánimo de trabajo y honradez de cada uno.

Mi persona está a disposición de la asociación y de la candidatura con el espíritu de trabajo de siempre. Además, hay que tener muy en cuenta, que después de haber ejercido mi labor como presidente de Facomare, durante este período todos los asuntos se ven desde otra óptica; ello te da un bagaje de conocimientos y de visión de conjunto, respecto al Sector, que de otra forma no se obtiene, tanto de puertas adentro como hacia afuera. Es por ello que sólo exijo, y exigiré que las tareas y la información que se manipule sea transparente y completa, no se trabaje con componendas o pactos y que lo único que persigo es la transparencia de la asociación para el bien y seguridad de nuestras propias empresas, y de todo el Sector, y el Sector..., si nosotros queremos, somos todos, no sólo tres o cuatro.

No tengo nada más que deciros. Agradecer a todos la colaboración que he recibido, de quien me la ha dado, en mayor o menor grado. Ponerme a vuestra disposición para los comentarios o aclaraciones que estiméis necesarias y seguidamente dar paso a Eduardo Morales para que os haga la presentación de su candidatura. A mí sólo me resta, aprovechando el momento, desearos a todos unas muy felices fiestas y un próspero y tranquilo año 1988. Muchas gracias.

Los verdaderos empresarios saben que desde aquí no se deben manipular las cosas y si no es así, echaremos a los desaprensivos y egoístas, o crearemos una asociación libre de estas componendas.

... Y EDY COGIO SU SILLON

—¿Qué ha tenido que pasar para que Eduardo Morales vuelva a ser presidente de Facomare?

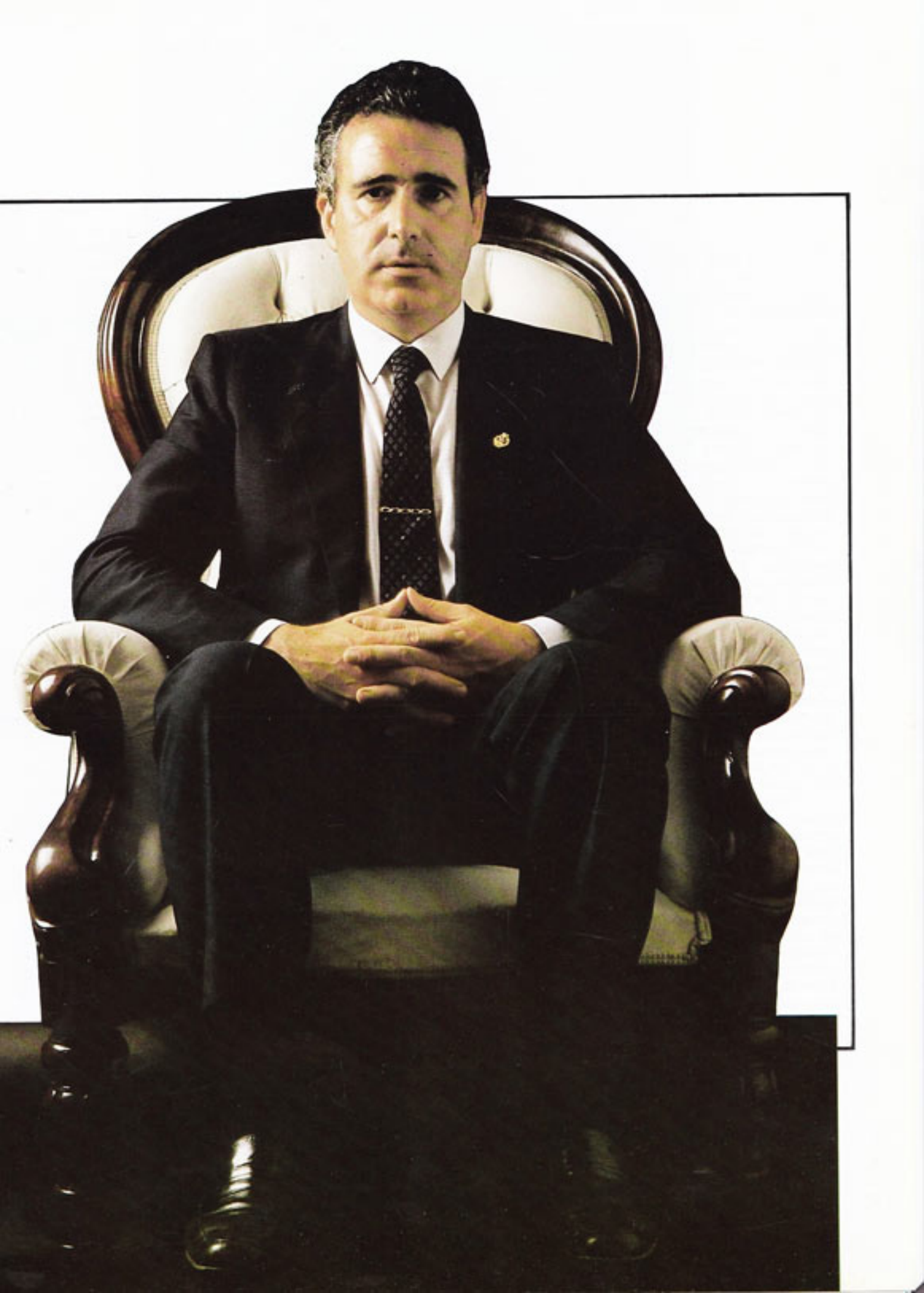
—De momento, una cosa muy sencilla, que hubiera elecciones; después, la inquietud que he tenido siempre, que soy un poco masoquista y que mi interés por el tema asociativo es grande. También tengo la sensación de que las asociaciones no han progresado excesivamente y creo que la Junta Directiva que ahora se presenta forma una piña y he pretendido que no volviéramos otra vez a etapas presidencialistas que todos hemos vivido. Yo lo he vivido

como protagonista de una etapa individualista y como miembro de unas juntas directivas que también han tenido esta tendencia. La intención que tenemos en la actual Junta Directiva es acabar con estas etapas y tratar de que Facomare se configure como una institución; que no sea una sola cabeza la que aparezca como la que la represente, sino que es-

Yo voy a luchar porque Facomare sea una institución de gestión eficaz. Hay que informatizar y modernizar los medios con que cuenta la asociación y hacerla mucho más útil, más preparada y ágil en sus gestiones.

ta cabeza sea única y exclusivamente una persona que coordine el funcionamiento de otras personas que son más importantes, que tienen capacidad y que pueden hacer mucho por el Sector.

—¿Tú estás convencido de lo que estás diciendo para esta nueva etapa que inauguras como presidente de Facomare, o simplemente todavía te dejas llevar un poco por la inercia de la campaña a la presidencia? ¿Realmente el Eduardo Morales presidente de mil novecientos ochenta y ocho va a ser diferente al Eduardo Morales del ochenta y cuatro?



Una persona-un voto es la esencia básica de la democracia cuando estás hablando de un individuo, pero cuando se trata de una asociación empresarial lo que se vislumbra son intereses industriales y no se puede establecer un baremo igual.

—Hombre, creo que los principios son los mismos, lo que puede cambiar, donde debo cambiar y lo que pretendo cambiar es en las formas, porque te enseña mucho ver las cosas desde fuera. Que no se mal interprete, quiero decir ver las cosas en la distancia y desde fuera, que no es igual que verlas desde dentro. La capacidad de autoanálisis la puedes ejercer mucho más desde fuera, porque desde dentro los árboles no te dejan ver el panorama. Estoy convencido de lo que digo, ahora otra cosa es que la práctica no se corresponda con la ilusión, o con los objetivos que tengo planteados. Esto es una cosa que tiene que ser de todos, porque si no, de nada vale mi esfuerzo. Yo no tengo el tiempo que tenía hace cinco o seis años y creo que tampoco es forma de llevar una asociación. La forma unipersonal que llevé a cabo en mi manera de funcionar anterior no es la misma que se puede llevar ahora. Había circunstancias que provocaron aquella situación, no se tenía formación en cuanto a conocimiento del Sector, antes era mucho más baja. Las alternativas, los riesgos, las empresas estaban consolidándose y todo el Sector se estaba haciendo y en eso hemos evolucionado casi todos; es decir, el Sector está mucho más estabilizado, mucho más tamizado. Las personas que lo conformamos hemos ido aprendiendo de nuestros errores y de nuestros aciertos, y todo eso tiene que notarse en la gestión que se vaya a hacer ahora. Yo creo, pienso y quiero, que esa gestión tiene que ser mucho más eficaz, mucho mejor, de más participación. Entiendo que tiene que ser una gestión y una época de consolidación; tenemos que establecer que Facomare sea una asociación que se autoges-

tiona, que no tenga que estar promovida y empujada constantemente por nosotros, sino que tenga un funcionamiento eficaz y básico como asociación institucional y que no se produzcan las convulsiones cada vez que hay un cambio de presidente. Que nadie diga que las personas que hay son más, o son del otro; que las personas que están aquí sean de todos. La gente tiene que convencerse de que esto es cierto y para ello hay que transformarlo en hechos y en unos modos de operar y de comportarse acorde con esta filosofía.

—¿Qué medidas prácticas y concretas vas a poner en práctica nada más hacerte cargo de la presidencia de Facomare?

—La Junta tiene unos objetivos inmediatos que han de ser el punto de partida sobre la configuración de Facomare. Es decir, cómo ha de ser la estructura de Facomare para lo que se pretende hacer. Lo primero que tenemos que adecuar es la estructura de la asociación a los objetivos que pretendemos obtener. No podemos empezar a decir lo que vamos a hacer sin antes saber con lo que contamos. Tenemos que poner los me-

dios. El sentimiento de todos los que formamos esta Junta Directiva es que Facomare tiene que tener personas capaces y después eficaces, y, segundo, ajustadas a lo que se pretende hacer. De qué me vale tener a mí un departamento de empresa muy importante con unos costos importantísimos en la estructura de Facomare, si resulta que el segmento de empresa que Facomare tiene se puede resolver con una cantidad y una dotación menor de la que ahora tenemos. Lo primero que tenemos que hacer será adecuar esa configuración, de la que de antemano no hay nada establecido y que saldrá de un acuerdo teniendo en consideración todos los puntos de vista de las personas que forman la Junta Directiva. Yo voy a luchar porque Facomare sea esa institución de gestión eficaz. Pienso que es primordial el cambio estructural: conseguir un elenco con capacidad ejecutiva y eficacia, con el apoyo de un secretario general que tenemos con una experiencia en el Sector importante y que supone ya una ayuda imprescindible, y con el apoyo de todo el personal que lleva muchos años en Facomare y que conoce muchos aspectos administrativos y del razonamiento de cada una de las áreas. Hay que informatizar y modernizar los medios con que cuenta la asociación, y hacerla mucho más útil, preparada y ágil en sus reacciones.

—¿Volvemos a la idea de gerente?

—Más o menos por ahí, pero es mucho más que eso.

—Hablas de un Facomare que pueda generar sus propios recursos para que no cueste dinero a los socios, evidentemente esos recursos vendrán con la Feria. Yo entiendo que si eso se produce debería llevar aparejado un cambio en la democratización de los

Juan Paredes era la persona que ostentaba la presidencia de Facomare, pero intervinieron otras personas en su equipo como José Antonio Bosch, al que quiero y admiro, pero que se equivocó y quiso entrar como un burro en una cacharrería.

Estatutos de Facomare, porque hasta este momento tiene un sistema de votación que la hace difícilmente democrática, o difícil de entender como institución dentro del Sector.

¿No crees tú que si se consigue que los socios de Facomare no tuvieran que poner ni una peseta para su mantenimiento se debería también conseguir que cada socio tuviera un voto y no más?

—Bueno, primero creo que no se va a conseguir que los socios no tengan que pagar. Creo que el socio tendrá que pagar, otra cosa es que el presupuesto no venga exclusivamente de la dotación que proviene, de las cuotas de los socios, que evidentemente es algo que tenemos que promocionar todavía más. No se le ha sacado suficiente provecho a la serie de alternativas que puede tener una asociación y el Sector para financiarla. Yo no quiero meterme ahora con el tema de dar premios, ni dar cosas, que es un poco folclórico. En lo referente a cada persona, un voto, digamos que es la esencia básica de la democracia cuando estás hablando de un individuo, pero cuando se trata de una asociación empresarial lo que se vislumbra son intereses industriales y no se puede establecer un baremo igual; no puede tener el mismo peso específico una empresa con un riesgo de mil millones, que otra cuyo riesgo es de cien. Cualitativamente tiene que existir un voto que habrá que estudiar. Como habrá que estudiar si el sistema que tenemos ahora respeta esas diferencias y al mismo tiempo no incurre en contradicciones democráticas internas de la asociación. Hoy hay unos Estatutos que están votados mayoritariamente por una asamblea, y una asamblea puede mayoritariamente votar el cambio de estos Estatutos.

Yo creo que una asociación de este tipo está abierta y debe estar abierta siempre a estos cambios estructurales democráticos en virtud de una iniciativa que se haga desde dentro. Todo es dialogable. Las empresas son lo suficientemente conscientes de lo que es mejor para todos y nadie va a tratar de imponer por la fuerza un sistema como el que tenemos ahora si hay una corriente mayoritaria que lo quiere cambiar.

—Vamos a darle un cambio a la entrevista si te parece y vamos a hablar de ti y desde que dejas la presidencia de Facomare. Entonces te voy a hacer una pregunta para que la contestes como quieras: Cuando dimites, ¿por qué lo haces y qué cantidad, o qué parte de amargura va en esa dimisión?

—Yo dimito, ya lo dije en su día, porque no había un apoyo de la Junta Directiva a mi puesto de presidente y, por lo tanto, quise ser consecuente. No sé si hice bien, a veces pienso que no pero bueno, en ese momento creí que era lo más oportuno. Quizá el tiempo me ha quitado la razón, pero en ese instante yo me veía un poco maniatado, en el senti-

do de que con mi continuación en Facomare habría dimisiones en la Junta Directiva y no es lógico que mantengas una postura a ultranza. La amargura se produce de muchas maneras, yo creo que hay que ser muy sincero, los humanos somos personas que sentimos y en este caso particular, cuando estás delante de un montón de años, cuando convives con una serie de personas unos avatares desagradables y difíciles como fueron los principios del Sector nuestro en España, esas cosas van creando en ti una sensación, no de que eres imprescindible, pero sí de que formas parte de un conjunto de personas que han hecho un poco la historia inicial de la configuración legal de este Sector en este país. Y crees que en un momento determinado va a durar siempre, que se va a mantener este «status-quo» y entonces te acostumbras y cuando se rompe te sientes un poco traicionado, pero claro, ese es el error de la vanidad, porque hay que ser lo suficientemente lógico para pensar que uno no puede permanecer eternamente en un mismo sitio y que uno se gasta, se le acaban las ideas... Este es el sentido de mi dimisión en aquel momento.

—Cuando hablas de la Facomare de aquella época, o de ti mismo en aquella época, y de Facomare y de ti mismo en este momento, siempre dices que tuviste un mandato presidencialista cien por cien y que ahora se trata de adecuar la asociación y sus decisiones de una forma más coherente con los tiempos y con la democracia, sin embargo yo pienso, en contra de tu opinión, que si Eduardo Morales dejó de ser presidente de Facomare fue exactamente porque dejó de tomar decisiones, empezó a delegar parte de sus funciones. Entonces yo no pienso que

Joaquín Franco fue un presidente un poco pasota, dicho sea en un sentido de alegre y amigable definición.

aquella presidencia fuera netamente unipersonal y tuviera grandes errores de gestión, a no ser en aquellos casos en los que delegaste esta gestión...

—Vamos a matizar un poquito el tema. No se puede confundir una acción presidencialista o personal, con una acción dictatorial. Yo creo que en aquella época la Junta Directiva de Facomare era un foro con un diálogo muy abierto; allí se producían cambios de impresiones, conflictos de intereses, puntos de vista contrarios, etc... Creo que teníamos la suficiente sapiencia en nuestro hacer para resolver los temas discutiéndolos y, al final, votando. Hay una cosa que a mí siempre me gustó hacer y que se debe hacer y es usar las votaciones; las decisiones por aclamación nunca me han gustado porque la gente que vota así se ve un poco llevada por el río de la opinión; en cambio creo que a todo el mundo se le da opción a poder determinar concretamente cuál es su postura en un tema por medio del voto, lo hace planteándose la diferencia de su punto de vista con el de otro. En Facomare se llevó a cabo este tipo de funcionamiento. Es más, si yo llevaba las cosas más o menos matizadas a alguna reunión es porque lo había hablado con la gran mayoría de la Junta Directiva; lo que hacía es reducir el debate recogiendo los puntos de vista de muchas personas. Yo entiendo que la Junta de Facomare en su día no participaba tanto del trabajo, de la ejecución de los temas, pero sí participaba en la gestación de las ideas y de cuál era la filosofía de esas ideas; lo que pasa es que lo hacía desde una posición cómoda. El debate y la votación de los temas es lo que creo que debe hacerse cuando no existe unanimidad y opino que no es bueno que exista una-

nimidad. Uno de los puntos que ahora se han perseguido al hacer esta candidatura es buscar más personas con criterio propio, es decir, buscar personas que no tengan que estar afines a nadie, independientes.

—Eduardo, entiéndeme la pregunta: a ti te cabe todo el Sector en la cabeza, es decir, tú ves al Sector globalmente y lo sigues globalmente y así actúas...

—Es importantísimo, cualquier persona que ostente un cargo en el cual esté involucrada la representación de una parte del Sector tiene que tener una visión general. En el supuesto de que una persona que pretenda defender los intereses de los fabricantes no tenga en su mente las repercusiones de lo que circunda al resto es que nunca podrá plasmar una solución acorde con los intereses generales. Será una persona que actúa de una manera muy partidista, aunque fuera Facomare una asocia-

ción de fabricantes solamente... Esto no quiere decir que a mí me quepa el Sector, en el sentido de que soy una persona que puede acapararlo todo, o de que tengo más capacidad que nadie. Creo que cualquiera que esté en representación institucional del Sector debe de tener cabida en su cabeza al Sector y debe verlo globalmente en todos los casos, aunque esté ante un tema específico, como en el caso de los fabricantes, y si no te caben en ese sentido es que no vales.

—¿Crees que exactamente es eso lo que les pasó a los anteriores presidentes de Facomare?

—No, no. Al contrario, creo que la visión del Sector globalmente incluye a todos. Pienso que todos la han tenido cuando se han visto obligados a tomar una decisión y eso no ha sido una razón por la cual hayan salido o hayan entrado en la presidencia.

—Vamos a esos presidentes anteriores, de uno en uno. El primero fue Paco Maestre, ¿a tu juicio cómo valoras la gestión de Francisco Maestre?

—Yo la pondría primero en su lugar. Hay que matizar un aspecto importante, Paco Maestre llegó para un período provisional, lo que ya le recortó su comportamiento a perspectivas de futuro y temas de largo plazo. Es muy difícil juzgar a una persona cuando de antemano se le está mediatizando su futuro. Prescindiendo de lo difícil que lo tuviera porque vino de una convulsión dentro de la Junta Directiva, y prescindiendo además de que esa convulsión no había desaparecido porque la Junta Directiva siguió siendo la misma, entonces pareció una buena manera para limar las diferencias que había cuando yo me fui. Después yo creo que tampoco, dentro de

Curtichs fue presidente sin ganas. Lo sorprendente es que su mandato fue más que el de un presidente que no quería serlo; su mandato posterior ha sido mucho más honesto.

lo que es Facomare, encontró la colaboración adecuada. Facomare estaba acostumbrada a ver a Morales durante un montón de tiempo y quizá hubo una desconfianza que podía ser recíproca. Fueron hándicaps que en cierto modo mediatizaron la gestión de Paco Maestre, aparte del tiempo, y es que no tuvo tiempo de empezar, fueron pocos meses, sólo tres o cuatro.

—Antes de que pasemos a juzgar la labor de otros presidentes me gustaría abrir un paréntesis sobre lo que acabas de decir: Efectivamente cuando dejas Facomare hay un equipo que es el de Eduardo Morales y que sigue siendo el mismo hoy, todo aquel que no pertenecía al equipo cuando ha entrado a Facomare ha fracasado, y hay casos tan evidentes y claros como el del gerente que tuvo la asociación.

¿Tú sientes que durante el tiempo que no has sido presidente has seguido dominando la asociación por esa vinculación con tu equipo, o por una actividad tuya presente continúa dentro de la asociación?

—No, si bien al principio de irme se notaría, o debió de notarse un poco, flotaría en el ambiente y es normal que mi persona flotara en el ambiente durante algún tiempo, pero no por intención mía... Jamás desde que dejé de ser presidente influí para nada, ni se me ocurrió, sino todo lo contrario. A los que vinieron como presidentes les dije que era oportuno aprovechar el personal que había; les dije cuál era mi opinión de cada una de las personas y, en cuanto a si valía o no valía, cada uno obró según creyó que debía. Yo creo que en principio, y pasando ese momento de primer impacto, esas personas son sanas y leales a las personas con las que en cada momento tienen que trabajar.

—Vamos a continuar con los presidentes. Después de Paco Maestre, y salvo el paréntesis mínimo de Doménech, viene Juan Paredes, ¿cómo fue a tu juicio su evaluación?

—Yo haría otra matización y es que Juan Paredes era por una parte la persona que ostentaba la presidencia, pero realmente cuando se empezó a tratar de dar forma a lo que tenía que ser un equipo de trabajo intervinieron otras personas, como José Antonio Bosch, al que yo quiero mucho y admiro, y trabajo y hablo con él con una maravillosa relación, pero que entiendo que se equivocó. Quiso entrar en Facomare como un burro en una cacharrería (y no digo lo de burro con ningún sentido alegórico), quería cambiar estructuras de forma drástica, creyó que él tenía que desconfiar de todo el mundo porque sí, o esa es la sensación que dio y no era la intención que tenía, pero eso, unido a unas manifestaciones de saludo que ha-

blaban de ruptura, creó una sensación de rechazo hacia la persona de Juan, cuando realmente no era el culpable de esa acción, aunque evidentemente la consintió. Juan era una persona con vida, eso no lo pone nadie en duda y tampoco es cuestión de hablar de Juan una vez que ha muerto; no es lógico aprovecharse de su muerte para ponerle ahora de buena persona y todo lo demás porque no hace falta, su trayectoria lo demuestra por las muchas cosas que ha hecho, que ha sido y lo que representó... Pero esa actitud de caballero que siempre tuvo chocó con esa otra actitud que trató de llevar adelante dentro de lo que es Facomare. Todas esas cosas levantan animadversión. Ahora bien, la labor de Juan se distingue también por ser el primero que empezó a hacer un equipo a nivel de Junta Directiva. Se empezó a rodear de colaboradores valiosos, como por ejemplo, José Antonio Martínez, o el propio Bosch, porque no hay que separar lo que es el aspecto reivindicativo de su personalidad con lo que es el aspecto organizativo de validez y capacidad, además de otras personas, incluido yo, que nos sumamos a colaborar. Con Juan es cuando se hace el primer trabajo en equipo, lo que pasa es que bueno, la enfermedad de Juan no le dejó tiempo suficiente para poder hacerlo.

—Después viene Joaquín Franco...

—Bueno, yo creo que él, aunque sin intención... Bueno, primero, en mi opinión fue un presidente forzado. Le obligaron a ser presidente, dentro de sus coordenadas no entraba ser presidente en esos momentos de Facomare. Y, bueno, por el acuerdo aquel que hubo entre Cirsa y Franco, le tocó ser a él. Ese acuerdo tácito que conocemos unos po-

Nunca hemos tenido un estudio adecuado ni un soporte técnico válido para hablar con la Administración y poder llevar los debates a unos niveles importantes de credibilidad.

cos recibió el visto bueno de todos y quizá sea el presidente que más apoyo y colaboración recibió, a lo mejor porque no quiso serlo, porque él no necesitaba del apoyo de nadie y por eso lo hicieron presidente... Fue un presidente un poco pasota dicho sea en un sentido de alegre y amigable definición.

—Tú votaste en contra, ¿no?

—Sí, por supuesto, no por Joaquín, sino por la forma en que estaba hecho. A mí lo que no me gusta son las componendas de este tipo. Una cosa es que se pongan de acuerdo esos señores para que sea presidente fulano o mengano y otra cosa es que primero tienes que ser tú y después tengo que serlo yo. Creo que no se hizo con mala fe, pero son sistemas que a mí no me gustan. Una vez que se configuró la Junta Directiva recibió el apoyo de todos y quiso empezar a hacer una labor más profesional, más de empresario, de gerente... Creo que le falló el gerente. Con todos mis respetos para el bueno de Pombo, es una persona entrañable pero posiblemente le faltó carácter para imponer, no solamente sus criterios, sino su capacidad. Creo que falló eso, Joaquín en ese sentido es una persona muy considerada, tampoco él quiso levantar ampollas; cuando se enteró de las dificultades que atravesaba su gerente tampoco quiso poner la casa boca arriba y llegó el momento en que consideró más oportuno dimitir. Porque además, cuando fue presidente dijo que lo sería por muy pocos meses, hasta que se aprobara el Reglamento, y cuando creyó que había pasado su período, se fue tranquilamente, sin más aspavientos... y se llevó su gerente. Hasta en ese punto fue caballero al decir, yo no le quiero dejar a Facomare una carga que la he traí-

do yo y que no ha llegado a cuajar por las circunstancias que fueran. Pombo quizá no supo ganar la fiabilidad de los que fueron a Facomare, o tal vez los de Facomare no congeniaron con él porque lo vieron como alguien que no tenía conocimiento del Sector, que no podía decir lo que tenían que hacer cuando sabía mucho menos que los que estaban allí dentro. Yo creo que estoy siendo demasiado sincero...

—Vamos con el último presidente, Curtichs...

—Curtichs nació de una situación un poco anómala. Nació de una postura mía para evitar que se plasmara aquel acuerdo, o aquel trueque que se había establecido entre Joaquín y Manuel Lao, ya que yo no tenía ninguna previsión en ese instante de presentarme a la presidencia de Facomare, a menos que me lo pidieran insistentemente, y había una opinión generalizada dentro de la Junta Directiva de que yo volviera. Algunas personas y, evidentemente, los

compromisos adquiridos a fuerza de influencia, hizo que no fuera posible en aquel momento que saliera yo, aunque cuando me presenté lo hacía con todas las circunstancias, es decir, no me iba a presentar a Facomare solamente porque no saliera Mano-Lo Lao, sino para actuar en consecuencia. Salió la alternativa Curtichs, sorpresivamente. Quizá era un deseo oculto que él podía tener desde el momento que no se barajaba ninguna otra persona por otra parte. Yo no voté tampoco esta alternativa, me abstuve. Posiblemente el consenso estaba roto por mí en ese momento, pero tampoco creo que la solución para una asociación de esta categoría deba o pueda ser una solución previsoría, aunque saliera de un consenso, pero sin una planificación adecuada anteriormente y, si somos consecuentes con lo que dice Enrique Curtichs, sin una predisposición a ser presidente..., sin ganas. Aquí hay algo sustancial, una persona que va a estar a cargo de la presidencia, tiene que querer serlo, le tiene que gustar serlo. Yo reconozco que ahora le puede gustar a Enrique, pero tiene que reconocer que en su día no quiso. Entonces yo entiendo que nace una presidencia coja, en el sentido de que no iba a tener fuerza suficiente. Lo sorprendente es que su mandato fue más que el de un presidente que no quería serlo; su comportamiento posterior ha sido mucho más honesto que el de un presidente que aparece ahí diciendo que no os peleéis que aparezco yo y resuelvo este tema, este período provisional hasta que venga alguien. Y tal vez eso deba honrarle a Enrique, su voluntad y su dedicación han estado muy por encima de lo que cabía esperar en un presidente que no tenía voluntad de serlo.



ases imprescindibles para cubrir todas
las necesidades de su negocio



OPERATION WOLF



SUPER Bote

**"LA COMPETENCIA" ...
SUPER REGAUDADORA.**

- Popular, sencilla y con el Juego de Moda.
- Doble o Nada, Retención, Juego Rápido y Lento.
- Monedero Electrónico para 25, 50, 100 y 200 pesetas.
- Plan de Ganancias contrastado con 3 displays y comodín.
- Juego auxiliar con sorteo de la LOTTO.
- Electrónica de total Garantía.
- Dos Hoppers pagadores para 25 y 100 pesetas.
- Tiempos y modalidades de Juego ajustables por Switch.



**Nº 1 MUNDIAL
LA ESTRELLA DE 1988**

- Auténtica Acción de Comando.
- Realismo de Imagen y Efectos Especiales.
- Rentabilidad Garantizada.
- Monedero Electrónico Multi-moneda 25 / 50 / 100 / 200 Ptas.

Play Choice-10

**"EN BUSCA DE LA
RENTABILIDAD POR LA
VIA DE LA REGULARIDAD"**

- El Jugador dispone de 10 Juegos para elegir simultáneamente, y en una sola máquina.
- Mueble Original y Versátil.
- Nuevos Juegos disponibles trimestralmente.
- Monedero Electrónico Multi-moneda 25 / 50 / 100 / 200 Ptas.



HANG-ON

"EL PINBALL"

- Calidad, Rentabilidad, Regularidad.
- Diseño propio, acabado impecable.
- Tablero con Metacrilato de 6 m/m.
- Marcadores de 7 dígitos.
- Monedas de 25 y 100 pts.



Sonic

SIEMPRE EN VANGUARDIA



Sega, S.A. - Sonic
SIEMPRE EN VANGUARDIA

**AL SERVICIO DEL SECTOR
EN INNOVACION PERMANENTE**

Fábrica:

Ctra. MADRID-TOLEDO, Km. 22,900
Telf. *699 04 43 - Fax: 699 80 55
Apartado de Correos: 16.117
Cable: SEGASTAR - Télex: 44070 GAME-E
PARLA-MADRID

División Comercial:

C/. Espronceda, 38
Telf. *442 60 88 - Fax: 442 15 59
28003 MADRID-ESPAÑA

Hay que abundar en una colaboración técnica del Sector muy importante. Por ahí puede venir esa pica en Flandes, cuando exista una comisión interasociativa de los secretarios generales que estudien todos los temas y los transfieran a la opinión pública de una forma conjunta y coordinada.

—¿Y tu labor con respecto a la de él, va a ser continuista, va a provocar una ruptura...?

—Son estilos diferentes, vamos a partir de esa base. No es cuestión de que se produzca una ruptura, entiendo que los tiempos que corren en el Sector, su situación actual y el punto al que ha llegado ya el Sector, requieren otro tipo de funcionamiento, diferente al que se ha venido produciendo hasta ahora. Este ha de ser un momento de consolidación en la unidad del Sector, en lo cual Enrique ha trabajado mucho y mi intención, y creo que la de la Junta Directiva también, es que él lo siga llevando y que lo siga configurando y después, evidentemente, hay que cambiar un poco las formas. No se trata de que se vaya uno a comer el mundo, ni de que vaya a ser más agresivo, no, esa es posiblemente un poco la imagen anterior que se tiene de mí. Yo sigo con los mismos criterios y con el mismo carácter, pero hoy ya se trata de desarrollar un trabajo mucho más en equipo y se pretende también hacerlo dentro de una autonomía para las personas que tengan la responsabilidad de un área concreta y pretendo que el Comité Ejecutivo funcione. Una de las cosas que quiero romper es con esa especie de conjunción sistemática que era la formación del Comité Ejecutivo y si se le da una responsabilidad a ciertas personas, esos señores han de comprometerse a cumplir, y si no, se sustituyen por otros, pero este Comité no debe desaparecer por desidia de las personas. Lo que pretendo es que funcione como tal, que sea ejecutivo y de acción, de estudio de los temas. Hay otra cosa importante que hacer que es que Facomare se transforme en cuanto a su contenido, además del continente

del que hablaba al comienzo de la entrevista. Una vez que lo transformamos en continente ya hablamos de objetivos, entonces ya dices tú, ¿qué quiero conseguir con esto?, pues quiero conseguir que Facomare tenga una serie de datos del Sector a todos los niveles; que en cualquier momento pueda estar en disposición de dialogar, de negociar, debatir cualquier aspecto, pero con argumentos y pruebas; con elementos que puedan revocar o llevar este debate a unos niveles importantes de credibilidad, lo que hasta ahora no hemos tenido. Nunca hemos ido con un sentido adecuado, se ha ido con un soporte técnico para poder contrarrestar los argumentos que pueda muy bien tener un Ministerio; cuando vamos a dialogar con un Ministerio, como el de Hacienda, tenemos ante nosotros todo un aparato que ha tenido unos medios para poder preparar unos estudios que les ha llevado a unas conclusiones, y

mientras, nosotros vamos allí a pecho descubierto como si fuésemos don Quijote. Eso es lo ridículo en un Sector que mueve miles de millones de pesetas. Cuando vamos a hablar con el Ministerio del Interior, pasa lo mismo... Esto es un botón de muestra, pero yo entiendo que eso sí es una gran transformación de la política asociativa. Otro aspecto importante es que Facomare todavía no ha tenido trascendencia de acciones hacia la sociedad. Todos los que hablan del Sector de las tragaperras piensan que nos estamos forrando y que somos unos señores..., no malvados, porque creo que ese aspecto está desapareciendo, pero piensan que somos los más egoístas del mundo y que no compartimos con la sociedad nuestros ingresos. Bueno, yo creo que eso es algo en lo que hemos sido los primeros culpables; de que se haya transmitido de esa manera y de que, hoy por hoy, puedan pensar mucho mejor de Prodiecu, que es una actividad ilegal, por lo menos presuntamente y que no tiene respeto a la legislación, que de una actividad como la nuestra, establecida legalmente que produce todos los años una riqueza importante y que crea empleo y origina una actividad inventiva y un desarrollo tecnológico importante. Eso está ahí, y no hemos hecho nada para remediarlo, por lo que sea, y yo he sido el primero y creo que es otra de las asignaturas que ahora tiene que acometer Facomare.

—¿Estás refiriéndote a ejemplos como el que se ha hablado de la creación de una fundación?

—Estoy hablando de la creación de una fundación, que es una propuesta que está hecha recientemente, pero que arrastra a otras posturas anteriores y a su vez facilitar a la opi-

Fui, ingenuamente
partidario
de que las empresas
distribuidoras se
incorporaran a Facomare
en la rama de
distribuidores.

nión pública de una forma puntual y concreta un conocimiento de lo que es la realidad del Sector. Que cuando se diga que se juega un billón doscientos mil millones de pesetas, se diga, no señor, no se juega eso, se juega trescientos mil, porque noventa y cinco mil los hemos repartido en premios, y lo que han recibido esos señores lo han invertido y lo han repartido entre otros señores, como pasa en otros sectores. Y desmitificar esas cifras astronómicas que se hablan cuando se habla de juego, que todavía nadie les ha permitido decir que los casinos han ingresado ochenta mil millones, no señores se han gastado aparentemente ochenta mil millones y de esa cantidad el ochenta o el noventa por cien han vuelto a revertir otra vez en los jugadores. Vamos a ver si podemos hacer que la opinión generalizada de la gente no nos considere santos, porque no lo somos, pero considere que somos personas normales y que, dentro de esa normalidad, se establezca que esta actividad no es mejor, ni peor, ni mayor, ni menor en cuanto a su incidencia que cualquier otra actividad. Esto tenemos que hacerlo profesionalmente, nada de salir esporádicamente cinco segundos en televisión. No sé hasta qué punto se puede lograr, evidentemente lo que vamos a poner son los medios necesarios para hacer alarde. Hasta ahora todo el mundo creía que lo que debíamos hacer era escondernos dentro del caparazón y ahora, no digo que salgamos por ahí haciendo anuncios como si quisiéramos que nos comprara todo el mundo el mismo cepillo de dientes, porque cuando termináramos de hacer esos anuncios la gente dejaría de comprar el cepillo, pero hay otros sistemas profesionalizados de poder llevar a

la opinión pública la verdad de un Sector y eso lo hacen muchos sectores que han necesitado hacerlo en un momento determinado. Hacer ver al público cuál es su realidad y, si alguien pensaba que Explosivos Río Tinto era una empresa que estaba en quiebra, que estaba en el Sur de España en manos de una multinacional, hoy piensa que ésta es una empresa creadora de puestos de trabajo, impulsora de inversión, etc. Esto se ha hecho gracias no sólo a lo que es Explosivos Río Tinto, sino a lo que se ha transmitido a la opinión pública, porque sigue siendo el mismo Río Tinto que hace un par de años.

—Hablabas antes de la unidad en el Sector y de lo importante que es conseguir esa unidad.

¿Eres consciente de que los presidentes de Andemar y de Anesar de alguna forma te temen a ti como presidente de Facomare?

—No, estoy seguro que no me temen; o sea, yo creo que si vale algo

de lo que he dicho al principio de la entrevista, es quizás que el Eduardo Morales de hoy no es igual que el Eduardo Morales de hace tiempo en ese aspecto. Creo que hay que eliminar la lucha en la que estamos tratando de comernos la misma tarta; Facomare no va a comer ninguna tarta de Andemar, ni de Anesar. Facomare no se va a comer ningún trozo de tarta de nadie y en el momento que se piense que ninguno se quiere comer la tarta de nadie y que cada uno tiene su tarta y que nosotros tenemos la nuestra, entonces no habrá lugar a pensar que vamos a traspasar las fronteras del área legítima de la situación de cada uno. Hay que abundar (y creo que se ha hecho durante la presidencia de Enrique Curtichs con bastante buen criterio) en una colaboración técnica del Sector muy importante. Por ahí puede venir esa pica en Flandes, cuando exista una comisión interasociativa de los secretarios generales que estudien todos los temas y los transfieran a la opinión pública de la forma conjunta y coordinada. Y no solamente las asociaciones de carácter nacional, yo les doy una importancia vital a las asociaciones autonómicas y provinciales de gran trascendencia hoy ante el panorama de transferencias de competencias en que está inmerso el Estado. Ese es el punto de partida, ahora que no estamos lejos los unos de los otros dentro del Sector, sino que cada uno tenemos nuestra parcela de representatividad. A la larga, qué más da quién sea el que represente al Sector en un momento determinado, si al final técnicamente coincidimos en los planteamientos y si cuando no coincidimos nos tenemos que hacer valer independientemente, respetando las posturas de cada uno. Eso es

Jamás he tenido ningún problema para gestionar absolutamente nada con la Administración, por lo menos, ni más ni menos que cualquiera de los directivos de la asociación.

la convivencia ante la democracia; que uno piense de otra manera no quiere decir que nos tengamos que pegar tiros, sino que tenemos que decir cada uno lo que pensamos. Yo, con Pablo, con Víctor y con Juan he tenido una relación mucho más amarga que la de Curtichs, lo que pasa es que ha sido en otra época diferente; ha sido en la época en que estaban naciendo las asociaciones y en la que estábamos intentando comernos las tartas unos a otros. Creo que eso ha pasado.

—¿Realmente tú fuiste el impulsor de Asedico?

—No, yo fui ingenuamente partidario de que las empresas distribuidoras se incorporaran a Facomare en la rama de distribuidores. Lo que pasa es que como no se hizo un seguimiento de esa iniciativa por parte de las personas que tenían que hacerlo, pues se fue de las manos y esos señores de una forma lícita cuando llegó el momento dijeron: aquí somos treinta y tres, quién quiere asociarse a Facomare, catorce; quién quiere quedarse independiente, veintiuno (son cifras figuradas). Y ahí se quedaron, en independientes. Pero mi intención no era esa, era que Facomare tenía un ala que representaba a distribuidores de la rama de industria auxiliar, que allí presente estaba el señor Uriarte, que representaba esa rama, y que en sus manos se encomendaba. El tema quedó un poco abandonado en manos de otros señores y esos señores tomaron la iniciativa y la condujeron a lo que ahora es Asedico... Lo que pasa es que pienso que es un tema que no tengo por qué aclararlo, porque soy muy consecuente con lo que hago.

—Y ahora, desde tu perspectiva de presidente de Facomare, ¿vas a respe-

tar, incluso vas a contemplar dentro de la futura unidad del Sector a Asedico?

—¿Y quién soy yo para no hacerlo?... Si es que yo no soy quién para contemplar a unos y no contemplar a otros; ni yo, ni nadie. Creo que el Sector lo somos todos, cada uno dentro de su importancia. Y la importancia la da la configuración de la asociación que sea, el peso específico que tienen sus miembros y lo que representa dentro del Sector... Todas las asociaciones que se han ido haciendo a nivel de autonomías, o a nivel nacional y que existen con anterioridad, conforman la unidad del Sector. Lo ideal sería que automáticamente pudiera un día establecerse una coordinación; una coordinación para los grandes temas que tiene el Sector, como la Ley del Juego, ante una regulación fiscal distinta, o cualquier tipo de cuestión. Ante el caso de que una autonomía pretendiera de forma aislada resolver estos temas en perjuicio del Sector,

creo que sería mejor que apareciera un solo ente. Sería bueno porque no aporta únicamente ideas a nivel local, sino que a su vez puede establecer unos datos comparativos de otros lugares dentro y fuera de España. Se tiene que establecer un programa informático que de una forma simple permita tener acceso a absolutamente toda la legislación del mundo en cuanto a lo que afecta a nuestra industria: desde todos los datos estadísticos de todos los países del mundo, a todos los datos que puedan ser en un momento determinado útiles para convencer a la Administración de cómo se han hecho las cosas en otros lugares y de cómo ellos pueden hacerlas para no equivocarse.

—En los mentideros del Sector se dice que tienes algún tipo de dificultades para gestionar temas ante la Administración y quiero preguntarte con la mayor amplitud del mundo si esto es cierto o no...

—Yo jamás he tenido ningún problema para gestionar absolutamente nada con la Administración, en ninguna parte de la Administración, por lo menos ni más ni menos que cualquier otro director de la asociación.

—De acuerdo, vamos a una pregunta curiosa: Durante todo el tiempo que has sido presidente de Facomare y durante el que no lo has sido, ¿qué es lo que menos te ha gustado que hayas visto en Facomare?

—Lo que nunca me gusta de las cosas es la apatía. A mí, por mi forma de ser, me apetece que se hagan cosas y que se hagan muchas, y yo creo que en ese aspecto hemos bajado la guardia. A lo mejor todo viene rodado, porque, claro, en la época que yo dejé de ser presidente de Facomare deja de existir Catálogo del Automático, entonces la asociación se queda

**El gran fallo del Sector
consiste en las relaciones
que tienen las empresas
operadoras con la
hostelería. El que siembra
truenos se encuentra con
tempestades y lo que hoy
tenemos es una gran
tempestad.**

sin voz hacia el exterior. Creo que ese es el elemento más notorio que ha podido observarse desde fuera, porque en realidad hemos estado ahí en los grandes temas, se ha estado en importantes asuntos, etc., sucede que Facomare ha perdido institucionalidad, con todos mis respetos.

—¿En tu cabeza existe algún proyecto de reeditar el Catálogo del Automático?

—No, no creo que sea prudente. Pienso que el espectro del catálogo periodístico está cubierto dentro del Sector, pero muy en exceso, y entiendo que no, pero como asociación pienso también que Facomare tiene derecho a divulgar sus realizaciones y todo lo que sea de interés para el socio y el Sector en general. Para mí una asociación tiene que sentirla tanto el asociado como a quien le interese, como algo que vive, que existe, que trabaja para el que está continuamente informándole y, si es posible, resolviendo sus problemas. Para que Facomare sea útil, para que algo sea útil, hay que hacerlo ver y la revista es un medio muy útil para poder divulgar toda la información, y esa es la mejor manera para que las revistas no incurran a veces en mala información. Y la culpa no la tienen sólo ellas, sino nosotros, porque no les facilitamos la información que el Sector cree que debe divulgarse.

—Tú fuiste un impulsor de la Feria promovida por Facomare y de la Feria única, sin embargo con el paso del tiempo parece que el mercado demanda otro tipo de certámenes. ¿Cuál es tu opinión al respecto del tema de las ferias?

—Las ferias son algo para cualquier sector industrial que tiene un producto de consumo, como es éste,

que tienen que existir. Por otro lado, las ferias pueden llegar a ser interesantes, lo que es malo es que se produzcan de forma indiscriminada. A los grandes fabricantes a lo mejor les interesa de una forma egoísta una feria bianual por muchas circunstancias, pero en España han surgido unas instituciones que se dedican a celebrar ferias y es algo que Facomare tiene que plantearse siendo muy realista. Hay que hacer las ferias, estudiar de qué manera Facomare puede participar en esas ferias, sacarles mayor beneficio ya que somos los que vamos a pagar esas ferias..., y después de eso, tratar de reordenar un poco la periodicidad, la forma, el lugar. Porque a lo mejor no llegamos a un acuerdo con una empresa y esa empresa hace otra feria, porque eso pasa en todos los países. Lo que tenemos que establecer primero es cuáles son los intereses generales que tenemos que defender y posteriormente tratar de plasmar eso de acuerdo con una empresa para que a

través de Facomare sea celebrada. Por eso Facomare no tiene por qué no ser ajena a otras iniciativas que pueda haber en el Sector, ahora bien, yo soy partidario de que si Facomare llega a un acuerdo con una institución ferial y se compromete como asociación, a su vez se comprometan los miembros de la asociación a que eso se cumpla de verdad.

—¿Cuáles son los objetivos que tienes como presidente a corto plazo y qué te gustaría decirle al Sector?

—Los objetivos que tiene la Junta Directiva son establecer una base para poder trabajar eficazmente para el Sector, que funcione adecuadamente, dotándole de los medios técnicos y de consulta idóneos para poder afrontar cualquiera de los temas que vamos a tratar en el futuro. Hacer un modelo fiscal y un marco referencial legal del Sector para trabajar en él y poder ofrecerlo como alternativa. Estar siempre preparados para poder enfocar cualquier asunto que se produzca. Buscar la dignificación del Sector y erradicar de una forma definitiva las ilegalidades a todos los niveles... También buscar la manera de que Facomare crezca, sin agredir a ningún otro segmento; creo que eso no choca ni va en contra de los intereses de otra asociación, ni debe hacerlo, es un derecho legítimo. Y eso debe hacerse en base a que la asociación se transforme en algo útil para esos señores que han de incorporarse. Otro objetivo primordial es el de las relaciones con la hostelería. El gran fallo de este Sector consiste en las relaciones que tienen las empresas operadoras con la hostelería. Para la transformación que se produce en el Sector ahora, en grandes grupos, eso ha llevado consigo que se ha tenido que conquistar a base de cambiar las condi-

Yo no fui el impulsor de
ASEDICO.
..., pero se fue
de las manos.

ciones del comportamiento del Sector con la hostelería. El que siembra truenos al final se encuentra con grandes tempestades y lo que hoy tenemos es una gran tempestad; aunque es paradójico, es así. El gran Sector del Automático lo configura la hostelería y aporta algo muy importante que es el lugar donde está recaudando la máquina, pero yo creo que como mínimo un aspecto fundamental que nunca debe ser derivado a un tercero es su responsabilidad fiscal ante sus ingresos y lo que es ilógico y absurdo es que hayamos llegado a la situación en la que estamos hoy, que el único responsable de todas las actividades es el operador y cada vez se está empeorando más. Es un tema importante, hay que empezar por aquellos que más tienen, los que tienen más capacidad y más cobertura en su funcionamiento. No se cómo se puede plasmar y es mi gran reto dentro de los objetivos de un Sector consolidado y es el reto también de las asociaciones, representen a quien representen, esto les afecta porque económicamente tiene una gran trascendencia. Existe otra cuestión fundamental que es la gran diseminación en el país, a través de las transferencias de competencias a las autonomías. Aquí cada maestrillo tiene su librillo y el problema es cuando un alumno tiene muchos maestrillos y cada uno le enseña con un libro distinto. Creo que sería bueno tener muchos maestros, pero que todos utilizaran el mismo libro de texto y creo que eso debe ser el otro objetivo a largo plazo que las asociaciones en su conjunto tendrán que plantearse, no sé de qué manera, pero deben participar en las iniciativas legislativas, porque a la larga se producirán unos cambios con más o menos convul-

siones para el Sector y tenemos suerte de que España se haya incorporado a Europa porque en ella existen legislaciones con muchos años de experiencia que pueden ser tomadas como punto de referencia para un buen funcionamiento del Sector. Pero la preocupación grande es la gran diversificación autonómica y, claro, Facomare tiene que hacerse primero con esta legislación y tender una cabeza de puente en cada una de las autonomías. Tiene que colaborar con las asociaciones a nivel local, ilustrándolas con todo lo que sepa y pueda, aunque al final no salga lo que nosotros queremos, pero que se sepa lo más cercano.

—¿Qué te gustaría decirle al Sector una vez que se cumpla tu mandato, que son dos años?

—Lo ideal es que la Junta Directiva sea la Junta Directiva que más ha trabajado, que más ha hecho y que más bagaje ha dejado para los que vinieran después. Que el que después fuera presidente de Facomare se en-

contrara realizado un trabajo tan importante que a él le permitiera tener tiempo y que dedicara toda su iniciativa y todo su saber al Sector.

—¿Qué personaje político de la España actual te gustaría ser?

—Eduardo Morales no tiene ape-
tencias políticas, pero yo te diría cuál es mi configuración de lo que tendría que ser una persona: primero, con una gran sensibilidad social y, segundo, que ese personaje no cambiara cuando pase de la situación de político aspirante a la de político practicante, que por desgracia se hace. A mí lo que no me gusta de la política es que no se sea consecuente con lo que está pasando en este país. Aquí, como en muchos países que han ido de una situación autoritaria a otra de participación democrática, hay muchísima gente que todavía no ha asumido esta situación y se están aprovechando muchos políticos de esa ignorancia y cuando no se sabe distinguir, el voto es un voto fácil. Tienen que ser mucho más sensibles, el político está para servir, no para servirse de la política. No tiene nada que ver ser de derechas o de izquierdas, porque para mí eso son todavía ambages, excepto en algunos partidos más clásicos. Lo importante es resolver los problemas y no importa cómo se llame el partido. Creo que eso lo cambiarán con el tiempo las próximas generaciones. Van a ser mucho más inteligentes y sabrán cómo escoger y entonces los políticos van a ser mucho más responsables de sus actos. En cualquier caso creo que habrá que tener muchísima más sensibilidad hacia la cultura y, por ende, la educación y a ese principio y fin del ser humano, los niños y los ancianos; mucha comprensión y mucho respeto.



Primera

entrevista como ex presidente

de FACOMARE

Independencia, imparcialidad, honradez. Son tres lemas dignos de adornar el escudo heráldico de cualquier noble como recompensa a su comportamiento durante la batalla. Y no es que en Facomare se reúnan los caballeros de la Tabla Redonda, pero a Enrique Curtichs quizá habría que darle ese blasón tras sus nueve meses de presidencia de la asociación. Muy poco tiempo para conseguir que cristalicen unos proyectos que, lejos de intentar parchear las necesidades, querían buscar soluciones a largo plazo o definitivas para los males del Sector. Demasiado, tal vez, para soportar descontentos y presiones sobre un sillón cuyo respaldo quema y parece ponerse al rojo vivo no ya cada nueve meses, sino cada semana.

—Señor Curtichs, ¿por qué ha dejado usted de ser presidente de Facomare?

—He dejado de ser presidente de Facomare por la cosa más sencilla del mundo: porque no me he presentado para serlo, porque no he presentado una candidatura. Ahora, viéndolo de otra manera, creo que fui presidente porque entendí que mi posición era imparcial. El tener una empresa que es completamente independiente, el no estar ligado a nadie, el poder presumir de ser el único fabricante que hay en España que, aparte de ser fabricante, no está vinculado con ningún interés de ningún tipo, aporta una garantía de seriedad, de imparcialidad y honradez y por ello intenté ocupar este puesto. Por otra parte, nadie me ha

oído decir que yo no duerma queriendo ser presidente de Facomare. Para mí es un cargo de mucha responsabilidad, ingrato, porque el Sector sigue sin darse cuenta de que para bien o para mal la asociación es realmente importante, y de unas forma o de otra no tengo ningún interés particular en seguir siendo presidente de Facomare. Entonces yo presenté a la Junta Directiva esa opción; también dije que a pesar de ello, si la Junta lo creía oportuno me volvería a presentar para serlo. Eduardo nos dijo que quería presentar su candidatura y no tuve ninguna objeción. De alguna forma, tal y como dije en la asamblea, Eduardo presentó la candidatura que hubiéramos podido presentar cualquiera, porque es que no hay más cera que la que arde. No pretendo ofender a

nadie; se podría, a lo mejor, sacar tres o poner cuatro más de las veinte personas que había, en función de las relaciones personales de unos con otros, pero el contexto general de la candidatura es así, es lo que tiene que haber. Hasta donde llega la candidatura no hay nada más que hacer. Yo he dejado de ser presidente de Facomare porque hay una persona que ha volcado su interés por encima del mío para serlo, y ante eso me retiro. Me retiro de ser presidente de Facomare, pero no me retiro de ser miembro de la asociación y de formar parte de la Junta Directiva, para que lo que se diga se cumpla y porque lo mismo que las otras empresas que son socios de Facomare, la mía depende de que la asociación funcione bien y los acuerdos que en el futuro se puedan tomar afectan a

«Yo he dejado de ser presidente de Facomare porque hay una persona que ha volcado su interés por encima del mío para serlo, y ante eso me retiro»

mi empresa y afectan a otras, y eso sí me preocupa.

—Pablo Arranz en los mentideros del Sector decía con un cierto humor que desde que Eduardo Morales dejó de ser presidente de Facomare todos los que han venido después eran siememesinos, y no lo decía porque fueran mongólicos, sino porque no habían durado más de siete meses. En este caso, Enrique, has durado nueve meses, es decir, has sido un presidente todo un parto. ¿Cómo juzgas tu labor a lo largo de estos nueve meses, en qué terreno se ha avanzado y en qué terreno hubieras querido avanzar más?

—En estos nueve meses, si empezamos por el principio y vemos cómo llegué a ser presidente, creo que todo el mundo tendrá que reconocer que lo que no se puede hacer es entrar como un elefante por la cacharrería. Había que tener también un cierto cuidado al iniciar las primeras gestiones. Mi idea no es la del protagonismo, nadie pensará que yo había querido realmente ser presidente por un afán de protagonismo; los que me conocen lo saben y además, la mujer del César no tiene sólo que ser decente, sino parecerlo. Se iniciaron las gestiones con cuidado, tomando una posición importante ante el Comité Ejecutivo que nombré, donde conseguí que cada una de las personas que lo formaban hiciera un poquito examen de conciencia y que se debatiera qué es lo que se quería que fuera, y puedo decir que el debate fue profundo. José Antonio Martínez nos permitió conocer su idea del Sector y no cabe duda que él es una de las personas que tiene una visión más clara de lo que debería ser en función y en interés de la empresa que representa, como también apreciamos el conocimiento de ciertos intrínquilos legales que tiene Eduardo Morales; se hizo un examen profundo de la posición de Cirsá, y tanto su postura como su colaboración en aquel momento fue total, sin ninguna clase de recelos...

Bueno, después de tres o cuatro reuniones una vez por semana, llegamos a una posición de querer saber mientras tanto cómo se iban cumpliendo las cuestiones de día a día y se llegó a convencer a José Sánchez Fayos de que no solamente era secretario general de Facomare, sino que además debía demostrar que lo era. Y a partir de ahí, a partir del segundo mes, Facomare fue avanzando en su trabajo, se hicieron una serie de gestiones y los propios acontecimientos fueron marcando la pauta, en los que se trabajó y de forma muy profunda. Por mi concepto empresarial, para mí es importante la unidad del Sector, la única forma que hay para tener fuerza ante la Administración es presentarse todos cogiditos de la mano, eso para mí es vital y en ese terreno creo que se avanzó y mucho, porque a lo mejor jugaba con la ventaja de que mi relación personal tanto con Pablo, como con Víctor, históricamente ha sido buena y correcta y no se veían recelos por ninguna parte, quizá existiera el recelo de que si yo era o no era realmente el presidente de Facomare, las dudas de que si tu Junta te permitirá hacer esto, etc... Entonces, por un lado yo tenía que demostrar que era el presidente de Facomare y por otro lado tenía que evitar que nadie por detrás anduviera metiendo zancadillas. El tema se llevó adelante, a pesar de que en algún momento sarcásticamente alguien hiciera comentarios de una posición u otra; el sentido común fue imperando en toda la Junta Directiva de Facomare, y tanto Víctor como Pablo demostraron buen talante. Otro te-

ma que yo he afrontado como una base puntual, que me preocupa mucho, mucho, es el de las autonomías. Lamento que la Administración y el jefe del Gabinete Técnico de la Administración del Juego no pretendan en ningún momento ser armonizadores del tema autonómico con la Ley del Juego, porque realmente tenemos que avanzar mucho en la posición nuestra hacia las autonomías. La misma calidad de trato, la misma franqueza, la misma puerta abierta y franca que siempre hemos tenido con la Comisión de Juego y ante cualquiera de sus miembros, la hemos de traspasar hacia cualquier autonomía, eso para mí es vital y aunque el avance en este terreno ha sido un poco infructuoso, porque hay personas a las que no conoces bien, etc., creo que también se han conseguido logros, hemos avanzado en terrenos donde nosotros no éramos nadie, como en Valencia, o en Cataluña, donde, fíjate, allí había una posición importantísima de Andemar y nadie la discute, lo que pasa es que desde el punto de vista asociativo todo el mundo reconoce que hay otras asociaciones que tienen algo que decir, que Facomare va allí a ayudarles, a intentar serenar los ánimos, para que la gente tenga conciencia que dentro de su propia autonomía también debe haber esa unidad que perseguimos a nivel nacional. Estos fueron los objetivos y en líneas generales pienso que estoy satisfecho de lo que se ha hecho. De lo que no hay ninguna duda es que me hubiera gustado hacer muchísimas cosas; pero esos nueve meses dan, pues, para eso, para parir, pero no para más.

—En este momento, en la primera reunión de la Junta Directiva, has sido comisionado para llevar adelante las negociaciones por parte de Facomare para la unidad del Sector, para la búsqueda de la famosa confederación, o como quiera llamarse; sin embargo, sería un poco impropio que se te co-

«Por un lado, yo tuve que demostrar que era el presidente de Facomare y, por otro lado, tenía que evitar que nadie por detrás anduviera metiendo zancadillas»

misionero para esta tarea y que no se dé el poder total para llevarla a cabo. ¿Realmente te ha otorgado la Junta Directiva plenos poderes para negociar con el resto de los presidentes o está aún por ver?

—En principio, la candidatura y, posteriormente, la Junta formada cuando se planteó no sólo el Comité Ejecutivo, sino las comisiones de trabajo, se propuso que yo ocupara la comisión donde se persiguiera esa unidad del Sector. En esta primera Junta, donde lo que se hizo más que nada fue darle un poco de forma a estas comisiones de trabajo, no se llegó a profundizar dentro de qué marco. Ahora si quieres te explico cómo me gustaría que se hiciera. Realmente lo que más o menos he comentado a Eduardo es que no se trata solamente de un tema que me preocupa, sino que es un tema que goza de un terreno avanzado importantísimo y que debe seguirse y, claro, lo que sí es cierto es que la persona delegada para ello, si en este caso es Enrique Curtichs, cosa que me encantaría porque además es un reto personal que me gustaría cerrar, tiene que estar investida completamente de todos los poderes por parte de la Junta Directiva, y si hiciera falta, por parte de la asamblea para que, dentro del marco de la normativa estipulada, se pueda llegar hasta las últimas consecuencias. Lo que no se puede hacer Enrique es irse a sentar delante de nadie y que le cuestionen en cualquier momento si tiene o no tiene poderes totales para esto; donde yo me debo sentar es ante presidentes de categoría de otras asociaciones que haya en España, o ante presidentes de asociaciones regionales o autonómicas. O yo tengo el mismo poder para esto que si yo fuera presidente, o de lo contrario pienso que se han equivocado en el planteamiento de la cuestión. O sea, yo lo que no puedo hacer es emplear mi tiempo y, sobre todo, mi ilusión en bobear. Lo que hay que hacer es

trabajar y para ello lo que hace falta indiscutiblemente es tener unos poderes suficientemente amplios; pero insisto en que ni siquiera eso se ha cuestionado, ni siquiera planteado, no hemos llegado a ese punto. El comentario que hemos tenido pre-asamblea con Eduardo ha ido en esta línea; supongo que seguirá en esta línea, pero además se debe tener en cuenta una cosa: el objetivo final no puede ser una serie de cenas de buenos amigos; el objetivo final tiene que ser unos papeles y unas firmas, de lo contrario no vale.

—Bien, vamos a pasar al equipo de trabajo con el que has estado funcionando durante estos nueve meses al frente de Facomare. En estos momentos se cuestiona la utilidad de este equipo y quiero que hagas tú una valoración ya sea global o personal de este equipo y que nos des la opinión que te merece esa forma de cuestionar su validez.

—A mí me consta que se cuestiona la validez de ese equipo y yo creo que no se puede cuestionar porque tanto humana como profesionalmente el equipo es muy válido. Lo que quizá se pueda cuestionar es que la persona que hasta hoy era muy importante para ti, a partir de hoy si no le das la misma misión, si esa misión dentro de Facomare no existe, a lo mejor necesitas a otra persona con otros requisitos para amortizar ese puesto. Esto puede ser discutible, pero discutir la calidad humana y profesional del equipo que hay, digo que no, y que nadie lo discuta delante mía porque no me cansaré de defender su buen hacer. Me siento orgulloso de la honradez

del secretario general y de poder considerarme amigo suyo, de las señoritas que hay en Facomare, tanto de Nati, como de Rosa Mari, creo que cualquier persona que llame a Facomare necesitando algo puede atestiguar del cariño y trato que puede tener Loli... Lo que se puede cuestionar es qué es lo que puede hacer la asociación a partir de estos momentos. Se ha hablado de objetivos de informatización, de convertir a Facomare en una asociación moderna, con lo que estoy completamente de acuerdo; quizá hagan falta personas con unos conocimientos de informática, etc., quizá pueda haber un cambio, pero no se puede cuestionar la calidad humana y de trabajo de este equipo.

—¿Te planteas ahora, cuando sólo ha pasado un día de dejar de ser presidente de Facomare, volverte a presentar para las siguientes elecciones?

—No es que me lo planteé ni ahora ni nunca; insisto y repito que nunca me he presentado a unas elecciones, es más, incluso se ha dado un pequeño equívoco cuando después de la Junta Directiva dije que no tenía ningún interés particular en seguir en la presidencia de Facomare donde Eduardo ya mostró el suyo para presentar su candidatura. Posteriormente fueron diversas personas del Sector que hablaron conmigo las que dijeron que el trabajo que había hecho era bueno y que resultaba lamentable que ahora se cambiara la línea. Creo que ni siquiera se cuestionaba si era mejor Eduardo o Enrique, lo que sí debía cuestionarse es que si aquella línea era la adecuada para seguirla, lógicamente hay que llevarla también en función de la propia manera de ser de la persona que la ha iniciado. Como a mí me llamaron una serie de personas, llegué incluso a reconsiderar mi posición y abrigar la posibilidad de presentarme para presidente. Hice una serie de consultas, me faltaban dos consultas por hacer, una que la dejé

«En España hay cinco grandes asociaciones nacionales: Facomare, Andemar, Anesar, Recreativos Franco y Cirsá»

para el final porque sé que no hubiera tenido ningún problema, que era Eduardo, y me faltaba hablar con Joaquín, que estaba de viaje y no podía hablar con él. Después de haber hablado con Joaquín y de haber llegado a la conclusión de que la mayoría de las personas no opinaban lo mismo, me planteé que no podía bajo ningún concepto presentar una candidatura que podría haber significado la ruptura. Como no se vio que hubiera total y absoluta unanimidad en que fuera yo y había quien estaba por Eduardo y quien estaba por mí y como si de alguna forma si yo no me presentaba no habría polémica, pues no me presenté. Ni más ni menos que esto.

—Enrique, ¿te sientes orgulloso por tu paso por Facomare, crees que has salido por la puerta grande?

—Bueno, por la puerta grande pienso que salen los toreros cuando han cortado dos orejas; yo pienso que no he cortado dos orejas a nadie, estoy orgulloso de mi trabajo, pero creo que en líneas generales siempre estoy acostumbrado a estar orgulloso de mi trabajo, porque a veces las cosas te salen mejor o peor, pero estás convencido de que lo has hecho honesta y honradamente a pesar de todo. Creo que se ha avanzado lo suficiente en limar recelos y asperezas y cosas extrañas que había de Facomare hacia otras asociaciones, incluso hacia muchos empresarios de este Sector. Lo único que hay que hacer es seguir en este camino; en el camino por el que el empresario se dé cuenta que las asociaciones son algo imprescindible, que son su arma de trabajo y de lucha. Tal y como dije en la asamblea, nadie se debe asustar porque crean que hay dos empresas que son las que mandan más; están equivocados, hay dos empresas que son las que pagan más, porque tienen más, pero si estuviéramos todos allí ellos nunca serían los que mandan más; la fuerza de ellos se diluiría en el contexto

general de la asociación. Es el propio Sector que con su propia desidia, con su propia incongruencia y con su propia falta de madurez hace que esas cosas sean posibles, si no, no serían así.

—¿Crees que Facomare puede crecer?

—Facomare debe crecer empezando por los fabricantes. No puede haber un fabricante que se considere profesional y que en mayor o menor cuantía tenga una cuota de mercado y que esté trabajando de una forma honesta que no esté afiliado a Facomare. Además están las empresas que tienen una posición importante dentro de la distribución y dentro de la industria auxiliar, porque éste es nuestro bagaje económico, son los grandes números ante la Administración lo que nosotros representamos; no sólo lo que somos como fabricantes, sino todo lo que realmente está detrás nuestro. Para mí no tiene absolutamente nada que ver que haya diversas asociaciones, esto creo que es un equívoco; yo de una forma o de otra, particularmente, como empresa, soy socio de varias asociaciones porque lo único que persigo, mi idea del Sector es que se discuta en todas estas asociaciones; cuando todas ellas vayan a por lo mismo, podré dejar de ser socio de todas porque habrá una, la que sea, que será la que englobe todo. Entonces, lo que tiene que hacer uno, aparte de que se identifique con una asociación o con otra, es que el Sector en conjunto piense de forma coherente.

—En todas las asociaciones del Sector existe el principio de una empresa,

un voto, excepto en Facomare. Al respecto quiero hacerte una pregunta que es doble. Primero, ¿tú crees que esto debe seguir siendo así? Segundo, ¿piensas que si esto cambiara, Facomare crecería de una vez para siempre?

—No estoy muy convencido de que si cambiara Facomare crecería. Facomare ya es grande, pero creo que debería tener empresarios más serios y más grandes. Para mí, no por número de socios, sino por peso específico, es la asociación que representa más volumen global del Sector; lo que pasa es que en Facomare se han centrado empresas a partir de un cierto tamaño. La forma que tiene de ver las cosas una empresa operadora de mil máquinas para arriba, no es la misma que la que tiene una empresa de diez máquinas. Entonces, de momento, mientras esa unidad del Sector no se consiga, es razonable que unos estén en una asociación y otros en otra. Pero cuando se logre esa unidad no importarán los volúmenes. En cuanto a una persona un voto, es un tema que yo me lo he planteado muchísimas veces y llego a la conclusión de que es razonable que quien más peso específico tenga, no solamente tenga obligación de ingresar más dinero en la arcas de la asociación, porque la asociación cuando está defendiendo a un señor de 10.000 máquinas le está defendiendo más cuantía que al que tiene 10. Además, esa situación creada realmente no tiene importancia; vamos a ver si analizamos los grandes números de España y llegamos a una conclusión: Todos estamos pensando en Franco y en Cirsá, ellos desde el punto de vista de empresas operadoras no llegan en conjunto ni siquiera al 30 por 100 de explotación del volumen total del mapa nacional, pues en una asociación fuerte y unida no van a tener más que una representación acorde a ese volumen. ¿Qué ocurre? Pues que ellos están afiliados y los demás no.

«Si el subsecretario del Interior está en la Administración, yo no dudo que sea una persona seria y formal; pero quiero que crea que el administrado que soy yo, también lo soy; no soy menos que nadie.»

Hay quien no ha tenido miedo en arriesgar en el propio Sector y hay quien sí; desde el primer momento hay quien se ha planteado el Sector como una empresa y hay quien se lo ha planteado por desgracia como un negociete, y eso no es así. Hoy no pagamos ni más ni menos que las consecuencias de lo que hemos querido hacer; si hoy alguien de 200 máquinas quiere tener 1.000, las cosas son un poco como para ponerle un cirio a alguna Virgen, pero realmente hasta hace un tiempo no era así.

—Tú eres el presidente de Facomare que con más facilidad y con mayor suavidad te has movido ante la Administración; me gustaría que nos dieras, si puedes, tu opinión sobre cómo ha visto o cómo ve la Administración estas elecciones en Facomare.

—Pues mira, te lo voy a decir, no tengo ni idea. De todas formas, la Administración, en este caso el presidente del Gabinete Técnico, José Ignacio Cases, por ser el presidente que más cerca tenemos, supongo que te contaría el cuento de los dedos de su abuela, por lo tanto no voy a repetirlo, y me parece muy razonable, no es su problema quién sea presidente de la asociación o quién no lo sea. De lo que no hay ninguna duda es que personalmente podrá tener un trato más abierto, más franco, o le podrá gustar más hablar con unas personas que con otras; ahora, yo estoy seguro de que jamás ellos han intentado verlo de otra manera, en cuanto a que yo haya sido el presidente o no. Lo que verdaderamente te puedo decir, no ya en mi época de presidente, sino en mi actividad empresarial de toda la vida, es que jamás nadie me ha cerrado la puerta.

Yo me he dedicado siempre a ir a un sitio, ver la puerta cerrada, llamar, entrar, y si me han contestado mal, también he sabido contestar mal. Y ahora debo decir una cosa que es algo lamentable y a lo mejor el tema es delicado y puede ser algo polémico, pero que para mí es importante: creo que no es justo que a estas alturas, después de nuestro verdadero ánimo de colaboración, después de nuestro espíritu de profesionalización del Sector, después de nuestra aportación económica al PIB nacional, después de nuestra aportación económica a los Presupuestos del Estado en cuanto a nuestras tasas, después de que a pesar de un volumen total movilizado se reconozca por la propia Administración que a lo sumo habrá un dos o tres por 100 de fraude en nuestros pagos fiscales, que el señor subsecretario no nos haya recibido, que no haya dedicado alguno de sus minutos a departir con nosotros y a vernos de verdad las caras, a darse cuenta de que somos ni más ni menos empresarios, buenos, formales y serios. Si él está en la Administración, yo no dudo que sea una persona seria y formal, pero quiero que crea que el administrado que soy yo, también lo soy; no soy menos que nadie.

—Para acabar, ¿qué consejo darías al nuevo presidente de Facomare?

—Creo que no soy nadie para darle consejos al nuevo presidente de Facomare; es el Sector en general quien le tendría que dar estos consejos, y probablemente no es la palabra *consejo* la más adecuada, quizá *recordar*, y creo que él lo sabe y tiene espíritu; recordar que la fuerza del Sector y lo más importante radica en que cada día sea más transparente, más profesionalizado. Esto tampoco hace falta recordárselo; de todas formas, creo que como consejo le diría que tenga la satisfacción el día que esté en la situación que estoy yo ahora, de que nadie le pueda señalar.

La Generalidad resuelve favorablemente el recurso interpuesto por Pablo Arranz sobre horario de los Salones Recreativos en Cataluña que había sido reformado recientemente

ARRANZ CONSIGUIÓ SALVAR A LOS SALONES CATALANES

La Conselleria de Governació de la Generalitat de Catalunya ha resuelto favorablemente el recurso de reposición interpuesto por Pablo Arranz como presidente de la Asociación Nacional de Empresarios de Salones Recreativos, ANESAR, sobre el horario de cierre que pretendió imponer esta Comunidad y que fue publicado en el Diario Oficial de 16 de octubre. La Orden firmada por Agustí Bassols i Pares con fecha 15 de diciembre y

que se hizo pública después de Navidad, considera los principales argumentos expuestos por esta asociación y el nuevo horario supera las negativas repercusiones que tenía el anterior.

El recurso interpuesto por Pablo Arranz y ANESAR se basaba de una manera destacada en que el régimen horario anterior suponía un trato discriminatorio respecto a otros sectores como los establecimientos de hostelería, casinos y

bingos, al tiempo que reclamaba la aplicación de la homogeneización horaria contemplada en la legislación comunitaria.

Esta resolución supone un notable éxito para ANESAR, conseguido una vez más gracias a la gestión de su presidente, Pablo Arranz, incansable en su propósito de equiparar la actividad de los Salones Recreativos al resto de las que integran el conjunto del juego legal.

Generalitat de Catalunya
Departament de Governació

Conselleria de Cultura, Educació i Esports
Departament de Governació

15 DE DICIEMBRE DE 1987

Nacional de Empresarios de Salones Recreativos (ANESAR), i revocant la Resolució objecte de recurs, s'estableixen del següent horari de tancament per a salons recreatius:

HORARI HABITUAL. De diumenge a dijous, ambdós inclosos, fins a les 24 hores.

Divendres, dissabtes i vigílies de festius, fins a les 02 hores.

HORARI ESPECIAL. Període comprès entre el 20 de desembre i el 10 de gener de cada any, fins a les 02 hores.

Període de Setmana Santa, igualment fins a les 02 hores.

Període comprès entre l'1 de juny i el 30 de setembre, fins a les 02 hores.

En tots els casos esmentats en aquest apartat d'horari especial, els divendres, dissabtes i vigílies de festius, l'horari de tancament es podrà prolongar una hora més, és a dir, fins a les 03 hores.

DECRET 1588/87 Publicar la present Ordena en el Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya per facilitar-ne el seu general coneixement i el seu compliment.

Bercelona, 15 de desembre de 1987

AGUSTÍ BASSOLS I PARES
CONSELLER DE GOVERNACIÓ

Conselleria de Cultura, Educació i Esports
Departament de Governació

Pablo Arranz
Presidente ANESAR

15 DE DICIEMBRE DE 1987

Bercelona, 15.12.87

NUEVO HORARIO

HORARIO HABITUAL:

- De domingo a jueves, ambos incluidos, hasta las 24 horas.
- Viernes, sábados y vísperas de festivos, hasta las 01 horas.

HORARIO ESPECIAL:

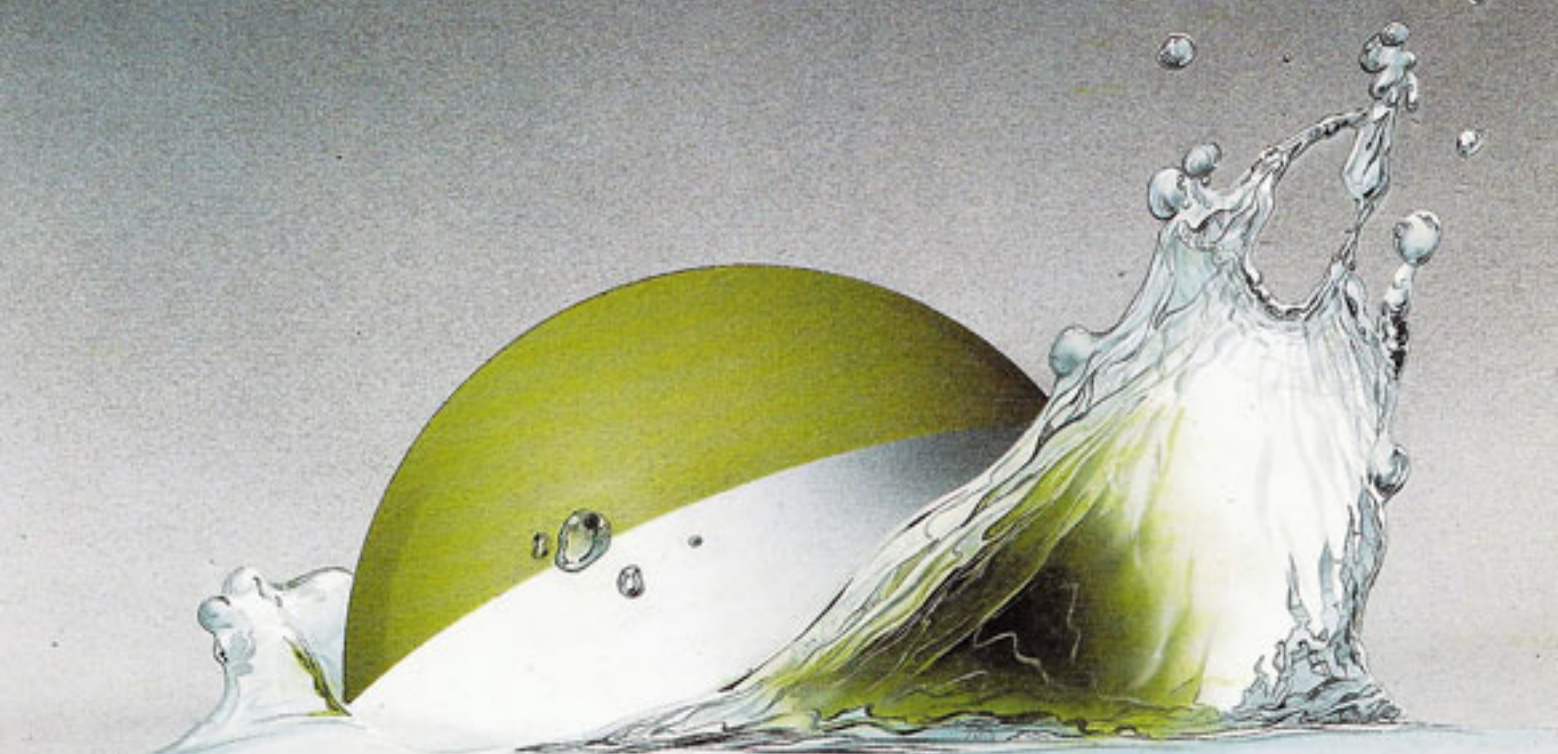
- Período comprendido entre el 20 de diciembre y el 10 de enero de cada año, hasta las 02 horas.
- Período de Semana Santa, igualmente hasta las 02 horas.
- Período comprendido entre el 1 de junio y el 30 de septiembre, hasta las 02 horas.
- En todos los casos indicados en este apartado de horario especial, los viernes, sábados y vísperas de festivos, el horario de cierre se podrá prolongar una hora más, es decir, hasta las 03 horas.

Días 14, 15 y 16 de abril de 1988

II CONGRESO ANDALUZ DEL AUTOMATICO



La Feria de Torremolinos



Colaboran:

© JUNTA DE ANDALUCIA

© ANMARE

Organiza:

© GRUPO TAULAR

Santísima Trinidad, 3

Teléf. (91) 445 37 02

Télex: 45873. Taula E

28010 Madrid (España)

PALACIO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES

(Torremolinos - Málaga - España)

New

SPACE TRAIN

2 Level Playfield

Tablero de 2 niveles

Features:

- 2 level playfield
- MultiBall.
- 2 shooter holes to upper level.
- Up to 39 Bonuses.
- Space Train Bonus
- Space Ship Bonus.
- Double & Triple bonus multiplier.
- 3 captive balls.
- M - A - C lanes.

Características:

- Juego en 2 pisos.
- Juego Multibola.
- 2 agujeros lanzan bolas a nivel superior.
- Hasta 39 Bonus.
- Space Train Bonus.
- Space Ship Bonus.
- Doble y Triple Bonus.
- 3 bolas cautivas.
- Combinación pasillos M - A - C.
- Combinación bancada de luces.

at all MacPinBall:

en todos los modelos:

- Automatic percentaging.
- Ajuste automático de Bolas y Partidas Extras.
- 2 Extra Plays at High Score.
- 2 partidas al batir Record
- Info-Speech Feature.
- Animador parlante.
- 1 to 4 players.
- 1 a 4 jugadores.



MacPinBall
System 4
MULTIGAME

- With MacPinBall MULTIGAME® you save nearly 60% renovating your model, because you only need to change the Playfield, BackGlass and GameEPROM Memory.
- Con el sistema MacPinBall MULTIGAME® ahorrarán aproximadamente el 60% al renovar el modelo, pues solo es necesario cambiar el Tablero, Pantalla y la EPROM del programa de juego.