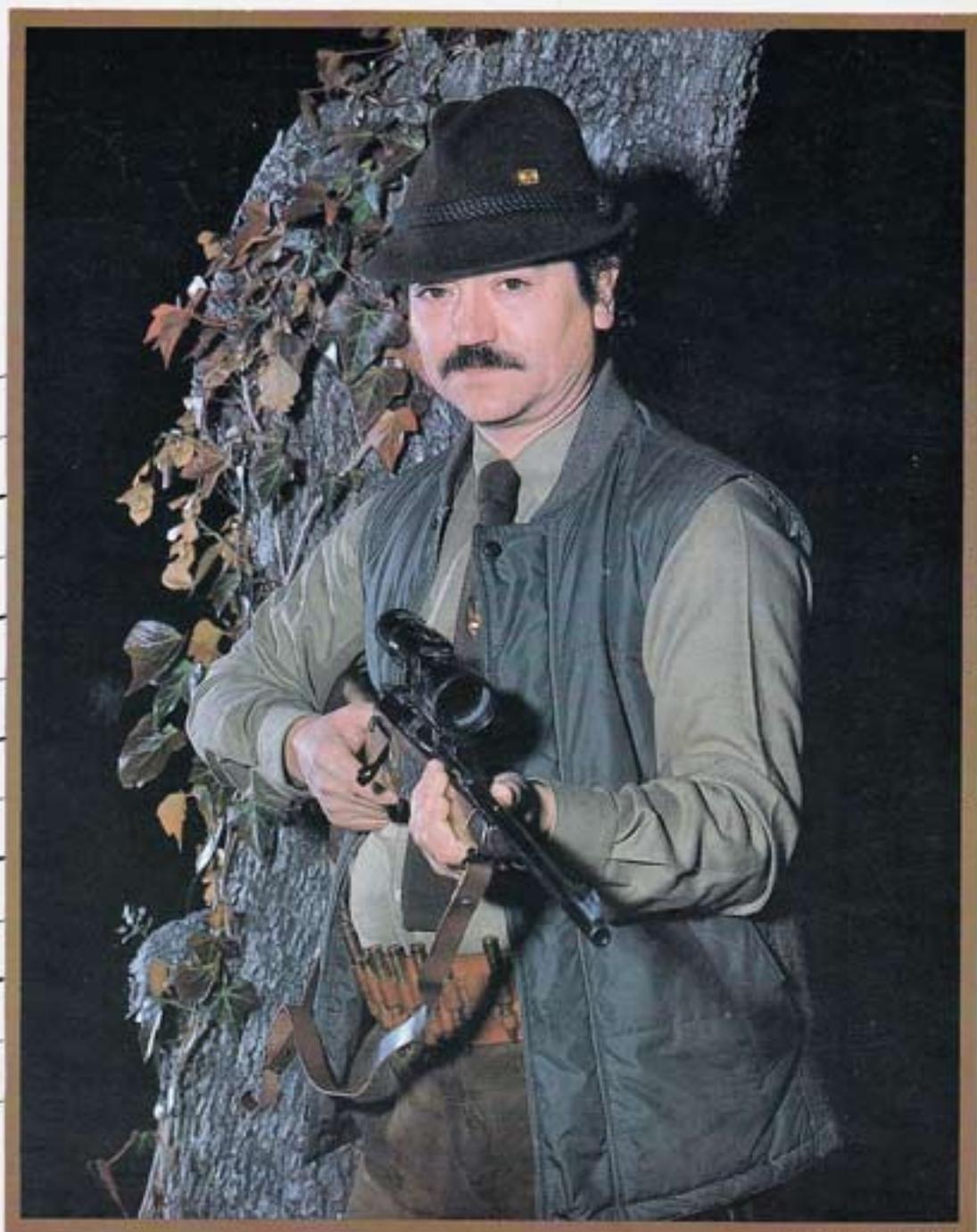


TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR

LOTO
Y CORRUPCION
CIRSA VUELVE
A LOS PISOS
CIERRE
DE SALONES
IMPUESTOS
A BOCAJARRO
EL OTRO FRAUDE
DE LEON
HEROINA
Y MAQUINAS



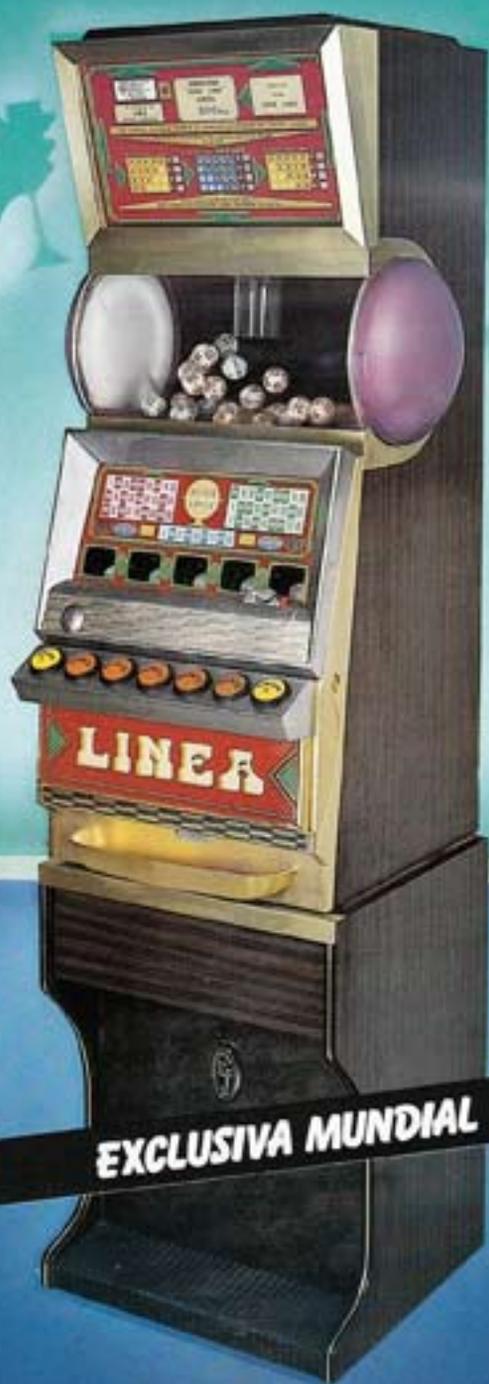
JESUS FRANCO
DIRECTOR GENERAL DE
RECREATIVOS FRANCO

INDER



iLINEA!

Si piensa que esta máquina es la última novedad del sector, está Vd. an lo cierto. Si piensa que esta máquina es la última novedad de R.F. está equivocado. Ya tenemos pensada la próxima, si no, no estaríamos en nuestra línea.



EXCLUSIVA MUNDIAL

Recreativos Franco

Alfonso Gómez, 4 - 28037 - Madrid

☎ 754 30 65 - 754 30 39 Telex 44424 FLIP E



Tras desayunar todos los días con Felipe González, comer con Alfonso Guerra y cenar con Jordi Pujol, el director gerente de Serviopektor dedicará las meriendas a Ronald Reagan. "El muchacho se lo merece", ha declarado Alfonso.

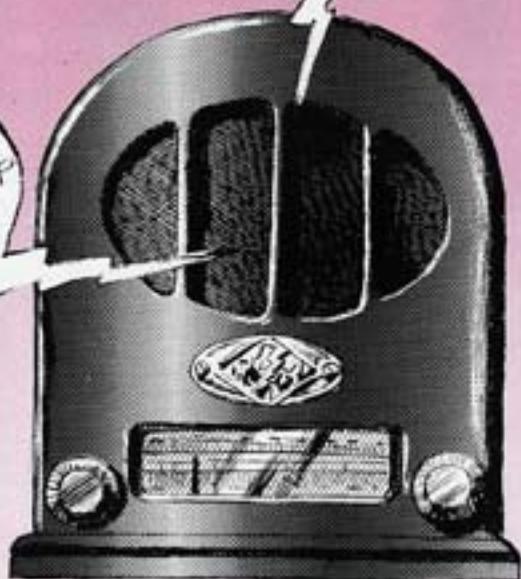
¡¡YA ESTÁ BIEN DE EMPRESARIOS DESHONESTOS!!
manifiesta enfurecidamente antes de iniciar su viaje semanal a ZURICH.

Los calores del verano trastornan pasajeramente a los chicos de ANDEMAR que, por unanimidad, deciden crear unos premios GRATUITOS.

Se rumorea que para 1985 la tasa fiscal será de 200.000 PTAS.; ignorándose, por el momento, si la cama está también incluida en el precio.

No sólo quieren preparar la suspensión de pagos con más beneficios de la HISTORIA DE ESPAÑA, sino además pretenden que les toque La QH.

Se estudia la posibilidad de crear unas normas de comportamiento ético del SECTOR para que no se convierta en una especie de "JUNGLA". Por lo que es probable que se prohíban los ruidos en las SALAS DE JUNTAS.





Director:

Luis Magán

Director Adjunto:

Charo de Larrinaga

Diseño Original:

Juan Batlló

Publicidad:

Myriam Corbelle

Marketing y Promoción:

Carmen Gallardo

Temas Jurídicos:

Francisco Racionero

Administración:

María Puebla

Jefe de Información:

Catherine Mordos

Opinión:

Máximo

Felipe Mellizo

Raúl del Pozo

Ilustraciones:

Gallego

Fernando César

José M.* Ponce

Fernando Rubio

Fotografía:

Angel Carchenilla

Fernando Sacristán

Jesús de Miguel

Jordi Morera

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, 30, 8.ª A

Teléfono (91) 445 37 02 (3 líneas)

28010 Madrid

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. Madrid, 28 de febrero de 1985.

HACERSE VALER

Tragamos con las 125.000 pesetas traicioneras e ilegales y así nos va. Consentimos en que la Administración nos engatusara con mil promesas de nuevo Reglamento y aquí estamos sufriendo el dique seco. Dejamos de exigir nuestros derechos y ahora parece que no tenemos ninguno. Abandonamos el camino del trabajo por el de las relaciones públicas y esa es la imagen flácida que ofrecemos... Tragamos, consentimos, dejamos y abandonamos... Debemos asumir que lo hicimos rematadamente mal y que las consecuencias definitivas de tan torpe proceder están a la vuelta de la esquina, cual medieval monstruo de siete cabezas.

Si hiela en Valencia, nos incrementan la tasa. Si hay paro en Murcia, nos incrementan la tasa. Si se quiere escarmentar en Badajoz, nos incrementan la tasa... Si no hubiéramos tragado con las 125.000 pesetas, posiblemente los poderes públicos se lo pensarían más, nos respetarían más... Pero los poderes públicos saben que nos tienen en el bolsillo o al menos eso es lo que deben pensar gracias a las Asociaciones esas del «cruzado mágico» y «los suelos más limpios que los de mi vecina» que nos representan... Un día cambiamos nuestros derechos por bandejas de plata y ahora sólo reluce una idea: ¿es necesario el Reglamento? La plata, también reluce, claro.

Estamos convirtiendo al Sector en una preciosa casita de muñecas, donde ya no parece importarnos los fines cuando los medios aparecen más atractivos. Nadie niega la inteligencia del Sector para sobrevivir a través de las fisuras que consiente la burocracia administrativa..., pero es que tenemos derecho a que nos abran las puertas de par en par. Y mientras tanto, organizamos cenas, presentaciones, ferias... nos abrazamos los unos a los otros... y de paso confundimos «La rendición de Breda» con el «Abrazo de Vergara», seguramente para demostrar públicamente nuestra cultura o para intentar convencer al Sector de que lo mismo es rendir una ciudad al vencedor que reconciliarse. Aprovechando la confusión reinante, Lamarca se desmarca...

¿Son ya rentables las máquinas B? Muchos comienzan a preguntarse algo que parece evidente. Ante el futuro incierto, la respuesta está en el pasado: nosotros no las hemos sabido defender como Dios manda y todavía mantenemos en la picota a quienes más daño las hicieron con su ineficacia, incompetencia, egoísmo o simplemente incultura.

Seamos sensatos. Dejemos el traje largo, el oscuro, las fiestas y exposiciones durante un tiempo y volvamos al trabajo. El Sector nos necesita activos y lúcidos. Volvamos a ser lo que siempre fuimos, que también es divertido y, sobre todo, más rentable. El Sector saldrá ganando.

Estos son nuestros sumandos

+ INDER
+ Recreativos Franco

= MISTER IND-FRAN

*nuestro negocio
también
es el de todos*



RDM - MADRID



C/FELIPE ASENJO,1-POLIGONO INDUSTRIAL COBO CALLEJA-FUENLABRADA (MADRID)
APARTADO 15056-MADRID TLF.S. 6903297-6902113 TELEX-43807 IDER-E

SUMARIO

	<u>Págs.</u>
● Radio Sector	4
● Editorial	5
● Sumario	7
● Sala de Juntas	8
● Opinión, por Máximo	11
● Cerrar, precintar, aplastar	12
● Cirsa vuelve al Sector inmobiliario.	15
● ¿Primer y definitivo adiós?	16
● Entrevista con A. Alay: «El loto es casi una invitación a la corrupción»	20
● País Valenciano: El impuesto del frío deja helado al Sector	23
● Murcia: nuevo impuesto abusivo ...	25
● Entrevista con José Molina	26
● Entrevista con Valentín Puente Pérez: «El Sector es el limón de la Administración»	27
● Opinión: Zascandileando, por Charo de Larrinaga	35
● Presentación de la Baby de Lujo 2 en Madrid	38
● Heroína y Máquinas o la locura de una Fundación	42
● Nace la Compañía de Recreativos de Andalucía	45
● Orenes, una comercial en la cumbre.	48
● Opinión: Oros, Copas, Espadas y Bastos, por Raúl del Pozo	51
● Entrevista con Jesús Franco: «No me voy a reconvertir»	52
● ¿Habrá una Disneylandia en España?	56
● El otro fraude de León	59
● Idsa, la revolución del vídeo	62
● Nueva Coderesa en Gerona	64

PORTADA →

CERRADOS →

ALAY →

LEÓN →

FRANCO →

PUENTE →

AZAR





De tal palo, tal astilla

En la fiesta de inauguración de CODERE Gerona tuvimos ocasión de conocer a el mayor de los hijos de Joaquín Franco, que se dio una vuelta por tierras catalanas para estar junto a su padre e ir conociendo los entresijos del sector, de un sec-

tor que, suponemos, no le será del todo desconocido, ya que Joaquín nos contó que fue el artífice de la incorporación de la música de «Los Pajaritos» a toda la gama de BABYS. Una idea que ha sido todo un acierto. De tal palo, tal astilla.

Trucar máquinas, ese viejo deporte

En un gran número de bares de la localidad barcelonesa han sido detectadas unas máquinas de fácil trucaje. Depositada la moneda de cinco duros tenían dos posibilidades, que se encendiera una luz roja o una verde. Las rojas, las de premio, rara es la vez que salían. Si algún afortunado, después de haber invertido más dinero que el premio podía darle, se beneficiaba con la luz roja, el dueño del bar hacía uso de un cartón numerado del uno al veinte. El jugador escogía un número, lo levantaba y el dueño le daba la cantidad que indicaba el número que había escogido y que iba

desde 250 a 2.500 pesetas.

La red de máquinas trucadas fue descubierta por la Guardia Civil, quien afirmó que tenían componentes japoneses. Eran comercializadas por una industrial vinculada a rifas y, por este motivo, ya ha tenido varios problemas con la Guardia Civil.

En la Dirección General del Juego no quisieron aportarnos ningún dato al respecto por dos razones: no tenían noticia de este tipo de máquinas y el señor Lamarca no está nada contento con el tratamiento que le hemos dado en nuestra revista.

Nuevo impuesto municipal sobre las máquinas en Badajoz

El Ayuntamiento pacense ha aprobado un impuesto municipal so-

bre las máquinas recreativas, a pesar de que dicho impuesto está recu-

rrido ante el Tribunal Económico-Administrativo de la provincia por la asociación ARDEMAR-REX.

Las tarifas proyectadas por el municipio distinguen entre las máquinas B y las A; en los locales dedicados exclusivamente a la explotación de máquinas B habrá que pagar 18.000 pesetas y 4.500 los que sólo tengan instaladas A. Los bares que tengan máquinas, deberán pagar 36.000 pts. por las de

tipo B y 9.000 por las del A.

La aprobación de este arbitrio no fiscal se produjo en el pleno municipal del 28 de septiembre y se han producido un total de 14 recursos particulares, los cuales no han sido tenidos en cuenta por la Administración, aunque se espera una resolución favorable teniendo en cuenta que en Guadalajara y Mostoles se ganó con anterioridad el recurso planteado contra el impuesto municipal en estas ciudades.

CIRSA presenta su gama de máquinas para el 85

Una vez más la casa CIRSA vuelve a hacer gala de un gran despliegue comercial para presentar las últimas novedades de cara a 1985. No mucho después de la clausura de FER 84, CIRSA ha querido beneficiar a sus clientes con sucesivas presentaciones a lo largo y ancho de la península.

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR estuvo en el Eurobuilding, el mismo hotel en el que se presentó la Mini Slot, con la misma variedad de canapés y copas, más o menos las mismas caras que en aquella ocasión y con cuatro nuevas máquinas que algunos ya conocíamos de Torremolinos.

Las máquinas tienen en cuenta la variedad que puedan experimen-

tar los jugadores en sus gustos, puesto que éstos puedan optar por jugar en una máquina de rodillos o en otra de displays del mismo juego.

Cirsa-Brio, Cirsa-Bravo, Cirsa-Récor y Cirsa-Capri son junto con el resto de los productos que se presentaron en FER 84 la gama completa con que cuenta esta empresa para el 85. Se preguntarán nuestros lectores si es que CIRSA no piensa sacar nada nuevo con la extraordinaria ocasión que supone el exponer en SADA 85, pero Santiago Librán, Director General de Uniplay, nos afirmó que la gama de este año ya estaba completa y que en SADA estaría expuesta en su totalidad como ya estuvo en Torremolinos, sin más novedades que las que hubo allí.





El MS-50, un monedero para el mercado español

TRATECNICA ha diseñado un monedero, el MS-50, especialmente pensado para resolver los problemas de las máquinas instaladas en nuestro país. Estos problemas son de varios tipos: el fraude cometido con el monedero, al aceptar éste chapas, monedas extranjeras, anillas, con monedas de cinco pesetas, etcétera. Los atascos del monedero que suponen una pérdida de dinero y horas, al tener que llamar al mecánico para poder solucionar la avería.

El nuevo monedero MS-50 está programado para rechazar cualquier moneda o pieza que no

esté en curso legal, resolviendo de esta forma el problema del fraude; la ausencia de partes móviles en el mismo le libera de la posibilidad de atascos. Todo esto ocasiona un índice estadístico de averías mínimo.

Pero la mayor ventaja de este monedero es que su instalación se puede hacer sin efectuar modificaciones mecánicas en el soporte del monedero, ya que encaja directamente. Lo cual posibilita el poder montarse en máquinas que ya estén funcionando sin necesidad de alteraciones en la misma.

ITISA regala un millón

Durante el mes de enero y hasta la feria de SADA 85, ITISA ha estado obsequiando a sus clientes con boletos para participar en un concurso en el que los premios están valorados en más de un millón de pesetas.

Estos premios son:

- Una furgoneta «Renault» R-4 F6-Elevada.
- Dos pasajes para un viaje de 9 días, a escoger entre Las Vegas o Miami (Miami-Orlando-Disney World).
- Un ITI'S GAMES (Modelo a escoger).

Acuerdo Bally - Franco

El viernes 23 de febrero y a las tres de la tarde, en la fábrica de RECREATIVOS FRANCO, se firmó un acuerdo histórico (y no por la fecha) entre Bally Midway, Maibesa y Recreativos Franco para la fabricación del video SPY HUNTER.

Maibesa ha sido la distribuidora de este video fabricado por la firma americana que, a partir de ahora, será fabricado y comer-

cializado con tecnología propia y la patente de Bally, por Recreativos Franco.

El SPY HUNTER está en el primer lugar de aceptación en Estados Unidos y se trata de un coche provisto de sofisticadas armas que imitan a las que utiliza James Bond en sus películas. Seguro que en España también será un número uno, como la firma que los va a fabricar.

ECONOMICO
PRACTICO



CAMBIMATIC

Pedidos a los teléfonos:
96/155-76-15 y 155-08-27

USTED TIENE QUE PROBAR EL NUEVO COMBINADO DE FRUTAS

MINI COIN

De Ingematic, s.a.

Es digestivo, cura las jaquecas y no altera los nervios.

Este es el nuevo combinado de frutas, programado para que usted avance sin stop y gane con la gran jugada de "Mini Coin".

Pruebe esta rueda de la suerte. Vea que lleva la firma de Ingematic. No se equivoque. Ya sabe que hay rodillos que aplastan.

Con "Mini Coin" usted tiene todos los tantos por cientos asegurados. Es decir: todas las jugadas disponibles.

Quando pida una amplia información de "Mini Coin" y la tenga en sus manos, verá como sonríe. En Ingematic la fruta no es tan cara. Ingematic es un respiro para su bolsillo.

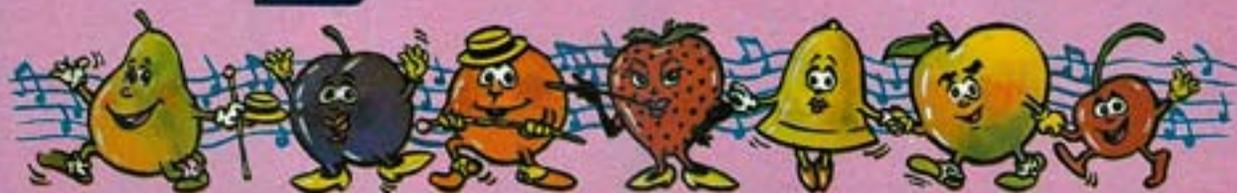
TODOS ESPERABAN
"MINI COIN".
MENOS LA COMPETENCIA



134.000 Ptas.
(sin peana)

¡TUDO EL MONDU ES BONUS!

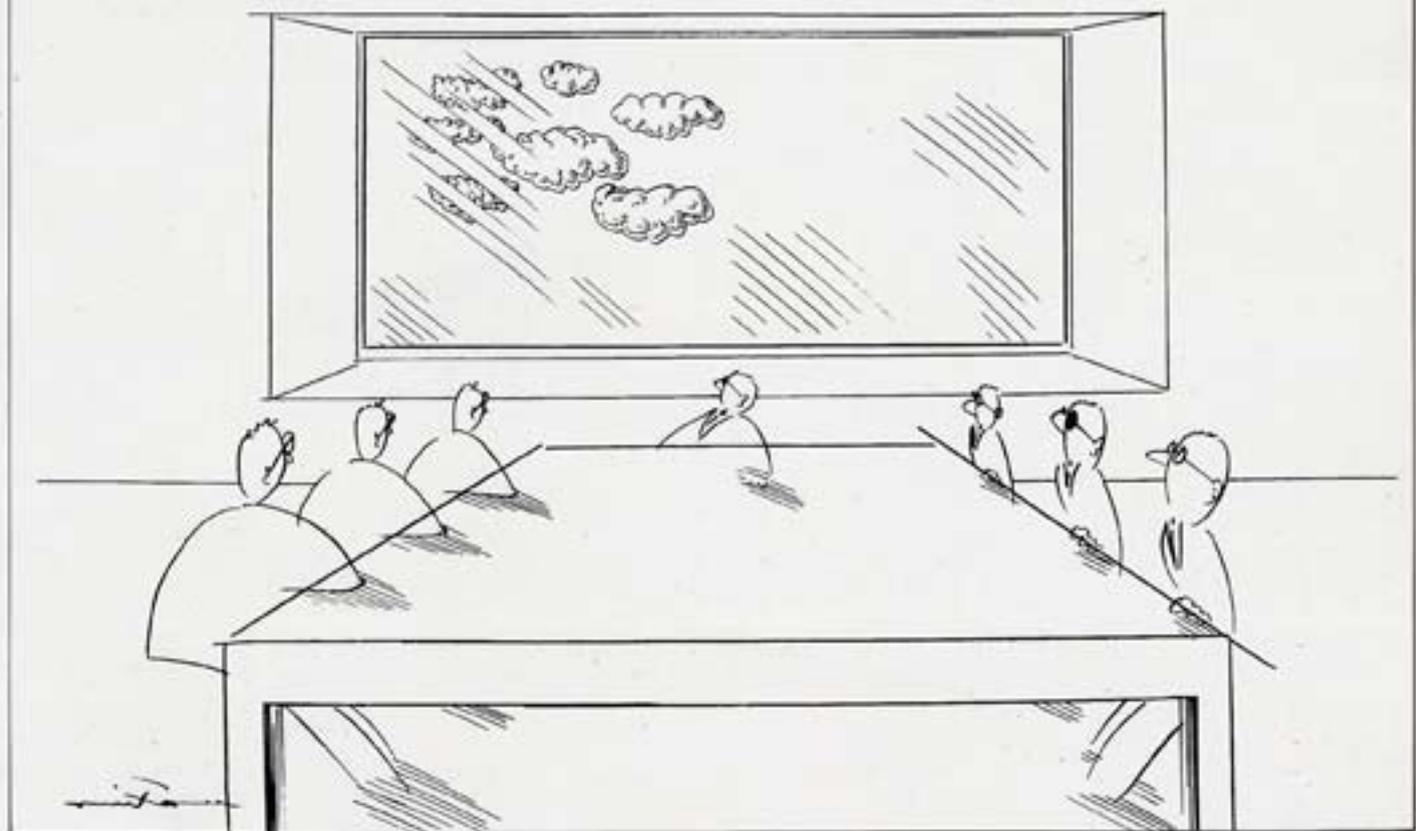
ingematic, s.a.



Nota: Como verá, amigo mío, en este anuncio no "sale" la palabra "FUTURO". Raro... ¿verdad? Ingematic piensa que HOY ES CUANDO USTED TIENE QUE GANAR DINERO. El "FUTURO" es mañana... y mañana "Diosdirá". Llámenos hoy mismo.

Ingematic, S.A. - Sabadell
C/. Abad Otto, 5
Tel. (93) 711 18 00
Sabadell (Barcelona)

EL SIETE



PUSE un anuncio en el periódico: «Mi número es el siete. Busco siete personas cuyo número sea el siete dispuestas a arriesgar cien mil pesetas en un albur común. Sólo atenderé a las siete primeras.»

Sólo contestaron al anuncio siete personas. La primera contestó el día mismo en que salió el anuncio. La séptima, a los siete días de su publicación.

Todas ellas me enviaron el talón sin hacer preguntas. Ninguna de ellas consideró descabellado que yo me jugase las setecientas mil pesetas, divididas en siete partes iguales, en siete sorteos sucesivos de la lotería y en números que empezasen y terminasen por y en siete.

En ninguno de los siete sorteos nos tocó premio alguno. Ni siquiera un reintegro cobramos, ya que en ninguna de las siete ocasiones el premio gordo terminó en siete.

AL final de la operación convoqué a los siete copartícipes. La reunión tuvo lugar en la habitación setecientos setenta y siete de un céntrico hotel, alquilada por mí a los efectos y amueblada para la ocasión con una mesa de reunión y siete sillas, ya que yo mismo, por razones obvias, prácticamente no existía y permanecí en pie y a la conveniente equidistancia de los presentes, durante toda la reunión.

La reunión fue apacible. Tanto como las siete nubecillas que en un momento del debate se desplazaron mansamente de uno al otro lado del ventanal, sin gran sorpresa, aunque con íntima alegría, de todos los circunstancias. Se hizo un silencio denso, mientras los reunidos contemplábamos, absortos, las siete nubecillas y el limpio cielo azul. Aunque el instante era propicio, nadie dijo: «Ha pasado un ángel». Pero yo mismo y más de uno, posiblemente todos, lo pensamos.

Podíamos dar por terminado el experimento, resumí, o intentarlo de nuevo con intensidad mayor. Todos se mostraron conformes con mi proposición ampliatoria: repetir las siete jugadas siete veces consecutivas. Para que nadie se volviese atrás, los siete pusieron en mis manos setecientas mil nuevas pesetas cada uno y la reunión se disolvió con amable discreción y renovada esperanza.

EL primero de los siete sorteos de la primera serie de siete se celebrará mañana. No sé lo que puede ocurrir. No sé lo que sucederá en los siete próximos sorteos y en la totalidad de siete veces la serie de siete en la que seguiremos jugando números que empiecen y terminen por y en siete. Los siete socios de mi juego están expectantes. Piensan que esta ofensiva de coaligados sietes es un emocionante reto al azar y que algo grande, algo fatal y

extraordinario va a pasar, tiene que pasar.

Yo no he puesto un centavo en esta epopeya, como es lógico, y puesto que nada tengo en estos momentos salvo una confianza ciega en que el siete es mágico y número de la suerte.

Por unanimidad, y a una leve sugerencia mía, todos los apostantes se han mostrado partidarios, y hasta entusiastamente decididos y obligados, a premiar a mi fe, si conseguimos algún premio, con el siete por ciento de comisión.





UNA decena de salones recreativos han sido precintados en Barcelona a manos de los servicios de Disciplina Urbanística y de Guardia Urbana. El motivo parece ser la falta de una licencia de apertura por parte del Ayuntamiento. El que la Generalitat concediese la oportuna licencia a estos salones a su debido tiempo no ha sido tenido en cuenta a la hora de precintar por sorpresa a unos salones establecidos legalmente.

Por lo visto, el Ayuntamiento y la Generalitat no se han puesto de acuerdo en el tema de los requisitos indispensables para la apertura de salones recreativos.

La medida ha cogido por sorpresa a todos los afectados, muchos de los cuales llevaban 20 años en el negocio funcionando dentro de la ley. ¿Qué pasa ahora? ¿A quién hay que hacer caso: a la Generalitat, al Ayuntamiento? ¿A los dos? ¿Aunque se contradigan?

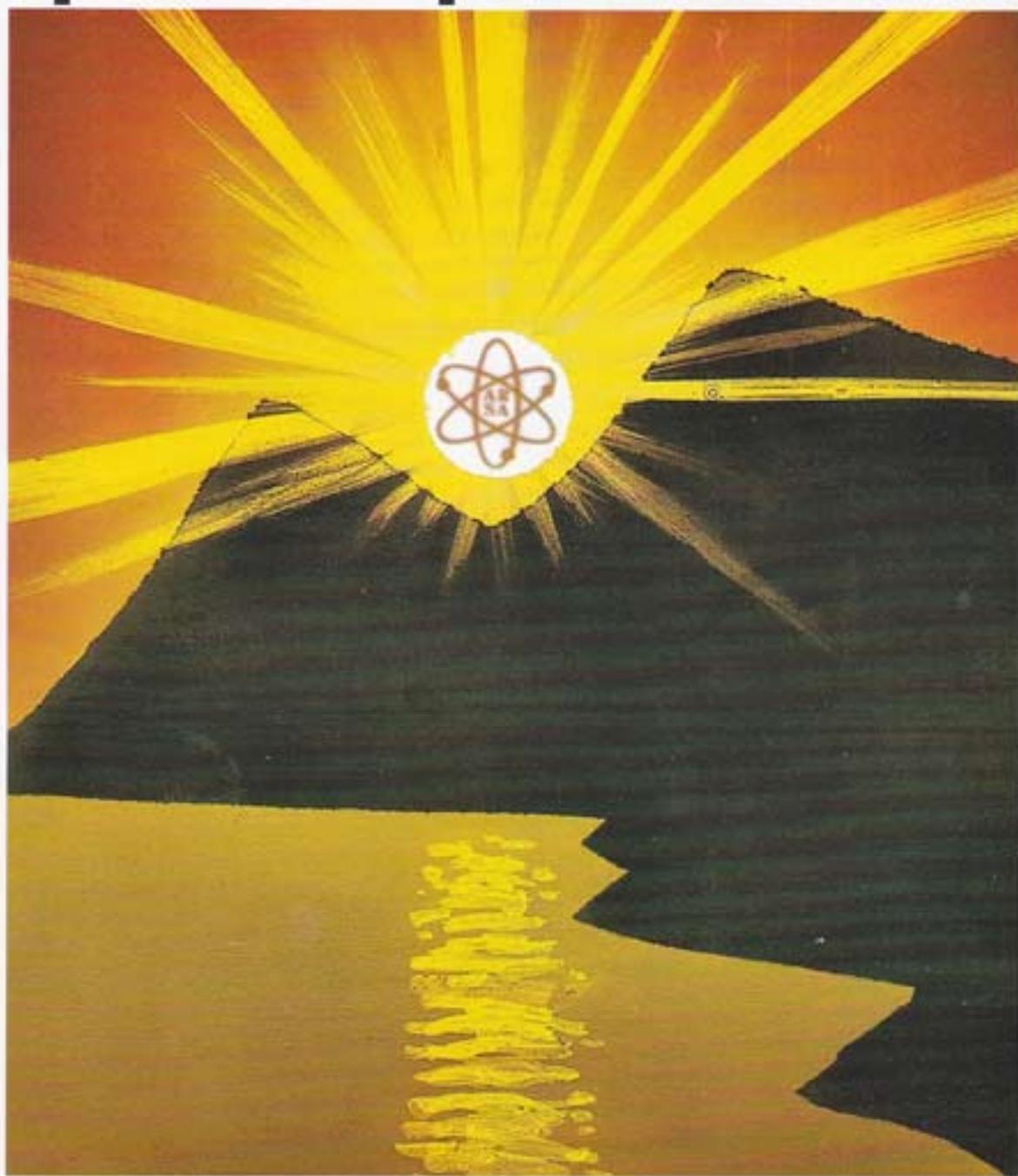
Mientras tanto, los salones siguen pagando sus impuestos, cumplen las normas que se les imponen y además tienen que sortear las dificultades que la Generalitat y/o el Ayuntamiento plantean sobre la marcha.

Después de tantos años como llevan abiertos algunos salones sin crear problemas serios o leves a la Administración, resulta que no sólo no se han ganado la confianza del Ayuntamiento o la Generalitat, sino que además tienen que adivinar a cuál de los dos hacer caso con esas normas contradictorias que cada uno parece inventar por su cuenta.

¿Y qué va a pasar con las pérdidas económicas que sufren los precintos cuando todo se aclare? Si resulta que todo ha sido un error, ¿quién subsanará los daños causados? Porque ya no se trata solamente de pérdidas económicas, la imagen del negocio serio y legal se descompone en virtud de normativas contradictorias.

NOSOTROS

apostamos por el MAÑANA



DELEGACION CENTRAL

C/ ALAMEDA URQUIJO, 28
 TELF. (PREFIJO 94) 444 14 16 (4 LINEAS)
 (CONTESTADOR AUTOMATICO)
 BILBAO - 10

DELEGACION
 C/ SAN ROQUE, 20
 Tel. (976) 32 54 11
 ZARAGOZA

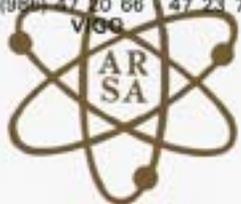
DELEGACION
 C/ PASEO SAN VICENTE, 15
 Tels. (983) 20 92 19 - 39 00 66
 VALLADOLID

DELEGACION
 C/ ECUADOR, 14
 Tel. (986) 47 20 66 - 47 23 77
 VIGO

DELEGACION
 C/ GENOVA, 6
 Tels. (954) 27 16 08
 SEVILLA

DELEGACION
 C/ ANGEL MUÑIZ TOCA, 8 - BAJO IZQ.
 Tels. 24 33 57 - 24 34 91
 33006 OVIEDO

Automaticos



Reunidos, S.A.

Invertirá 4.000 millones

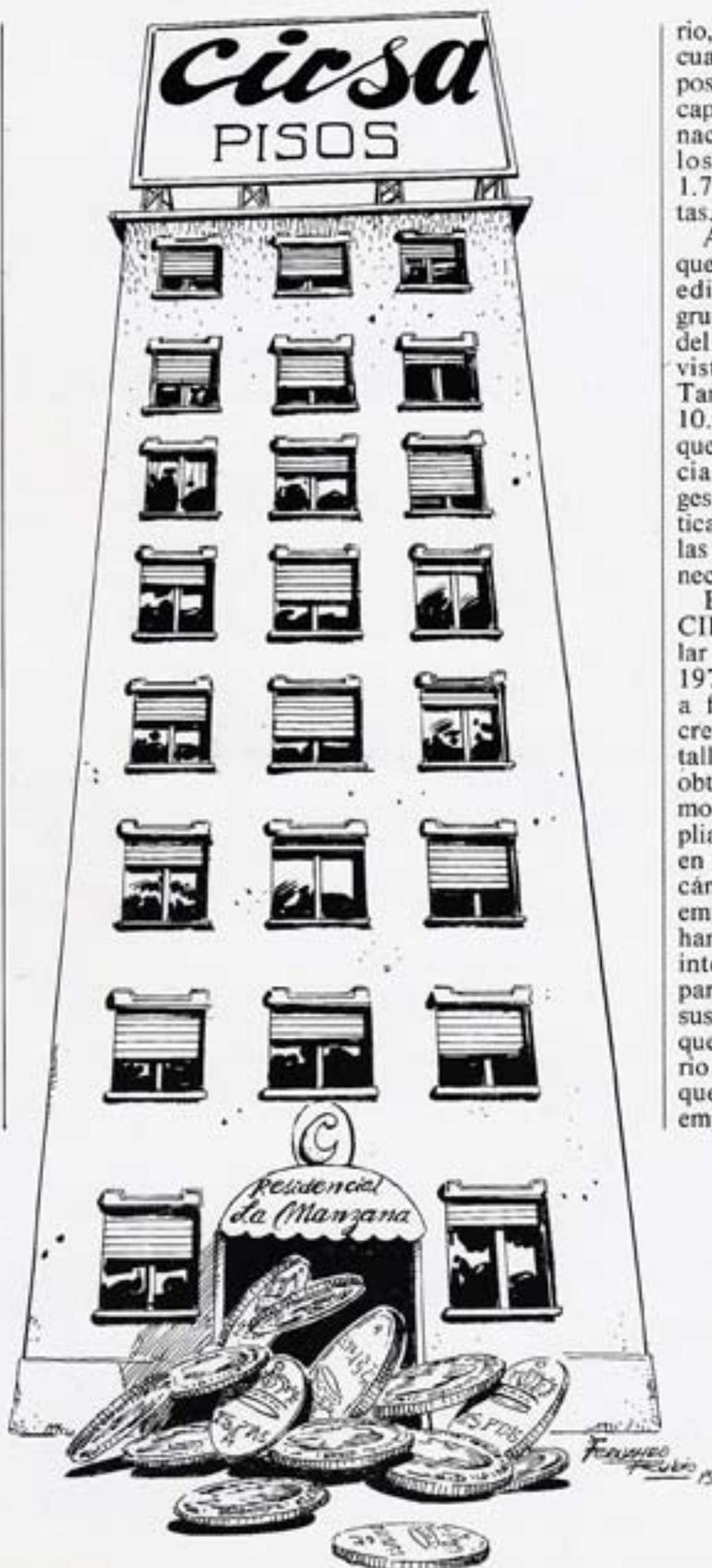
CIRSA vuelve al sector inmobiliario

CIRSA, a través del IN-GESA, empresa del grupo, ha decidido entrar en el sector inmobiliario con una inversión de 4.000 millones y ha comenzado las obras de una promoción inmobiliaria de 350 viviendas en Esplugues de Llobregat.

No es nuevo este interés de los directivos de CIRSA en el mundo de la construcción, ya que, por los años 60, cuando los hermanos Lao todavía no habían comenzado en el Sector del Recreativo, participaron en un proyecto inmobiliario aunque de características menos ambiciosas que el actual.

Este nuevo proyecto, denominado La Mallola, contempla la construcción de 190 viviendas unifamiliares adosadas y 160 viviendas en bloque aislado. Asimismo se construirán 25.000 metros cuadrados de parques y 9.000 metros cuadrados de dotaciones deportivas.

CIRSA siempre ha demostrado su interés en invertir fuera del recreativo y, actualmente, tiene 108 empresas filiales que operan en distintos campos que van desde la electrónica aplicada al sector del automático, recreativo y azar hasta el inmobilia-



rio, pasando por el agropecuario. El grupo CIRSA posee en la actualidad un capital social enteramente nacional, perteneciente a los hermanos Lao, de 1.700 millones de pesetas.

A la empresa se le ha quedado pequeño el actual edificio que alberga al grupo CIRSA y, en mayo del presente año, tiene prevista la inauguración en Tarrasa de un edificio de 10.000 metros cuadrados que proporcionará asistencia comercial y técnica, gestión de cobro, informática y «software» a todas las empresas filiales que lo necesiten.

El crecimiento del grupo CIRSA ha sido espectacular desde su fundación en 1977, cuando comenzaron a fabricar máquinas recreativas en un pequeño taller que, dado el éxito obtenido por sus primeros modelos tuvieron que ampliar, así como el campo en el que operaban, dedicándose a otros sectores empresariales, en los que han sabido demostrar su inteligencia y capacidad para llevar a feliz término sus proyectos. Esperamos que en el sector inmobiliario tengan el mismo éxito que en todas sus demás empresas.

RECREATIVOS FRANCO, INDER, DETA y JUEGOS POPULARES
cumplen sus compromisos con FACOMARE disminuyendo
la importancia de la Feria Catalana

¿PRIMER Y DEFINITIVO ADIOS?

Como ya adelantábamos en nuestro número anterior, RECREATIVOS FRANCO ha optado por no hacer ningún despliegue de su poder económico exponiendo fuera del recinto ferial, al mismo tiempo que ha cumplido el acuerdo firmado con FACOMARE de no asistir a ninguna feria que no fuera organizada por el sector. Pero Recreativos Franco no es el único gran fabricante del sector que ha cumplido sus compromisos. SEGA, INDER, JUEGOS POPULARES, DETA y hasta la gran distribuidora EBILSA han mantenido su deseo de no asistir a la feria catalana. Numéricamente son pocos, pero en conjunto mueven más de la mitad del sector, lo cual no deja de tener su importancia cualitativa. TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR les ha preguntado las razones de su ausencia, así como si piensan estar representados dentro o fuera del recinto ferial.



GALLEGO & REY

Eduardo Morales
SEGA

— SEGA pertenece a la Junta Directiva de FACOMARE y, como tal, respeta las decisiones tomadas por dicha Junta. Todos los miembros de la Junta hemos firmado un acuerdo por el que nos comprometemos a no acudir a ninguna feria que no esté convocada por FACOMARE o por la federación de asociaciones FEDEMAR. Creo que cuando se firma algo hay que cumplirlo, aunque yo, personalmente, respecto las decisiones de otros miembros de la Junta que han decidido acudir. A veces la política de empresa se superpone a las decisiones comunes como miembros de una asociación.

— En principio nuestras máquinas iban a estar en el stand de EBILSA, pero como esta comercial tampoco acude a la feria no habrá máquinas de SEGA en SADA 85. Lo que haremos es aprovechar las fechas de la feria para ofrecer una copa a las personas que se hayan desplazado a Barcelona en los locales de nuestra comercial FUNSA, una comercial que hemos inaugurado hace unos días, en la que expondremos seis nuevos modelos de máquinas A y dos de B.

Teresa Quijano
EBILSA

— Nosotros no exponemos en SADA lo mismo que no lo hicimos en FER. Hay varios motivos que influyen en nuestra decisión, en primer lugar creemos que las ferias son para que expongan los fabricantes, no las comerciales, por otra parte el momento actual del sector no favorece este tipo de certámenes porque no hay un Reglamento que posibilite la actividad comercial, que se encuentra mermada. Nuestros clientes acudirán a la feria y verán las máquinas que les interesan y luego acudirán a nosotros para que se las proporcionemos. No iremos a ninguna feria mientras el sector no se encuentre estabilizado y goce de la normalidad que ahora le falta.

José Antonio Bosch
JUEGOS POPULARES

— JUEGOS POPULARES ha tomado la decisión de no acudir a ninguna feria que no sea organizada por el sector. Esta decisión la hemos tomado no sólo por seguir una política de empresa, sino porque los miembros de la Junta Directiva de FACOMARE, entre los que se encuentra JUEGOS POPULARES, firmaron un documento por el que se comprometían a no acudir a ninguna feria que no estuviera organizada por FACOMARE o por la Federación de Asociaciones.

Esta postura la entendremos porque, incluso analizándola desde el punto de vista económico, no es rentable acudir a todas las ferias españolas que pretenden incluir a las fábricas de máquinas recreativas, Induferias de Valencia, la Feria de Muestras de Bilbao, el Ifema de Madrid, etcétera, porque ello nos acarrearía unos enormes gastos que no creo merezcan la pena. La feria que organiza el sector, están basadas en las necesidades del momento actual. El hecho de que se hiciera la última feria de Torremolinos, fue porque consideramos que diciembre era el mes apropiado para la feria, porque el sector necesitaba ver unas novedades que le orientarán sobre las máquinas que debería canjear. En febrero no tiene sentido organizar una feria.

— Nosotros tenemos un exclusivista en Barcelona que es CASEVA, en la calle Wellington, 52-70, donde estarán nuestras máquinas, entre ellas unos nuevos modelos de máquinas B y el pinball que presentamos en FER, que está teniendo un éxito enorme.

Joaquín Franco
RECREATIVOS FRANCO

— Nuestra empresa no va a ir a ninguna feria que no esté organizada por los fabricantes o por la federación de asociaciones. RECREATIVOS FRANCO irá a todas las ferias de las que el sector sea responsable. Nuestra política comercial, en este caso, está totalmente de acuerdo con las decisiones que tomamos como miembros de la Directiva de FACOMARE.

— Nuestras máquinas estarán en las comerciales que tenemos en Barcelona y, por supuesto, en las comerciales que expongan en la feria, porque ellos son los que deciden qué máquinas quieren llevar a su stand.

Florentino Martínez
DETA

— En primer lugar no asistimos a SADA porque no tenemos nuevos modelos que exponer. Los que presentamos en FER 84 eran nuestras últimas creaciones. Además considero que las dos ferias se han celebrado con muy poca diferencia de tiempo entre ellas y eso hará que los modelos de SADA sean prácticamente los mismos que en FER, por tanto no consideramos comercial acudir. Por otro lado todavía no tenemos reglamento, lo cual invalida la feria. Además hay un acuerdo firmado por todos los miembros de la Junta Directiva de FACOMARE por el que nos comprometemos a no acudir a ninguna feria que no esté organizada por la asociación. Aunque solamente sea por eso, no acudiríamos a SADA.

— Llevaremos máquinas al stand de Automatic Mora, además tendremos nuestros modelos en las comerciales que habitualmente tienen nuestras máquinas. Pero no haremos nada especial.

Francisco Maestre
INDER

— Considero que hay que ser coherente con la postura adoptada al firmar la no participación en ninguna feria que fuera organizada por alguien ajeno a FACOMARE o a la futura Federación. Incluso, comercialmente no nos interesa acudir a SADA porque las fechas no las consideramos oportunas.

— No vamos a exponer en ningún lugar de Barcelona, supongo que alguna máquina estará en los stands de los distribuidores que expongan, pero no como INDER.

CRECEMOS CON EL SECTOR



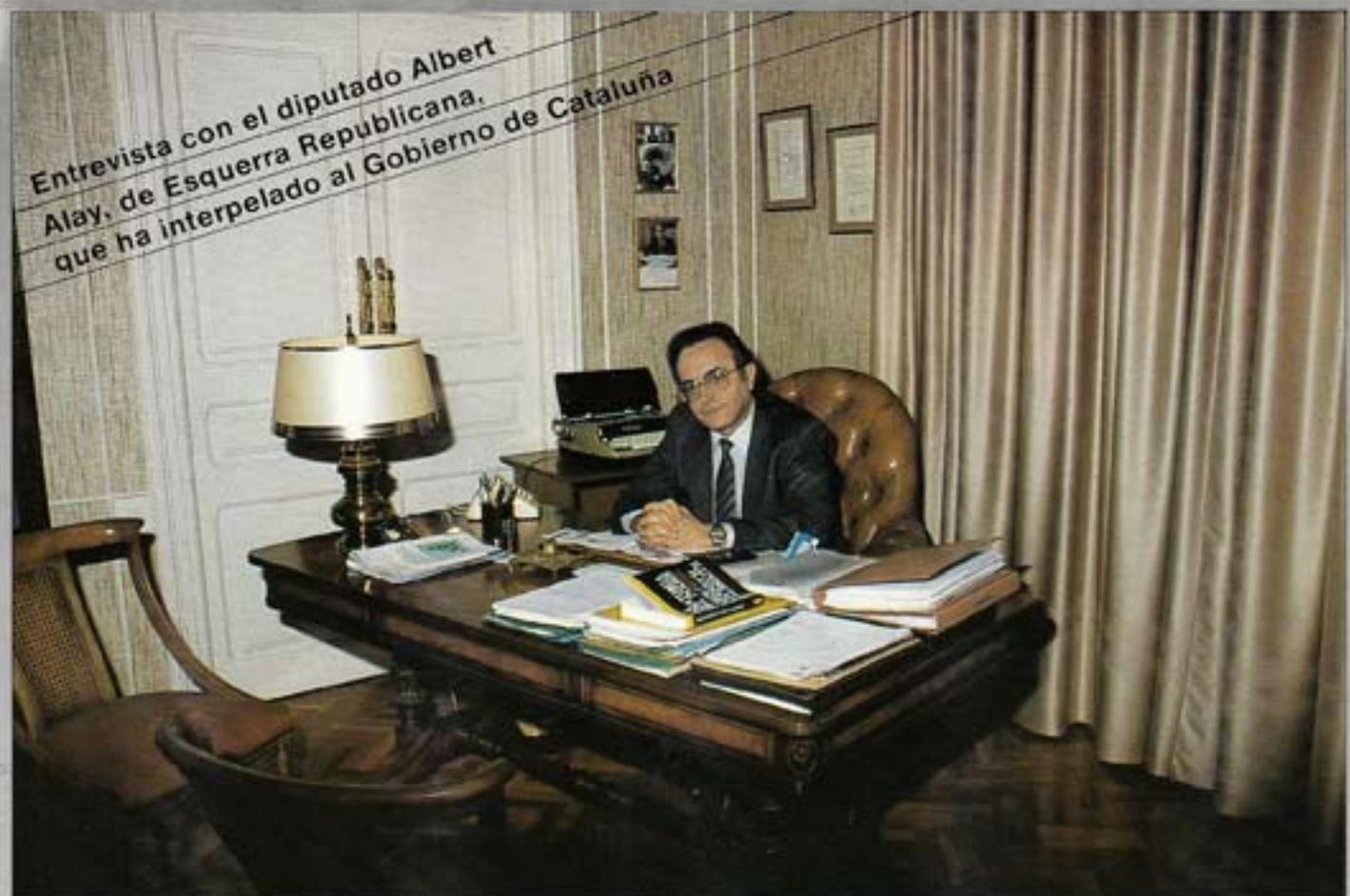
Grupo Orenes

**Venta de Máquinas, Tipos A y B
Repuestos y Servicio Técnico**

ia. ORENES DE RECREATIVOS S.A.

CTRA. ALICANTE Km. 3 - TELEF. 24 25 00 (6 Lineas)
-MURCIA-

Entrevista con el diputado Albert Alay, de Esquerra Republicana, que ha interpelado al Gobierno de Cataluña



A todos los pueblos se les colocan tópicos, unos buenos y otros malos, pero que rara vez responden a la realidad. De los catalanes, por ejemplo, siempre se ha dicho que tenían la virtud del «seny», algo así como el sentido

común innato, y, sin embargo, en ningún otro lugar de España se está tan al borde de un precipicio de insensatez en lo que a nuestro Sector respecta. Y todo eso con el agravante de que no falta la persona dispuesta a dar un empujón junto al precipicio para despeñar una industria y después, por supuesto, recoger los restos del «accidente».

El empujador, los empujadores en realidad, ya son conocidos por nuestros lectores (ver núm. 2 de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, «Lamarca o la manzana de la discordia»), y su atajo para llegar desde la cima hasta el fondo del precipicio se llama «el loto», la lotería autónoma catalana o, mejor dicho, los boletos, que, de ponerse en marcha, supondrían un certificado de defunción o de gravísima enfermedad para las máquinas recreativas en todo el Principado.

«El loto es casi una invitación a la corrupción»

Para refrescar la memoria o poner en antecedentes sobre el tema a quienes no lo conozcan, resumiremos rápidamente la clave del asunto: el director general del Juego de la Generalitat de Catalunya, José María Lamarca, se ha convertido en el paladín de la implantación de unos

boletos, denominados juego del loto, que, en sus propias palabras, *“se distribuirán en los mismos lugares donde se juega con las máquinas tragaperras, para así poder competir con ellas y conseguir desviar las inversiones de los jugadores”* («La Vanguardia», 431 de octubre de 1984).

¿Y con qué intención?, hay que preguntarse; pero la respuesta nos tememos que no habría que buscarla en razones administrativas, sino que sería cuestión de las indagaciones de algún detective de la literatura o el cine negro. Nuestro detective husmearía para saber quién va a salir ganando con el loto, y seguro que, cuando hallase la respuesta y encontrara el nombre de la compañía —compañía privada y no una entidad del sector público ni organismo de la Generalitat—, alguien le sugeriría, alargándole un sobre: *“¿Por qué no trabaja usted para nuestro equipo?”* Evidentemente no sería el primero.

«El loto no puede sustituir en Catalunya
a las máquinas de juego»

«Sería monstruoso que la lotería catalana estuviera
en manos privadas, sean las de una empresa
de máquinas o no»

PERO, dejando imaginaciones más o menos realistas al margen, el asunto tiene una dimensión legal importante en Catalunya. El diputado en el Parlamento Autonómico Albert Alay i Serret, de Esquerra Republicana, presentó a finales del pasado año una interpretación ante la Mesa de la Cámara interesándose por la regulación del juego catalán, especialmente por la nueva lotería que se proyecta. Nuestra redacción ha entrevistado al señor Alay, cuyo partido está dispuesto a dar la batalla contra el loto.

—¿Cuál es el sentido de su interpelación dirigida al Consejo Ejecutivo, a la Generalitat, desde el Parlamento de Catalunya, señor Alay?

—La interpelación nace de la inquietud ante lo que pueda hacer la Generalitat, que, según establece el Estatuto de Autonomía, tiene competencia exclusiva en materia de apuestas y juego. Sobre todo está el problema de la lotería, donde ya hay una lotería a nivel de todo el Estado, y la Generalitat cree que no se puede duplicar. Yo, por el contrario, pienso que si se puede, y en la anterior legislatura ya había presentado una interpelación al respecto.

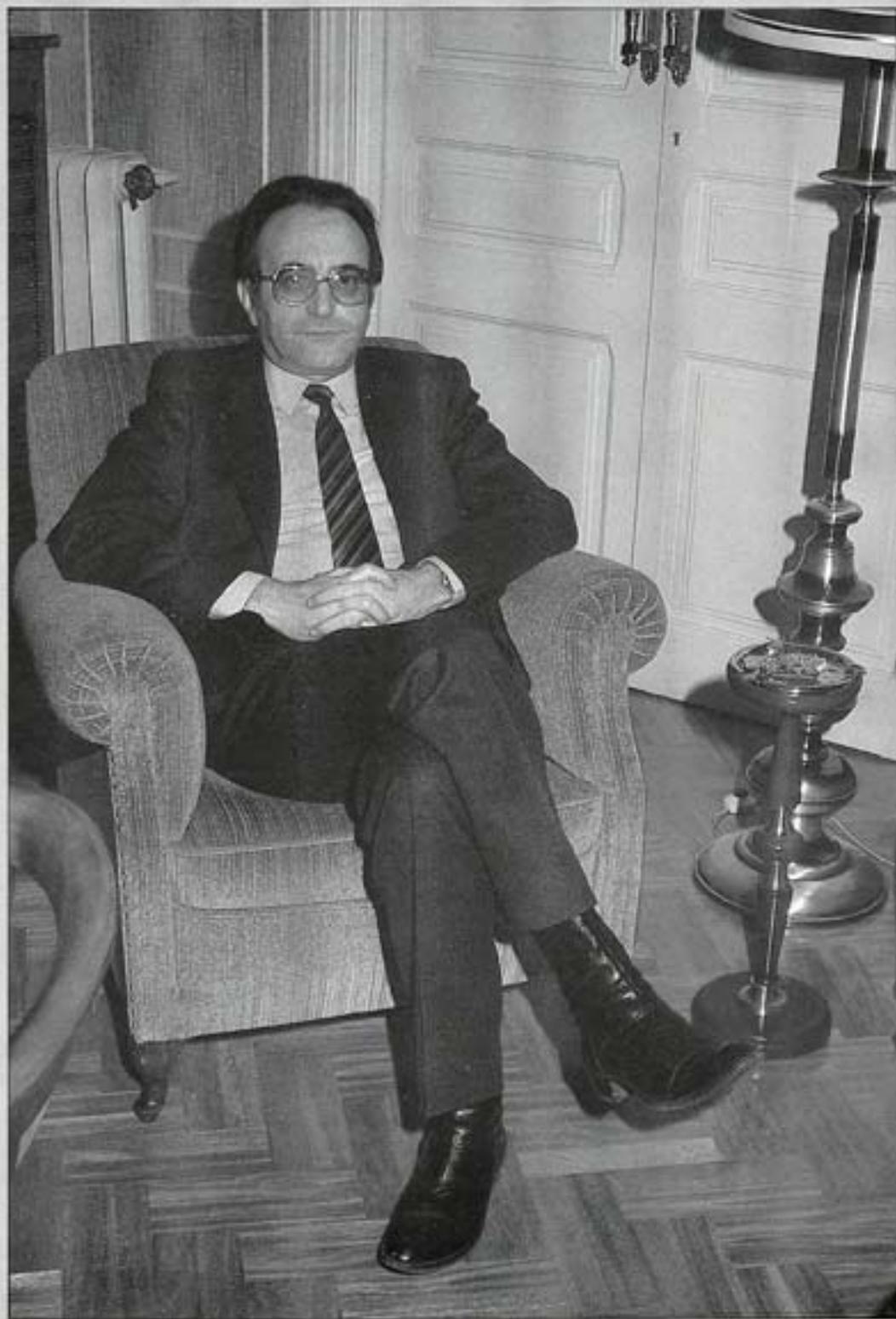
—Aclárenos cuáles son las diferencias entre las dos posturas, la suya y la de la Generalitat.

—En la anterior etapa se elaboró una Ley de Juego, pero fue al final de la legislatura, y la lotería catalana no llegó a instaurarse. En contactos que tuvimos con el consejero de Gobernación, que es el que lleva la responsabi-

dad del juego, éste había dicho que si se haría la lotería catalana, pero una lotería instantánea, un sis-

tema de loto como el utilizado en Canadá y algunos otros países. Sin embargo, era una cosa que quedaba

pendiente de discusión, y afirmaba que el no había tomado aún ninguna decisión... y entonces nos en-



«Cuando se dan palos al Sector del Recreativo hay que preguntarse por qué y cuál es la compensación»

«Los poderes públicos no pueden caer en la tentación de resolver los problemas de empresas privadas»

contramos con que, al parecer, la decisión si está tomada. Al menos eso se desprende de las reiteradas declaraciones de Josep Maria Lamarca, director general del Juego, a diversos medios de comunicación. Nosotros nos oponemos a una lotería de estas características, con premio instantáneo por medio de unos boletos que se pueden comprar cualquier día y en cualquier momento y a los que basta rascarles una película de látex o de lo que sea para ver si está premiado, porque puede tener resultados catastróficos para las personas de economía más modesta. Puede ser un verdadero vicio. Es muy distinto comprarse un billete o un décimo de lotería y llevarlo toda la semana en el bolsillo, a la espera del sorteo del sábado, que poder sacar mil pesetas y jugárselas en cuestión de segundos, perder y sacar otras mil, y así una tercera, cuarta, quinta vez, etc. Una espiral peligrosísima socialmente.

— Pero, justamente, el señor Lamarca ha declarado que este tipo de lotería del loto se habilitaba porque era imposible competir con un sistema corriente de lotería con la que se juega en todo el Estado.

— Eso es una solemne...; en fin, se puede competir perfectamente guardando la proporcionalidad y editando menos series de cada número. Si Catalunya consume el 15 por 100 de la lotería nacional, basta con guardar la proporción y se puede seguir pagando prácticamente la misma cantidad en premios por cada peseta jugada. Luego que

cada cual decidiese a que lotería prefería echar.

— Por sus prevenciones se podría creer que usted, señor diputado, no está contra ciertas formas o irregularidades, sino contra el juego en sí.

— No, el juego es una realidad social y es una necesidad; a todo el mundo nos gusta jugar un poco, y eso es algo que no podemos eludir. Ahora bien, dentro de eso hay que buscar unas fórmulas que no perjudiquen a la sociedad. Y la lotería instantánea es viciosa, cualitativa y cuantitativamente. En una máquina tragaperras, que son las que Lamarca sostiene que quiere sustituir, se meten cinco duros cada vez, y con esta lotería se pueden gastar mil pesetas en el mismo tiempo; quitar el adhesivo y volver a gastar otra vez no cinco duros, sino mil pesetas. Aquí sí hay un riesgo grave para determinados sectores sociales.

— Entonces...

— Yo pienso que hay que hacer una lotería normal; pero, por las declaraciones que hizo el director del Juego, parecía como si se pretendiese dar una autorización; o sea, una exclusiva a alguna empresa para que hiciese la lotería instantánea.

— ¿A qué empresa? ¿Tal vez a alguna de las del sector de las máquinas, a modo de "compensación"?

— Eso sería monstruoso. La verdad es que he oído decir algo en ese sentido, pero no puedo afirmar nada. Algo tan condenable no se puede afirmar sin tener seguridades. Desde luego, lo que no se puede

permitir es que sea una empresa privada, ni de máquinas de juego ni de lo que sea, la que administre el juego. Eso es casi una invitación a la corrupción.

— Señor Alay, es evidente que usted está inquieto o, como se dice en el lenguaje de la calle, mosqueado. No cite nombres propios si eso no le parece correcto, pero señálenos las características o las circunstancias de una empresa que, hipotéticamente, pretendiera hacerse con las riendas del asunto.

— Tendría que ser una empresa importante en ese sector, importante incluso fuera de aquí, capaz de ejercer presión o hacer favores económicos. Hay una cosa muy curiosa, y es que la Generalitat ahora, precisamente, con su Policía autonómica y en colaboración con la Brigada del Juego del Cuerpo Superior de Policía, empieza a dar palos a las máquinas tragaperras que no están debidamente legalizadas. Y esto coincide con la irresponsabilidad de las declaraciones del director del Juego; es decir, que se produce un ataque y un perjuicio para esas empresas, y tenemos que preguntarnos cuál va a ser la composición. Porque, cuando a alguien se le acaba el chollo por un lado, procura sustituirlo por el otro.

— Eso, si es que no es una operación planeada desde el principio, un cambio de negocio.

— Bueno, en cualquier caso los poderes públicos no pueden caer en la tentación de ir a resolver el problema de unas empresas

privadas a costa de los intereses generales que ellos representan.

— ¿Qué vías puede seguir usted para corregir la situación?

— Si, como se desprende de lo dicho por Lamarca, ese es el cambio que se piensa seguir y lo que se viene haciendo es algo así como preparar a la opinión pública para los hechos consumados, a mi interpección parlamentaria seguirá una moción dirigida a impedirlo. El loto no puede sustituir a las máquinas ni puede caer en el mercantilismo de estar en manos privadas.

TEXTO DE LA INTERPELACION

«Aprobada la Ley del Juego en la pasada legislatura, que significaba un principio de normalización en esta materia, preocupan al interpeante las declaraciones hechas a los medios informativos por el director general del Juego sobre lo que será la futura lotería catalana, y que podría llevarnos a una incitación permanente al juego, en lugar de evitar el fomento del hábito, como había señalado la indicada ley.

Es por esta razón que formulo la siguiente INTERPELACION.

Teniendo en cuenta que el artículo 9.32 del Estatuto otorga competencia exclusiva para la Generalitat en materia de juegos y apuestas, ¿cuáles son los propósitos de actuación (o conducta) del Gobierno de Catalunya para dar cumplimiento a la indicada competencia, y en especial por el tema referente a loterías?»

ALSA



BRILLAMOS POR NUESTRO JUEGO

Para llegar a todos los rincones repartiendo el juego
y la fortuna trabajamos con los N.º 1.



MADRID-c/ Luis Mitjans, 40
Tels: 252 06 61 - 433 94 57.-
28007 MADRID

BILBAO-
c/ Henao, 52 (esq. Iparraguirre)
Tels: 424 62 33 - 423 98 75

TROFEO ANDEMAR MEJOR IMAGEN COMERCIAL

El «impuesto del frío» deja helado al sector

DICEN que el sol sale para todos, pero, por lo visto, no nieva igual para todos y la nieve, la lluvia y el clima son racistas. Por eso cuando los valencianos sufren el mal tiempo, la industria del juego coge una pulmonía. Según parece el termómetro no marca los mismos grados para los panaderos o los constructores que para los industriales del recreativo, la presión atmosférica se mide con aparatos diferentes de uno a otro sector y los litros recogidos por metro cuadrado son distintos si se registran en el textil, por ejemplo, o en el automático.

Por eso, ante una desgracia climatológica de origen natural, como la que ha sufrido el País Valenciano, los poderes autonómicos hacen gala de su imaginación democrática y deciden que... ¡es la industria de nuestro sector la que tiene que sacarles las castañas del fuego!

Las cifras ya están sobre las correspondientes mesas de los despachos oficiales. Las heladas que ha sufrido la región suponen unas pérdidas de 36.210 millones de pesetas y, para paliarlas, se va a sangrar al sector del juego con impuestos extraordinarios que, supuestamente, ascienden a 2.500 millones de pesetas.

Nadie ha explicado el porqué de este tremendo prejuicio económico y social. Nadie ha dado las razones —¿será que no existen?— que justifiquen por qué las heladas caen más sobre unos empresarios y sobre unos trabajadores que sobre otros.

DEL PATITO FEO AL APARTHEID

Cuando en condiciones objetivas y legales de igualdad resulta que alguien es señalado y penalizado hay que preguntarse si es que se le toma por el patito feo o se practica una política de

apartheid y discriminación que condena nuestra Constitución y hasta la ONU. ¿Por qué se castiga a la industria del juego y no a las empresas cárnicas o las inmobiliarias?, ¿por qué se viene a gravar a este sector y no al de la industria automovilística o a la Iglesia católica? La respuesta es que no existe absolutamente ningún argumento sólidamente legal que lo justifique y que tal actitud responde únicamente a un vergonzoso prejuicio que daña gravemente a una serie de personas que ejercen su actividad perfectamente dentro de la Ley y que cuentan con todos los derechos para negarse a ser víctimas de un «racismo» fiscal que pretende que caiga sobre sus hombros una helada ante la que toda la comunidad debe ser solidaria.

Pero el capricho oficial hace que sólo a unos cuantos le toque la china. La Generalitat valenciana ha dispuesto que se aplique un impuesto especial del 5 por 100 sobre el bingo y el 10 por 100 sobre las tasas en las máquinas recreativas y casinos durante cuatro meses, y que la recaudación se destine a solucionar los deterioros de la helada en el sector agrario.

Este «impuesto del frío» ha dejado helado al sector. A quien se le haya ocurrido semejante genialidad no le espera, sin duda alguna, el premio Nobel de Economía en su trayectoria profesional. En primer lugar porque tal pretensión es insostenible desde un punto de vista social: el recreativo, y el juego en general, es una industria como cualquier otra y no se puede recurrir a ella con impuestos especiales en caso de emergencia si no se quiere hundirla; sus márgenes de beneficio están por debajo del de otros sectores y hoy día rozan en muchos casos los de la mera supervivencia, lo que queda muy lejos de esos lujos impositivos que alegremente se le marcan. Y después, porque los cálculos de recaudación —los célebres 2.500 millones— son un error de bulto tremendo, se recaudaría esa cifra si el público fuese a jugar en las distintas modalidades en la misma medida en que venían jugando, pero con los nuevos impuestos, recortes y dificultades, son muchos los que pura y directamente se van a abstener de acercarse a una sala de bingo o van a comprender que tienen menos oportunidades de oír la música del especial si echan sus cinco duros en una máquina.

La Generalitat valenciana ha creído ver en el sector a la gallina de los huevos de oro y, lo que es peor, se dispone a estrangularla. El hecho de que este «impuesto del frío» tenga carácter transitorio no sirve como argumento justificador y, por otra parte, abre unas expectativas sumamente inquietantes: ¿se entrará a saco de una manera similar cada vez que la economía valenciana se encuentre con una emergencia? Porque si es así, nos imaginamos a los industriales del recreativo y de la industria del juego del país valenciano levantándose cada mañana para mirar el cielo por si hay tormenta, con más angustia que los hombres de la mar o del campo.





PIN-BALL



PIN-BALL

al servicio de los operadores



JUEGOS POPULARES

c/ Albalá, nº 5 - 28037 MADRID Tlf. 754 34 15

**1077. LEY 12/1984,
de 27 de diciembre,
de imposición
sobre juegos de
suerte, envite
o azar.**

EL PRESIDENTE DE LA
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE
LA REGIÓN DE MURCIA

Sea notorio a todos los ciudadanos de la Región de Murcia que la Asamblea Regional ha aprobado la Ley 12/1984, de 27 de diciembre, de imposición sobre juegos de suerte, envite o azar.

Por consiguiente, al amparo del artículo 30.2 del Estatuto de Autonomía, en nombre del Rey, promulgo y ordeno la publicación de la siguiente Ley:

EXPOSICION DE MOTIVOS

Entre las distintas posibilidades que para la financiación de la Comunidad Autónoma se ofrecen en la Constitución y en el Estatuto de Autonomía de la Región de Murcia, una de ellas consiste en el establecimiento de recargos sobre los tributos del Estado, tanto respecto de los que son susceptibles de cesión como sobre aquellos otros que no lo son, siempre que graven la renta o el patrimonio de las personas físicas.

A la vista de lo anteriormente expuesto, el abanico de posibilidades para el establecimiento de un recargo sobre un tributo estatal por parte de la Comunidad Autónoma es ciertamente amplio, pero las posibilidades se reducen si se tienen en cuenta una serie de consideraciones determinantes.

En primer lugar, parece obvio que en los momentos actuales no resulta conveniente aumentar la presión fiscal en aquellos conceptos que pueden incidir de modo negativo sobre la situación económica general; son los casos de la imposición sobre la renta o sobre el consumo en sus distintas manifestaciones. De otra parte, resulta igualmente aconsejable que los costes de gestión del recargo no se dejen sentir excesivamente sobre la Administración Tributaria. Finalmente, el recargo ha de tener una cierta capacidad recaudatoria.

A estas consideraciones se ajusta el recargo que se crea por la presente Ley.

Por otra parte, son notorias las dificultades que entraña el establecimiento de un recargo sobre la tasa que grava el juego del bingo, de ahí que se haya optado como fórmula más satisfactoria, por la creación —de acuerdo con la Constitución y el Estado— de un impuesto regional sobre el juego del bingo, ya que ello ofrece claras ventajas



Recargo de 25.000 pesetas sobre la Tasa

MURCIA: NUEVO IMPUESTO ABUSIVO

Como ya adelantábamos en nuestro número anterior, la Comunidad Autónoma de Murcia ha creado un recargo de un 20 por 100 sobre la Tasa Fiscal que grava las Máquinas Recreativas. Un total de 25.000 pesetas más para las máquinas de tipo «B» cuya mitad ya ha sido cobrada dentro del plazo para el primer fraccionamiento del pago de la Tasa.

En esta página publicamos íntegramente el texto de la Ley en la que se enmarca el nuevo recargo y, en las páginas siguientes, una entrevista con José Molina, consejero de Hacienda de la Comunidad.

desde los más diversos puntos de vista y especialmente en lo relativo a su gestión y recaudación.

La finalidad de esta Ley es ayudar a financiar los Servicios que la Comunidad Autónoma debe facilitar o fomentar en general, y, en especial, los destinados a aquéllos de nuestros conciudadanos más marginados o necesitados; con programas de empleo juvenil, atención a los minusválidos, huérfanos, drogadictos, alcohólicos y otros fines sociales.

TÍTULO I RECARGO SOBRE LA TASA QUE GRAVA LOS JUEGOS DE SUERTE, ENVITE O AZAR

Artículo 1.

Por la presente Ley se establece un recargo sobre la tasa estatal que grava los juegos de suerte, envite o azar, el cual se regirá por lo establecido en esta Ley y por las normas que la desarrollen; por la Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas y por el Real Decreto-Ley 16/1977, de 25 de febrero, y las normas modificativas y complementarias del mismo.

Se excluye de este recargo el juego del bingo.

Artículo 2.

Los sujetos pasivos y los responsables del pago de la tasa que grava los juegos de suerte,

envite o azar, lo serán también, con el mismo carácter y alcance, del recargo que se establece sobre la misma.

Artículo 3.

La cuantía del recargo se determinará, para cada uno de los conceptos gravados, del modo siguiente:

a) En los casinos de juego, aplicando el tipo del 20 por 100 a la cuota exigible por la tasa estatal que grava este concepto.

b) En las máquinas o aparatos automáticos aptos para la realización de juegos de azar, aplicando el tipo de 20 por 100 a la cuota exigible por la tasa estatal que grava este concepto. (125.000 pesetas, 20 por 100.)

Artículo 4.

La gestión del recargo se llevará a cabo conjuntamente con la de la tasa, en la forma prevista en la legislación estatal vigente.

TÍTULO II IMPUESTO SOBRE LOS PREMIOS DEL JUEGO DEL BINGO

Artículo 5.

Constituye el hecho imponible del impuesto el pago de premios a los jugadores en el juego del bingo.

Artículo 6.

El impuesto se devengará al tiempo de hacer efectivos los premios correspondientes a los cartones.

Artículo 7.

Tendrán la consideración de sujetos pasivos en calidad de contribuyentes las empresas organizadoras del juego del bingo.

Los contribuyentes podrán repercutir el importe íntegro del impuesto sobre los jugadores premiados en cada partida, quedando éstos obligados a soportarlo.

Artículo 8.

Constituye la base imponible del impuesto la cantidad entregada en concepto de premio al portador del cartón.

Artículo 9.

El tipo de gravamen será del 10 por 100.

Artículo 10.

Los contribuyentes presentarán declaraciones liquidaciones del impuesto correspondiente a los premios satisfechos e ingresarán su importe, con la periodicidad y en la forma que reglamentariamente se determine.

Artículo 11.

La gestión del impuesto se llevará a cabo conjuntamente con la de la tasa que grava el juego del bingo, de acuerdo con las fórmulas de colaboración que se arbitren con la Administración del Estado, según lo dispuesto en el artículo 19.1 de la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas y en la forma que reglamentariamente se determine.

DISPOSICIONES ADICIONALES

Primera. Se autoriza al Consejo de Gobierno para dictar las disposiciones necesarias para el desarrollo y aplicación de la presente Ley.

Segunda. En todo lo no regulado por esta Ley se aplicará subsidiariamente la Ley General Tributaria y las demás disposiciones estatales relativas al régimen de gestión de los tributos.

Tercera. La cuantía de los tipos de gravamen establecidos por esta Ley podrá ser modificada por la Ley de Presupuestos de la Comunidad Autónoma.

DISPOSICION FINAL

Los recargos establecidos en esta Ley entrarán en vigor el día primero de enero de 1985, y en el impuesto sobre los premios del juego del bingo, el día primero de marzo de 1985.

La presente Ley entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el «Boletín Oficial de la Región de Murcia».

Por tanto, ordeno a todos los ciudadanos a los que sea de aplicación esta Ley, que la cumplan, y a los tribunales y autoridades que corresponda, que la hagan cumplir.

Murcia, 27 de diciembre de 1984.— El Presidente, Carlos Collado Mena.

El pasado 27 de diciembre el Parlamento autonómico de Murcia establecía el primer impuesto de ámbito regional. La consiguiente Ley apareció en el «Boletín Oficial de la Región de Murcia» al día siguiente y entró en vigor 24 horas después. Hasta aquí, todo perfectamente constitucional y acorde con el Estatuto de autonomía puesto que, según se señala en el propio texto de la Ley, su finalidad «es ayudar a financiar los Servicios que la Comunidad Autónoma debe facilitar o fomentar en general, y, en especial, los destinados a aquéllos de nuestros conciudadanos más marginados o necesitados; con problemas de empleo juvenil, atención a los minusválidos, huérfanos, drogadictos, alcohólicos y otros fines sociales». Pero, ¿cuál fue el terreno impositivo en el que históricamente se han estrenado los poderes públicos murcianos?

A estas alturas la pregunta es casi ingenua, ¿cuál iba a ser si ya hay una industria que empieza a ser algo así como la cenicienta tributaria de unas y otras Autonomías? La ley murciana viene a gravar los juegos de suerte, envite o azar. O mejor dicho, a sobregravarlos, puesto que establece una serie de recargos sobre los impuestos que ya existen a nivel de Estado. En concreto, en lo que a las máquinas recreativas se refiere, el apartado b del artículo 3 de la mencionada Ley establece: «En las máquinas o aparatos automáticos aptos para la realización de juegos de azar, aplicando el tipo del veinte por ciento a la cuota exigible por la tasa estatal que grava este concepto».

Ese mismo porcentaje se señala para los casinos de juego (es decir, para el Casino de La Manga del Mar Menor) también sobre la tasa estatal, en tanto que para los bingos se pone un gravamen del 10 por ciento que recae directamente sobre los premios a entregar a los jugadores.

Como es preceptivo, la Ley viene firmada por el Presidente de la Comunidad Autónoma de Murcia, el socialista Carlos Collado, pero su verdadero responsable es el Consejero de Economía, Hacienda y Empleo de la Región, José Molina, Murciano de 48 años, licenciado en Filosofía y Economía, perito mercantil, profesor universitario y vicepresidente del Instituto de Censores de Cuentas de España, el señor Molina, que forma parte del Gobierno murciano a título de independiente, ha explicado detenidamente a nuestra revista las razones de este impuesto.



Entrevista con José Molina,
Consejero de Hacienda
de la Comunidad Autónoma de Murcia

«Ni estamos en las cavernas, ni somos tan puritanos que queramos castigar al Sector del Juego»

- «El recargo es legal si se acepta que la tasa es jurídicamente un impuesto y no una tasa»
- «Hemos buscado un Sector que pudiera soportar el nuevo impuesto sin conflictos ni tensiones»
- «En Murcia hay entre un 30 y un 40 por 100 de máquinas clandestinas. Si todas pagan, quizás tengan que pagar menos»

S EÑOR Consejero, ¿por qué el primer impuesto murciano ha venido a recaer precisamente sobre este sector?

-En su creación, lo que hemos elegido ha sido un hueco, un hecho imponible no gravado por parte del Estado en el caso del bingo, donde se pone un tipo del 10 por ciento al jugador premiado que nos permitirá una financiación de 300 o 350 millones de pesetas para empleo juvenil, lucha contra la droga y desarrollo cultural. Se trataba de no ejercer mayor presión fiscal sobre aspectos que pudieran incidir negativamente sobre la situación económica general, tales como la imposición sobre la Renta o el Consumo.

-Pero no es el mismo caso el de una persona que cante un bingo y se le descuente el 10 por ciento de su premio que el del recargo de la tasa sobre las máquinas de juego.

-El recargo a las máquinas recreativas con premios en metálico se ha hecho considerando que este sector tiene todavía capacidad para soportar algún tipo de presión fiscal por encima de otro tipo de actividades. Las comunidades autónomas tenemos unos problemas gravísimos de financiación al haber recibido unos servicios por parte de la Administración central verdaderamente infradotados; por eso la opinión pública tiene que entender que busquemos una financiación complementaria a través de estos huecos, con lo que procuramos distorsionar lo menos posible a los sectores productivos. En este caso, al tratarse de un sector centrado en el esparcimiento y el ocio, consideramos que puede soportar con más facilidad el recargo. Claro que somos conscientes de que en el caso del bingo el impuesto recae sobre el jugador agraciado con un premio y la entidad que organiza el juego lo que hace realmente es de sujeto retenedor del impuesto, en tanto que en lo que atañe a los casinos y las máquinas es el propietario o la sociedad operadora quien recibe el recargo sobre la tasa estatal.

-¿No cree usted que esta Ley supone una especie de penalización o castigo a la industria del juego?

-Hay quien puede haberlo interpretado así, creerse que estamos todavía en las cavernas y que somos tan puritanos que queremos castigar el juego. Pero no es así, lo que ocurre simplemente es que hemos buscado, y muy detenidamente, cuál era el sector que mejor podría soportar cualquier tipo de impuestos sin distorsionar, como ya he dicho, el sistema productivo. Yo creo que el juego es algo que se puede enmarcar perfectamente dentro de nuestra sociedad en el terreno del

ocio, pero que precisamente por estar en este terreno puede encajar mejor una acción recaudatoria complementaria sin que nazcan tensiones dentro del colectivo de contribuyentes.

-Desde luego, esa opinión puede no ser compartida por todos los interesados. Usted, señor Molina, ¿ha pulsado previamente los sentimientos del sector?

-Sí, he hablado con el sector y éste no es un impuesto que se haya establecido a sus espaldas. Cuando la Administración estudiaba el proyecto fue ampliamente discutido con los propios sectores afectados, y no sólo vamos a realizar una campaña publicitaria para explicar a la opinión pública que el impuesto no es una penalización porque tengamos algo que reprochar al sector del juego, sino que vamos a establecer algunas líneas de colaboración con el puesto que el juego se va a convertir en una vía de conexión entre quienes están pasando un rato de ocio más o menos entretenido y aquellos otros que sufren los momentos de crisis con más rigor en la comunidad murciana. Este papel de trasvasador de rentas es importante de cara a la solidaridad colectiva.

-¿Qué previsiones económicas se han hecho con respecto al impuesto, y cuál es la cuantía anual que esperan ingresar en las áreas de la Comunidad?

-La memoria valorativa inicial, que considero más bien prudente, sitúa la recaudación en 450 millones de pesetas. Creo que será fácil alcanzar esta cifra e incluso recaudar unos cien millones más. En total, unos 550 millones.

-Y ante estas cantidades el sector empresarial del juego, con el que usted afirma que se han mantenido contactos, ¿no ha puesto objeciones?

-La respuesta ha sido muy positiva y estoy contento por la colaboración que he tenido por parte de la asociación de empresarios, fundamentalmente los de bingo, que son quienes se han reunido más asiduamente. El caso del bingo es especial porque ahí las empresas funcionan como retentoras del impuesto, que ellas mismas nos ingresan y recaudan de una forma similar a la del tráfico de empresas. Con otras áreas, como se trata de la vía del recargo y no de un concepto impositivo original, pues ha habido menos posibilidades de confrontar opiniones, aunque también han existido los contactos vía asesores del sector.

-¿Se han solicitado contrapartidas compensatorias ante el nuevo impuesto?

-En los casos en que se va a funcionar mediante el recargo de las tasas

(máquinas y casinos) no, en el bingo sí, ya que las propias empresas vienen a convertirse en colaboradores de los mecanismos recaudadores y realizarán una gestión que supone el cumplimiento de una serie de obligaciones. De modo que han solicitado una participación del 10 por ciento sobre el montante de lo tributado. Estamos en fase de estudio de esta petición.

-En los bingos la Comunidad murciana va a cobrar por algo por lo que no cobra la Administración central —por cantar premio—, pero en las máquinas se trata de aumentar un impuesto que ya existe por parte del Estado. ¿Puede esto crear conflictos entre la autonomía y Madrid?

-El hecho de que vayamos a ser socios de un mismo impuesto puede reportar ventajas. Por ejemplo, a la hora de ir sacando a la luz ese parque de máquinas que no tienen su situación legal regularizada y que, al sumarse a las que sí lo están, pueden contribuir a hacer realidad ese slogan del Ministerio de Hacienda que dice que a medida que todos paguen, todos pagarán menos. En Murcia se calcula que un 30 o un 40 por ciento de las máquinas están en esa situación de clandestinidad o ilegalidad, y si conseguimos acabar con ese mercado negro el aumento de las recaudaciones cuantitativo puede hacer que sea posible una rebaja en el recargo e incluso en la misma imposición fijada por el Estado.

-Continuando con las máquinas, hay que pensar que el recargo del 20 por ciento va a suponer 25.000 pesetas sobre las 125.000 que ya supone la tasa. ¿Esta doble tributación sobre un mismo sujeto físico no es contraria a las leyes?

-En la Constitución está recogido que las Comunidades Autónomas pueden establecer recargos sobre los impuestos del Estado. La duda estaba en si la tasa es o no un impuesto, y nosotros creemos que si por su naturaleza y configuración, aunque se le llame tasa por motivos tradicionales. Todos los informes jurídicos que he estudiado me afirman en esta opinión y no tengo ningún miedo, aunque, lógicamente, si los sectores afectados o la propia Administración central presentasen un recurso en contra y se estableciera lo contrario, pues nos someteríamos a ese dictado. Pero estamos configurando el Estado de las Autonomías; Murcia ha sido precisamente la primera región que ha asumido sus competencias plenas, entre las que no está por cierto la del juego, y hay que asumir riesgos para buscar nuevas fuentes de financiación.

TECFRI S.A. presenta:

Un estilo de conducir...

o el éxito de un juego a través de la emoción, el riesgo y la aventura

BUGGY CHALLENGE™



FABRICADO EN EXCLUSIVA BAJO LICENCIA



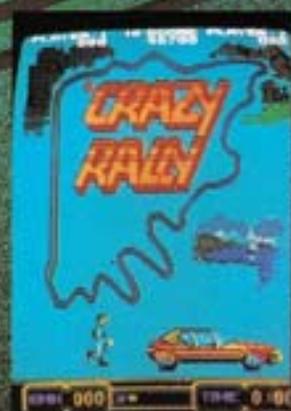
TECFRI S.A. BERLIN, 11-13. Tel. 321 96 69-94 04. Telex 97967 JCAA-E. 08014 BARCELONA

LA CIUDAD, UN LABERINTO.
LA CARRETERA,
UN RETO.
TODO ELLO...

CRAZY RALLY



Diseñado y fabricado por TECFRI S.A.



 **TECFRI**

BERLIN 11-13, TEL. 321 96 69-94 04 TELEX 979604 JCAA-E 08014 BARCELONA



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

AZKOYEN

* **SISTEMAS COMPLETOS DE MONEDA,
ADAPTADOS ESPECIALMENTE POR
NUESTRO EQUIPO TECNICO, A SU MAQUINA**

- Pagadores
- Seleccionadores
- Escudos
- Guías monedas

* **MAQUINAS ELECTRONICAS DE
CAMBIO DE MONEDAS**

- * **MAQUINAS EXPENDEDORAS DE:**
- Tabaco
 - Bebidas calientes y frías
 - Productos estuchados



Normatic, s.a.

C/ Pàmnyer, nº 243 - Tel. 711 63 61
SABADELL/Barcelona-SPAIN

PRESENTA

LA GRAN JUGADA DEL 85

A
♦

**NEW
PROSPER**



4 "Displays"
5 y 25 ptas.
"Respín"
Ruleta 7 figuras
con 3 Columnas
de Bonus
Doble Jugada

♦
A

Nº Hom. B/1203 Medidas: 1630 x 505 x 490 mm

A
♣

Normatic Video



Monitor Reducido
Fuente
Estabilizada
Mueble Universal
Placas de vídeo
de última
novedad

♣
A

Nº Hom: A-00784 A-00785 A-00786 Medidas: 1680 x 540 x 680 mm

A
♠

**SUPER
CHACHI'S**



3 "Displays"
25 ptas.
"Respín"
Ruleta 3 figuras
con 3 Columnas
de Bonus
Jugada Simple
Mueble
Reducido

♠
A

Nº Hom. B/1210 Medidas: 1395 x 400 x 545 mm

A
♥

**NEW
PROSPER
2**



4 "Rodillos"
25 ptas
"Avances" ó
"Respín"
Ruleta 7 figuras
con 3 Columnas
de Bonus
Doble Jugada

♥
A

Nº Hom: B/1202 Medidas: 1630 x 505 x 490 mm

TU POQUER

DE ASEES

DISTRIBUIDOR
EN
BARCELONA

LIRIA
TECNO-MATIC s.a.

SERVICIO
POSTVENTA

Av. Vicom de Montserrat, 260
teléfono: 238 55 01-02
08036 Barcelona



Declaraciones de Valentín Puente Pérez, experto en Régimen Fiscal

«El sector es el limón de la

«El recargo
no se ajusta
a Derecho»



Administración

Como contrapunto a las declaraciones del Consejero de Hacienda de la Comunidad de Murcia, señor Molina, hemos querido ofrecer a nuestros lectores las respuestas de Valentín Puento Pérez, director del Departamento Económico-Financiero y Relaciones con la Hacienda Pública de Automáticos Orenes, S. L., una de las grandes empresas afectadas por el nuevo impuesto. El señor Puento, especialista en Análisis Contable y Régimen Fiscal de la Empresa, ha llegado a través de la entrevista que publicamos a un par de conclusiones importantes: que el recargo sobre la Tasa no se ajusta a Derecho y que cada día se tiene más la impresión de que el Sector del Automático es el limón de la Administración ya sea Central o Autónoma.

—¿CUANDO hubo antecedentes en la empresa del proyecto de crear un recargo por parte de la Comunidad Autónoma de Murcia, sobre la Tasa Fiscal del juego?

—Los primeros rumores sobre la intención de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia de implantar un recargo sobre la Tasa Fiscal sobre el juego

empezaron a producirse a finales del pasado mes de noviembre y primeros días de diciembre, tanto prensa como radio local se hicieron eco de dicha intención. Con posterioridad la prensa local dedicó un par de referencias al tema, pero sin entrar en el fondo del asunto; simplemente se decía que se tenía la previsión de recaudar merced a dicho recargo unos 400 millones de pesetas que se emplearían preferentemente en obras sociales, tales como programas de empleo juvenil, ayuda a necesitados, drogadictos, etc.

—¿Hubo contactos por parte de la Administración autónoma antes y/o después de la implantación del recargo con empresas del Sector en el ámbito de la Comunidad?

—No nos consta que se hayan producido, se estén produciendo o se vayan a producir dichos contactos.

—¿Cuál es su opinión sobre la ley que establece el recargo sobre la Tasa que grava los juegos de suerte, envite o azar?

—Primeramente, y desde el punto de vista técnico, la Ley de 27 de diciembre de 1984 de imposición sobre los juegos de suerte, envite o azar, en su exposición de motivos establece que dentro de las posibilidades de financiación de la Comunidad Autónoma existe el establecimiento de recargos sobre los tributos del Estado, siempre que graven la renta o el patrimonio de las personas físicas.

Posteriormente se hace referencia a que dados los

momentos actuales, no resulta conveniente aumentar la presión fiscal en aquellos conceptos que puedan incidir de modo negativo sobre la situación económica general; son los casos de imposición sobre la renta o el consumo en sus distintas manifestaciones. Por lo tanto la ley establece un recargo sobre la Tasa Estatal, que grava los juegos de suerte, envite o azar.

Dicho recargo no se ajusta a derecho, puesto que según lo establecido en el título IV, Artículo 42, apartado d), de la Ley Orgánica 4/1982 de 9 de junio, de Estatuto de Autonomía para la Región de Murcia, que regula la Hacienda y Economía de la Región de Murcia, «Los recargos que pudieren establecerse sobre los impuestos del Estado», como una de las formas de financiación de la misma.

Puesto que la Tasa Fiscal sobre el Juego, como su nombre muy bien indica, es una tasa a tenor de lo dispuesto en el artículo 26 de la Ley General Tributaria, no cabe el establecimiento de un recargo sobre la misma.

Por otra parte y desde el punto de vista puramente personal cabría decir que aunque la finalidad de la ley es muy loable, desde la óptica de la Empresa se empieza a tener la impresión de que el Sector es el limón que la Administración, ya sea Central o Autónoma, cada día exprime con más intensidad y sin apenas darle tiempo a recuperarse.

—¿Cuál es la situación

actual de las empresas del Sector en la región en cuanto al recargo de la Comunidad Autónoma?

—Como la ley que establece el recargo sobre la tasa, dispone en su artículo cuarto que la gestión del recargo se llevará conjuntamente con la de la tasa, en la forma prevista en la legislación estatal vigente; el pasado día 25 de enero se procedió al pago del 50 por 100 de la tasa y del 50 por 100 del recargo sobre la misma, que ascendió a 12.500 pesetas por máquina, puesto que el recargo establecido sobre la tasa es del 20 por 100, es decir de 25.000 pesetas por máquina.

—¿Cuál es la situación frente al impuesto sobre los premios del juego del bingo?

—Con respecto al juego del bingo se podría llegar a hablar de un agravio comparativo, puesto que los contribuyentes, es decir, las empresas organizadoras, podrán repercutir el importe íntegro del impuesto sobre los jugadores premiados en cada partida, quedando éstos obligados a soportarlo, con lo cual el sujeto pasivo del impuesto es el jugador, no la empresa organizadora.

—¿Hay intención por parte de la empresa de presentar algún recurso contra la ley y/o contra el pago del recargo de la Tasa?

—Por parte de los Servicios Jurídicos de la empresa se está estudiando las medidas a adoptar en cuanto a la posible presentación de un recurso.

ESTA MAQUINA PAGA Y LE DECIMOS POR QUE

EFFECTUA AUTOCORRECCION

KEWA 3000 BRINDA UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD SI EL JUGADOR SE EQUIVOCA BUSCANDO PREMIO LA MAQUINA LE CORRIGE AUTOMATICAMENTE LOS AVANCES HASTA ENCONTRAR EL PREMIO MAYOR

SI SE VE EN CUALQUIER POSICION DEL VISOR

¡PAGA!

MÁS PREMIOS ADICIONALES

AVANCES ARRIBA Y ABAJO EN UN SOLO MANDO



EN LINEA CENTRAL JACKPOT 500Pts.

AVANCES

KEWA SA

MAYOR JACKPOT

BONUS 10

PREMIOS EN PESETAS

PREMIOS EN MONEDAS

12	18	12
12	14	12
10	10	10
10	10	10
6	6	6
6	6	6
4	4	4
2	2	2

KEWA SA

C/Noi del Sucre, 80. Tel.: (93) 658 37 51. VILADECANS (Barcelona)

La más moderna tecnología a su servicio



EL zascandileo en lo que conlleva de aventura está implícito en el carácter español. Pocos pueblos han emprendido tantas y tan diversas hazañas en nombre de altisonantes ideales que, en el fondo, escondían un simple deseo de huir de la monotonía y el entorno cotidiano.

El españolito de a pie se ha enrolado en todos los tercios y en todas las mesnadas, sin importarle verdaderamente la bandera que las comandase. La conquista de América fue una aventura que se convirtió en epopeya por un guiño del destino. Los españoles pocas veces hemos planificado los resultados del éxito o el fracaso antes de meternos de cabeza en las más descabelladas locuras. Juntos, pero siempre haciendo gala de nuestra individualidad a ultranza hemos zascandileado en la Historia y seguimos haciéndolo en nuestra búsqueda particular del Dorado. Un Dorado que muchos han encontrado en

este Sector que les ofrece, casi a domicilio, batallas y banderas a las que adherirse desplegadas al viento que unas veces, las menos, sopla impulsado por una suave brisa y otras ruge en su afán de destrozar todo lo que encuentra a su paso.

Y en la búsqueda de algo más cambiamos continuamente de lugar y de entorno. Después de cinco años en este Sector, pocas personas ocupan los mismos puestos en los que estaban cuando las conocí. Las empresas han cambiado sus nombres, los ejecutivos se han pasado de una a otra, los funcionarios no son los mismos, los periodistas han fichado por la «competencia» y han prestado sus plumas en apoyo de unos intereses no compartidos anteriormente. Todos

en la eterna contienda por arrancar un trozo del pastel que ya no está tan jugoso como al principio, pero al que todavía le quedan algunas guindas que llevarse al bolsillo.

Y sigue girando la ruleta que, a veces, se convierte en rusa y dispara sobre la frente de alguno que no ha sabido equilibrar debidamente las posibilidades en este juego lleno de riesgos e incógnitas. En un Sector que, a pesar de ser del juego lleno de riesgos e incógnitas, chas personas, aunque no todas, se lo toman con la suficiente seriedad y siguen buscando su Dorado particular dejando en esta búsqueda muchos de sus sueños y ambiciones. Y seguimos zascandileando, porque los españoles, desde siempre, hemos sentido ese deseo inmoderado del cambio al que no podremos sustraernos hasta que no ocupemos el único lugar que será permanente por siempre jamás. Y mientras tanto a divertirnos, que son dos días.

ZASCANDILEANDO

Por Charo de Larriñaga

1981

- *La máquina más vendida en la historia del Recreativo.*

1984

- *La más vendida en 1984.*



EN LA CIMA DEL RECREATIVO

El hombre necesitó miles de años para ponerse de pie.

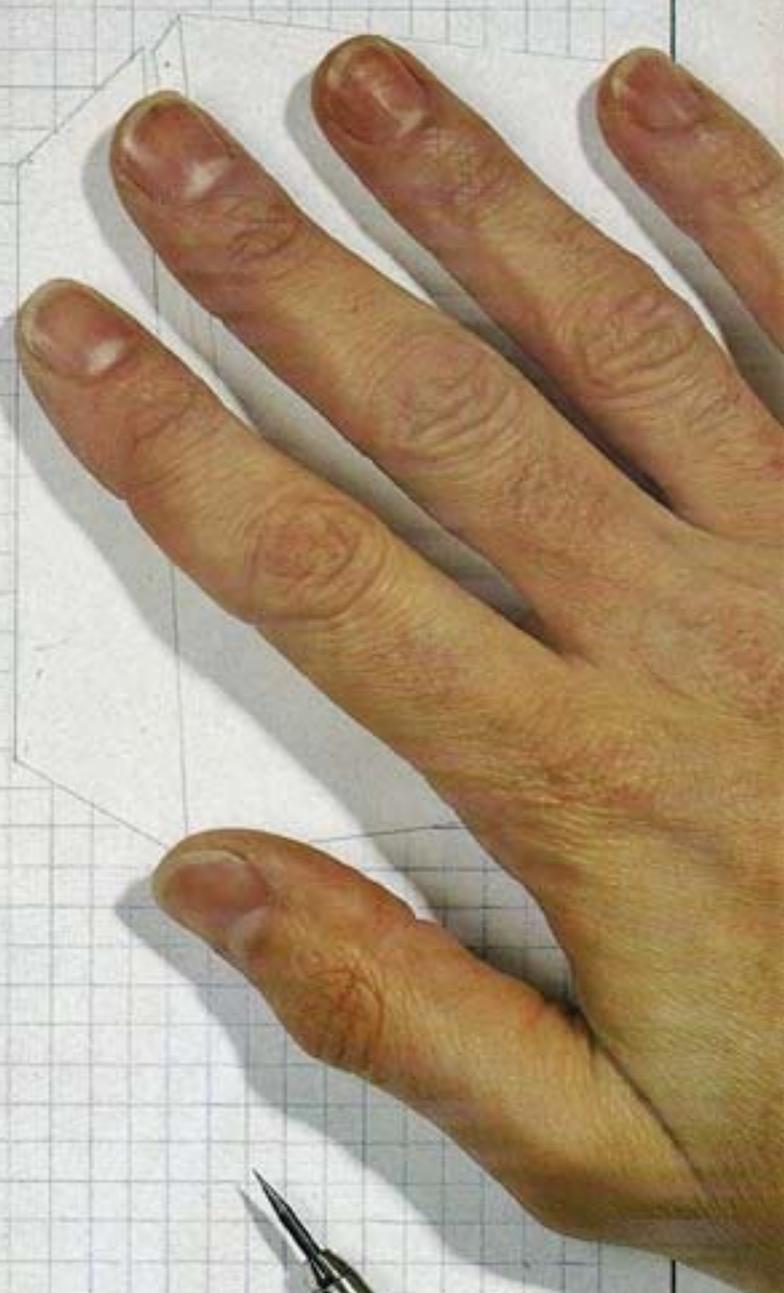
1985

- La mejor máquina "B" en FER-84.



198

- Si no nos siguiéramos superando no seríamos Recreativos Franco.

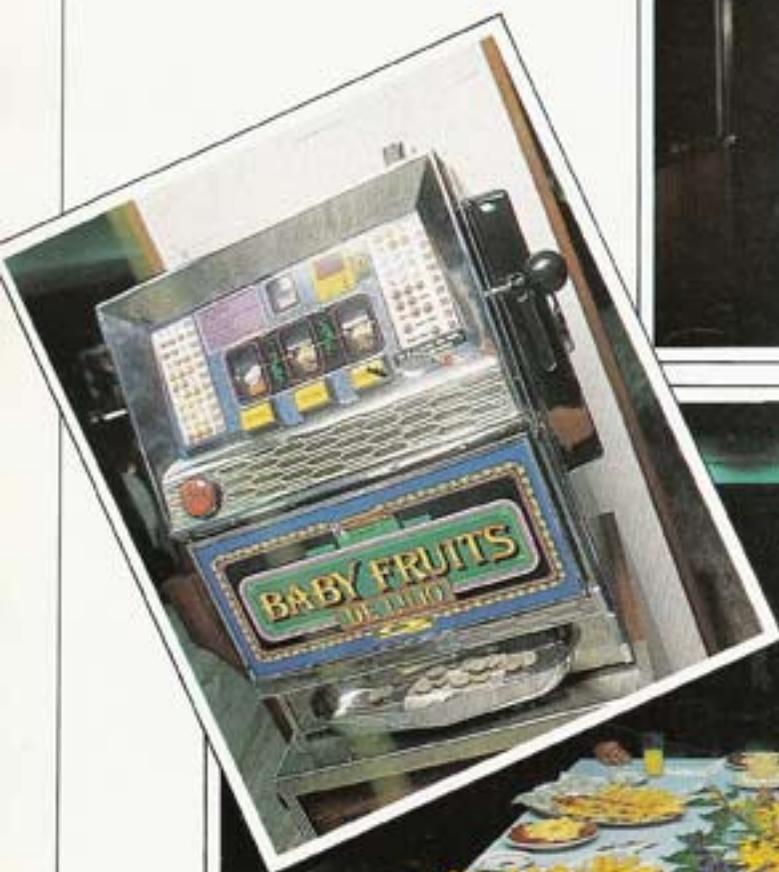


*Baby Fruits, en menos de un lustro,
ha puesto el «pie»
en la cima del recreativo.*

 **Recreativos Franco**

Alfonso Gómez, 4 28037 Madrid ☎ 754 30 65 - 754 30 39 Telex 44424 FLIPE

En la presentación de la «Baby Fruit de Lujo 2» se dieron cita muchas personalidades del Sector. En las fotografías Pascual Esclápez con Francisco Maestre, director gerente de INDER, y con el director de su delegación de Madrid, Amable Imedio. Como pueden apreciar, en la fiesta no faltó de nada, los canapés y las bebidas pusieron el contrapunto gastronómico.



Automátic Mora presenta en Madrid
la Baby fruit de Lujo 2»

Esclápez: "Sólo nosotros venderemos más de 5.000 máquinas"

LLEVAMOS unos meses de frenética actividad en este Sector de nuestros amores. Las fechas son propicias a la presentación de novedades y nadie quiere perder el tren de los canjes o conformarse con ir en el vagón de cola, sino tratar de conducirlo por las vías de sus intereses. En una semana hemos asistido a dos presentaciones de máquinas, una por parte de CIRSA y otra en los locales de AUTOMATIC MORA en Madrid.

La fiesta de AUTOMATIC MORA giraba en torno a la máquina que ha merecido ser considerada en FER 84 «la mejor máquina B de la feria», la «BABY FRUIT DE LUJO 2» de Recreativos Franco. Sobre las siete de la tarde comenzaron a llegar los primeros invitados a los locales que AUTOMATIC MORA tiene en la calle Cáceres de Madrid, pero el punto álgido no se alcanzó hasta una hora después cuando los canapés y las bebidas circulaban generosamente entre los asistentes y el juego de las máquinas, entre ellas algunos videos, servía de entretenimiento y prestaba su música de fondo a las conversaciones técnicas y profesionales, preludio de las futuras transacciones comerciales.

«HAY QUE CONOCER LA MEJOR MAQUINA DEL AÑO»

Pascual Esclápez, director gerente de AUTOMATIC MORA es una de las personas más conocidas del Sector, no sólo porque lleve más de doce años dedicado al negocio de las máquinas, sino porque su trayectoria empresarial le ha situado entre los más destacados hombres del Automático. Desde Elche, cuna y cuartel general de su empresa, ha ramificado

sus delegaciones a otras seis ciudades españolas llegando hace solamente dos años a Madrid, pero consiguiendo, en tan corto espacio de tiempo, consolidar su imagen de empresario sagaz y luchador. Además ha sabido rodearse de colaboradores que le aportan esa especialización necesaria para andar firmemente por los bericuetos económicos y legales tan intrincados en este Sector, fundamentalmente ambiguo en cuanto a leyes y normativas.

Durante la fiesta encontramos un rato para hablar con Pascual Esclápez y Amable Imedio, director de la delegación madrileña, para que nos contasen el porqué de esta presentación tan cercana a la FER 84, en la que ya estuvo la «BABY FRUIT DE LUJO 2». «Era necesario enseñar a los operadores madrileños la nueva máquina de FRANCO, porque, dado la premura de tiempo con que se organizó la feria de Torremolinos, hubo muchas personas que no acudieron y queremos darles la oportunidad de conocer la mejor máquina del año 85.» Y parece que esta oportunidad que se les brindaba fue aprovechada por más de trescientos operadores y fabricantes, entre los que se encontraban Joaquín Franco, creador de la máquina; Francisco Maestre, director gerente de INDER; Miguel Ortega, de CORESA; Jesús Losa, de MAC; Félix Hernán, MAIBESA, y los principales ejecutivos del grupo FRANCO.

PARA FRANCO, LAS COMERCIALES SON NECESARIAS

Pero la estrella principal sigue siendo la BABY FRUIT DE LUJO 2 y nuestros interlocutores explicaron cuáles son las más destacadas nove-

dades que aporta. «La novedad más sobresaliente es la Palanca, que rompe con todo lo conocido hasta ahora y presta un atractivo especial al juego, así como el cambio de monedas de cien pesetas y, sobre todo, que ha sido fabricada por Recreativos Franco y vendida por Automátic Mora.»

«Desde que se presentó en la FER —continúa diciéndonos Pascual Esclápez— la BABY ha demostrado ser una máquina de una gran calidad y enormes posibilidades económicas. Ha sido la más vendida de la feria y nosotros hemos calculado que venderemos unas 5.000 durante este año.»

Para reforzar estas ventas Pascual Esclápez acude a SADA 85, ocupando uno de los principales stands del palacio. Su presencia en SADA 85 y, anteriormente en FER 84, no le ha impedido presentar la máquina en sus delegaciones de Murcia, Alicante, Cartagena y en la central, Elche. A esta presentación madrileña acudió, como ya les hemos dicho, Joaquín Franco, al cual preguntamos si consideraba positivo y necesario para los fabricantes el apoyo de las comerciales, concretamente en su caso, el que una comercial como AUTOMATIC MORA hiciera una presentación de su máquina.

«Yo no creo que se pueda prescindir de las comerciales, porque son un complemento necesario para que nuestras máquinas lleguen a todos los lugares, y aportan un contacto más personal y directo con los clientes. Por otra parte, siempre prestigia a cualquier fabricante que una comercial como AUTOMATIC MORA venda nuestros productos.»

Como colofón de la fiesta se sorteó una «BABY FRUIT DE LUJO 2» entre los asistentes, siendo el afortunado don Vicente Martínez, con el número de Empresa Operadora 1819.

¡ SIN RIVAL EN EL SECTOR !

Porque le ofrecemos:
La gama más amplia del mercado.
Las últimas novedades de las primeras marcas.
La dilatada experiencia de nuestros técnicos
y asesores.
Y la amplitud de nuestras instala-
ciones.

¡Compruébelo!
Le esperamos en cualquiera
de nuestras delegaciones
en seis provincias.

CENTRAL

Menéndez Pidal, 21
(Esq. Ronda de Outeiro).
(981) 23 09 30 - 23 75 79
LA CORUÑA

DELEGACIONES

Provi. Nicaragua, 54
Tel. 41 24 90
VIGO

Fdez. Laureda, 60
Tel. 35 52 42
GIJÓN

C/ Remedios, 72
Tels. 22 31 85 - 22 37 51
ORENSE

Puente Colgante, 6
Tels. 23 91 61
VALLADOLID

Daoiz y Velarde, 35
Tels. 25 51 48 - 25 17 63
LEÓN

*Maquinaria Automática del Noroeste S.A.*
EMPRESA DISTRIBUIDORA

Nº 1

Ni rodillos, ni...
sencillamente "Silver
Line"



- 25 y 100 pesetas
- SUPER JACKPOT
- Doble o nada

Deta

Industrial, S.A.

NICOLAS MORALES, 40-43-7
Teléfono (91) 471 02 61
28019 MADRID

Para sus promotores, la Heroína y las Máquinas Recreativas son igual de peligrosas

«Etorkintza» una locura de fundación

Si la importancia personal e institucional de quienes dan nombre al asunto no lo convirtiera en una cuestión grave sería simplemente ridículo. Pero la Fundación ETORKINTZA creada en Bilbao a finales del año pasado va a tener, sin duda, una proyección social considerable en Vizcaya y tal vez en toda Euskadi.

Etorkintza tiene entre sus fundadores a personalidades relevantes del mundo de la cultura, de la industria, del deporte, del periodismo, de la Universidad... Están en la lista desde un magistrado presidente de Audiencia Territorial hasta el mismísimo

obispo auxiliar de Bilbao, pasando por un antiguo miembro del Gobierno autónomo vasco. ¿Y qué persiguen estos señores? En principio un fin loable: luchar contra la droga. Pero cuando se lee más detenidamente el acta notarial que da cuenta de la creación de Etorkintza uno no sabe si quedarse pasmado o estallar en carcajadas, por muy respetables que sean los señores promotores de la idea. Porque Etorkintza nace para luchar contra la droga... y contra los juegos de azar.

Cerebros tan lúcidos como el del Rector de la Universidad vasca, o el del presidente del Athletic de Bilbao

han logrado con la ayuda de sus restantes compañeros llegar a la conclusión de que entre los peores males de la sociedad euskalduna, como una verdadera tragedia que pesa sobre ese pueblo, está el problema de las drogas y del juego.

De modo que ya lo saben ustedes, tan grave es clavarse una hipodérmica rebosando heroína como echar cinco duros en una máquina recreativa. Y, aseguran en esa acta notarial que es como una declaración de principios con algo de medieval, que tales cosas: «Caen como una sombra de muerte sobre el futuro y la supervivencia de nuestra Comunidad.»





CENTROS DE REHABILITACION

Esta manera cerril de hacer tabla rasa con cosas que nada tienen que ver puede generar no poca confusión entre los ciudadanos vascos que estén peor informados y fomentar prejuicios difíciles de desarraigar. Habrá quien piense que tanto monta un operador intentando instalar sus aparatos como un «camello» ofreciendo chocolate o papelinas a los viandantes, que echar una quiniela o comprar un

décimo de lotería *colocan* como una raya de cocaína y que la melodía que suena en una máquina cuando sale un premio es la misma música celestial que embriaga a los yonquis cuando el ácido se disuelve en sus venas.

¡Tantos señores tan serios para tan poca seriedad! Claro, que en algún sitio matizan que lo que ellos combaten es «la pasión inmoderada» del juego. Lo que les convierte precisamente a ellos en los jueces del cuándo y hasta dónde una pasión es moderada o inmoderada, algo difícil porque jugarse cinco millones puede ser una

cifra moderada para una persona mientras que apostar 200 duros puede ser inmoderado para otra.

También habría que preguntarles a estos prohombres vascos si consideran inmoderadas las decenas de miles de puestos de trabajo creados por la industria, o si les parece una tragedia la afluencia turística conseguida por los casinos, justamente en un territorio que antes veía salir las divisas en cantidades de miles de millones con destino a los tapetes de Biarritz.

Etorkintza va a poner en funcionamiento uno o más centros de rehabilitación dirigidos en principio a ayudar a jóvenes drogadictos. Con unos programas de trabajo agropecuarios y atención médica y psicológica esperan contribuir a la desintoxicación e integración en la sociedad de quienes hayan caído en el infierno de las drogas. Muy bien, nuestra enhorabuena y nuestro sincero aplauso por la iniciativa. Pero esperamos que no se les ocurra ampliar sus actividades para combatir al otro demonio que esclaviza a los vascos y se les ocurra liarse a electroschocks con todo el que pillen entrando a un bingo o pongan a cavar un huerto y a ordeñar vacas a los que echen las monedas de vuelta de sus chiquitos en la máquina del bar.

FUNDADORES DE «ETORKINTZA»

- Pedro Aurtenetxe, Presidente del Athletic Club de Bilbao.
- Andrés Aya Goñi, ex-Viceconsejero de Sanidad del Gobierno Vasco.
- Javier Elorriaga, Presidente del Colectivo Pedagógico Onura.
- José Guerra San Martín, Presidente de la Audiencia Territorial de Bilbao.
- Antón Madariaga, Presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao.
- Gregorio Monreal, Rector Magnífico de la Universidad del País Vasco.
- Eduardo Ruiz de Velasco, Director de Radio Bilbao, de la Cadena Ser.
- Juan María Uriarte, Obispo Auxiliar de Bilbao.

CIJSA

fabrica
comercializa
y distribuye

la más amplia gama de máquinas "A" y "B"



"tenemos las mejores frutas"

OFICINA CENTRAL:

C/Juan de Ajuriaguerra, 20
Tels. (94) 423 95 89 - 424 26 32
BILBAO (9)

C/Condes de Bell-Lloch, 53, bajos
Tels. (93) 321 22 73 - 321 22 46
BARCELONA (14)

C/Vitoria, 53, bajos
Tels. (947) 23 88 61
BURGOS

C/Francisco Martínez, 19, bajo K
Tels. (96) 361 98 18 - 361 98 52
VALENCIA

C/García Morato, 14, bajos
Tels. (941) 25 78 04
LOGROÑO

Apoyada por la Junta de Andalucía,
la Asociación de Operadores (ANMARE),
Recreativos Franco y Juegos Populares

Nace la Compañía Andaluza de Recreativos

NO se puede negar que nuestro país acoge a un número excesivo de fabricantes de máquinas recreativas, en comparación con el que existe en otros países incluso de mayor densidad de población. También se puede afirmar que este número no significa que todos los que se autodefinen como fabricantes lo sean en su más estricto sentido,

incluso ni en la más amplia concepción del término.

Son muchos los fabricantes de este país y, por tal motivo, la creación de una fábrica nueva no sería noticable ni, nos atreveríamos a decir, rentable, pero, en este caso en concreto, nos encontramos con algo que se sale de los planteamientos normales de este tipo de negocios.

Cuando estuvimos en Torremolinos, el Director de Política Interior de la Junta de Andalucía, don Antonio Falcón, ofreció el apoyo de las instituciones autonómicas andaluzas a los empresarios del Sector que quisieran invertir en el suelo andaluz. Andalucía no cuenta con ninguna fábrica de máquinas recreativas y la Comunidad Autónoma ha pensado que sería



● Antonio Falcón,
promotor de esta idea, que
alcanza una inversión
de 200 millones de pesetas

bueno para la región que el dinero que fluye en su tierra vuelva a sus lugares de origen.

Así lo han entendido los empresarios andaluces y, por medio de la Asociación Andaluza de Operadores, ANMARE, se preparó un proyecto de Sociedad Anónima para suscribir el capital necesario para la construcción de una fábrica. El capital inicial de 200 millones se comenzó a suscribir el 15 de noviembre por los operadores andaluces, los cuales han cubierto más del 50 % del total, otro 20 % ha sido aportado por Recreativos Franco, un 10 % por Juegos Populares y el 10 % restante quieren que sea suscrito por SOPREA.

Falcón fue el promotor

La idea de esta fábrica de máquinas recreativas andaluza partió de don Antonio Falcón, que ofreció a los operadores andaluces, para su ubicación, la zona de la Bahía de Cádiz, acogida a los beneficios del ZUR (Zona de Urgente Reindustrialización) y, por

medio de SOPREA, ofrecer la ayuda económica necesaria. Parece ser que el principal interés del proyecto es que los empresarios andaluces rompan la dependencia con otras fábricas de fuera, a las que compran sus máquinas y en las que invirtieron, según los últimos datos, más de 80.000 millones de pesetas en las máquinas instaladas en la comunidad.

Los días 30 y 31 de enero se trasladaron a Madrid el secretario general de la Asociación de Operadores de Andalucía, Luis Escribano y un auditor analista de SOPREA, Manuel Domínguez Abascal, con la intención de visitar las fábricas de Recreativos Franco y de Juegos Populares para que el representante de SOPREA pudiera darse cuenta del potencial industrial del Sector y, en concreto, de las dos firmas que van a participar en el proyecto.

Esta visita se enmarca dentro de los contactos mantenidos para conocer la realidad del Sector y aportar datos a la reunión que celebró el 14 de febrero la Junta Directiva de SOPREA para decidir si se apoyaba esta iniciativa.

Carsa creará sesenta puestos de trabajo

Puestos al habla con el Presidente de SOPREA, don Ignacio López del Hierro, para saber la postura oficial de la Institución, nos ha comunicado que se decidió aportar el 10 % del capital —veinte millones de pesetas— aunque esta decisión está condicionada a la aprobación del Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía.

«Nos interesan todos los proyectos que supongan el relanzamiento industrial de Andalucía y más en este caso, ya que será la primera empresa que se ubique en la Bahía de Cádiz después de la reconversión».

El Presidente de SOPREA continuó señalando que una fábrica con la tecnología tan avanzada como la que tiene este Sector era siempre positiva para la zona andaluza, en la cual no existe ninguna de este tipo.

La Compañía Andaluza de Recreativos Sociedad Anónima, CARSA, que así se llamará la fábrica piensa crear unos 60 nuevos puestos de trabajo directo y puede dar lugar a otro tipo de proyectos similares con el apoyo de la Junta de Andalucía.

En Asturias se instalará otra fábrica

Y del sur nos trasladamos al norte. En Langreo, una bella ciudad asturiana, se pretende crear otra fábrica de máquinas recreativas, con la colaboración del Ayuntamiento y de la Junta Autónoma del Principado. A mediados de diciembre se reunieron con el alcalde de Langreo, Aladio Fernández, el empresario catalán Juan Piqueras Gay y un delegado de la institución Padre Piulachs, Manuel Martín Valiente, para mantener los primeros contactos con el propósito de, según Juan Piqueras, "estar funcionando en menos de dos meses".

Puestos al habla con los representantes del Ayuntamiento de Langreo, hemos sabido que estos contactos no han llevado todavía a nada concreto, aunque ya están hechos los estudios de mercado, orientados fundamentalmente a la exportación y, más concretamente, a Alemania, una vez que España haya ingresado en el Mercado Común. El proyecto incluye tres fases, la primera de las cuales se iniciaría con la puesta en marcha de la fábrica, que, en principio, daría empleo a un centenar de trabajadores y, en etapas consecutivas, aumentaría hasta trescientos. Se baraja la posibilidad de que esta fábrica se instale en los terrenos del polígono industrial de Riaño, que se habilitarán en la antigua factoría de Ensidesa, en La Felguera. Según el alcalde, el Ayuntamiento participará en el proyecto como tal y a través de su oficina del PAUR (Plan de Actuación Urgente), que próximamente se abrirá en Langreo.



Antonio Falcón

TECNOLOGIA + DISEÑO = PRODUCTO
EXPERIENCIA + SERVICIO = CALIDAD
PRODUCTO + CALIDAD = PLAYMATIC
PLAYMATIC = PIN-BALL

*Para que le halgan
las aventuras...*



Tucumán, 26-28 - Telex. 53912 PLAY E

Dirección telegráfica PLAYMATIC.

Barcelona 30 - SPAIN - Tel. 245 95 04

Compañía Orenes, una comercial en la cumbre



Si hay alguien en el Sector del Automático que pueda presumir de haber mamado las raíces de su propio éxito, éstos serían los hermanos Orenes, y tendríamos que remontarnos a esas fechas, ¿por qué no?, para demostrar que lo que decimos es cierto, y que la profesionalidad no surge de pronto, sino que se cosecha y se enriquece cada día con el mejor abono, el de la dedicación sabia y constante, la misma de que hicieron uso Eliseo y Angel Luis desde cuando iban al colegio.

Su padre, que ya había intuido lo que el Juego podía dar de sí, les enseñó a reparar las máquinas pinball y podemos imaginar el entusiasmo de los dos hermanos el día en que el señor Orenes decidió ponerles un salón de máquinas recreativas en Alquerías, cuando todavía iban en pantalón corto.

Aprovechando el tiempo libre que les permitía el colegio, Eliseo y Angel Luis se hacían cargo del salón, actividad que les divertía al mismo tiempo que les preparaba, ¿quién lo iba a imaginar?, poco a poco, para, dándoles las tablas más fundamentales y enri-

quecedoras, la profesión que magistralmente hoy desempeñan.

Una estrella mágica, una predestinación absoluta, sembró en estos dos niños la semilla fantástica del éxito, una oportunidad maravillosa que supieron aprovechar poniendo de su parte la voluntad inquebrantable necesaria para seguir aprendiendo y arriesgando de todo y en todo lo que fuera menester.

APOSTAR PARA GANAR

No pasó mucho tiempo antes de que empezaran a recoger los resultados de su siembra. La constancia y dedicación dieron lugar a valentía y coraje. Las máquinas recreativas se iban perfeccionando, nuevas novedades iban surgiendo. Entonces los hermanos Orenes se subieron al tren de la modernidad para no apearse nunca y lo apostaron todo, sus ilusiones, su experiencia, la suerte que les acompañaba y su propio futuro. Montaron una explotación cuando todavía eran adolescentes, Automáticos Orenes, S. L., y ganaron. Toda la experiencia





y el arrojo que habían acumulado parecía haberles revestido espontáneamente de cualquier infortunio.

Angel Luis y Eliseo Orenes veían acercarse el boom del Sector, un boom al que muchos se apuntaron en ese momento y sacaron apresuradamente sus billetes. Ellos ya estaban en el tren, con un largo recorrido a sus espaldas, con una visión de conjunto del Sector desde los doce y dieciséis años.

Todo funcionaba perfectamente, cada paso que daban era un paso a mejor. Sus flechas iban, sin vacilar, directas al blanco. Sus decisiones resplandecían al juicio sereno y maduro de su experiencia, a su gran olfato comercial. Pensaron en poner una distribuidora. Maduraron la idea. Y, por fin, el 6 de diciembre de 1984 se celebra el acto de inauguración de la Compañía Orenes de Recreativos, Sociedad Anónima, por todo lo alto y al que acude un numeroso público, todos ellos profesionales del Sector del Automático.

En los dos meses que llevan ocupando la presidencia del grupo de empresas, han alcanzado una espléndida cifra de ventas que ha sobrepasado

con creces todas sus predicciones. De momento, trabajan para Almería, Albacete, Cuenca, Murcia, Alicante y Valencia, pero al paso que llevan terminarán arrasando a nivel nacional. Su esfuerzo va en ese camino y todo el esfuerzo imparable de los hermanos Orenes se materializa implacablemente.

Si algún imperativo se autoimpone a Angel Luis y Eliseo es el de la modernidad. Desde siempre, es decir, desde niños, han trabajado con los últimos modelos de máquinas. Por ello, los operadores que trabajan con ellos saben que pueden contar con los últimos modelos de las mejores fábricas.

UN CONCEPTO MODERNO Y RESOLUTIVO DEL AUTOMÁTICO

En su afán de redondear su oferta comercializan también alarmas, máquinas de tratamiento de billetes y máquinas de cambio. Tienen por costumbre el perfeccionismo en su tarea de enriquecer el Sector del Recreativo.

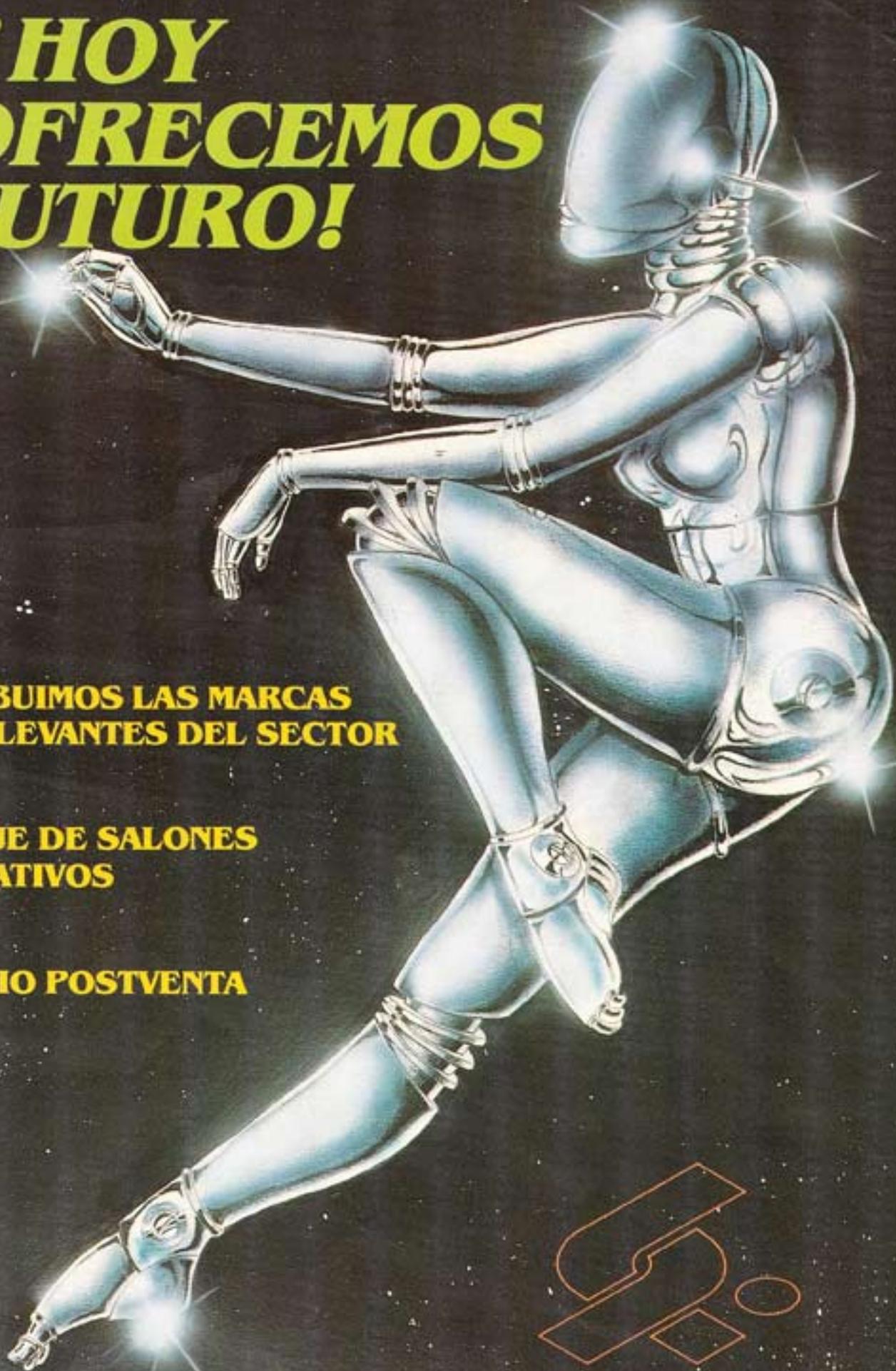
Casi mil metros de exposición

hacen las delicias del operador más exigente. Dentro de la nave, que tiene 2.500 metros, se halla, según se entra a la derecha, un departamento especial donde están instalados los últimos modelos de máquinas de las primeras marcas, Recreativos Franco, Cirsá, Sega... Y en el mismo recinto también una barra de bar, para amenizar el trabajo donde, en los casos en que las conversaciones y las operaciones comerciales se prolonguen, hasta sirven platos combinados.

La comercial ofrece un atractivo ya desde fuera, antes de entrar, en los escaparates que dan a la calle, donde una pequeña muestra de sus productos augura un buen presagio al que atraviese la puerta de entrada en busca del atractivo mundo del juego.

Los hermanos Orenes han sabido crear un concepto moderno y resolutivo de lo que se espera que sea el mundo del Automático en 1985. Siempre estarán preparados para el futuro, porque siguen en el tren de la modernidad, donde piensan seguir el trayecto que su intuición y profesionalidad le ha deparado.

¡HOY OFRECEMOS FUTURO!



- **DISTRIBUIMOS LAS MARCAS MAS RELEVANTES DEL SECTOR**
- **MONTAJE DE SALONES RECREATIVOS**
- **SERVICIO POSTVENTA**

COMERCIAL DE RECREATIVOS, S.A.
Guzmán el Bueno, 104
Telfs. 233 45 05 - 06 - 07
28003 MADRID

CORESA



POR RAUL DEL POZO

Oros, copas espadas y bastos

Las copas, los oros, los bastos y las espadas, latinas y meridionales compitieron históricamente con las picas, corazones, tréboles y diamantes anglosajones y franceses. Pero todo el mundo sabe ya que el naipe es español y que los extranjeros lo copiaron. No hay más que ver ahora que Heraclio Fournier exporta naipes a todos los continentes. Heraclio Fournier es un benefactor de la humanidad; contribuye a que los seres humanos sean un poco más felices.

Gracias a ese fabricante de cartas, cientos de miles de jubilados recluidos por la vejez y la crisis industrial a una antesala de muerte conocen el ocio. Pero no aquel ocio que anunciaba el estado benefactor de los felices sesenta cuando la expansión industrial, sino el ocio de la reconversión y de la crisis.

¿Qué sería de la España rural y parada, la España aburrída sin las cuarenta cartas de la baraja? Donde hay pelias se juegan pelias, y donde no hay pelias, garbanzos, mistelas, las copas. La única posibilidad que tienen cientos de españoles de cantar las cuarenta a alguien es cuando la muestra es copas y llevan, junto al as, el caballo y el rey de copas.

La baraja es un catecismo para agnósticos, un entretenimiento para

aburrídos, una coartada para desesperados. ¿Qué sería de las largas y oscuras tardes de invierno en la Castilla gélida o en la Andalucía del empleo comunitario sin esos bares donde los hombres sobrantes del batallón de reserva se dedican a barajar, a alzar, a dar?

Desde sectores neo-autoritarios y moralistas se pide una ley seca contra el juego. Si los cientos de miles de burlangas, echadoras de cartas, tahures y jugadores corrientes tienen que volver a jugar en la clandestinidad o en la trastienda esa que ahora se extiende por todo el Estado se convertiría en verdadera obsesión y vicio. Es mejor que las cosas sigan como están.

Se habla muy poco de esos españoles eméritos que en las épocas de austeridad y represión supieron cultivar, clandestinamente, el Dionisio celtibero, cuyo catecismo está formado por cuarenta cartas, cuarenta bellas imágenes en la iconografía de una historia atormentada por tantas llamadas al deber y a la moral y tan pocas oportunidades de dedicarse al placer y al ocio madre y padre de la creación artística.

Esperamos que alguien con imaginación y vergüenza se acuerde de que igual que en España hay monumentos para los descubridores y los santos haya algún día un monumento a la baraja.

EN plena época de cinturón de castidad, cuando los nobles se pasaban por la piedra a las hijas de los labriegos y el infierno, la gloria y el purgatorio condicionaban la realidad, los españoles inventaron la baraja. Se sabe que el naipe es un invento español, como las sopas de ajo, la saeta o la verónica. No se sabe muy bien en qué época, porque al principio el juego de los naipes debió ser clandestino y maldito como el pecado nefando. Posiblemente, los juglares que habían visto en las cortes medievales a los cortesanos y monarcas jugando al ajedrez copiaron esa moda de jugar a base de caballos, reyes y putas. El caso es que las dos Españas, la vestida de negro, la del cinturón de castidad, la del ascetismo y la novena, y la otra España, la librepensadora, la lúdica, la dionisiaca, la herética, la subversiva cada una iba por un camino y a veces se encontraban sobre el tapete verde jugando al tute, al subastao o a la celtibérica brisca. Fue un lugar de encuentro: la mesa de juego. La baraja fue un talismán mágico, un tarot popular y sacó a mucha gente del aburrimiento cercano a la muerte. Pocas ocasiones de medrar y conocer aventuras, antes del descubrimiento de América, excepto el juego de la baraja. Con esas justas un hombre podría pasar de la ruina a la riqueza y viceversa, jugarse la mujer o el apellido, jugárselo todo. Tanto y tan grave debió apostarse que en algunas épocas tuvo que prohibirse el juego de baraja.

Es, sobre todo, energía. Una fuerza descomunal, electrizante y polivalente que domina su propio microcosmos. Es como la unidad griega o el superhombre de Nietzsche o la mismísima relatividad de Einstein... Hay algo de infinita definición en ese cuerpo mediano, seguro y firme de Jesús Franco... Existe por encima de sus propios compases celulares, por encima de su propio yo, por encima de su mundo trascendente... Es, sobre todo, energía... Energía disparada desde sus ojos, inyectada con sus manos, sometida desde su cerebro... Es una sinfonía energética, un caudal briosamente humano, consumido a raudales cotidianos entre la vehemencia y la ternura como actitudes cercanas de su personalidad... Este hombre que puede tenerlo todo, porque ya sabe lo que es no tener nada, es también capaz de hacer cualquier cosa mientras le quede una gota de sangre en las venas... Jesús Franco, cazador, hogareño, genial intuitivo, a menudo malhumorado, catedrático de la universidad callejera, respetado, querido, odiado, patriota, honorable, huérfano, infantil, sorprendente, desconfiado, generoso y cierto, viene hoy a nuestras páginas como el símbolo de lo que siempre quisimos ser, como el símbolo de la energía, de la fuerza, del esfuerzo que le ha llevado de la miseria y el fracaso, a la riqueza y al éxito... recorriendo un camino en el que nunca perdió su propia identidad.

TODAS las historias tienen un punto de partida y la de Jesús Franco hay que situarla en Valencia, un lejano 9 de julio de 1941, que es cuando viene al mundo. La casualidad ha hecho que su madre se encontrara fuera de Ajofrín, su pueblo de siempre, y así Jesús ve por primera vez la luz en tierras de Levante, en el este de una España dolorida y ajena a felices acontecimientos.

Son los primeros años de postguerra, aquellos largos años grises que Jesús pasa en el toledano Ajofrín, sin saber muy bien cuál es la configuración de aquel mundo desolado, triste y distante que le ha tocado vivir y por el que tantas veces se preguntará a lo largo de su existencia. Preguntas salpicadas con el recuerdo de imágenes imborrables:

—La última vez que vi a mi padre fue poco antes de su muerte. Estaba en un hospital que había cerca del Alcázar de Toledo por donde pasaban ratas cada

dos por tres... Le tenían en un camastro y recuerdo que me dio un beso en la frente.

Y luego... aquella sensación impregnada de vacío, de incompreensión... Aquel entierro en una vieja tartana, aquel niño de cinco años y medio que pensaba en su padre muerto, en su madre en la cama gravemente enferma... Y, entre tanto, aquel horizonte de orfandad, aquellas manos del abuelo Félix, aquella lucha por la supervivencia y aquella madre, aquel temperamento descomunal, aquel sacrificio permanente por sacarles adelante, por hacerles fuertes..., fuertes como ella.

—Mi madre... yo no sé si es una santa o algo parecido, pero le echó un par de cojones... Nunca se dobló a que fuéramos unos labriegos y ha fregado suelos... por nosotros... Mi madre lo ha sido todo para nosotros.

El abuelo Félix, auténtico padre para los hermanos Franco, les echó una mano gracias a aquellas pocas tierras que tenía, y así Jesús comienza el trabajo en el campo cuando apenas sabe nada del colegio. La vida le enseñará algo mucho más duro, pero indudablemente algo también mejor.

—Entonces, trabajar para comer era un lujo. Por trescientas pesetas trabajabas todo el verano... Cualquier cosa, pues lo importante era comer. Dos pantalones de pana, aquellos «peales» (especie

JESUS FRANCO, UN CAZADOR QUE RESPETA LA ESPECIE

«No me voy a reconvertir»

de calcetines) y la maestría en «escamochar» (podar las olivas) para guardar los residuos de leña cara al invierno, configuran el marco de aquellos años infantiles de Jesús hasta que viene a Madrid.

—Antes habían venido mis hermanos. Teníamos unos diez u once años y me puse a trabajar en una pescadería en la Plaza del Ángel que se llamaba «PALACIOS». Ganaba 350 pesetas al mes y repartía el pescado por las casas... El jefe, Vicente Palacios, era una bellísima persona, un jefe modelo, que siempre tenía atenciones con sus

empleados... De aquella época recuerdo el olor a pescado que despedía y los comentarios de la gente cuando iba en el Metro.

Después de la pescadería, Jesús entra a trabajar en el Sector de la Hostelería. Un par de bares, junto al teatro Calderón y en la calle Esparteros, son sus lugares de trabajo antes de emprender una aventura que será vital en su vida: la de la emigración. En aquella España de finales de la década de los 50, antes del desarrollismo de los 60, las condiciones de vida todavía seguían siendo precarias y el extranjero tiene un atractivo especial para cualquier joven que quisiera triunfar.





«En Recreativos Franco no hay personas que amen tanto al Sector como para ser capaces de aparecer y desaparecer igual que las ratitas...»

LA AVENTURA ALEMANA

—*Me marché a Alemania con doscientas pesetas y allí pasé dos años y medio, aproximadamente.*

En síntesis esa es la respuesta, pero se esconde una dura experiencia detrás de aquella aventura. Entonces no había acuerdos laborales entre el Estado español y Alemania, por lo que Jesús se marcha sin contrato de trabajo y sin apenas esperanzas de conseguirlo. Doscientas pesetas como todo capital y dieciséis días durmiendo en la calle con temperaturas entre 10 y 14 grados bajo cero. Resulta difícil imaginar a este hombre hambriento, mareado, muerto de frío en una Alemania desconocida, hostil en el lenguaje, en la ayuda... Resulta difícil imaginarle con aquella maleta de cartón y aquellos malos zapatos que nada o casi nada podían hacer para impedir el paso del frío... Resulta difícil imaginar su fuerza de voluntad en aquellas condiciones con un recuelo de café... Resulta difícil imaginarle así, pero una vez imaginado, no resulta tan difícil

comprender por qué hoy está donde está, por qué hoy sabe tenerlo todo, por qué es un buen amigo de sus amigos, por qué esa energía que desprende, por qué esa fuerza indomable, por qué esa bravura en defender todo lo que tiene... La pobreza con la esperanza y la seguridad en sí mismo, también es una categoría, una cumbre a la que muy pocos saben llegar.

—*Estaba en las últimas, cuando un buen día me encontré con un conocido español, el señor Pujedas, al que siempre estaré agradecido. Me colocó en una fábrica de gomas en la que hacíamos todos los derivados de la goma: gomas de baño..., bueno y toda clase de preservativos para la Bayer y de todos los colores...*

Así pasan dos años y medio en los que Jesús ha alcanzado un cierto equilibrio, unos ahorritos y la edad suficiente para hacer el Servicio Militar.

—*Fui al Consulado para arreglar mi mili en Alemania, pero al ver la bandera, al hablar de España, me entró la morriña y decidí volver.*

Por entonces, Joaquín ya había colocado su primera máquina (JUNIOR chata) en un bar de Cuatro Caminos, con excelentes resultados y anima a Jesús para que entre en el negocio.

—*Me costó un poco de trabajo porque tenía miedo a perder los cuatro duros que había traído, pero al final comencé yo también a comprar máquinas. Como ya es sabido, él se asoció con Enrique y yo con Angel, pero aquello no duró mucho... No eran como nosotros, les gustaba dormir la siesta, les cansaba la moto, les molestaba el frío... Y nos separamos de ellos, para hacer nuestra propia sociedad.*

Con esta fusión, con los hermanos Franco juntos, comienza la historia conocida y admirada por todo el Sector, que les ha llevado directamente a la cumbre en la que hoy están. Con la gran explotación que inicia, con la llegada de Pascual Gaspar («nuestro tercer hermano Franco») con el inicio de la fabricación y de los primeros logros que les hace ser diferentes, los hermanos Franco comienzan a crear un mito que dura ya

un par de décadas. Esos muchachos veinteañeros y millonarios que deciden invertir en el Sector, una y otra vez, en vez de rodearse de lujos; esos hombres que han sabido cumplir sus compromisos en los momentos más difíciles; esos empresarios que han tirado del Sector desde la legalidad; esos amigos que saben dar estabilidad al Sector, son ya una institución que promete ser permanente.

—*No me voy a reconverter, sólo sé de juego. Espero que nuestra empresa se consolide de una vez a tenor de las disposiciones estables de la Administración, para poder estar siempre arriba... porque si alguna vez no fuimos los números uno fue porque el Real Decreto de 8 de mayo de 1982 nos pilló sin quince o veinte mil permisos..., es decir, no tuvimos la «suerte» de tenerlos. Pero, en fin, con el canje hemos demostrado quiénes somos y así seguiremos siendo, siempre desde la legalidad más absoluta. En Recreativos Franco no hay personas que amen tanto al Sector como para ser capaces de aparecer y desaparecer igual que las ratitas...*

¡LA NUEVA TECNICA DEL LASER!



**Machines Games
Automatics, s.a.**

Rda. de la Industria, 22-24
Tels.: 718 65 51 - 718 18 54
Telex: 52473 OPMV - E
Barberà del Vallès (Barcelona)

*Máquinas de nueva tecnología
para introducirnos en el mercado
español con la fuerza del láser.*



Francia y nuestro país son los favoritos para instalar un nuevo parque en Europa.

¿Una Disneylandia en España?

LA Walt Disney Productions ha decidido crear una nueva filial en Europa del parque de atracciones Disneylandia. Un grupo de ejecutivos de la multinacional estadounidense, con objeto de estudiar el lugar «in situ» apropiado para su ubicación, han visitado varios países, España entre ellos, recogiendo información sobre las características de los posibles lugares en que podría instalarse la filial europea.

No hay duda de que si la compañía se decidiera por el territorio español, una importante área de fabricantes del Sector del Automático saldría beneficiada por tal decisión.

Cuando la Walt Disney Productions lanzó la propuesta de la creación de la nueva filial, varios países europeos respondieron a la iniciativa, algunos de ellos se han ido decantando y a la compañía Disney sólo le queda decidir entre Francia y España.

Desde mediados de enero y hasta hace poco los técnicos de Disney han estado recogiendo información y haciendo indagaciones para ver cuál de los países presenta las condiciones óptimas para la creación de este nuevo parque.

INFRAESTRUCTURA PERFECTA

La comitiva de Disney que vino a España estaba compuesta por cuatro altos ejecutivos, al frente de los cuales figuraba Dick Nunis, director general de parques de la multinacional Disney Co. Estuvieron acompañados en su visita por las más altas autoridades turísticas españolas. Ignacio Vasallo, director general de turismo del Ministerio, afirmó lo siguiente: «Nosotros acompañamos a los ejecutivos de Disneylandia para responder a las miles de preguntas que sobre caracte-

risticas, infraestructura, capacidad hotelera, comunicaciones y afluencia turística nos están haciendo.»

Y es que hay una serie de condiciones primordiales que la instalación de un nuevo Disneylandia requiere. Por una parte, es indispensable que exista una buena red de comunicación que facilite el acceso al parque, así como una buena infraestructura turística con una capacidad aceptable para albergar a los clientes potenciales de Disneylandia. Los técnicos también tendrán en cuenta el poder adquisitivo de las personas que vivan próximas a la zona posible de creación, la calificación del suelo a construir y el sistema de financiación en relación con las facilidades que se les ofrezcan.

En la decisión se tendrá muy presente el movimiento turístico que tenga la zona y aunque España, en este sentido, tiene una puntuación privilegiada, se hará una valoración de conjunto teniendo en cuenta todos los factores concurrentes. De momento no se pueden echar las campanas al vuelo.

El hecho de que la comitiva de Disney haya visitado España ha provocado chorros de tinta. Los periódicos de las respectivas zonas se han ido congratulando de las posibilidades de que el proyecto tuviera la sede en la zona en que se difundían.

El mismo Roy E. Disney, sobrino del desaparecido Walt y actual vicepresidente de la Walt Disney Productions, afirmó en una rueda de prensa celebrada en Madrid que era «un poco

**Se crearían 40.000
puestos de trabajo con
una inversión total de
2.000 millones de
dólares.**

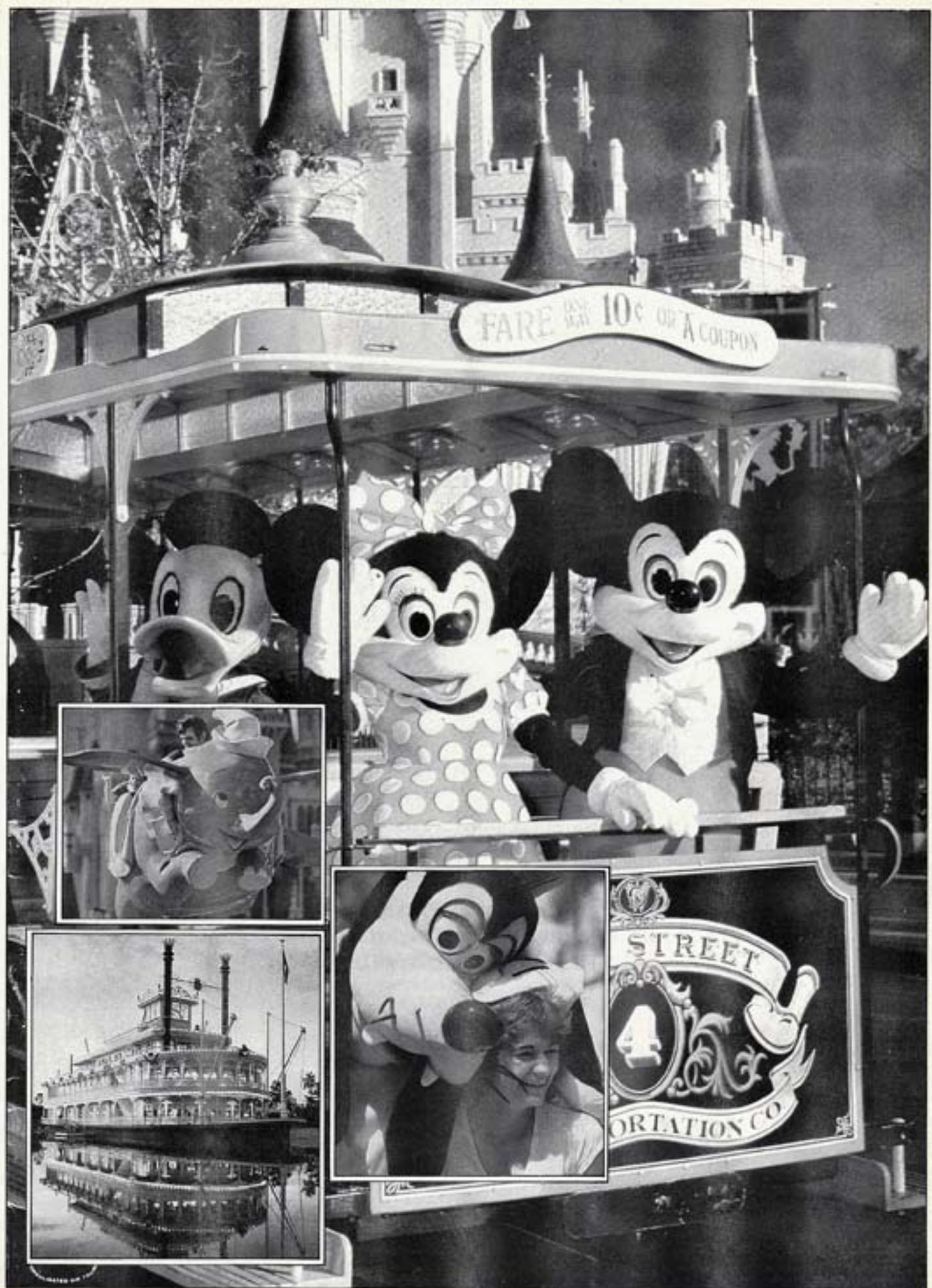
desafortunado especular con qué puntos de la costa española podrían albergar el parque cuando aún no está decidido el emplazamiento que podría tener dentro de Europa».

FRANCIA OFRECE MEJORES CONDICIONES ECONOMICAS

En cuanto a la inversión que supondría la materialización del producto en España alcanza altas cifras, se ha llegado a hablar de una cantidad de hasta dos mil millones de dólares, dando al mismo tiempo una capacidad de trabajo aproximadamente para 40.000 personas según fuentes del Ministerio de Turismo, entre empleados directos e indirectos.

Ello explica el que importantes autoridades y las mismas comunidades autónomas que los técnicos de Disney han visitado (casi desde la costa de Huelva hasta la Costa Brava), se hayan puesto en contacto con la comitiva norteamericana para facilitarles todo tipo de datos y responder las preguntas que éstos hicieran.

Después de que la Disney Co. ha recogido todo tipo de información necesaria para decidir la instalación del Disneylandia europeo, sólo nos resta esperar a que los técnicos presenten sus informes y el Consejo de Administración de Disney se decida por el sitio que considere más apropiado, es decir, más rentable a sus intereses. Si los terrenos que elige, después de valorar sus ventajas frente a otros, resulta ser España una importante área del Recreativo se verá muy beneficiada y nosotros nos alegraremos, pero, de momento, la oferta económica que ofrece el Gobierno de París a la compañía estadounidense es superior a la española. Sin embargo, la esperanza es lo último que se pierde.





IDEAS Y DISEÑOS, S.A.

Miguel Yuste, 16, 1.º A
28037 MADRID

Tels.: 754 46 13
754 49 98

**JOVENES COMO EMPRESA, PERO CON
EXPERIENCIA EN EL AUTOMATICO**

Homologación

- * Válida y real para todo tipo de juegos.

Cableado

- * Sistema de conectores profesionales BISSELL.
- * Sistema universal para todo tipo de juegos.

Mueble

- * Calidad en sus acabados.
- * Panel de acero.
- * 6 pulsadores y palanca en todas las máquinas.
- * 2 monederos.
- * Doble puerta.
- * 2 contadores.
- * Preparada para estéreo.
- * Cristal loseta superior 10 mm. grueso, filtro y serigrafiado.
- * Fuente de alimentación superdimensionada DYMEL.
- * ¡Muy importante!
«Sistema IDSA» abatible para cambio horizontal o vertical y mayor facilidad de limpieza.

Fabricados

TIPO «A»

- * Vídeos normalizados.
- * Vídeos con volante.
- * PIN BALL (2 modelos).



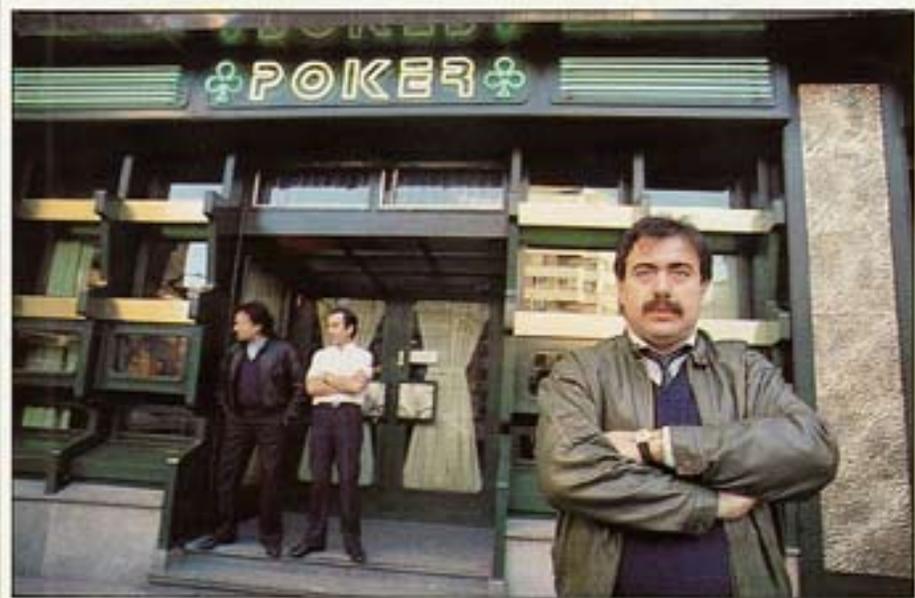
TIPO «B»

- * Mini IDSA 2.

Todo tipo de diseños electrónicos y estudios en nuestro laboratorio.



Dos salones en la misma calle. Alguien que no toleró la competencia intentó eliminarla ilícitamente.



Volvimos sobre un reportaje polémico y descubrimos un lamentable suceso de competencia desleal.

El otro fraude de León

LA verdad, cualquier verdad, no suele ser simple y lineal. Y si esto vale como generalización, sirve mucho más cuando nos referimos a un mundo de entramados internos tan complicados como el del Recreativo.

Por eso, en aras de la claridad informativa, nuestra revista ha continuado trabajando en torno a la situación leonesa, lo que nos lleva a recoger hoy una versión distinta de los hechos a la que ofrecimos en el número 2 con el título «Fraude en León». Añadamos que no son los datos los que cambian, sino la interpretación de los mismos. Por eso se hace bueno el viejo refrán de que «cada uno habla de la feria según le va en ella» y, sin duda, hay quien la cuenta de forma interesada para conseguir que una información recogida de buena fe se convierta en «su» información, algo utilizable en beneficio propio.

Eso es, al menos, lo que piensa Antonio Marcos, el principal afectado por el mencionado reportaje aparecido en TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR para quien la denuncia contenida en el mencionado trabajo se presentó con unas bases falsas, porque si bien es cierto, como se decía, que las máquinas estaban sin



El Salón Recreativo «Poker» es ya una sala normal, con un operador normal y con clientes normales...

documentar «se debía —afirma el interesado— a la imposibilidad de conseguir tal documentación a consecuencia del excesivo tiempo de tramitación oficial y a las trabas burocráticas que padecemos por parte de la Administración Central».

Y ocurre, efectivamente, que guías solicitadas el 27 de febrero de 1984 han llegado a manos del solicitante el 29 de noviembre. Nueve meses, un auténtico *parto del papeleo* que implica el inevitable desfase en la puesta a punto de las máquinas.

DOS RASEROS

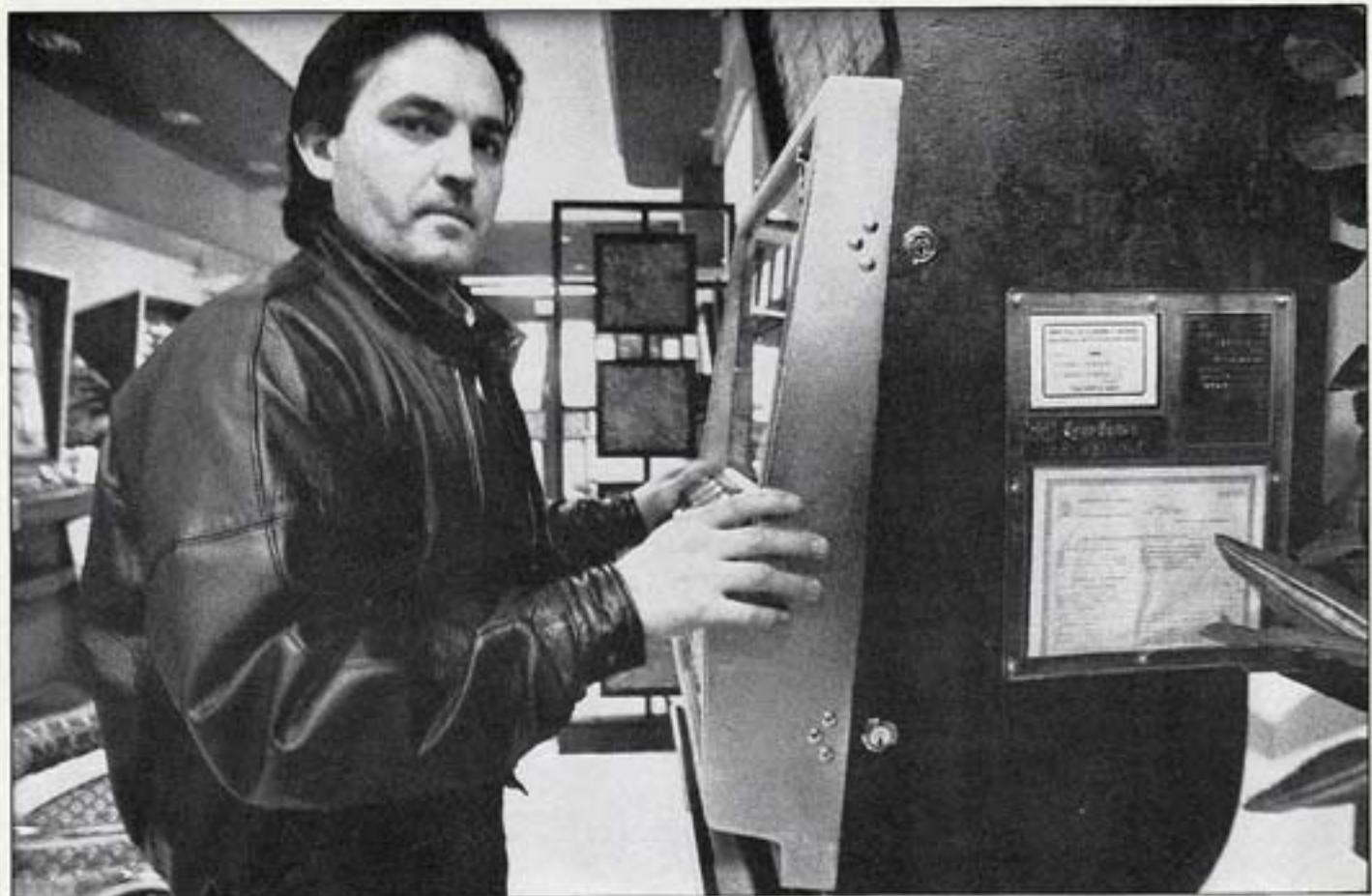
A esto hay que añadir una posible desconexión entre la Comisión Nacional del Juego y el Gobierno Civil de León, que tiene como consecuencia que no se puedan instalar o cambiar de sitio máquinas con permisos concedidos en locales cuya apertura es posterior al 8 de mayo de 1982, medida que adoptan las autoridades provinciales, en tanto que las consultas realizadas a la propia Comisión ofrecen como resultado la confirmación de que no se trasgrede la legalidad vigente por permitir circular libremente a las máquinas si tienen su permiso en regla.

Existen, pues, dos raseros a partir de esa fecha, 8 de mayo de 1982, con

el consiguiente agravio comparativo que hace que unas máquinas corran el riesgo de sufrir sanciones y otras no, cuando su situación no debería ser diferente a juicio de quienes se ven en lo que podríamos llamar el lado peligroso del calendario.

Y prosiguen las contradicciones de una a otra versión: primero con un baile de cifras en el que lo que para unos (ver «Fraude en León») alcanza hasta el 70 por 100 de máquinas en situación irregular, para otros apenas llega al 10 por 100, y eso, se nos asegura «de forma meramente coyuntural y sin ninguna intencionalidad, tan sólo mientras se está a la espera de unos papeles y para no desatender las necesidades de los bares». Segundo, con la firme negativa de que se hayan efectuado cualquier tipo de sobornos o chantajes para conseguir desplazar a máquinas de la competencia: «se trata —nos explican— de relaciones de amistad por encima de lo puramente comercial. Por eso las repercusiones de lo que se ha publicado, incluso con nombres y direcciones no ha tenido mucha importancia, pese a que se ha intentado presionar con ello. Pero en León nos conocemos todos y sabemos cuál es la realidad del asunto».

Una realidad que, como decíamos al principio, suele ser compleja y presentar más de una cara y cuyos entretelo-



nes podrían buscarse en la competencia por conseguir mercados o por lograr la supremacía de un salón de juego sobre otro cercano, tan cercano como para no «tolerar intrusismos» como si

el Sector de las Máquinas Recreativas en España fuera cualquier oligopolio. No así, no. Juguemos limpio, ante todo, y respetemos la libertad de mercado.

Las máquinas del Salón «Poker» ya están debidamente documentadas. La pesada burocracia les jugó una mala pasada.

Sin que sirva de precedente

LAS personas que trabajamos en EDICIONES TAULAR no sólo sabemos hacer una buena revista, sino que también somos capaces de pedir perdón cuando la ocasión lo requiere. Y con respecto al reportaje de nuestro número 2, titulado «FRAUDE EN LEÓN», debemos reconocer que la ocasión de pedir disculpas ha llegado, no porque publicáramos cosas que no fueran verdad, sino porque caímos en la ingenuidad de pensar que nuestro reportaje no iba a ser utilizado con fines de competencia ilícita... de repugnante y deleznable competencia ilícita.

Cuando el citado reportaje estaba ya en máquina e imposible de ser retirado o sustituido, otra gran revista del Sector, CATALOGO DEL AUTOMATICO, ofrecía a sus lectores un reportaje sobre el mismo tema, dando muestras de querer ayudar al Sector denunciando valientemente lo que el Sector tiene de denunciabile... una actitud y un coraje que deben aplaudirse.

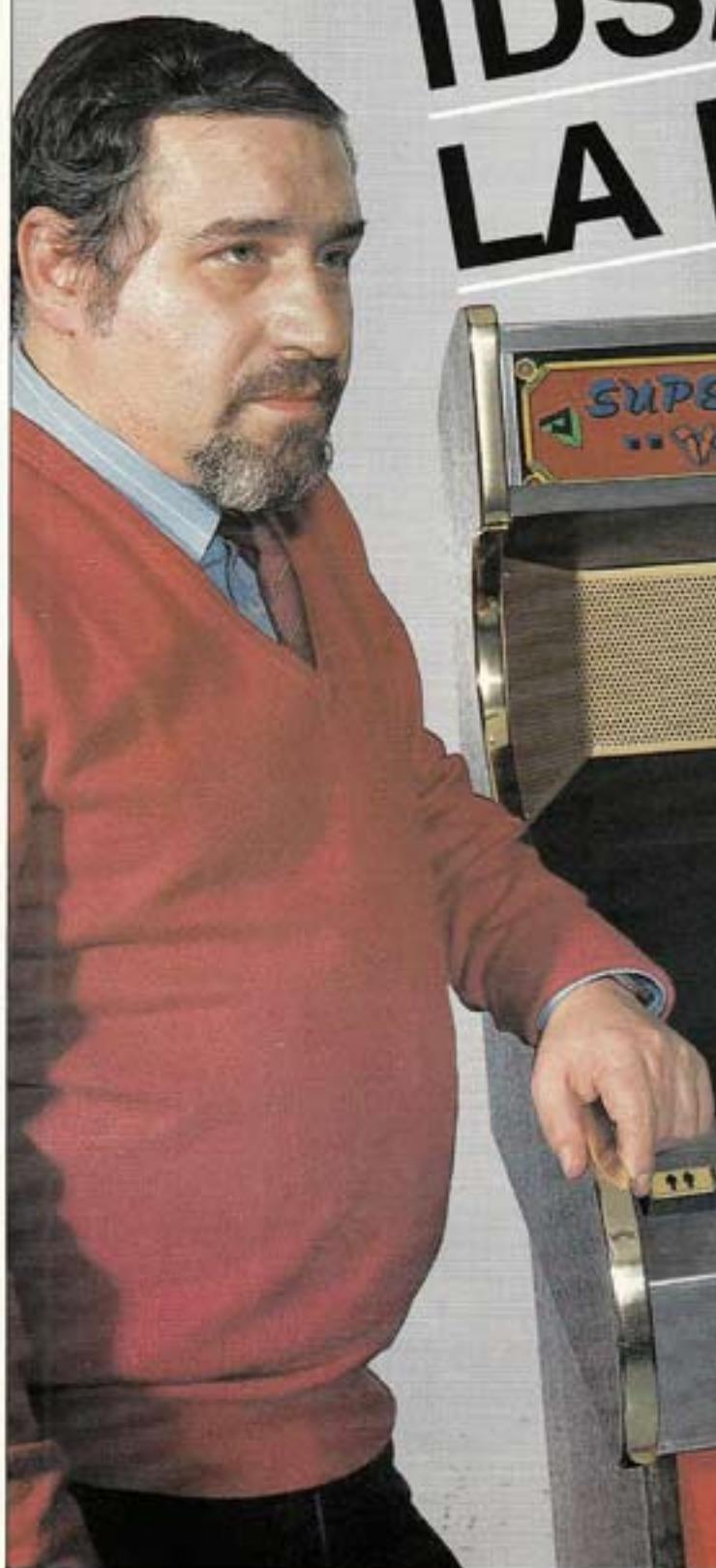
Pero, lo que al principio sólo parecía un limpio pisotón informativo se convirtió, después en una duda inquietante, porque estaba claro que la fuente informativa había sido la misma para las dos revistas... y era demasiada coincidencia...

Por eso, TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR volvió a León, para investigar más a fondo el asunto y para comprobar que nuestra fuente de información no echaba el agua más clara que el barro. Estaba claro que habíamos sido utilizados en pro de intereses mezquinos, bastardos y personales, nunca en bien del Sector.

La decencia profesional nos impide desvelar la fuente de información, pero queremos que este lamentable suceso no se repita jamás. Déjenos a las revistas del Sector trabajar en paz, sin vernos mezcladas en semejantes bazofias competitivas, propias de niños y niñas mimados y no de seres adultos.

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR

IDS A, LA REVOLUCI



EVOLUCION DEL VIDEO

CARLOS Alonso es uno de esos hombres abocados a descubrir nuevos caminos en el Sector del Automático. Ahora que su andadura profesional ha desembocado de lleno en el mundo del juego, el Sector puede congratularse de contar con un empresario lleno de iniciativas, con unas características en su trabajo que tienden a simplificar el de los demás y hacerlo más agradable.

Ha sido una larga carrera la de Carlos Alonso. Desde que trabajara en la empresa Peyper, hasta que creara Cocamatic, no cejó en su empeño de conocer a fondo toda la envergadura que presenta el Sector. Y ha sido en 1984 cuando decidió iniciar la ruta que le llevaría a la realización de unos proyectos que no han hecho sino contribuir al enriquecimiento del Sector del Automático. -

La creación de IDSA, a finales de julio del año pasado, debe enmarcarse, junto al inicio de las nuevas expectativas, más centradas en videos y pin-balls antes que en las

máquinas «B». Sin embargo, aunque la empresa se dedique mayoritariamente al Sector del Automático, realiza también una serie de trabajos del ramo de la electrónica, basados principalmente en el Sector de la juguetería, en el sistema de riegos y en el control de tiempo a través de contadores electrónicos. Además de esto, la empresa de Carlos Alonso realiza todo tipo de diseños electrónicos y estudios en su propio laboratorio.

Carlos Alonso opina que *«los pinballs volverán a ser novedad, pero de tamaño reducido, porque en los bares pequeños no encajarían con grandes dimensiones»*. Próximamente fabricarán dos modelos de pinballs. De momento, IDSA ya cuenta con una placa de diseño propio que sirve para todos los juegos de este tipo.

Un video pensado para el operador

La empresa se propone trabajar en todos aquellos productos con más futuro, con más garra. Esa es la causa de que IDSA se haya inclinado por el video. Con la idea de ofrecer a la empresa operadora facilidad de manejo, tanto en los muebles como en los videos, IDSA lleva a cabo una serie de prestaciones que se traducen en mejoras respecto a lo que ya existe en el mercado.

El sistema IDSA para videos consiste un mueble abatible que permite, mediante su apertura, la posibilidad de cambio del juego de horizontal a vertical o viceversa. El formato está

pensado también para facilitar su limpieza. Carlos Alonso afirma que los mecánicos son los que más beneficios obtienen de estas prestaciones.

En estos momentos, la empresa crea videos normalizados y videos con volante, y dentro de las máquinas tipo «B», la Mini IDSA 2, de gran aceptación en el mercado.

A pesar de que el Sector esté sin Reglamento y de los problemas que esto acarrea con vistas al próspero desarrollo comercial, Carlos Alonso opina que, de todas formas, *«el momento actual no es malo. Hay que seguir funcionando, pero todos debemos colaborar y tiene que haber una clarificación en lo referente a normas legales»*.

IDSA, de la mano de Carlos Alonso y de su socio, Santos Esteban Aranda González, se ha colocado, a los pocos pasos de haber iniciado el camino, en la vanguardia del video para ocupar un destacado lugar en el Sector y seguir abriendo nuevas rutas hacia el futuro. Una auténtica revolución en el mercado del video se ha puesto en marcha.

Vilaró, Surroca y los hermanos Franco inauguran
una de las importantes comerciales del país

Nueva CODERESA en Gerona

YA son diez las Codere, S. A., que funcionan en el mercado español. La de Gerona, la última, "es el resultado de la experiencia acumulada. Corrige los defectos de las primeras y mejora sus aciertos", afirma José Antonio Martínez, gerente y consejero delegado de Codere, S. A., de Madrid.

Medio millar de personas fueron testigos, el 14 de febrero pasado, de las magníficas instalaciones de Codere, Sociedad Anónima, Gerona. Hasta un representante de Cirsá en la provincia no pudo por menos que calificarlas de "excepcionales".

El cóctel, que tuvo lugar durante la inauguración, reunió a grandes personalidades dentro del Sector del Recreativo. Era una fiesta entre colegas y amigos, disfrutando de ricos manjares y espléndidas bebidas, de la música que irradiaba por doquier festejando el acontecimiento.

Los intereses de Recreativos Franco y la firma Vilaró y Surroca se aliaban en una misma empresa, Codere, S. A., Gerona. Vilaró y Surroca estaba formada por tres socios: Ramón Vilaró Sandiunenge, actual presidente de Codere, Sociedad Anónima, Gerona; Ramón Vilaró y Massaguer, director gerente, y Jorge Surroca, consejero delegado. La decisión de asociarse con Codere augura un buen presagio para el futuro del Recreativo en Gerona.

La Administración, satisfecha

Ramón Vilaró es un profesional de los más veteranos del Sector, en el que lleva 35 años. Comenzó en los clásicos futbolines y continuó con todos los juegos que después se fueron creando.

"Hoy tenemos una tecnología avanzadísima —afirma Vilaró—, de la cual hay unos fabricantes fabulosos. Entre ellos, yo siempre he destacado a los hermanos Franco." A sus 64 años piensa seguir en la brecha. Se confiesa "un amante del Recreativo". Le gusta su trabajo y lo desempeña con energía.

Ramón Vilaró se ha granjeado, durante los 35 años de labor en el Sector, la con-

fianza de la Administración catalana. El delegado territorial de Gobernación de la Generalidad de Cataluña en Gerona, Javier Soy, estuvo en la inauguración de Codere, S. A. Aparte de la amistad que, según nos dijo, le unía con el señor Vilaró, había venido como delegado de Gobernación de la Generalidad "porque el funcionamiento de la empresa que lleva el señor Vilaró, y lo digo muy convencido, es correcto delante de la Administración. Ojalá todas las empresas funcionasen como ella; eso es lo que quiere la Administración, que no haya problemas, que exista coordinación y que todos trabajemos para que las cosas sigan adelante".

Los 2.000 metros cuadrados con que cuenta la nave están distribuidos en tres zonas diferenciadas. La parte superior de la nave corresponde a la parte administrativa, con los despachos de los directivos, una sala de juntas, la sala de espera y de reuniones, para recibir las visitas de los delegados de zona, y un espacio importante dedicado a la informática.

Preparados para el Mercado Común

El presidente de Codere, S. A., Gerona es consciente de que la entrada en el Mercado Común requiere una preparación adecuada, y por ello no ha escatimado esfuerzo en que la empresa esté a la altura apropiada. Afirma que "si no nos preparamos, y nosotros lo estamos, los extranjeros nos comerán a todos. Yo lo que deseo es que el Sector se prepare para que no tengamos que tener cortapisas de cara a la entrada en la Comunidad Económica Europea".

Por ello no ha de extrañar que la empresa cuente con la mejor y más moderna tecnología. La aplicación de la informática está en relación con el control de las máquinas, de las recaudaciones, de la contabilidad, etc.

En la misma zona, que comunica con las otras dos, hay instalado un circuito de televisión, que proporciona el control de

la nave, al mismo tiempo que una seguridad frente a posibles problemas que puedan surgir.

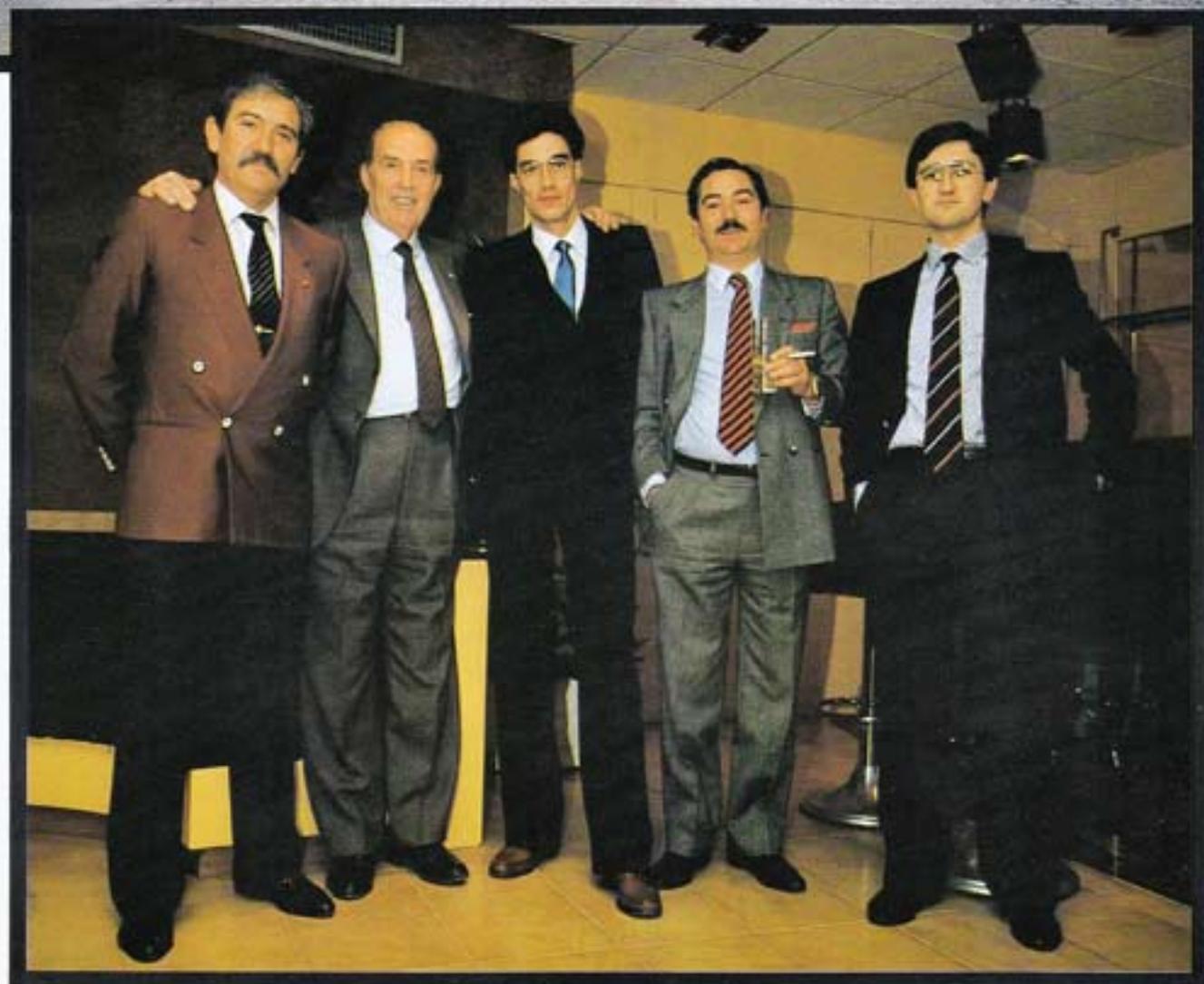
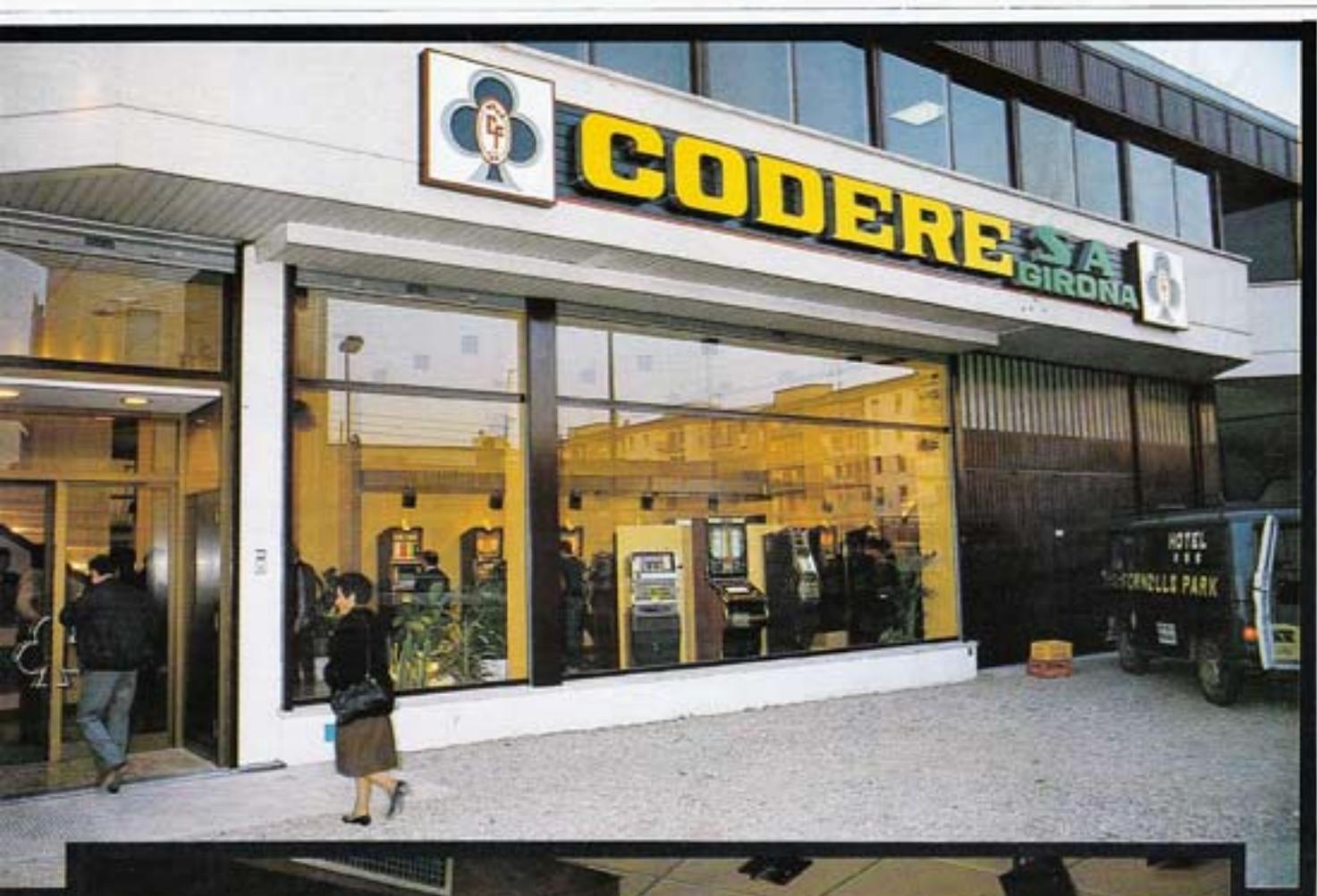
Y como debe ser en todas las empresas serias que saben valorar la importancia de la distensión, que saben combinar el trabajo con el sibirismo, un bar de uso exclusivo de la empresa para obsequiar a los clientes, donde incluso se harán, dada su amplitud, demostraciones de máquinas.

En la parte de abajo se encuentra el almacén de máquinas y el parking para los coches de la empresa. Y todavía más. Codere, S. A., de Gerona cuenta con un laboratorio que se encarga de la electrónica propiamente, de los circuitos impresos, las placas, etc., y donde se comprueban todas las máquinas antes de que salgan a los bares o establecimientos donde serán instaladas, lo que constituye el paso anterior a que se comercialice la máquina.

También en la parte baja de la nave se halla un taller de reparaciones, que se encarga de la parte mecánica de las máquinas; una sala de recambios, tanto de la máquina como de lo que la informática requiera; el despacho del jefe del servicio técnico; la caja, donde se lleva el control de la recaudación.

Se ha pensado en todo. El servicio de radiotelefonos con que cuenta Codere, Sociedad Anónima, está conectado a todos los coches del servicio técnico para asegurar una mayor rapidez y eficacia en el trabajo. En este departamento, Comunicaciones, se reciben todos los avisos de avería de los establecimientos por teléfono y, a través de las emisoras de radio, se ponen en contacto con los coches, doce hasta el momento.

Ramón Vilaró Massaguer, que se incorporó a la empresa de su padre hace 13 años, afirma que con este servicio de teléfonos se controla "toda la provincia de Gerona, incluso parte de Barcelona, porque hemos puesto una antena muy potente. Eso quiere decir que cada vez daremos un mejor servicio técnico, tanto de averías, de cambio, reparaciones, etcétera, y el cliente cada vez estará más satisfecho".



1984

OBJETIVO CUMPLIDO

nuestro negocio fue el de todos



TROFEO FER 84 A LA MEJOR MAQUINA "B".
TROFEO FER 84 A LA MEJOR MAQUINA "C".
MASTER DE POPULARIDAD 1984.

TROFEO ANDEMAR 84 A LA MEJOR IMAGEN DE
MARCA.
TROFEO ANDEMAR 84 AL MEJOR ACABADO DE
SUS MAQUINAS.

EQUIPO DE COMPETICION RECREATIVOS FRANCO

CAMPEONATO OPEL CORSA - SUBCAMPEON
NACIONAL.

TROFEO AL EQUIPO MAS POPULAR DEL CAMPEONATO

TROFEOS:
FRYCA, SEGURA VIUDAS, EL CORTE INGLES, VALEO,
MICHELIN, CAJA DE AHORROS DE ASTURIAS,
BOITE DEL PINTOR.

1985

un año para trabajar todos juntos

Recreativos Franco

Alfonso Gómez, 4 28037-Madrid ☎ 754 30 65 - 754 30 39 Telex 44424 FLIPE



MAQUINAS AUTOMATICAS
COMPUTERIZADAS, S.A.

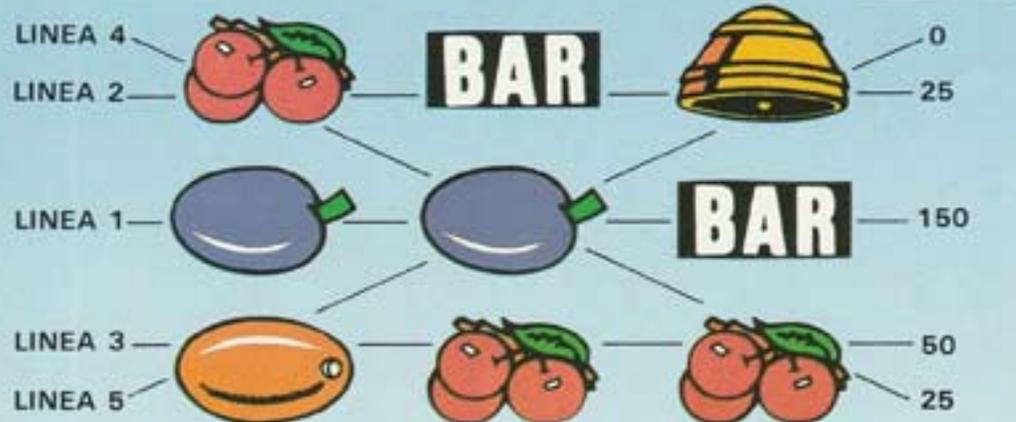


Avda. de la Industria, 52
Tels. 653 37 99 - 653 36 23
Alcobendas (MADRID)
SPAIN



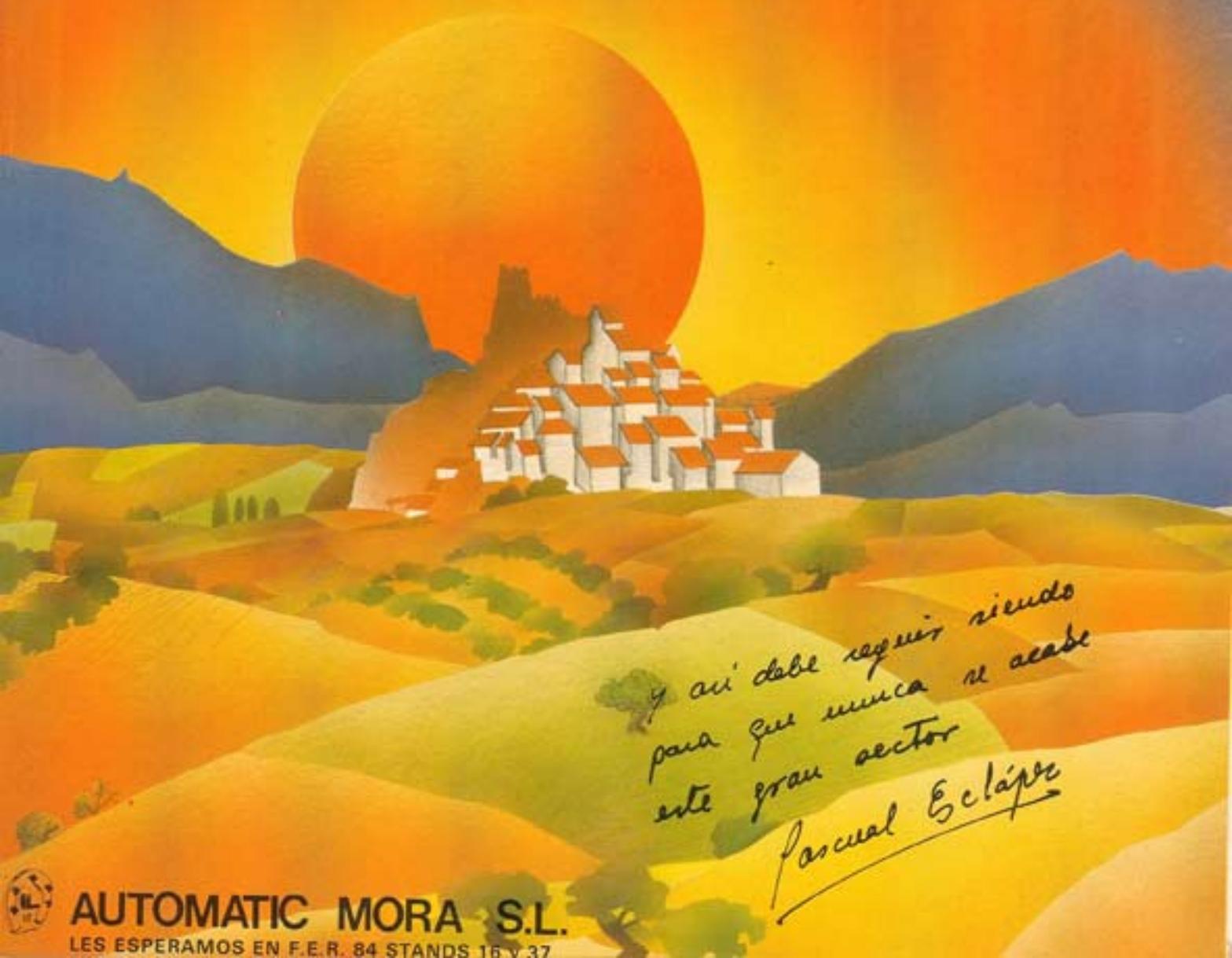
- Monedero de 25 Pts.
- Acumulación hasta 10 monedas.
- 2 JACK POT.
- Juego conocido.
- Cambio de la Fruta iluminada en cualquier rodillo, con Avances.
- Iluminación de alta eficiencia.
- Nueva Línea.

- Posibilidad de 1 a 5 líneas.
- Acumulación hasta 10 monedas o 50 jugadas.
- 5 JACK POT.
- Monedero de 25 Pts.
- Facilidad en el juego (no lleva Avance, giros etc.).
- Paga todos los premios obtenidos en la jugada.
- Existe también en formato BABY
- Nueva Línea = Técnica.



“COMPRAR **MAC** REPRESENTA GANAR **MAC** PRESTIGIO”

EL SOL SALE PARA TODOS



*y así debe seguir siendo
para que nunca se acabe
este gran sector*

Pascual Esclápez



AUTOMATIC MORA S.L.

LES ESPERAMOS EN F.E.R. 84 STANDS 16 Y 37