

TEMAS RECREATIVOS
Y DE
AZAR



*Guía de Fer
84*

JOAQUIN FRANCO,
DIRECTOR-GERENTE DE
RECREATIVOS FRANCO

MONEDAS



EN CONTINUA REVALUACION

Mister IND-FRAN

LA MAQUINA
PARA ESTAS MONEDAS



RDY-PUBLICIDAD



C/ FELIPE ASENJO, 1 - POLIGONO INDUSTRIAL COBO CALLEJA - FUENLABRADA (MADRID).
APARTADO 15066 MADRID - TLFs. 6903297 - 6902113 TELEX - 43807 IDER - E



DESDE la Institución que presido, aprovecho la oportunidad que me brinda la revista *TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR* para dar la más cordial bienvenida a todos los expositores y visitantes que participarán en la Feria Española del Recreativo durante los días 14, 15 y 16 de diciembre y que se celebrará en el marco incomparable de la Costa del Sol.

Esta bienvenida es también agradecimiento a la Organización por cuanto supone para Torremolinos, Málaga y para

Andalucía haber escogido el Palacio de Congresos de Torremolinos como marco adecuado para exponer tan brillantemente sus productos a toda España.

Mi agradecimiento, en nombre de Andalucía, por contar con nuestra Comunidad Autónoma para este acontecimiento y el deseo de que esta Feria Española del Recreativo concluya satisfactoriamente tanto para la Organización, como para los miles de visitantes que, sin duda, acudirán a esta Feria 1984.

José Rodríguez de la Borbolla
Presidente de la Junta de Andalucía

Bienvenidos



E S un honor para todos los ciudadanos de Málaga, y especialmente para Torremolinos, el albergar a una de las ferias de nivel económico y comercial más alto que se celebran en el país. El Sector del Automático es una de las ramas del comercio que en más auge está, y esto hace que sea una de las manifestaciones feriales más importantes de las

que se celebran en nuestro Palacio de Congresos. Quiero aprovechar esta oportunidad que me brinda TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR para dar la bienvenida a todos los expositores, organizadores y visitantes.

Pedro Aparicio
Alcalde de Málaga

“Es un honor”

Engañar a ciertos selectores puede resultar peligroso...

MONEDERO ELECTRONICO

- Ajuste y test electrónicos incorporados
- Programador-seleccionador de monedas electrónico
- Sistema electromecánico definitivo
- ANTIPESCA
- ANTIAROS
- ANTICHAPA
- Adaptable y compatible a cualquier tipo de máquina.





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

Jefa de Información:

Catherine Mordos

Opinión:

Máximo

Felipe Mellizo

Raúl del Pozo

Pedro Rodríguez

Ilustraciones:

Gallego

Fernando César

José M.ª Ponce

Fernando Rubio

Fotografía:

Angel Carhenilla

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 línea

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, 15 de diciembre de 1984.

EDITORIAL

1985

Al filo del nuevo año, permítanosos licencia para hacer de nuestro editorial labores de buen humor, que de buenas gentes es reir desgracias propias y compartir alegrías comunes. Como hemos sudado la frente, perdido el tiempo y engañado al hambre, creemos sería nuestra dicha obtener mercedes de gran piscador, pues bachilleres somos y entregados estamos al oficio de ser pederastas del pergamino, mal mirados del plumín...

No es menester, ni procede la calumnia de arremeter acerados vocablos contra funcionarios que ocupados están, casi un lustro, en redactar un Reglamento en román paladino que ilustre sus conciencias y de pulcros convenga a este año de Dios de novecientos ochenta y cinco después del millar del nacimiento de Nuestro Señor...

Libresenos frente al diablo del anuario la orfandad del buen juicio demostrado en el moribundo novecientos ochenta y cuatro después del millar. Protéjasenos de la lujuria humana de amar el año-nuevo, el amor-nuevo, el Reglamento-nuevo y mucho menos al Barrio-nuevo. Aléjesenos de las malas tentaciones, sobre todo si es demostrable que las tentaciones tienen espeso en gracia de Dios, aunque no tenga más gracias, que no es de caballeros desear doncellas,

pues tal nombre puede confundir antes de que te Cases. Que es de hidalgos y no de bellacos ayudar al necesitado y no consentir La marca de un mal paso en nuestro esforzado sendero que de menesterosos siéntese harto.

Quitémonos el corpiño de nuestros pecados, que la ofensa en tan natural condición es bebible de un trago, y alejémonos de los malos pensamientos, que no sólo se vive recaudando maravédies ni adorando dulcineas ni clavando nuestra lanza en molinos... que los gigantes no existen, las dulcineas se ajan y los maravédies se acaban. Que es mejor romper la punta de nuestra lanza antes que verla mellada.

Abrámonos al aire puro y fresco de nuestra risueña condición humana y no levantemos más caza que la debida para comer y cenar en buena mesa de mejor casa y Dios en la de todos, que es Uno y nosotros más con menos...

Destruyamos las viejas tablas, los falsos ídolos y vivamos en gracia del Altísimo, que no en vano es el único Ministerio que funciona, y si desde aquí hasta el novecientos ochenta y seis del millar tenemos Reglamento, pues ¡bendito sea el Señor! Que es de caballeros agradecer a quien sólo bien nos ha hecho y de HOMBRES decir: lo siento. FELIZ 1985.

SPY HUNTER



TAPPER



Bally MIDWAY



Avenida de Valladolid, 63-65
Teléfono 479 74 12
Télex 45744 IREC E
28008 MADRID

FRANCO →

DESAHUCIO →

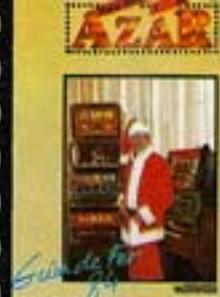
C. ORESA →

«PETACO» →

CONSEJERO →

IGUÍA →

	<u>Pág.</u>
• Bienvenidos. Saluda del Presidente de la Junta de Andalucía	3
• Es un honor. Saluda del Alcalde de Málaga	5
• Editorial: 1985	7
• Sumario	9
• Sala de Juntas	10
• Opinión: El Obelisc, por Máximo ...	15
• Entrevista al Consejo de Gobernación de la Junta de Andalucía	16
• Reportaje: Desahucio por tener máquinas recreativas	22
• Opinión: Andemar no se entera, por Francisco Racionero	25
• FER 84: Escaparate de 1985	28
• Opinión: Las otras ferias, por Antonio Inglés	35
• Entrevista con Joaquín Franco: «Esta será la feria de Recreativos Franco» .	36
• Opinión: El culo y la manzana, por Raúl del Pozo	41
• Coresa: Una empresa abierta al futuro	44
• Cirsá presenta la Mini Slot 2	50
• Guía de FER 84	53
• «Petaco», la nostalgia de un pinball .	64



El Casino de Torrequebrada está a muy pocos kilómetros del Palacio de Congresos de Torremolinos, y ya el año anterior la celebración de la Feria del Recreativo supuso para él una considerable asistencia de clientes por iniciativa de los propios organizadores. De esta forma, el nuevo jefe de relaciones públicas del casino, Alfredo Callejón, espera que se repita la experiencia.

«Cuando los participantes en la Feria —nos explica— acuden al casino no se produce ningún problema, porque se ve que es gente conocedora del tema, cosa que no ocurre con los participantes en otras convenciones. Los de FER son jugado-



Alfredo Callejón, relaciones públicas de Torrequebrada

res muy poco conflictivos y de potencial económico alto.»

Por su parte no espera

limitarse a recibir visitantes, sino que quiere visitar él, a su vez, la Feria para, en sus propias pala-

bras, «estar en contacto con todas las innovaciones en la industria del juego y conocer los nuevos alicientes e ideas renovadoras. Deseo no perderme conferencias y charlas que pueden ser muy interesantes».

Y, para acabar, una anécdota reciente del Casino de Torrequebrada: «Fue un caso curiosísimo que sólo puede pasar una vez entre un millón. Al ir a comprobar lo recaudado durante una jornada nos llevamos la sorpresa de que en caja no había ni una peseta más ni una peseta menos que el fondo inicial con que se había abierto la sala. Fue un empate completo.»

Juan Ignacio Díez, el Mercurio del Sector

Viajes Líder es la agencia encargada por FER 84 para atender los desplazamientos a Torremolinos de expositores y visitantes dentro del corres-

problema del hotel donde nos encontramos con que ya no hay habitaciones. El moverá los hilos a través de las 22 oficinas que la cadena de Viajes Líder tiene en toda España para sacarnos del apuro. Experiencia, profesionalidad y competencia no le faltan para cumplir con sus clientes, que son muchos, del Automático.

A pesar de los esfuer-

Salvador Camino, director del Palacio

Para Salvador Camino, director del Palacio de Congresos y Exposiciones de Torremolinos, un aliciente especial de FER 84 es que su celebración cae completamente fuera de la temporada turística y, pese a ello, atrae a un gran número de personas, llena los hoteles y da vida al área.

«La Feria del Recreativo —afirma— es una de las más esperadas todos los años en la Costa del Sol, y Málaga se siente orgullosa de ella; no olvidemos que ésta es, quizá, la provincia más aficionada al juego de España. Y para el propio Palacio supone

un acontecimiento lleno de colorido que empieza por revestir de una manera especial el hall del edificio y confiere a todo un aire de gran actividad y alegría, al margen del interés profesional interno por las novedades de su Sector.»

Quizá por eso el director del Palacio nos confiesa que para esta ocasión él no regatea esfuerzos a la hora de colaborar y contribuir al éxito del certamen. «A pesar del impresionante éxito de FER 83, este año se ha convocado a última hora, pero la demanda de stands ha sido elevada.»



pondiente programa organizativo. Al frente de este servicio se ha puesto un hombre conocido y apreciado por muchos dentro del Sector, y que recientemente ha sido nombrado subdirector general de la firma: Juan Ignacio Díez.

Juan Ignacio es una especie de Mercurio al que siempre hay que recurrir para que nos solucione el viaje «imposible» de última hora o el

zozcos que le plantea su nuevo cargo de la más alta responsabilidad dentro de Viajes Líder, además de la organización de los viajes de la feria, Juan Ignacio no ha perdido el ritmo de servicios que viene prestando al Sector del Automático, pues ya tiene preparado el programa para la convocatoria del ATE de Londres, que se celebrará durante el próximo mes de enero.



Charo Medina, abogada y empresaria

Los profesionales del Sector del Automático están acostumbrados a las innovaciones y los cambios. Hasta sus propios puestos de trabajo fluctúan según las necesidades de unos, las imposiciones y usuras de otros o los caprichos de

empresa Automáticos Mora y también en FACOMARE y ANESAR. Y todo ello, sin perder la sonrisa.

Como se puede deducir de este extenso currículum, para Charo han quedado muy pocas cosas por conocer en el Sector, y ahora se ha pro-



alguna jefatura con complejo de inferioridad. Rostros que ayer veíamos ahí, hoy los vemos allá. Hay cambios sorprendentes y otros más o menos esperados, como el de la joven abogada Charo Medina, que ha trabajado para diversas publicaciones especializadas. Primero fue directora de Publicidad de **Pin-ball** y más adelante se encargó de las relaciones públicas de **Máquina Recreativa** y de su departamento de suscripciones. Después pudimos verla en la delegación de Madrid de la

puesto demostrar que tal experiencia puede ser muy útil dentro de su propia profesión, la abogacía, abriendo un despacho jurídico de servicios plenos especialmente enfocado al mundo del Automático, con asesoramiento fiscal incluido.

El bufete se llama Asmel, y tiene sus puertas abiertas, desde primeros de octubre, en la calle General Moscardó, 12, de Madrid, y sus servicios ya están siendo apreciados y valorados por los profesionales. Por nuestra parte, le deseamos mucha suerte.

Antonio Falcón estará en FER 84

Antonio Falcón, director general de Política Interior de la Junta de Andalucía, ha confirmado a TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR su asistencia a la Feria Española del Recreativo (FER 84). El señor Falcón será, con toda probabilidad, la única



autoridad de la Junta de Andalucía que esté presente en Torremolinos representando oficialmente a la Autonomía, porque tanto el presidente de la Junta como el consejero de Gobernación se encontrarán, durante los días que dure el certamen, en Madrid, asistiendo al Congreso del Partido Socialista Obrero Español (PSOE), que se celebrará durante los días 13, 14, 15 y 16 de diciembre en el Palacio de Congresos y Exposiciones de la capital de España.



Mercedes Aznar, directora de las azafatas

En contra de lo que pudiera parecer, Mercedes Aznar no es representante de gafas de sol, sino una ejecutiva muy joven, que, a sus sólo 23 años, lleva ya dos al frente de la Agencia ASE, encargada de los servicios de recepción e información de la Feria.

Es un trabajo que ya realizó la pasada edición y que recuerda con especial agrado: «El Sector del Automático me encanta; es distinto del típico ambiente de políticos o médicos, que resulta mucho más frío, pero también es más difícil, puesto que viene muchísima gente. El año anterior calculamos unas 6.000 personas diarias, y además con pretensiones de pasarlo bien. Y hay que pensar que nosotros no sólo tomamos parte en la organización de FER 84, sino que, si se nos solicita, organizamos

visitas, cenas, reuniones especiales, etc.»

A Mercedes le gusta el comportamiento de los profesionales del Recreativo porque, como profesional, sabe apreciar que éstos escojan la Costa del Sol, sin escatimar en sus economías a la hora de buscar servicio.

«Tengo —continúa explicándonos— una plantilla básica de 20 a 25 personas que, por lo general, proceden de las escuelas de azafatas.»

«El año pasado —nos recuerda Mercedes— había una azafata para cada cuatro o cinco stands, pero este año el expositor tendrá que pagar ese servicio individualmente si quiere disponer de él. Nosotros estamos a su disposición.» Así se hace un trabajo que Mercedes Aznar «no cambiaría por nada del mundo».

Antonio Pecero, jefe de Servicios Técnicos del Palacio de Congresos de Torremolinos, sede de FER 84, es el mago en la sombra, el demiurgo que consigue que, al oprimir un botón, se encienda una luz, que los materiales puedan tener cabida en sus stands, que las paredes y los nervios no se vengan abajo en medio de las dificultades que siempre conlleva un fenómeno como éste. Su capacitación profesional y unas buenas dosis de tenacidad personal son ingredientes fundamentales para que todo funcione.

El mismo, pensándole fríamente, se asombra un poco de que la realización de la Feria sea ya un hecho: «Al principio pensamos que no se podría hacer la Feria, porque estaba todo comprometido y no es frecuente tener que preparar el recinto con tan poco tiempo, con una gran rapidez para que cada expositor expresara sus necesidades.»



Antonio Pecero, un mago en Torremolinos

Y a estos apremios hay que añadir la circunstancia de que el Palacio ha celebrado en las vísperas de FER 84 una exposición de «Material para Hospitalares» y, por tanto, se ha hecho necesario recoger todo en la noche del día 9, de forma que se permitiese empezar a adaptar el edificio el

mismo día 10. Limpieza, acondicionamiento e instalaciones contra reloj, todo bajo la batuta de Antonio Pecero.

«Mi misión —explica— es ofrecer el Palacio con el montaje de stands ya terminado, dejarlo en condiciones de que los expositores coloquen su material

según el proyecto encargado por la Organización, en cuyo conocimiento puse todo lo que respecta a instalaciones eléctricas, potencia, decoración, rotulación y preparación en general.»

Este año, dice el señor Pecero, habrá menos expositores que el anterior, pero se espera una afluencia de visitantes similar: en torno a las 18.000 personas. Para él: «FER tiene un atractivo distinto al de otras ferias y se acoge muy bien en la Costa del Sol, porque para los mismos expositores supone unos días de vacaciones o unos ratos libres en un entorno y con un clima extraordinarios.»

Su trabajo parece no acabar nunca; tuvo que preparar los logotipos de la Feria, confeccionar los carteles informativos para que cada cual supiera por dónde tenía que acercarse sus camiones de carga, asignar a cada firma una puerta de entrada para hacerle las cosas más cómodas...



La mafia copia las ideas de Lamarca

La mafia de los boletos clandestinos está encantada con las ideas del Director General del Juego de Cataluña, porque les ha dado la oportunidad de fomentar su negocio tan rutinario y tan fácil. Ahora, los ciudadanos disponen de una nueva modalidad de boletitos como el que reproducimos aquí y que tiene la ventaja de que no precisa ser abierto: simplemente basta con «rascar» el látex que recubre el posible premio para

saber si ha ganado o no. Supónemos que Lamarca no se quejará de la trascendencia que tienen sus palabras porque, sin ir más lejos, ha conseguido renovar la industria clandestina más vergonzosa de la historia del Juego en nuestro país.

Naturalmente, estos éxitos sólo se pueden lograr siendo Director General del Juego y teniendo buenos amigos que sepan aconsejar bien.

Vidal, otro futbolista, fichado por el Recreativo

Con ese sentido de la originalidad que tienen los fabricantes del Recreativo, se está consiguiendo crear una auténtica dinámica de la «MODA DEL FICHAJE». Porque tan pronto les da por los coches de carreras, como por jugar al tenis, como por fichar a ex-ministros, o como poner en sus puestos de responsabilidad a ex-jugadores de fútbol del Real Madrid. Este es el caso de José María Vidal Bravo, antiguo jugador del club merengue que dio emoción y gloria a su equipo cuando aquel Real Madrid asombraba al mundo con sus inefables triunfos.

Como en el caso de Manolo Velázquez, relictamente ficha-

do por Segá, deseamos a José Vidal los mejores éxitos al frente del Departamento de Relaciones Públicas de JUEGOS POPULARES, una empresa que tiene mucho que decir y que hacer en el futuro del Automático. No en vano, a pesar de ser una empresa joven, cuenta con la experiencia dilatada de sus mejores ejecutivos al que ahora se suma José María Vidal. Suerte y sin miedo, que en esto del

Recreativo hay para todos... Bueno para todos no, porque el Sector no da para tanto. La cantera de ex-jugadores de fútbol es lo suficientemente amplia como para que se termine la moda.

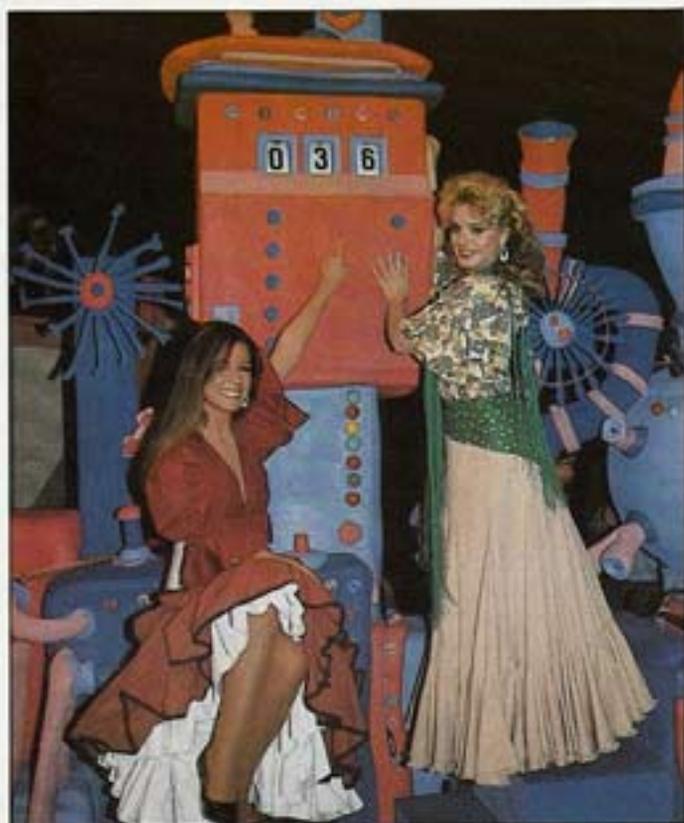


El Senador Díaz Berbel ataca de nuevo

El Senador y Vicepresidente de Alianza Popular de Andalucía, señor Díaz Berbel, ya tiene preparada la **MOCIÓN PARLAMENTARIA** contra el Ministro del Interior en el caso probable de que Barrionuevo no presente, antes de final de año, el prometido proyecto de Ley General del Juego. Como saben nuestros lectores, una **moción** se distingue de una **interpelación** fundamentalmente en que hay un debate con la intervención de todos los grupos par-

lamentarios y que, al final, se procede a una votación.

El Senador, al que TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR ha invitado a FER 84, vivirá durante el fin de semana de la feria mucho más de cerca la problemática de nuestro Sector, por la que se siente vivamente interesado. Para él resultará una experiencia muy positiva conocer el Automático de cerca y «de una vez» con la oportunidad que le brindamos en la feria.



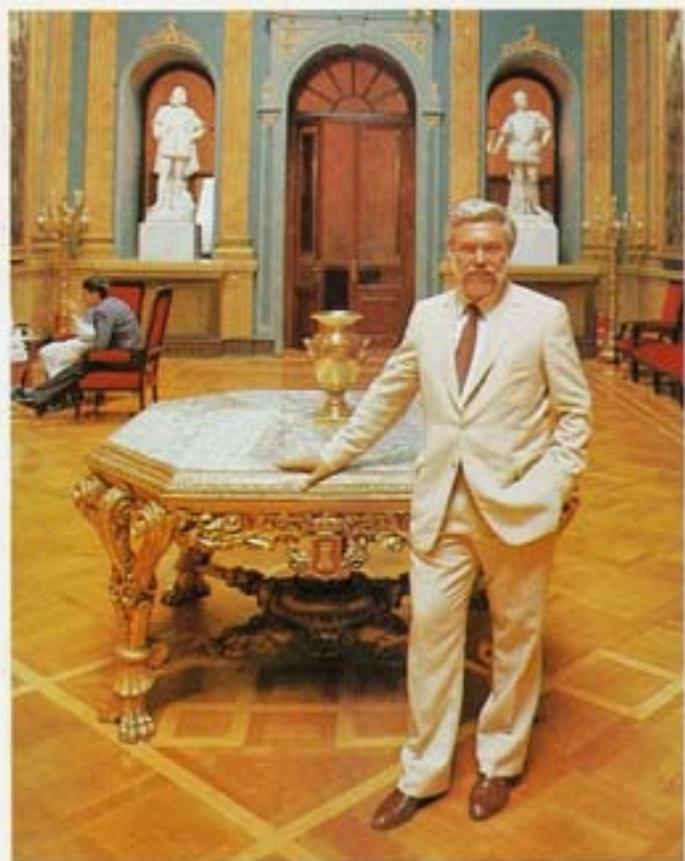
«Un, dos, tres...», un juego con máquina de azar

La inclusión de una máquina de azar dentro de la estructura del programa concurso de TVE «Un, dos, tres...» supone, ante todo, algo que debe alegrarnos a todos los profesionales del Automático, como es el hecho de que las máquinas recreativas formen ya parte de nuestros hábitos culturales más normales. Así se comprende, que un programa de televisión tan popular no tenga ningún problema para introducir esta variante tomada de costumbres sociales tan

sanas como echar cinco duros en una máquina y ver qué pasa.

De modo y manera que aquí está el testimonio gráfico de este nuevo invento de «Chicho», que, dicho sea de paso, nos da la oportunidad de ver reflejadas en nuestras revistas a esas bellezas de secretarías del programa.

En fin, que aquí está la nueva gracia de este recuperado «Un, dos, tres...», con las no menos gracias del programa.



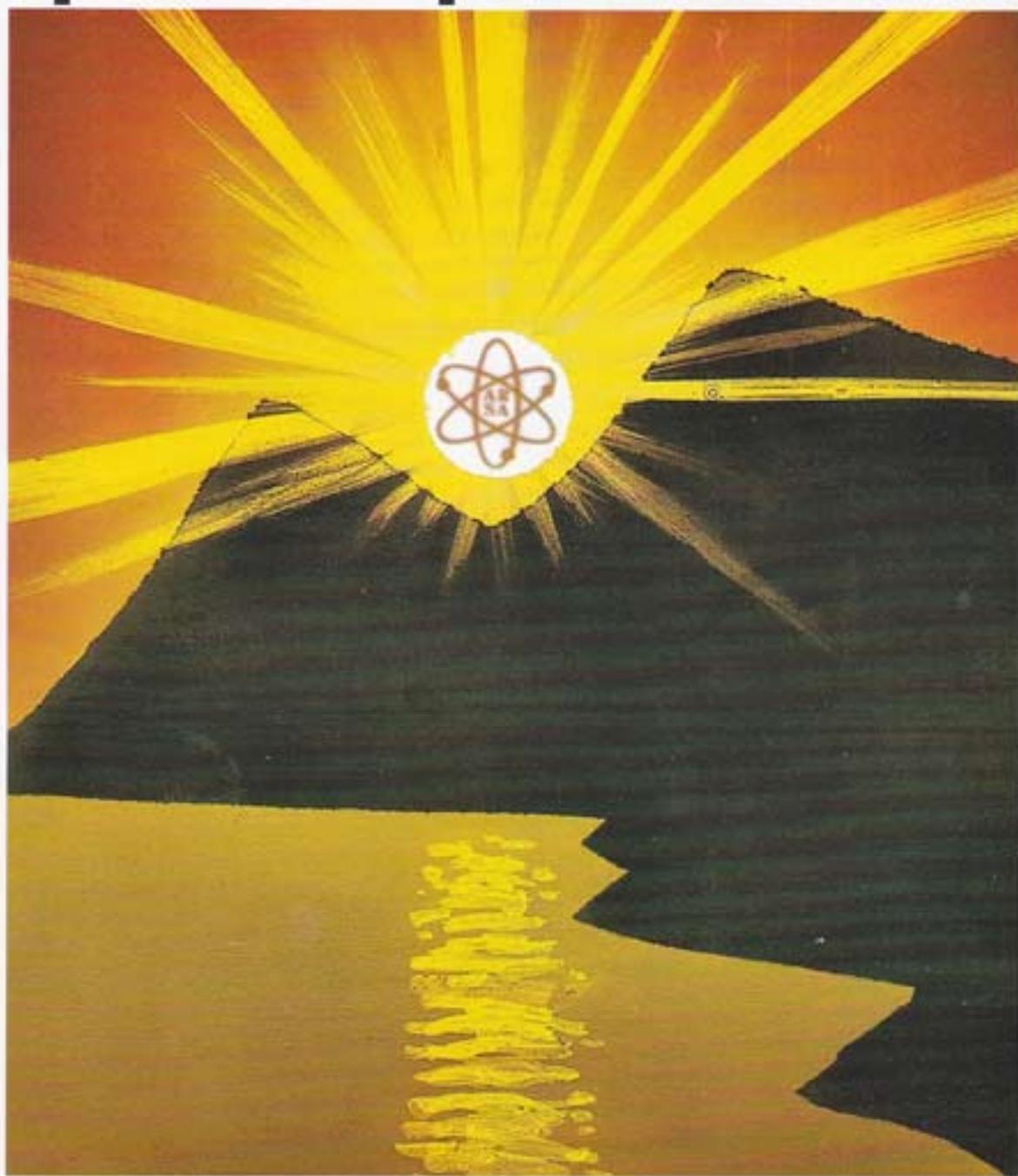
Cabeza de Vaca, de la filatelia a las máquinas recreativas

Cabeza de Vaca, Director Técnico de FER 84, es también un experto y amante filatélico además de un descendiente del famoso conquistador de las Américas. De hecho, las únicas ferias que ha realizado hasta el momento han sido dedicadas a ese apasionante mundo de los sellos. Uno de esos certámenes de categoría mundial contó incluso con la presencia de los Reyes de España y con el desagradable incidente del robo de una valiosa colección valorada en varias decenas de millones de pesetas. Pero no hay por qué alarmarse, afortunadamente las máquinas recreativas son un poquito más grandes que los sellos y en el Sector del Automático no hay ningún delincuente capaz de hacer una «guarrada».



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

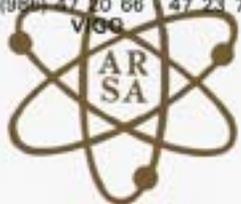
DELEGACION
C/ PASEO SAN VICENTE, 15
Tels. (983) 20 92 19 - 39 00 66
VALLADOLID

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 MUÑOZ TOCA, 8 - BAJO IZQ.
Tels. 24 33 57 - 24 34 91
33006 OVIEDO

Automaticos



Reunidos, S.A.

A PARECÍO en medio de la planicie un nuevo tótem o artilugio en forma de obelisco y llamado Obelisc.

Apareció de pronto e inesperadamente, como suelen mostrarse a los humanos los prodigios.

El día anterior, nadie había visto en el lugar rastro alguno de cosa o monumento ni el menor indicio, señal o preparativo.

Ahora estaba allí con insoslayable presencia, asentado, firme, gigantesco y erguido.

Era como si siempre hubiese dominado la planicie con su taxativa existencia.

Al menos como si desde milenios hubiese estado ahí tal hito.

Podía suponerse que no desaparecería de nuestra vista por un tiempo largo.

Al menos ningún habitante de la comarca, ajeno a su venida, tendría el menor poder para decretar su marcha.

El obelisco Obelisc estaba allí y su refutación era tan vana como imposible.

Así que los habitantes de la comarca, luego de hacerse lenguas o silencios, comenzaron a merodear en derredor del hecho, quien con algún temor, todos con curiosidad creciente.

Pronto se comprobó que el monolito no era absolutamente hermético, como análogos menhires de simbología épica. Ni monocromo, como antecedentes símiles y como desde la lejanía pareció. Tenía ranuras, ventanitas, luces. Y parpadeaba con colorines mil.

Tampoco era una piedra en silencioso estado, como a distancia la erudición supuso. Su textura era una síntesis de desconocidas materias y de su interior pronto brotaron sencillas musiquillas, camilleos, silbos, que a los observadores más tarde asombrarían.

Se fue formando, poco a poco, un estado colectivo expectante, un conato de comisión ciudadana, un vago anhelo exploratorio pronto no tan vago, un decidido afán, al fin, de saber qué era aquel obelisco llamado Obelisc.

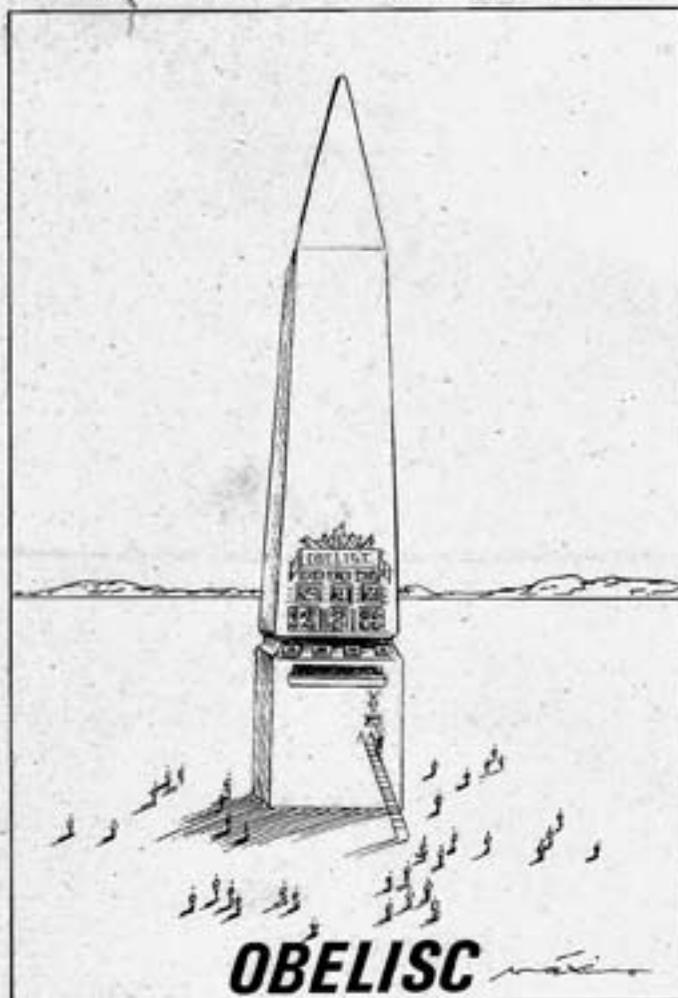
Así que por iniciativas de quien sabe quién (ya que la idea estaba en todas las cabezas) apareció en el lugar una escalera larga, la más larga que en la comarca había y pronto, con esfuerzo de muchos levantada y colocada audazmente sobre la pared norte y frontal del obelisco. Uno de entre los

comarcanos impacientes, Juan Sinmiedo pareció que era, trepó por los peldaños de la escala y llegó hasta donde la escalera llegaba: un rectangular y reluciente agujero.

UNA flecha indicativa había encima y en ella, en caracteres indelebles

bién, una moneda o varias, según sus posibilidades económicas o su difusa avidez de algo inconcreto.

Alguien tirió que «deposite aquí su óbolo», la frase inscrita en la flecha, tenía resonancias sagradas, litúrgicas al menos, y que el obelisco Obelisc sin duda era



aunque sólo legibles desde aquella altura, una frase ritual no de todo esotérica para quien subió el primero hasta allá arriba ni para los que le miraban admirados desde el suelo: *Deposite aquí su óbolo.*

Juan Sinmiedo, o quien fuese aquel adelantado, se sacó una moneda del bolsillo y la dejó caer en la abertura de fondo ignoto: unos trinos melódicos contestaron, o acusaron recibo misterioso, del primer contacto Obelisc-pueblo.

Juan Sinmiedo, en efecto, bajo y explicó todo. Algunos, tras pensárselo un poco, en la aventura ascendente le siguieron. Pronto fueron veinte o treinta los que hasta la flecha y la ranura llegaron y algunos, los más audaces, desprendidos o crédulos, echaron por allí a rodar, tam-

muy digno de respeto. Algunos decididamente creyeron que algo paranormal estaba sucediendo en la planicie y que sin duda fuerzas superiores y ajenas a la altura científica de los allí presentes habían puesto allí el obelisco extraño en una noche. Alguien habló de extraterrestres. Los más piadosos columbraron algún inexplicable signo de celeste mensaje. Y las curiosas músicas afables, los leves timbres, el dulce titilar sonoro que el obelisco expandía tras cada humilde ofrenda, a todos les sumía en cavilaciones rumberas y un principio de unción.

ANTE una moneda primero besada por Tomás, el mandadero de las monjas, y luego depositada con desprendida fe por el ingenuo mozo viejo, Obelisc devolvió en lluvia de oro más dinero del hasta enton-

ces recibido por el enhiesto monumento vivo. Y ante el arrobo de los allí por el milagro hipnotizados, Obelisc expandió un himno a gran orquesta y coros.

Pocas dudas cupieron, desde el áureo momento, de que Obelisc era un suceso del Más Allá enviado, un extraño mesías electrónico, o un mecánico, aunque espiritual precursor, de un credo de abundancia y dones, de una nueva religión feliz que algún día con claridad se vería en algún libro revelada.

Pronto del coordinado afán de consorcio y cabildo, avalados por la aportación financiera de conversos entusiastas de todo el mundo, la proliferación de obeliscos donadores de eventuales dones fue un hecho múltipar y felizmente repetido en la comarca elegida y en otras comarcas y dominios. El óbolo a los innumerables obelisc, ya por entonces oficialmente homologados y nimbados, se convirtió en una fuente de consuelo y esperanza para tantos necesitados de ilusión e ingresos como en el mundo había. Y las aleatorias lluvias de oro, cuando de cuando en vez, premiaban al perseverante oferente, repartían con donaire felicidad tangible y la indubitable demostración de que al menos una parte del paraíso era cobrable aquí en la tierra, de una forma personal e inmediata y en metálico contante y sonante.

El mundo era feliz, dentro de lo que cabe; y sólo algún perdedor impenitente, incapaz de atribuir a culpas propias su sospechosa mala suerte, difundía en corros sórdidos especies resentidas y virus agnósticos. El más famosos y loco fue un renegado miembro del cabildo, Contrax el Sombrío, que en despavorido panfleto aludió a la antigua leyenda del becerro de oro y aun se atrevió a nombrar al Anticristo.

Naturalmente fue quemado, tras juicio justo, en el confin oriental de la planicie. Y la herejía sofocada de cuajo, sin que haya rebrotado hasta el momento.





*Don José Miguel Salinas Moya,
consejero de Gobernación de la Junta de
Andalucía
y el hombre que manda en el juego al
sur de España*

**“Queremos
con el**

Es lo que en lenguaje político se llama *un futuro*, lo que quiere decir que, aunque su presente sea ya brillante, se le augura un porvenir en claro ascenso. José Miguel Salinas Moya ocupa hoy el sillón de consejero de Gobernación de la Junta de Andalucía; es decir, que es ministro del Interior del Gobierno Autónomo andaluz...; mañana quizá su despacho esté en Madrid o en la propia Presidencia con sede en Sevilla. Pero éstas, por muy bien basadas que estén, son suposiciones que hacen los observadores políticos. Los hechos son que José Miguel Salinas nació en Málaga en agosto de 1952, se hizo abogado y economista antes de entrar de lleno en la política bajo las siglas de un partido que ahora está en el poder y entonces en la clandestinidad, el PSOE, e inmediatamente alcanzó puestos de relieve. Secretario general de Córdoba, fue diputado por esa provincia elegido en 1979 y 1982 y dejó su escaño para ocuparse de la diputación cordobesa al ser nombrado su presidente. En marzo de 1984 renunció a sus otras responsabilidades públicas al acceder a la Consejería de Gobernación de la Junta. Es, pues, directamente, el hombre que manda en el juego en el sur de España.

-S EÑOR Salinas, el proceso de transferencias desde el Gobierno central a las distintas autonomías siempre es polémico. ¿En su área, y en lo que al juego respecta, lo ha sido también?

—En realidad no ha habido grandes conflictos porque el Estatuto de Autonomía indica con claridad que es una competencia de la Comunidad Autónoma Andaluza. Lo que ocurre es que es un tema complicado en el que se hace preciso contar de antemano con cierta infraestructura para asumir correctamente tales competencias y, prácticamente, acaban de realizarse tales transferencias. Trabajando concretamente sobre ellas estamos tan sólo desde el mes de noviembre, porque octubre lo aprovechamos para solucionar cuestiones previas como las actas de transferencia de funcionarios y otros capítulos internos.

—¿Puede explicarnos a grandes rasgos cuál será la política a seguir?

—Nuestras ideas son fruto del trabajo y los estudios llevados a cabo durante 1984, y digo nuestras ideas porque yo sólo he vivido la última parte y en realidad ha sido el director general de Política Interior quien ha seguido todo el proceso. Pero, en fin, le diré que hay un par de temas que nos parecen importantes y que serán los pilares de nuestra actuación: primero, el ordenamiento del Sector, y después, la consecución de

que fiscalmente tenga una repercusión positiva para la Comunidad Autónoma, para Andalucía.

—Vamos, si le parece bien, a detallar ambos puntos. ¿Qué quiere decir ordenar el Sector?

—Significa sencillamente imponer una estricta legalidad en todas sus manifestaciones.

—Luego hoy no ocurre así. ¿Dónde se detecta ese incumplimiento estricto de la legalidad?

—Fundamentalmente se han detectado anomalías en el Sector de las Máquinas Recreativas. Por ahora no puedo decir más, aunque sé que precisamente en ese sector se especializa su revista y, por tanto, es el que más le interesa.

—Vayamos entonces al segundo punto, ya que las cuestiones fiscales tienen, asimismo, gran interés para el mundo de las máquinas recreativas.

—Bien, la idea es aumentar la recaudación, pero precisamente a partir de ese estricto cumplimiento de la legalidad, con lo que el aumento provendrá de la extensión de los mecanismos fiscales, no de mayor presión sobre quienes cumplen.

Primero, los decretos; luego, la ley

—¿Para el cumplimiento de estos planes se prevé la creación en Andalucía de una Dirección General del Juego o alguna institución semejante?

—No; por ahora no

vamos a modificar el esquema existente y continuará el director general de Política Interior al frente del departamento responsable. Claro que si viésemos que el volumen de competencias desbordaba esta instancia, ya tomaríamos nuevas medidas, pero por ahora el máximo experto con el que contamos, el inspector general, parece tener su lugar idóneo sin desmembrarse del departamento de Política Interior.

—¿Puede querer decir esto que usted no valora en mucho la importancia global del juego?

—No, en absoluto; no se trata de nada parecido. El juego tiene un papel realmente novedoso en España y todavía se están haciendo numerosos estudios sociológicos sobre su impacto en la población, estudios económicos sobre su importancia, que es sin duda relevante, estudios sobre su interés turístico, que no se puede ignorar, etc.

Lo cierto es que la Dirección General de Política Interior lleva mucho tiempo trabajando en el tema desde un punto de vista que podríamos llamar científico; es decir, procurando eliminar todo prejuicio y alejarse de tópicos y hasta de las sandeces que todavía imperan en la concepción de muchos al referirse a este terreno. La sociedad andaluza tiene que estar más interesada en aspectos que ya he mencionado, el fiscal o el turístico, que en sostener ideas preconcebidas y nada objetivas sobre lo que ver-

colaborar sector"

daderamente representa el juego.

—Desde una posición así, ¿no habría que considerar la oportunidad de que su comunidad autónoma contase con un Reglamento de Juego propio?

—Pensamos, efectivamente, hacer una ordenación legislativa propia, probablemente por vía de decreto antes de presentar una Ley de Juego como tal. Precisamente esto nos interesa para ordenar el Sector de las Máquinas, aunque no quiere decir que se vaya a marginar a otros sectores por el hecho de que funcionen con mayor regularidad. Nuestro propósito es regular el sector antes del 86, y, de acuerdo con el Ministerio del Interior, dentro del marco de la legislación que se promulgue para toda la nación, tener una ley propia acorde a las características andaluzas.

—¿Cómo se están desarrollando los preparativos para lograr esto? ¿Se hace todo a base de estudios internos o se atiende a otras experiencias?

—Hemos realizado múltiples contactos, algunos han sido míos, a título de consejero, pero la mayoría han correspondido al director general, que se ha entrevistado con el secretario de la Comisión Nacional del Juego y con el director general del Juego de la Generalitat catalana. En cambio, por ahora no nos hemos visto con los responsables del País Vasco, que llevan su propia marcha. Pero con los anteriores tenemos una vinculación muy cordial y fluida.

—¿Me pregunto si ha existido el mismo buen nivel con los sectores empresariales y profesionales del juego aquí, en Andalucía?

—Son relaciones que estamos iniciando. Yo hasta la fecha sólo he tenido contacto con los directores de casinos, un contacto formal, de carácter explicativo y volcado hacia la incidencia turística de esos centros. Con el Sector de las Máquinas aún no he conversado, pero el director general sí ha comenzado sus encuentros para conocer mejor la realidad e ir comentando con los directamente interesados las posibilidades de ese decreto regulador del que ya hemos hablado. Y por lo que me han dicho, estos contactos han sido extremadamente cordiales y se le han hecho sugerencias muy dignas de estima.

“Hay que superar los prejuicios”

—Existe otra “relación” que en comunidades autónomas distintas a Andalucía está suponiendo problemas para los gobiernos regionales. Me refiero a la “relación” fiscal con los ayuntamientos en el caso de que éstos pretendan de una manera u otra cobrar sus propios impuestos a los establecimientos hoteleros con máquinas de juego.

—Sí, conozco el caso del País Valenciano, y el propio Felipe Guardiola, consejero de Gobernación de aquella comunidad, me ha contado que está en

pleito con el ayuntamiento porque pretende imponer un tipo de gravamen municipal. Yo creo que todavía vivimos en la cuestión impositiva municipal un poco la inseguridad que produce la falta de una ley de financiación de las corporaciones locales, y esto lleva a pensar a algunos que pueden hacer incursiones en todo tipo de tasas. De todas maneras, me alegro de que ya se estén ocupando de ello los Tribunales, porque dejarán las cosas en su sitio y bien delimitadas las atribuciones de cada cual.

“El juego es un fenómeno social”

—Usted, señor Salinas, acaba de defender la equiparación del juego con el resto de los sectores industriales y comerciales y, anteriormente, señalaba que hay que superar los prejuicios. ¿Estas son posturas desde la responsabilidad de su cargo público o posturas personales?

—Bueno, son ambas cosas. Yo encuadro el juego como un fenómeno social que está generalmente mal visto, pero con conciencia de que en esa visión hay bastante hipocresía. Está mal visto decir que se es jugador, igual que está bien visto decir que se ama la música clásica. Sin embargo, lo cierto es que muy poca gente ama la música clásica y mucha gente ama el juego. Muchos no han oído nunca un disco y aseguran que les encanta y, por el contrario, juegan y no lo reconocen.

No soy jugador en ninguna de sus modalidades, pero tengo una mente abierta y no me he formado una opinión negativa, aunque hay algunos factores que pueden ser preocupantes. Por ejemplo, vivimos una época de crisis donde se puede mitificar la idea de hallar una solución económica a través del juego, lo que puede ser grave para un número determinado de familias, pero es un tema que entra dentro del ámbito de la propia libertad de la persona, y los consejeros de Gobernación no somos quienes para impedir el ejercicio de esa libertad. Debemos, en todo caso, ordenar y limpiar el sector, hacerlo lo más transparente posible y buscar la máxima rentabilidad social posible. Personalmente, repito, no me gusta el juego, pero me interesa su análisis sociológico.

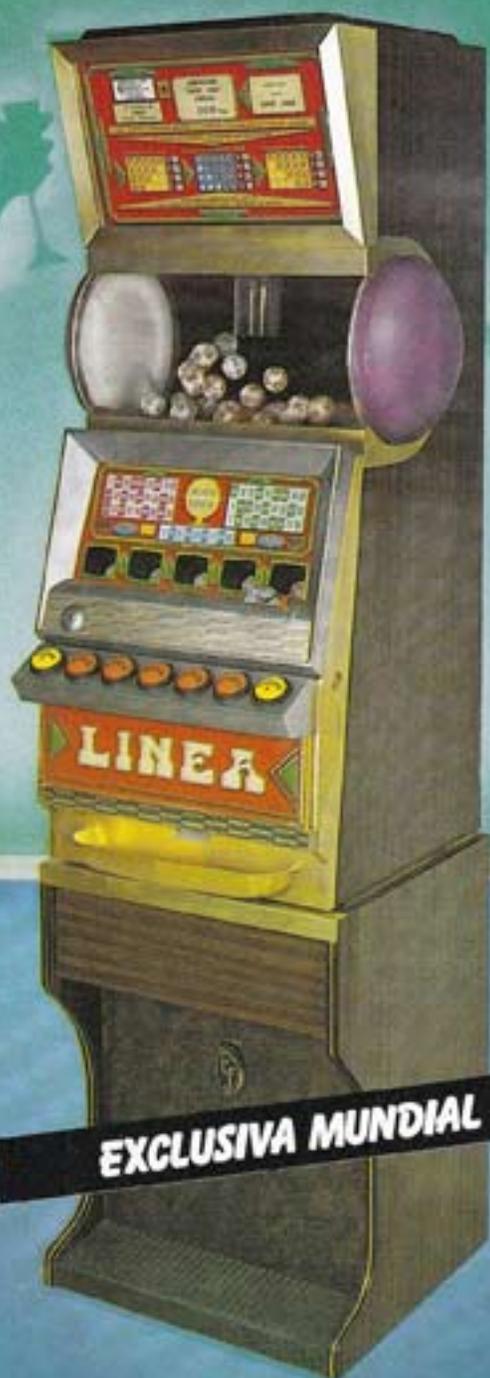
—Por último, ¿quiere dar algún mensaje a los industriales del mundo de las máquinas recreativas que se van a reunir próximamente en Torremolinos para celebrar un congreso-exposición del Sector?

—Les diría que hay que extender la mentalidad de que su sector tiene que estabilizarse económicamente, porque lograr eso, a través de la más estricta legalidad, le convertirá en un sector con una imagen impecable ante la sociedad. Ahora tienen la oportunidad por medio de una actuación seria por su parte, que contará con la colaboración necesaria por parte de la Administración a la que represento.

“Tengo una mente abierta y no me he formado una opinión negativa del juego”

iLINEA!

Si piensa que esta máquina es la última novedad del sector, está Vd. en 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





AZKOYEN INDUSTRIAL, S. A.
Avda. San Silvestre, s/n.
PERALTA (NAVARRA)
Tfno. (948) 75 00 50
Apartado de Correos 2 y 25
Telex 37789 AZKO E

AZKOYEN

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

- Pagadores
- Seleccionadores
- Escudos
- Guía monedas

* **MAQUINAS ELECTRONICAS DE
CAMBIO DE MONEDAS**

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

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.



Cuando 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

¡TUDO EL MONDU ES BONUS!

134.000 Ptas.
(sin peana)

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 misma.

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

«EL CALLEJON», un popular bar, ha sido cerrado al cumplirse una sentencia de la Audiencia Territorial de Sevilla

DESAHUCIO POR TENER MAQUINAS RECREATIVAS

Peligroso precedente que puede alterar la naturaleza misma de las Empresas Operadoras

La luz roja se ha encendido en Sevilla. Una luz parpadeante, contradictoria, y que al caer sobre los contornos del problema, aún no permite ver con claridad todos sus detalles. Sin embargo, la cuestión queda ahora puesta sobre el tapete más directamente que nunca: ¿puede ser motivo de cierre o desahucio de un bar el hecho de que quien lo tiene alquilado instale máquinas recreativas sin permiso del dueño del local? La Audiencia Territorial de Sevilla ha dicho que sí. Es la primera vez que sucede, pero puede no ser la última...

ANTE los recientes casos ocurridos en Sevilla y La Coruña, nuestra Redacción ha investigado poniéndose en contacto con ambas partes, demandantes y demandados, ha estudiado las sentencias y ha comprobado qué es lo que se dice en el sector a este respecto. Bien; después de este trabajo, ¿cabría esperar que hubiésemos llegado a una conclusión tajante? Dificilmente, porque como explica el artículo que ofrecemos a nuestros lectores con la firma de Francisco Racionero, abogado especialista de lo Civil, es necesario considerar aisladamente cada caso que pueda presentarse, ya que serán

sus características personales las que determinarán la aplicación concreta de la Ley.

Pero que sea necesario considerar cada caso en sí mismo no significa que las sentencias judiciales dictadas en Andalucía y Galicia —y que en definitiva supone dar el visto bueno al mencionado desahucio— no sienten precedente o, como se dice en términos del lenguaje legalista, no sienten jurisprudencia y abran un camino por el que muy posiblemente vayan a pasar los casos similares que puedan presentarse ante los Tribunales.

Casos como el de Sevilla, donde el juez don José Illescas Melendo ha ordenado el desahucio de don Manuel Gómez González, que explotaba el bar «El Callejón», cuyo local era propiedad de don José Luis González Palomino.

Casos relativamente frecuentes, como cabe suponer a la vista de que la sentencia de Sevilla ha sido solicitada prolijamente para ser estudiada por personas que, sin duda, piensan entrar en pleitos muy semejantes.

UN CASO QUE PUEDE REPETIRSE

Expongamos, para mejor comprensión de nuestros lectores, cuál puede ser el caso-tipo al que nos referimos:

El señor A alquila o arrienda un local de su propiedad al señor B para que instale un negocio de hostelería. Naturalmente, el pago del arriendo es una cantidad fija que no permite al



señor A participar en los beneficios del bar del señor B, pero en el contrato se establece que este último no puede cambiar su tipo de negocio ni proceder a un subarriendo. Y he aquí que el señor B coloca unas máquinas recreativas, propiedad de una empresa operadora, es decir de una tercera persona, de las que él cobra su porcentaje de recaudación, sea éste el que sea. Entonces el dueño del local, señor A, se dice: «B me está engañando, ha subarrendado parte del suelo para instalar otro negocio. Voy a denunciarle para que le echen».

Como se ve, la cuestión puede ser complicada. ¿Podría ocurrir lo mismo si el señor B tuviera, por ejemplo, alquilada su cafetería?, ¿es verdaderamente «otro negocio» la colocación de máquinas recreativas o en nuestros días ya forma parte de la explotación más lógica y corriente del propio negocio hostelero?



CALLEJON

Las sentencias de Sevilla y La Coruña, que ahora comentaremos, no han sido las primeras. Anteriormente los jueces se habían pronunciado en diversas ocasiones sobre el mismo punto, desestimando siempre las pretensiones de los querellantes o señores A y permitiendo que los demandados o señores B incluyeran en su negocio la presencia de máquinas de juego explotadas por el sistema normal, que nuestros lectores conocen sobradamente.

Sevilla, 13 de septiembre de 1983. La Audiencia Territorial atiende la apelación que se ha presentado ante ella y revoca la sentencia del Juzgado de Primera Instancia núm. 3 de la ciudad dando, por primera vez, la razón a un señor A ante una Corte judicial. Con Ley de Arrendamientos Urbanos en la mano, la Audiencia Territorial considera que es causa suficiente para anular el contrato entre arrenda-

dor y arrendatario, A y B, el hecho de que el local se utilice para beneficio de terceras personas —empresa operadora— mediante fórmulas de propiedad excluyentes o compartidas, pero que no cuentan con el consentimiento o el conocimiento del dueño del local.

En Sevilla, como decíamos al principio, se enciende la luz roja: las máquinas, el bar entero, incluyendo al señor B, son puestas en la calle. «EL CALLEJON», que así se llamaba el bar en la realidad, no volverá a abrirse.

La Coruña, 22 de mayor de 1984. Esta vez la Audiencia Territorial no procede al desahucio por los pelos. Con la misma Ley de Arrendamientos Urbanos sobre la mesa no toma la misma determinación que los jueces sevillanos, simplemente porque no se aportan las pruebas que demuestren que las máquinas pertenecen a una

tercera persona y no a quien explota el local. Como cualquiera puede imaginarse éstas son unas pruebas fáciles de conseguir, en realidad basta consultar la documentación de las máquinas. El caso de La Coruña fue, pues, especial. Pero el espíritu de la sentencia consiguió, en realidad basta con ella quedó claro: se puede rescindir un contrato de arrendamiento por esta causa. No continuaremos porque sobre ambas sentencias se habla más ampliamente en estas mismas páginas.

Es cierto que las sentencias contradictorias que se han dado en torno a casos parecidos pueden contribuir a crear el desconcierto dentro del sector. No obstante, considerar que los pronunciamientos judiciales de Sevilla y La Coruña no van a constituirse en los modelos legales de hoy en adelante sería algo así como vendarse los ojos uno mismo.



SUPRIMIR LAS COLAS AUMENTA SUS BENEFICIOS

itisa CAMBIO

- Cambio automático de 2 tipos de moneda
- Completa contabilidad electrónica de recaudación diaria (totales acumulables)

Altura 40'8 cms.
Fondo 41'5 cms.
Ancho 47'5 cms.



Altura 16'1 cms.
Fondo 25'8 cms.
Ancho 32'5 cms.

ITISA
ELECTRONICS
International Technology Industries, S.A.

C/ Ampio, 62-64 - PALAMOS (Gerona) Spain
Telex: 57 156 CBNA - E / Tel: 1972) 31 42 94 - 31 44 12

NOS corresponde en esta ocasión ocuparnos de un asunto de gran trascendencia para un segmento determinado del Sector del recreativo. Nos referimos a la posibilidad de que el arrendador de un local de negocio destinado a hostelería (bar, cafetería, restaurante, etc.) pueda instar la resolución del contrato de arrendamiento por el mero hecho de la introducción (y obviamente, explotación) en el local arrendado de máquinas recreativas. No se trata, pues, de un cambio de destino del local, ni de un arrendamiento de industria o negocio, que tienen regímenes jurídicos diferentes. Nos referimos, exclusivamente, a la hipótesis planteada.

El problema no es un mero producto de laboratorio, reservado a especialistas; ya se ha planteado en los tribunales de Justicia con el resultado que constituye el objeto de este comentario.

Por ser paradigmáticas y muy recientes, nos referimos a las sentencias de las Excmas. Audiencias Territoriales de Sevilla y de La Coruña, de fecha 13 de septiembre de 1983 y de 22 de mayo de 1984.

Tras el correspondiente proceso ante el Juzgado de Primera Instancia núm. 3 de los de Sevilla, que desestimó la demanda interpuesta por el arrendador sobre resolución de contrato por la causa que analizamos, con amparo en el núm. 2 del artículo 114 de la Ley de Arrendamientos Urbanos (subarriendo o cesión in consentida), tal sentencia desestimatoria fue apelada ante la Excm. Audiencia Territorial de Sevilla que revoca la sentencia de Primera Instancia y resuelve el contrato de arrendamiento.

Los fundamentos de esta segunda sentencia son los siguientes. Es ya larga la tradición jurisprudencial que establece que «es causa de resolución de la relación arrendaticia el que personas extrañas a ésta, con posesión excluyente o compartida, vengán utilizando el local en su propio beneficio sin consentimiento del arrendador» (son palabras de la Sentencia de la Audiencia Territorial de Pamplona, de 5 de mayo de 1981; con las mismas o parecidas, se expresan las de las Audiencias Territoriales de Madrid, de 30 de octubre de 1980; de Oviedo, de 13 de noviembre de 1982; de Cáceres, de 5 de mayo de 1980; de Valencia, de 6 de febrero de 1981..., y un etcétera verdaderamente abrumador).

Pues bien, ésta es la tesis de la Audiencia Territorial de Sevilla en la sentencia que comentamos y cuyo segundo y tercer considerando nos permitimos transcribir literalmente: «Que... resulta demostrado que en el bar existente en el local arrendado al demandado se instalaron con autorización de éste, tres máquinas recreativas del tipo B, pro-



Francisco Racionero

ANDEMAR NO SE ENTERA

riedad de la Sociedad X, siendo empresa operadora la de Don A, a nombre de los cuales aparecen legalizadas a efectos gubernativos y fiscales, y correspondiendo a la empresa últimamente citada la administración y control del negocio que dichas máquinas suponen, de cuyos rendimientos entrega el demandado un porcentaje determinado, todo lo cual se realizó sin conocimiento ni aquiescencia del arrendador... no han de servir a enervar su efecto argumentaciones tales como la falta de presencia física del tercero en el local, ya que ni ella es necesaria para su efectiva posesión a través de las máquinas instaladas, ni en todo caso puede negarse concurra aquél periódicamente para llevar a cabo el control o administración que asume; o la de la poca importancia económica de esas actividades, que no es afirmable en este caso; o aquella otra, en fin, de que a través de ellas el arrendatario promueve la asistencia del público a su negocio, objeto del arrendamiento, puesto que el derecho del mismo en interés de su industria ha de encontrar límite en las facultades que le otorga el contrato, que indudablemente no le permite ceder el uso a un tercero.»

Con este razonamiento se destruye la doctrina sentada por la Audiencia Territorial de Palma de Mallorca en su sentencia de 9 de mayo de 1983 citada por el Juzgado núm. 3 de Sevilla en la de Primera Instancia del proceso que comentamos. Dado el tiempo transcurrido entre la fecha de esta sentencia y las que hemos citado,

entendemos que la doctrina aplicable en la actualidad por Juzgados y Audiencias será la contenida en la sentencia de la Audiencia Territorial de Sevilla.

A su vez, la Sentencia de la Audiencia Territorial de La Coruña que también señalábamos al principio, y tan reciente como que es de mayo de 1984, mantiene la misma tesis. En este caso la Audiencia no resuelve el contrato, pero *exclusivamente* por falta de pruebas. Dice así su segundo considerando: «Que al no estar acreditado que las máquinas pertenezcan a un tercero, la instalación de las mismas en el local arrendado no supone introducción de tercera persona en el uso del mismo y, por tanto, no se han probado las causas de resolución alegadas, núms. 2 y 5 del artículo 114 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, procediendo en consecuencia desestimar la demanda.» Por consiguiente, es evidente que si se hubiese acreditado que las máquinas pertenecen a un tercero, la Sala hubiera resuelto el contrato, conforme a la doctrina sentada por Sevilla.

El tema, pues, a nuestro juicio, reviste gravedad, aunque la tantas veces citada sentencia de 13 de septiembre de 1983 parece, sin embargo, abrir una vía de solución. Se refiere al contrato que pueda unir al titular-arrendatario del local con la empresa operadora: «... es concebible que entre el titular de esas máquinas y el arrendatario, la relación pudiera revestir una forma o título jurídico que por hacer incidir en este último la exclusiva posesión de las mismas, eliminaría la coposesión y, por tanto, la efectiva ocupación del local por el tercero...»

Sin embargo, y en nuestra opinión, vistas las reglas de interpretación de los contratos contenidas en nuestro Código Civil (arts. 1281 y ss.) y, sobre todo, la norma «de castigo» contenida en el artículo 9.º de la Ley de Arrendamientos Urbanos, será muy difícil que por esta vía, es decir, por el contrato arrendatario-empresa operadora, del que está excluido el arrendador que ni lo consiente ni lo conoce, pueda enervarse aquella introducción de un tercero con posesión compartida de un local que lo usa en beneficio propio, sin consentimiento del arrendador a que tan reiteradamente se refiere la jurisprudencia. Por eso la opinión de la circular C-29, de la Asociación Nacional de Máquinas Recreativas, de 24 de septiembre de 1982, nos parece más que dudosa («nunca el arrendatario de un local de hostelería incurre en causa de desahucio por tener máquinas en el establecimiento...»). Es ésa una opinión muy respetable desde luego, pero que tiene en contra las decisiones de los Tribunales, tal como hemos expuesto.

las buenas máquinas **HAY QUE CONOCERLAS.** PARA ESO, ESTAMOS NOSOTROS.

Tras muchos meses de trabajo, imaginación y esfuerzos económicos, usted ha conseguido fabricar una **BUENA MÁQUINA**. Usted tiene previsto el número de unidades que fabricará y venderá sin problemas... Pero eso no es suficiente... Usted sabe que es importante, pero falta algo...

LA MÁQUINA HA DE SER CONOCIDA EN EL SECTOR

Y usted se pregunta: ¿Merece la pena hacer un buen anuncio del nuevo modelo? La respuesta, evidentemente es **SI**. Con una buena campaña publicitaria en medios de comunicación que no estén desprestigiados, la **IMAGEN** de su empresa se verá favorecida... Pero no es suficiente... Usted sabe que es importante, pero falta algo...

LA MÁQUINA HA DE SER "COLOCADA EN EL MERCADO"

Su nueva máquina será un éxito seguro, si su empresa está acreditada en el Sector. Con una buena campaña de Promoción y Relaciones Públicas, la **VENTA** de sus máquinas no encontrará más dificultades, mejorando la distribución y aumentando los pedidos... Pero no es suficiente... usted sabe que es importante, pero falta algo...

Por qué no incrementar la producción?

¿Qué le detiene?

¿Le preocupa el **RIESGO**, verdad...?

PUES PARA ESO ESTAMOS NOSOTROS.

Queremos aumentar su producción **SIN RIESGOS**, con **VENTAS SEGURAS**, con un **NUOVO ESTILO** que alegre la dinámica de su departamento de ventas, para afianzar su **IMAGEN DE EMPRESA**, para afrontar con decisión las **NEW QUESTIONS** del marketing que hoy precisa el sector.

NEW QUESTIONS 1981
RELACIONES PUBLICAS

New Questions, relaciones públicas.
C/. Gutiérrez Solana, 4. 8º
Tels. (91) 411 47 46 y 411 47 99
28036 Madrid

Sea como los grandes del Sector. Confíe en nosotros, será su inversión más barata... y ya no faltará nada.

SERVI OPERATOR, S. A.



Secretaría y Administración



Exposición Permanente
Máquinas Tipo A y B



Laboratorio Técnico

AL SERVICIO DE

FABRICANTES
OPERADORES
DISTRIBUIDORES

- Tramitación de toda documentación ante Ministerios de INTERIOR, HACIENDA, INDUSTRIA, COMERCIO, JUSTICIA y respectivos GOBIERNOS CIVILES.
- Servicios de Asesoría Jurídica, Recursos, Pliegos de Descargos, Contencioso ante los diferentes Ministerios de la Administración.
- Exposición permanente de máquinas Tipos A y B fabricadas por nuestros asociados.
- Laboratorio, placas, memorias, integrados, etc., a los mejores precios — del mercado.
- Asesoría Fiscal.
- Homologación de Máquinas.
- Mailing. (Operadores y Distribuidores).
- Resolución de problemas administrativos y solicitud de Patentes y Marcas.
- Creación y realización publicitaria.



Estudio Publicitario

Francisco Navacerrada, 57 - 1.º C y D
Tels. 256 24 00/08/09
28028-MADRID

Avda. Meridiana, 151 - Despacho B
Tels. 246 09 13 - 226 82 00 al 09 - Ext. 53
08026-BARCELONA

Luis de la Cruz, s/n - Oficina 2
Edificio Multicine - Tel. (922) 23 24 06
38007-SANTA CRUZ DE TENERIFE



FER 84: ESCAPARATE DE 1985

Con o sin el Reglamento en la mano, los expositores de FER 84 han preparado algunas novedades para enseñar a sus clientes y visitantes. En algunos casos, sólo se trata de un lavado de cara, mientras que otros han preferido el riesgo de una nueva aventura. TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR ha preguntado a unos y a otros sobre los nuevos productos; aprovechando, eso sí, la matización de sus respuestas en el contexto ferial que estamos viviendo. Por eso les hemos hecho las siguientes preguntas:

1. Novedades que lleva a la feria.
2. ¿Por qué acude a esta feria, cuando se celebra en un periodo de tiempo tan cercano a Sada 84 y a la futura Sada 85?
3. El corto número de expositores, ¿no va en menoscabo de la feria?

**Ramón Jovani
ARFYC**

1. Presentarles una máquina que es una nueva dimensión en el concepto de las máquinas A.
2. Considero que mi empresa no puede estar ausente de cualquier feria que tenga algo que ver con el recreativo y con más motivo si se celebra fuera de Catalunya.
3. No se ha buscado premeditadamente el que acudan pocos expositores a la feria, además va a estar llena, con la ventaja de que no existirán los problemas con los que se enfrentaron los organizadores del año pasado con la ampliación.
4. Arfyc acudirá a todas las ferias que se organicen en el Sector.
5. Es posible que si no sale el Reglamento esto influya en el normal desarrollo de la feria, pero siempre, cuando se ha celebrado una feria ha salido alguna normativa que ha influido en el éxito de la misma. Si el Reglamento aparece por estas fechas, creo que todos, por lo menos mi empresa, estamos preparados para incorporar a las máquinas las novedades que necesiten para su actualización.



**Antonio Ríos
RECREATIVOS FRANCO**

1. Llevaremos toda la serie de máquinas C, la «Babby Fruit» e «Impacto», además de algunas novedades y lo que permita el nuevo Reglamento.
2. Esta feria se celebra en unas fechas muy importantes para los fabricantes ya que pensamos que los operadores deben comprar sus máquinas con la previsión de poder pagar la Tasa de Juego para todo el año y es, en estas fechas, cuando lo debe hacer. Otra razón de que se organice esta feria es porque FACOMARE, como asociación de fabricantes es la que debe organizar la feria, para que los beneficios redunden en los propios expositores y, por último, acudimos a FER 84 porque pensamos que Málaga ofrece el marco idóneo para recoger una exposición de este tipo.
3. El que haya pocos expositores beneficia a los que acuden, porque habrá más espacios libres y no se tendrá el agobio que había en la anterior FER, por otro lado es ventajoso para la organización porque se controlará mejor los stands y los actos que se lleven a cabo durante estos días. De todas formas hay que tener en cuenta que el número menor de asistentes no resta interés a la feria porque estarán las firmas más importantes del Sector y eso es lo que interesa a los asistentes.
4. No iremos a SADA 85.
5. No influirá ni a favor ni en contra del éxito de la feria. Si se retrasa la salida del Reglamento no se presentarán novedades destacables, pero los operadores comprarán sus máquinas sin esperar al Reglamento, porque, como ya he dicho, deben tener en cuenta la Tasa de Juego y hacer sus previsiones con antelación al próximo año, así que se venderán máquinas, tengamos o no normativa.



4. ¿Acudirá a Sada 85?
5. Si se retrasa el Reglamento, ¿influirá en detrimento del éxito de la feria?

**Enrique Curtich
ANDRA**

1. Llevamos la «Darling» con un nuevo mueble y la última que hemos sacado al mercado la «Magnum».
2. Yo acudo a la feria con la esperanza de que salga el nuevo Reglamento y porque aún hay muchos operadores que no han realizado el canje de las máquinas y deben hacerlo antes de final de año. Estas fechas son las idóneas para vender máquinas.
3. No se ha buscado un número determinado de expositores. Cuando se reservó el Palacio no estaban cubiertos todos los sitios, por tanto, no se pensó en una ampliación; posteriormente hubo nuevas demandas y sólo se tuvieron en cuenta las que se podían acoplar al espacio existente.
4. No sé si acudiré. Pienso que no tiene sentido celebrar el SADA 85 en las fechas en las que está convocado, porque estas ferias nos obligan a gastar un dinero del que no disponemos; deberían ponerse de acuerdo para que sólo se celebrara una feria al año.
5. Esta feria no se realiza en función del Reglamento, aunque éste sea un motivo importante. Quizá lo que más interés al fabricante sea la proximidad del final del año, cuando los operadores deben hacer sus previsiones de cara al pago de las nuevas tasas y, por tanto, deben planear sus compras por esas fechas.



**Cheida, Mercader
PLAYMATIC**

1. Llevaremos un nuevo Pinball y quizás dos modelos más siempre con el condicionante de la salida del Reglamento.
2. Cuando se celebra una feria del Sector, pienso que tienen que estar en ellas todas las empresas que son algo dentro de él. Nosotros vamos porque no queremos estar ausentes de una feria a la que acuden nuestros competidores y, más aún, teniendo novedades que presentar.
3. El número de expositores está condicionado al tamaño del Palacio de Congresos y, por tanto, ha habido muchos que se han quedado sin sitio. Había que pagar un tanto por ciento del precio antes del 18 de octubre, y en esa fecha todavía había muchos indecisos, que posteriormente se han quedado sin espacio.
4. Acudiremos a SADA 85, ya que estábamos comprometidos antes de que se anunciara FER 84, además no podemos estar ausentes de una feria que se celebra en Barcelona.
5. Para nosotros la salida del Reglamento nos es indiferente ya que no nos dedicamos fundamentalmente a la producción de máquinas B, pero creo que si no sale puede restar interés a la feria.



1. Novedades que lleva a la feria.
2. ¿Por qué acude a esta feria, cuando se celebra en un periodo de tiempo tan cercano a Sada 84 y a la futura Sada 85?
3. El corto número de expositores, ¿no va en menoscabo de la feria?

4. ¿Acudirá a Sada 85?
5. Si se retrasa el Reglamento, ¿influirá en detrimento del éxito de la feria?

Juan Paredes JUEGOS POPULARES

1. Hemos preparado un Pim-ball, en recuerdo de los años en que era la máquina estrella, lo llamamos Petaco. También llevaremos dos minis de distintos juegos, otra de mediano tamaño y algún modelo de máquinas altas.

2. Esta feria tiene el aliciente de la inminente salida del Reglamento, lo cual da un interés extra a la convocatoria, porque nos permite enseñar material nuevo con posibilidades de poderlo vender. Las fechas de la feria han sido buscadas en función del pago de la Tasa de Juego.

3. El número de expositores va en función del número de metros, lo cual ha condicionado que se queden algunos sin poder asistir, porque los fabricantes tienen avidez de metros y se ha pretendido que haya igualdad y no surjan los problemas de ferias anteriores.

4. No acudiremos a SADA 85, por motivos personales y porque las ferias del Sector las deben celebrar los propios fabricantes.

5. Tendría más interés la feria si hubiera salido el Reglamento, pero si esto no ocurriera no sufriría un revés importante, porque las máquinas que se presentarán están preparadas para actualizarlas en función de lo que exija la nueva normativa.



Enrique Costa DECOPSA

1. Presentamos varias minis, entre ellas la «Sloty», también llevamos la «Lucky Player», «Rocky Player» y una «Manhattan» con rodillos.

2. Acudimos obligados por las circunstancias, no podemos permitirnos el no acudir a una feria del Sector, aunque no se nos ha avisado con suficiente tiempo como para preparar auténticas novedades.

3. Creo que el hecho de que acudan pocos expositores va en detrimento de la feria, pero parece ser que, dada la premura de tiempo, no se ha podido añadir la ampliación y se ha reducido el número de metros cuadrados por stand, aunque esta vez tendremos menos problemas en cuanto al lugar en que estén instalados, porque todos gozarán de buena posición.

4. Por supuesto, es una feria a la que hemos acudido desde el principio y con la que estamos comprometidos, además se celebra en Barcelona y cuenta con un gran poder de convocatoria.

5. Sin lugar a dudas, si aparece se abrirán todas las puertas para poder vender nuevas máquinas, si no hay Reglamento las previsiones de ventas se reducen en un 80 por 100 y el número de máquinas canjeadas también será menor.



Eduardo Morales SONIC

1. Llevaremos fundamentalmente nuevos videos, entre ellos el «Karate Champ», el «Bank Panic», el «Elevator Action» y también cuatro prototipos que presentará Atari en la feria. Respecto a las B llevaremos algunas «mini» como la «Super Game» y la «Bo-nus Line».

2. No me preocupa cuándo se celebren otras ferias, ésta ha sido querida por los fabricantes y es lógico que se celebre, eso es lo único que me preocupa.

3. El número de expositores ha dependido de los metros cuadrados del recinto, parece ser que había cincuenta espacios que se sortearon entre las firmas que los solicitaron y, cuando se ocuparon todos no se ha admitido más expositores, han quedado fuera unos 20, por falta de espacio.

4. No.

5. Esta feria se ha organizado bajo la expectativa de la salida del Reglamento, pero también porque la feria a final del año es más lógica, dado que permite las compras antes de tener, en enero, que pagar las tasas y así se pueden dar de baja las máquinas antiguas y dar de alta las nuevas. Si no sale el Reglamento no creo que influya negativamente. El éxito de la feria está en las expectativas de ventas que surjan en el transcurso de ellas.



Araceli Huete ITI, S. A.

1. No sabemos todavía si podremos tener a tiempo las máquinas que estamos esperando, si las acabamos las llevaremos a la feria, si no es así acudiremos con las antiguas.

2. Cuando se celebra una feria en el Sector creemos que, como empresa, debemos estar presentes, aunque no te interese económicamente. Esta feria es de los fabricantes y por ese motivo estamos obligados a participar.

3. Quizás haya menor número de participantes porque se ha montado excesivamente deprisa y no ha dado tiempo a prepararse como debiera ser, más aún cuando se tenía previsto acudir a SADA 85.

4. Acudiremos porque ya lo habíamos apalabrado desde hace mucho tiempo, tenemos ya el stand y sobre todo porque en la anterior nos ha ido muy bien.

5. Todo el mundo está pendiente del Reglamento, aunque en Cataluña no nos afecta. Los operadores son los que tienen que tener más en cuenta este hecho, además nosotros sólo fabricamos máquinas A y el Reglamento no modificará sustancialmente este apartado.



1. Novedades que lleva a la feria.
2. ¿Por qué acude a esta feria, cuando se celebra en un periodo de tiempo tan cercano a Sada 84 y a la futura Sada 85?
3. El corto número de expositores, ¿no va en menoscabo de la feria?

4. ¿Acudirá a Sada 85?
5. Si se retrasa el Reglamento, ¿influirá en detrimento del éxito de la feria?

**Isabel Montero
FABREMAR**

1. De momento no queremos desvelar las máquinas que llevaremos a la feria.
2. Porque creemos que debemos estar en todas las ferias del Sector, como fabricantes que somos y más siendo una feria de los propios fabricantes, todos debemos poner algo de nuestra parte para que sea un éxito.
3. Pensamos que el número de expositores está condicionado por la organización de la feria. No sabemos más.
4. Si, porque no queremos estar ausentes de nada que se relacione con el Sector, aunque sólo debería celebrarse una feria o, en el caso de que hubiera dos, deberían celebrarse más espaciadas una de la otra.
5. Esta feria es idónea por las fechas en que se celebra, porque ahora es cuando hay que pensar en hacer los cambios de las máquinas. SADA está demasiado metida dentro del año, y en esas fechas ya estarán los canjes realizados. Creo que si sale el Reglamento se asegurará el éxito.



**Javier González
TOD MATIC**

1. Llevaremos una mini, la «Stop mini I» y diez homologaciones de video.
2. Hay que estar presentes en una feria tan importante, para demostrar, ante los operadores que los fabricantes estamos unidos y aunar esfuerzos para sacar adelante el Sector.
3. Creo que se ha pretendido hacer una feria más racional y más democrática al dar las mismas posibilidades a todos los expositores. Además, el año pasado se demostró que el anexo fue un fracaso; por tanto era preferible menos expositores, pero tratados en un plano de igualdad.
4. No queremos dos ferias. Son demasiadas en tan corto espacio de tiempo; no resulta rentable, sobre todo porque los precios de SADA 85 son desorbitados.
5. Si el Reglamento no sale un par de días antes de la inauguración de la Feria o incluso durante su celebración, sería enormemente negativo para todos, porque necesitamos tener unas leyes que nos marquen el camino a seguir, como tienen otros sectores industriales.



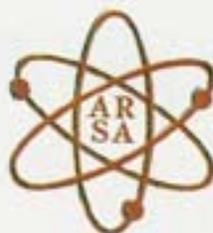
**Juan Munar
BILLARES IBIZA**

1. Llevaremos poca cosa, porque no estábamos preparados para una feria que se ha improvisado tan inesperadamente. Presentaremos algún prototipo si nos da tiempo a prepararlo, además de la mini presentada en la anterior feria y un billar.
2. Porque van casi todos los fabricantes, aunque considero que no es el momento adecuado, esta feria es una barbaridad.
3. Puede deberse a que se ha dispuesto de muy poco tiempo.
4. Si.
5. Si sale el Reglamento sabremos que es lo que se puede hacer, aunque las fechas son buenas para el canje de máquinas y eso ayudará al éxito de la feria.



**Enrique Nadal
AUTOMATICOS
REUNIDOS**

1. No lo tenemos claro, como distribuidores dependemos de los fabricantes, pero llevaremos máquinas de Franco, Cirsa, Oper Coin, Segal, Andra, Arfyc, Fabremar.
2. Creemos que es un momento oportuno por la proximidad del Reglamento y hay que estar presentes para poder realizar las ventas.
3. Los organizadores han intentado paliar el problema que se suscitó el año pasado con el anexo y han sorteado el espacio que hay, sin añadir nada.
4. Acudiremos porque creemos que hay que estar presentes en todas las manifestaciones del Sector.
5. Influirá, sin duda, ya que no se podrán hacer las ventas previstas, aunque las ferias son buenas, sobre todo para tomar contacto con los clientes y eso se puede hacer con o sin Reglamento.



**FER 84:
Escaparate de 1985**

1. Novedades que lleva a la feria.
2. ¿Por qué acude a esta feria, cuando se celebra en un periodo de tiempo tan cercano a Sada 84 y a la futura Sada 85?
3. El corto número de expositores, ¿no va en menoscabo de la feria?

4. ¿Acudirá a Sada 85?
5. Si se retrasa el Reglamento, ¿influirá en detrimento del éxito de la feria?

Blanca Altuzarra AZCOYEN

1. Ninguna, seguiremos con nuestros productos tradicionales, en la línea de servir al cliente según sus necesidades.
2. Creemos que tenemos que estar en esta feria, porque no podemos visitar a todos nuestros clientes personalmente y, las ferias, facilitan el acercamiento y el contacto directo.
3. No podemos opinar sobre este punto.
4. Iremos a SADA 85. Nosotros nos planteamos las participaciones a las ferias siguiendo una estructura de stands funcionales, sin grandes gastos, pretendiendo simplemente realizar un trabajo sin alardes espectaculares, por ese motivo podemos acudir a las dos sin agobios.
5. Uno de los motivos para organizar la feria es la salida del Reglamento, si éste se retrasa puede ser negativo para el resultado de la feria.

Pascual Esclápez Mora AUTOMATIC MORA, S. L.

1. Llevo las últimas novedades de Recreativos Franco, Cirsa, Arfyc, Automatic Pascual, Ingematic, Segá y algunos más que todavía no están concretados.
2. Porque hay que intentar vender y fomentar los contactos con los clientes, lo peor sería que no hubiera salido el Reglamento en esas fechas, porque no podríamos saber que aconsejar a nuestros clientes.
3. No sé si se ha querido pretender algo en concreto.
4. Sí, es necesario acudir a todas las ferias, a pesar de perder dinero.
5. Totalmente, si no sale será una catástrofe completa, no habrá resultados concretos, a pesar de que las fechas son buenas para las ventas, por el canje de máquinas, pero sin el Reglamento seguiremos sin saber a qué atenernos.

Automatic Mora, S. L.

Joaquín Falgas RECREATIVOS FALGAS

1. Llevaremos una Lancha Patrullera, Los Pitufos y una máquina distribuidora de caramelos.
2. Vamos porque el ir a una feria es importante para mantener el prestigio de una fábrica de cara a sus clientes, sobre todo cuando los mismos clientes, con su presencia, te obligan a ir.
3. No tengo ni idea de cómo se ha planteado esta feria, en el aspecto de la asistencia a ella, nosotros entramos en el sorteo y se nos adjudicó un stand. No sabemos nada más.
4. Sí, porque van a ir otros fabricantes y, por supuesto, muchos clientes, pero pienso que sólo debería haber una feria, pero mientras existan dos convocatorias debo acudir a ambas.
5. Nosotros fabricamos máquinas que no están incluidas en el Reglamento, por tanto, no nos afecta su salida, aunque imagino que a los fabricantes de máquinas B sí puede influirles, aunque las fechas en que se celebra esta feria son idóneas para los canjes.



José Manuel Avila ELECTRONICOS EDEN

1. Llevaremos dos máquinas B y una A.
2. Porque estamos a la espera del Reglamento y no podemos dejar de acudir y desaprovechar una ocasión como ésta para vender nuestros productos.
3. Quizá el que no haya más expositores sea debido, por una parte, a la premura de tiempo, porque se ha improvisado en un par de meses, y, por otra, a la falta de espacio del Palacio.
4. Sí, acudiremos.
5. Consideramos que las fechas son buenas, porque aunque no salga ahora el Reglamento, para enero tendrá que estar en la calle, porque se acaba el periodo de los canjes y todos tenemos las máquinas preparadas para adaptarlas a las novedades que traiga el Reglamento. Este hecho puede salvar la feria.



AZKOYEN

**FER 84:
Escaparate de 1985**

OPERADOR !!

NOS VEMOS
EN FER B4

Concursa Diviertete y ¡GANA!

JUEGOS POPULARES organiza en su stand un
concurso de Pin-Ball

un **LLAVERO** de
en **ORO** y
un **PIN-BALL**



Ganarás si tu puntuación
es la mayor

Atrevete
con nuestro
PIN-BALL

JUEGOS POPULARES

Diviertete
y
GANA!!

con



JUEGOS POPULARES

iY AHORA... CON PALANCA Y CAMBIO!

La "pequeña" de R.F. es cada vez más completa. Por si fuera poco lo que antes ofrecía, ahora con palanca y cambiador de monedas. Baby Fruits de Lujo 2 ha conseguido lo que nadie: superar a la anterior Baby Fruits. Sólo nos permitimos un capricho: mejorar nuestras máquinas.

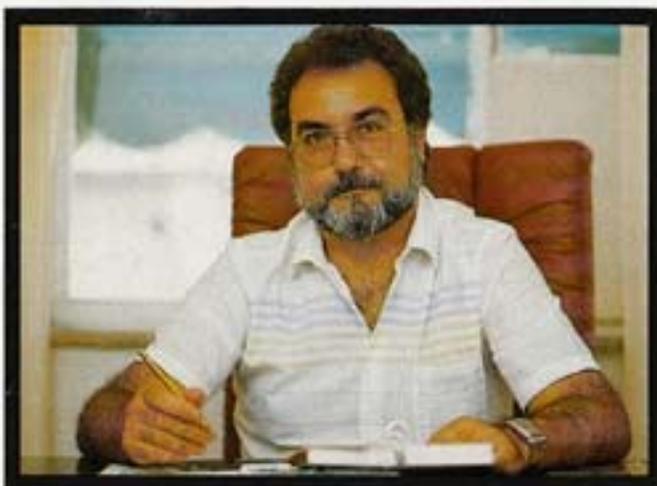


Recreativos Franco.

Alfonso Gómez, 4 28037 Madrid

☎ 754 3065 - 754 3039 Telex 44424 FLIP E





Por ANTONIO INGLES

LAS OTRAS FERIAS

A nadie le es desconocida la importancia que la industria nipona tiene en el Sector del Recreativo, y concretamente en el vídeo juego, es por ello que cada año por estas fechas es esperado, con cierta impaciencia contenida, el anuncio del certamen organizado por la Asociación Japonesa de Fabricantes de Máquinas, que tradicionalmente se realiza en Tokyo en el mes de octubre.

Una vez más, y bajo una perfecta organización, más de 80 expositores han mostrado sus productos a un público profesional venido de todas partes y ávido de novedades que ha llenado de forma continua el recinto durante todos los días de su celebración.

Este año, no obstante, un cierto desencanto ha flotado en el ambiente durante la realización del certamen, pues si bien es cierto que se puede afirmar que la industria japonesa es tradicionalmente la más fecunda, en cuanto a modelos y novedades se refiere, y que de dicha fecundidad se abastecen el resto de mercados, ningún modelo de los presentados ha destacado de forma espectacular sobre los demás esta vez, por lo que este certamen se ha caracterizado en gran medida por la cantidad en detrimento de la novedad.

Haciendo un resumen, diremos que este año hemos observado entre los expositores del certamen una marcada tendencia hacia los juegos de conducción, quedando un poco desplazados los tradicionales de espacio y habilidad, mientras que los temas deportivos continúan representando una alternativa válida en un Sector donde empieza a acusarse el esfuerzo imaginativo realizado hasta la fecha.

Con temas de conducción se presentaron TAITO, con «Buggie Challenger» y «Cosmos Circuit»; KONAMI, con «Road Fight» y «Mad Mile»; «Top Gear», de UNIVERSAL, que

junto a SNK y DECO, también presentó juegos basados en la conducción de motocicletas.

De los deportivos podríamos señalar «Karate Champ», de DATA EST; «Punch Out» y «Super Punch Out», de NINTENDO; «Basquet Boll», de KOMANI; «Swordman», de TAITO, y «Bull Fighter», de ALFA DENSI, un juego basado en el hockey sobre hielo que causó muy buena impresión entre los visitantes americanos.

Con respecto a los juegos espaciales, sólo «Star Force», de THEKAN, y «Equites», de ALFHADENSI, merecen destacarse por los acabados, y en cuanto a los juegos tradicionalmente considerados de habilidad, «Bank Panic», de SEGA, y «Mikie», de KOMANI, fueron de alguna forma los más acertados, seguidos de algunos más propios para el consumo interior del Japón. NAMCO, por su parte, presentó «Pac Land», un juego basado en el éxito anterior de «Pac Man», si bien con una muy diferente presentación en pantalla.

Si Tokyo es la primera cita en esta peregrinación anual de los profesionales del Sector, Chicago es, por méritos propios, la respuesta americana al desafío planteado por la industria nipona. La celebración de AMOA, en el marco del HYATT

REGENCY de Chicago, ha ocupado dos plantas completas con un espacio muy superior al del año pasado en New Orleans. Casi pudimos observar de nuevo las mismas caras y las mismas

empresas, si bien el colectivo español fue esta vez bastante más numeroso, posiblemente porque intuyó de alguna manera que en este certamen tendría ocasión de observar, a modo de resumen, los mejores modelos expuestos en Tokyo y que, como confirmación, acudían aquí de la mano de sus colaboradores o distribuidores americanos.

Así como el año pasado la característica más destacada fue la casi masiva presentación de juegos con sistema láser, este año, salvo UNIVERSAL que presentó una alternativa a su «Dragons Lair», llamado «Don Quixote», casi podríamos decir que los láser brillaban por su ausencia. La tendencia y novedad del mercado americano vino de la mano de unas plataformas móviles en todos los sentidos, que pretendían dar una mayor sensación de realidad a los juegos espaciales, si bien adolecían de que se notaba claramente el divorcio existente entre el fabricante del módulo móvil y el creador del juego. Tan sólo BALLY MIDWAY presentó un módulo donde el juego había sido creado en función del módulo móvil y no al revés.

Como hemos expuesto antes, con respecto a los vídeo juegos, este certamen fue una repetición de lo expuesto en Tokyo, donde tan sólo ATARI presentó novedades dignas de mención. Una de ellas, «Marble Madness», es a mi juicio la más acertada novedad de este año; asimismo, EXDIDY seguía en su línea iniciada con el juego «Crosbow», un vídeo principalmente para salón, con muy bellas imágenes; BALLY MISWAY, por su lado, continuó haciendo hincapié en su vídeo «Spy Hunter», hoy por hoy uno de los mejores del mercado.

«Esta será

Tiene el aire indomable de la naturalidad y una irreversible condición humana que le hace ser diferente. Tan ágil como ingenuo, tan inteligente como confiado, tan

la feria de Recrea

Joaquín Franco, la sonrisa de un número 1

LA España de 1938, dolorida y rota por una lucha fratricida que dura ya un par de años, no era el marco más adecuado para el nacimiento de un niño. Pero como esas cosas no se eligen, Joaquín Franco viene al mundo el 29 de diciembre de 1938, al filo de un nuevo año que traerá el fin de la contienda y el comienzo de una etapa de difícil supervivencia en todo el Estado.

Y en Ajofrín (Toledo) las cosas no eran mejores que en otros pequeños pueblos. Hijo de un oficial del ejército republicano y de una preciosa campesina, Joaquín pasa su niñez de postguerra entre las correrías típicas de sus años y la admiración que siente por su padre, aquel soldado, aquel oficial al que nadie acusó jamás de tener las manos manchadas de sangre, aquel hombre que sufrió solo tres meses de presidio y que supo abandonarlo con la cabeza bien alta, aquel valiente que volvió al pueblo y que nunca hubo de bajar la mirada ante la habitual insolencia de los «vencedores».

Fueron años de privaciones, pero no infelices. La familia Franco iba tirando. Ya habían nacido Jesús y Toñi, mientras Joaquín ni siquiera imaginaba la certera cuchillada que le iba a dar la vida. Con sólo siete años, con su madre recién operada, la tuberculosis acaba con su padre. La muerte, lúcida y negra, ensombrece aquella confusa esperanza infantil y un horizonte sin mañana sembrado de sol y vientos, de interminables juegos, se convierte súbitamente en el cuarto oscuro, frío, lúgubre y silencioso del vacío.

—Recuerdo aquel vacío...

Recuerdo que nos quedamos solos... Y que la familia poco podía hacer. De repente, me convertí casi en el cabeza de familia... y gracias a que mi abuelo Félix fue como mi padre...

Joaquín no puede ir al colegio, apenas un curso en total, apenas nada de esa cultura oficial, de esa escuela que uniforma a los niños hasta convertirlos en sumisos robots, en estúpidos machos o en cantamañanas que desprecian al prójimo cuando el prójimo no se somete a las tonterías de moda. Afortunadamente, hay hombres como Joaquín Franco que no son ni «la inspiración de El Corte Inglés» ni sobacos ilustrados que lo saben todo e incluso hasta lo pronuncian en inglés. Como compensación a esa falta de escolaridad, la vida ofrece a Joaquín la oportunidad de hacerse de verdad a sí mismo, de aprender a sobrevivir sin tutelajes con sabor a Nocilla en tarritos de metacrilato. Le hace ser él mismo en la calle, en el campo, en la fábrica...

—Ayudaba a mi abuelo en el campo y a los 11 ó 12 años en una fragua del pueblo. A los 13 me marché a Sonseca para trabajar en el campo, del día de San Pedro a San Miguel, por 600 pesetas de las de entonces... Pero siempre tuve los ojos puestos en Madrid. Mi madre, mis hermanos y yo queríamos salir del pueblo... Era difícil de soportar la cantidad de tonterías que decía la gente... La puta envidia de quienes no podían perdonar a mi madre que se hubiera quedado viuda a los 28 años y fuera la más preciosa del pueblo...

Y ese día llegó. Como

casi todo, sencillamente, fue una cierta casualidad:

—Segundo López tenía una taberna en Madrid, en la calle de Alonso Cano, y solía ir de vez en cuando por el pueblo con una camioneta para recoger género. Hablé con mi madre... y el 21 de septiembre de 1963 llegué a Madrid para trabajar por 100 pesetas al mes, comida y cama...

Un año y medio duró aquel trabajo de un Joaquín que deseaba salir de la miseria y tirar de su familia para vivir mejor. Alguna vez se le ha escapado aquella Nochevieja del 56, aquella imagen de su madre llorando junto a un puchero vacío y esperando aquella pescadilla que quizás le regalarían a Jesús en el trabajo... Alguna vez se le ha escapado ante los íntimos aquella promesa, fielmente cumplida:

—A partir de hoy se acabaron las penas. Tú no te preocupes por nada. No pienso robar un banco, ni nada por el estilo, pero esta situación se termina a partir de hoy.

Y, efectivamente, Joaquín no para. Pasa a «La Suiza», una chocolatería en la calle de la Cruz; a la cafetería «Amazonas», en Jacinto Benavente, y a «Puerto Rico» (ahora «Nebrasca»). Es precisamente en esta última donde conoce a un hombre que será crucial en su vida: Julito, más conocido como «El Chino».

—Julito trabajaba en la base americana y me proporcionó la oportunidad de presentarme a unas oposiciones para camarero. Me pasó las preguntas y, échate a reír, ¡saqué sobresaliente en inglés! Allí todavía funcio-

naba un minicasino con máquinas C, y como yo ya había visto que lo de las máquinas funcionaba, invierto 12.000 pesetas en comprar una máquina de segunda mano, una que se llamaba «Sideral Junior», de la casa FAER, que coloco en un bar de Cuatro Caminos y la saco 300 ó 400 pesetas diarias. Ese fue el comienzo.

Pero Joaquín no quería limitarse a poner la mano y llenarse los bolsillos con aquellas «rubias». También deseaba aprender:

—El problema de esas máquinas eran las averías. Entontes te costaba unas 500 pesetas al mes el mantenimiento técnico; de modo que con Guerrero (que ahora trabaja en SEGA) y con Patricio, dos mecánicos de entonces, llego a un acuerdo: yo les llevaba en la moto a todos los bares y ellos me enseñaban a reparar las averías de las máquinas.

cáustico como tierno, siempre sus éxitos y fracasos irán acompañados con el derroche de un inmenso esfuerzo. No le gustan las cosas fáciles, quizás por eso sabe tan poco de

hipocresías y disfruta de ese primer puesto tan limpiamente ganado, tan dignamente defendido. Es relativamente fácil engañarle, pero prácticamente imposible vencerle.

Joaquín Franco es de los que luchan hasta el final, de los que aceptan perderlo todo menos la confianza en sí mismo...

tivos Franco»



—Y Jesús, ¿cuándo aparece Jesús en el Automático?

—Precisamente, entonces. Jesús tenía 18 años y trabajaba en Alemania. Vino durante unas vacaciones, le hablé, le convencí y se volvió a Alemania, pero para cobrar la liquidación de 100.000 pesetas. Yo ya tenía seis o siete máquinas y con el dinero de Jesús se compraron más, pero todavía él y yo no éramos socios. Eso sí, hicimos un grupo de cuatro con dos hermanos que eran técnicos de FAER:

Enrique, que era mi socio, y Ángel, que era el de Jesús,

y comenzamos a montar una pequeña explotación de 40 ó 50 máquinas.

Se habían cumplido ocho años justos de la llegada a Madrid, cuando Joaquín sufre un grave accidente. Nada menos que 94 puntos en la pierna derecha y 7 meses en el hospital... Les cuesta trabajo romper con Ángel y Enrique, pero el futuro estaba decidido para los hermanos Franco, que ya son socios y portadores de una idea más que brillante:

—Debido a las averías y a la falta de técnicos para repararlas, las máquinas sólo se instalaban en las grandes ciudades. Nosotros, que ya habíamos aprendido a repararlas, tuvimos una buena idea y compramos máquinas nuevas a 12 meses, que vendimos a bajo precio y al contado. Perdíamos dinero en la primera operación, pero con el dinero líquido comprábamos al contado máquinas de segunda mano a muy bajo precio que colocábamos en las afueras de Madrid, Avila, Toledo y parte de Cuenca.

«MANOLO LAO Y YO ESTAMOS OBLIGADOS A ENTENDERNOS...»

Llegamos a tener 600 ó 700 máquinas, y todos los días hacíamos unos 500 kilómetros en moto. Fueron cinco años muy duros, pero compensaron.

COMIENZAN LA FABRICACION DE MAQUINAS

Era la etapa del 63 al 68, en pleno proceso de desarrollo. Los hermanos Franco también tienen tiempo para el amor y se casan con dos hermanas —Nieves y Carmen— y el mismo día. Tras la luna de miel, deciden comenzar a fabricar.

—Entonces el Sector eran cuatro y se ponían de acuerdo para que no hubiese más que Playmatic, Petaco, Gedasa, Segal... Por aquel entonces también comenzaba Inder... Lo cierto es que intentaban salir muchos fabricantes, pero se hundían a los pocos meses... Nosotros quisimos hacerlo de otra manera. Copiamos el diseño de Gedasa, la cerrajería de Petaco, la viveza de Inder y, sobre todo, investigamos y modificamos las piezas más débiles de las máquinas. Los flippers, las láminas de motor, los bumpers, los expulsores de banda y las dianas. Por fuera la máquina era igual, pero por dentro era mejor. En fin, que sacamos la MISSISSIPPI y no se le rompían las dianas como al REY DE DIAMANTES de Petaco. Fuimos el cachondeo del Sector durante dos años y todo el mundo pensó que aquello era una casualidad.

Pero no era casualidad. Además, los hermanos Franco habían medido muy bien el riesgo. Ya tenían un salón de billares y Jesús

continuaba con el doble trabajo de la explotación...

—Habíamos ahorrado 1.000.000 de pesetas y le pedí a Jesús que me diera un año de margen para intentarlo. Gaspar y yo luchamos mucho para encontrar esa nueva máquina, pero fue un éxito. Los grandes se habían olvidado de nosotros y cuando se quisieron dar cuenta ya habíamos vendido quinientas máquinas por toda España y al contado. Un año más tarde, sacamos la VENUS 5, rompemos moldes y demostramos que no era una casualidad. Gedasa lanza una magnífica máquina, la BONGO, que vende a bajo precio para hundirnos a Inder y a nosotros. Pero le sale el tiro por la culata, porque somos nosotros quienes se la compramos y almacenamos... Después lanza una castaña y nosotros vendemos las BONGO al doble del precio que habíamos pagado. Total que ganamos cuatro o cinco millones y con ellos comenzamos a fabricar de verdad.

DESAFIAN A BALLY

La IMPACTO, JARISCO, CABARET, DRAGON, etc., son algunos de los modelos que Recreativos Franco lanza en aquella época. Ya han pasado de Antonio Zamora e Hilarión Eslava y de allí a Rufino González... Pero son momentos de gloria que duran poco...

—Las máquinas electromecánicas se acaban y comienza el video. Casi a la vez se despenaliza el juego. Eran momentos difíciles. Se rumorea que una empresa americana piensa

explotar bingos y yo intento convencer a los demás fabricantes de que hagamos un bingo... No me hacen caso y Recreativos Franco hace por primera vez un bingo electrónico, superando a Bally, con quien nadie se había atrevido hasta la fecha.

—Pero aquel bingo dio problemas...

—Se había creado la Comisión Nacional del Juego, cuyo titular era Sancho Rof, siendo Martín Villa ministro de Gobernación. El Gobierno Civil de Granada llamó a Sancho Rof para preguntarle si era legal mi bingo y a él se le ocurre la sabia idea de decir que no, cuando yo lo tenía homologado en la D.G.S. como siempre. En fin, que no tuve más remedio que pactar con los fabricantes para que me apoyaran ante el Ministerio y a cambio de darles la posibilidad de copiar el bingo.

LOS PRIMEROS EN LA CARRERA DEL AUTOMATICO

Pero el éxito había quedado patente. Además de este primer bingo electrónico, los hermanos Franco se adelantaron con las primeras boleras, las primeras cataratas, los primeros proyectores, la primera máquina de frutas, la primera de póker y la increíble máquina de bingo, esa prodigiosa LINEA que será la sensación de FER 84.

—Durante casi tres años me he sentido impotente para fabricar. Tenía la sensación de poseer el mejor ejército, la mejor artillería y que, a pesar de los golpes bajos, podíamos triunfar en cuanto nos lo permitiera

la ley. Creo que ahora ha llegado ese momento.

—¿No se espera ninguna sorpresa? ¿Tan seguro está? ¿Y los otros fabricantes? como, por ejemplo, Cirsa?

—Me espero sorpresas, pero esta será la Feria de Recreativos Franco. En cuanto a los fabricantes, no tengo miedo a ninguno y a Cirsa, menos que a nadie. Ni en lo profesional, ni en lo personal... Mira, Manolo Lao y yo estamos obligados a entendernos... y ahora me viene a la memoria la forma en que conocí a Manolo. Fue en el 79, en una presentación de otro fabricante, y recuerdo que estaba el señor Laguna lamentándose, no de que le copiaran las máquinas, sino de que también le copiaran el león y no pudiera distinguir cuáles eran las suyas... Había otro señor a mi lado que no paraba de reírse y, en un momento determinado, me confesó que él era el que copiaba las máquinas a Laguna. Se trataba de Manolo Lao. Nos presentamos, nos caímos bien, visitamos nuestras fábricas y hasta estuvimos a punto de fabricar una máquina juntos, una idea de Manolo que finalmente hice yo y que vendí a Uriarte, sin que él se enfadara demasiado...

Ha sido un largo camino que puede no haber hecho más que comenzar y que quizás sólo esté apuntada. Una historia de casi medio siglo, imposible de resumir en unos pocos folios... Es la historia de uno de los más grandes fabricantes no sólo de España, sino del mundo. La historia interminable de Joaquín Franco de la que algún día alguien escribirá un libro para archivarlo en la Historia con mayúscula. No en vano, fabricar máquinas de azar es una forma de fabricar esperanza y de transmitirla.

Ud. necesita estar informado...



TECFRI^{S.A.}

*Fabrica y diseña para su industria,
el corazón de su máquina.*



ESTA PIEZA VITAL DE SU APARATO DEBE
SER SEGURA, RESISTENTE Y DE UNA
GRAN CALIDAD.

TECFRI^{S.A.} LE OFRECE ESAS GARANTIAS
EN SU PRODUCCION DE PLACAS DE
VIDEO JUEGOS.

Berlín, 11-13, bajos
Teléfono: (34-3) 321 96 69/321 94 04
Telex: 97967 JCAA E
BARCELONA-14

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



KEWA SA

PREMIOS EN PESETAS

500
500

BONUS 10

PREMIOS EN MONEDAS

12
12
10
10
6
6
4
2

18
14
10
10

12
12
10
10
6
6
4
2

KEWA SA

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

La más moderna tecnología a su servicio



POR RAUL DEL POZO

EL CULO Y LA MANZANA

DE entre todos los juegos, uno de los más prohibidos es el del culo. De entre todas las represiones, las que tienen como objetivo el culo es de las más crueles. Como hay una cultura de la izquierda —hasta que cuajen los nuevos filósofos, intelectuales orgánicos de la derecha—, hay, hubo y habrá una cultura del culo. Al culo se le relaciona siempre con el demonio. Todo lo relacionado con la zona postrera del cuerpo —«donde la espalda pierde su honesto nombre»— ha estado terriblemente perseguido. El anilinguo se considera la más aberrante desviación. Era, según la Inquisición, una de las humillaciones que el demonio, en forma de macho cabrío, imponía a sus fieles en los aquelarres.

Sabemos de cientos de seres humanos llevados a la hoguera por practicar el coito anal con sus congéneres o con animales. Y como todo lo estrictamente prohibido, tiene una soterrada cultura y una devoción apasionante a lo largo de los siglos.

A pesar de los anatemas, el culo sigue siendo uno de los fragmentos más acabados, armónicos, brillantes y triunfales de la naturaleza, y sobre todo de la naturaleza humana. Salimos a la calle y, en medio de las tribulaciones y neurosis, nos reconcilia con la vida y nos

contenta de seguir viviendo el presenciar ese ritmo vigoroso, como una gran manzana escondida entre sedas, de los triunfales culos de nuestras ciudadanas. Me imagino que habrá a quien le gusten mucho más los culos de su mismo sexo, pero a mí, concretamente, lo que me maravilla en las esquinas de las ciudades, en los pases de andén, en las películas y en las piscinas es la contemplación de esa esfericidad radiante, de ese prodigio mollar que, según Camilo José Cela, «es uno de los más importantes estímulos eróticos visuales de ambos sexos, y no sólo en la especie humana, ya que es notorio entre los primates y llega a ser espectacular en los babuinos y mandriles, en los que los culos de vivos colores —cuyas intensidades varían en función del grado de excitación sexual— forman su peculiar código de señales comunicadoras de deseos y desplantes.»

EL tremendo atractivo visual del culo, su inocencia, serían suficientes para que la sociedad lo aceptara. El culo no es un oscuro objeto del deseo, sino una parte del cuerpo, noble y casi deportiva. Es lógico que se guarden los senos, que se esconda el sexo, pero ¿por qué el culo?

No comprendo tampoco cómo

ese vocablo es el centro de las descalificaciones y los insultos.

El culo ha sido uno de los principales protagonistas del arte. Sin él hubieran sido imposibles las majas, las gracias, el cine neorrealista, el cine de Pasolini o el mito de Marilyn Monroe.

Me parece que está llegando el momento histórico de despenalizar el culo. Nada hay oculto que no deba ser descubierto —se lee en el Génesis— y menos esa fruta tan prohibida, tan alegre, que condiciona los andares rítmicos de las mulatas, que es la gracia de la samba y el reflejo del sol en la Tierra, aunque sea media noche.

POR otra parte, si el hombre se ha bajado del árbol, ha caminado erecto y ha descubierto la gravedad de la Tierra ha sido posible porque, de entre todos los animales, es el que casi siempre está en celo. En celo estaba Adán el día de la manzana. ¿Qué es la manzana sino una alegoría, una metáfora, del culo de Eva? ¿Qué hubiera sido de nosotros si Adán no mira el trasero de su compañera? Ahora viviríamos en el Paraíso, sin pagar impuestos, sin ir a la oficina, pero no podríamos ir al casino, ni jugar al bingo, ni comernos esas doradas manzanas de las Evas pecadoras de nuestro apasionante fin de siglo.



ELECTRONICO

BILBAO

C/. Henao, 52 (esq. Iparraguirre)

Tels.: 424 62 33 - 423 98 75

48009 BILBAO



**TROFEO ANDEMAR
1983 Imagen comercial**



S BILBAO, S.A.

MADRID

C/. Luis Mitjans, 40

Tels.: 433 94 57* (4 líneas)

28007 MADRID

TROFEO ANDEMAR
1984 Imagen comercial
Atención al cliente





CORESA, UNA EMPRESA ABIERTA AL FUTURO

José Antonio Bainat y Miguel Ortega, un binomio que asegura el éxito de esta gran distribuidora

EL mundo del recreativo español, en su velocísima carrera de los últimos años, aparece claramente dividido por una línea que le cruza horizontalmente: la de la profesionalidad. Por encima de ese listón quedan sólo los mejores; hombres que rara vez son de aluvión, que no han llegado al Sector atraídos por los ecos de un «boom» económico, sino que tienen sus raíces consolidadas en muchos años de trabajo, de experiencias, de dificultades, de acumulación de conocimientos adquiridos a través de momentos de éxito y también de

periodos más oscuros, que les enseñaron que la improvisación es mala consejera.

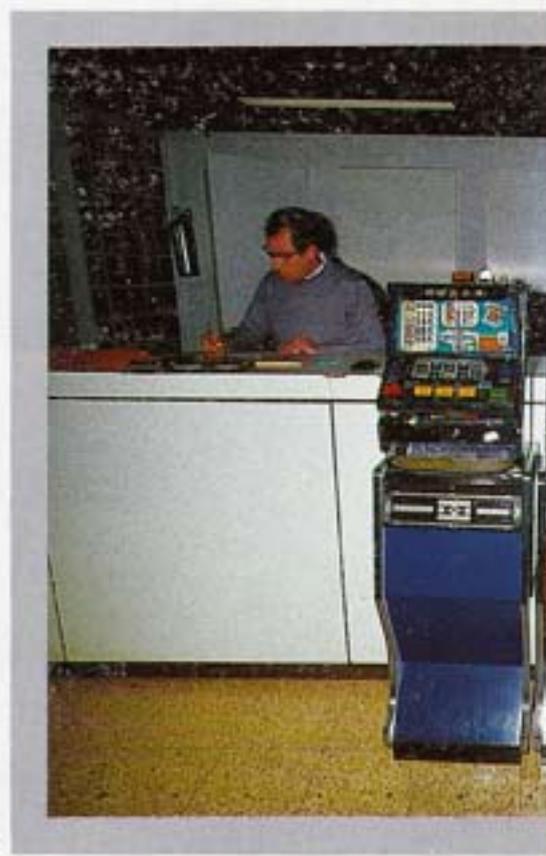
Aprendieron a hacer las cosas dentro de una industria complicada, muy dinámica y siempre sometida a incertidumbres por causas internas y externas. De este modo forjaron su profesionalidad a fuego lento, y hoy su trabajo ofrece la garantía de quien sabe aunar experiencia con imaginación.

Coresa es una firma de estas características, porque, tras esas siglas, podemos hallar nombres pro-

prios que tienen el máximo prestigio dentro del Sector, nombres de ejecutivos que ya quedan vinculados a la historia del Recreativo español: José Antonio Bainat, que lleva veinte años entregado a esta industria y que, como él mismo afirma, a pesar de ser un hombre joven, «le ha dedicado lo mejor de su vida», o Miguel Ortega, veinticinco años de labor y una de las imágenes y personalidades más atractivas, según todos, compañeros y competidores, han llegado a reconocer. Coresa, como veremos, tiene buen fondo humano para perseguir sus objetivos, que son, por cierto, muy ambiciosos.

La ambición de calidad

Ambición entendida en el sentido más noble de la palabra; ambición que representa un deseo de superación y de crecimiento, de mejora de la calidad y de los servicios ofrecidos. Ambición que, en definitiva, es el motor que se puso en marcha en 1980, cuando se creó la empresa para atender las exigencias comerciales y operativas de un mercado en plena expansión y ante el que muchos fabricantes recibieron el desafío de complementar sus actividades fuera



de los límites de sus talleres. Fue entonces cuando Inder hizo frente a este reto y se propuso abordar las áreas de distribución y explotación del Recreativo.

Un esfuerzo que pronto tuvo nombre: Coresa, que nació así como empresa independiente dedicada, fundamentalmente, a la comercialización de las creaciones de Inder, la firma ahora asociada y de la que provenían sus directivos. La época, volviendo la vista unos años atrás, era halagüeña en el campo de las ventas y el Sector en general contemplaba con optimismo su futuro, aunque siempre con las dudas que la indefinición legal existente producía. Vacilaciones que se vieron justificadas poco después. En 1982, un decreto del Gobierno vino a congelar el Sector, al dejar fijas las máquinas en su lugar de instalación: fue una inmensa sacudida para los fabricantes, que sintieron directamente clavados en ellos los dientes de la crisis, pero las empresas operadoras se encontraron con un insospechado regalo al obligarse por ley a la continuidad prolongada de sus aparatos. No había renovación, no existía ya la presión de la competencia para conseguir el último modelo fabricado. También fue, para una empresa mixta como Coresa, un periodo de gran riesgo y

que se solventó no cerrando los ojos a la realidad, sino, por el contrario, realizando inversiones.

Tiempos difíciles que le sirven a Miguel Ortega para bromear diciendo que él tiene una máxima de origen judío que dice: «Comprará y venderá, pero no fabricará», aunque, como tiene que admitir a renglón seguido, nunca ha sido capaz de respetar este principio.

Claro está que Coresa no fabrica, digamos que casi hace de todo menos fabricar, porque, si seguimos avanzando en el tiempo, nos encontramos con una modernización de la empresa que ha venido a reconvertirla en algo así como un supergestor del mundo del Recreativo. A las funciones clásicas de comercialización o distribución y de explotación ha añadido aspectos nuevos, muy pegados al terreno de las realidades y problemas que pueden afectar a cualquier profesional.

Unas manos seguras

«Se trata —nos explican en Coresa— de consolidar una imagen de categoría, sin pretensiones de grandeza, sin querer deslumbrar a nadie, pero sí garantizando que, quien se ponga en nuestras manos, va a estar en unas manos seguras. Nosotros estamos preparados para ocuparnos de asuntos muy diversos y podemos

solucionar los detalles más importantes, pero que a veces suponen serias bajas de rendimiento, y las cuestiones de más envergadura en grandes montajes.»

En realidad, Coresa ha desplegado ante sí lo que podríamos llamar el mapa del Recreativo en España y ha estudiado sus crestas y sus valles, sus encrucijadas, los túneles y los puntos negros donde una y otra vez se producen atascos o accidentes. Y para cada conflicto ha buscado al especialista capaz de solventar el problema. Esto parece demasiado para una simple comercializadora-explotadora, pero es que precisamente hablamos de quienes representan hoy día algo que ya está por encima de esas funciones directas. Y no se trata sólo de ofrecer un excelente servicio post-venta a todos sus clientes, que es algo totalmente asegurado, sino de cubrir necesidades que hasta el presente carecían de expertos exclusivamente dedicados a ellas.

Veamos algunos de estos apartados: Coresa cuenta con ingenieros y mecánicos altamente especializados en máquinas recreativas que garantizan un nivel tecnológico en la organización que permite una vida independiente de los servicios similares de las distintas fábricas con cuyos aparatos se trabaja. De este modo se logra la máxima rapidez y comodidad para solucionar problemas técnicos y efectuar cualquier reparación.





Coresa se ha introducido en el punto neurálgico de la actual dinámica del Sector, creando su propia empresa de servicios. Entre éstos, y a título de ejemplo, destacaremos la completa cobertura que se brinda respecto a los salones recreativos: se comienza, ante la posibilidad de apertura de un salón, por elaborar un estudio racionalizado de las posibilidades de explotación, abarcando todos los terrenos. Así, se analiza el entorno ambiental y humano, la ubicación, la infraestructura del local, la zona social que le rodea, la probable competencia que ha de sufrir y un largo etcétera de características útiles para determinar las mejoras a introducir. Después se investiga sobre las condiciones ideales de rentabilidad en base a los datos anteriormente obtenidos, puesto que no hay una tabla rasa que aplicar a salones distintos. Y en Coresa, que cuenta con una red de salones ya montados, se sabe por qué lo que en un punto resulta rentable en otro puede convertirse sólo en un lastre. Por último, y ya tomada una decisión, se facilitan los servicios de un equipo técnico que puede utilizarse tanto para la instalación de las propias máquinas, como para realizar trabajos suplementarios, tipo decoración, iluminación, adaptación especial para el área de cambios... Acabemos diciendo, en referencia a los salones, que los casos de hundimiento econó-

mico que recientemente se han dado en buena escala, nunca se hubieran producido contando si hubiera mediado una gestión profesional de esta índole, previsor de la relación entre inversión y rentabilidad.

Tampoco se ha olvidado en Coresa que muchos de los problemas surgen de los aspectos legales, jurídicos y burocráticos. Por eso se presta, complementariamente o de forma directa, un servicio de asesoramiento legal dirigido por un equipo de abogados propios. Asesoramiento y orientación que se hacen muy necesarios en una industria con la enfermedad endémica de tener *pies de barro* legales y administrativos, sobre todo mientras no se promulgue la Ley del Juego y el nuevo Reglamento que regule el Sector, pero que también serán necesarios cuando ya existan estos textos, habida cuenta de su previsible complejidad y de las normas especiales que tendrán vigor en las diversas comunidades autónomas del Estado.

La aventura del futuro

Hablar del futuro en el mundo del Recreativo, como tantas veces se ha comprobado, es tener vocación de adivino. Sin embargo, prevenir este futuro y estar preparado para afrontar el porvenir es, simplemente, un

ejercicio obligatorio para quienes tienen vocación de formar parte del mañana. Y los directivos de Coresa la tienen.

Para ellos, una de las más interesantes probabilidades que se abrirán algún día es la de la vuelta de las máquinas recreativas sin premio. Los modelos de la categoría A reconquistarán espacios que han perdido con el auge de los aparatos tipo B.

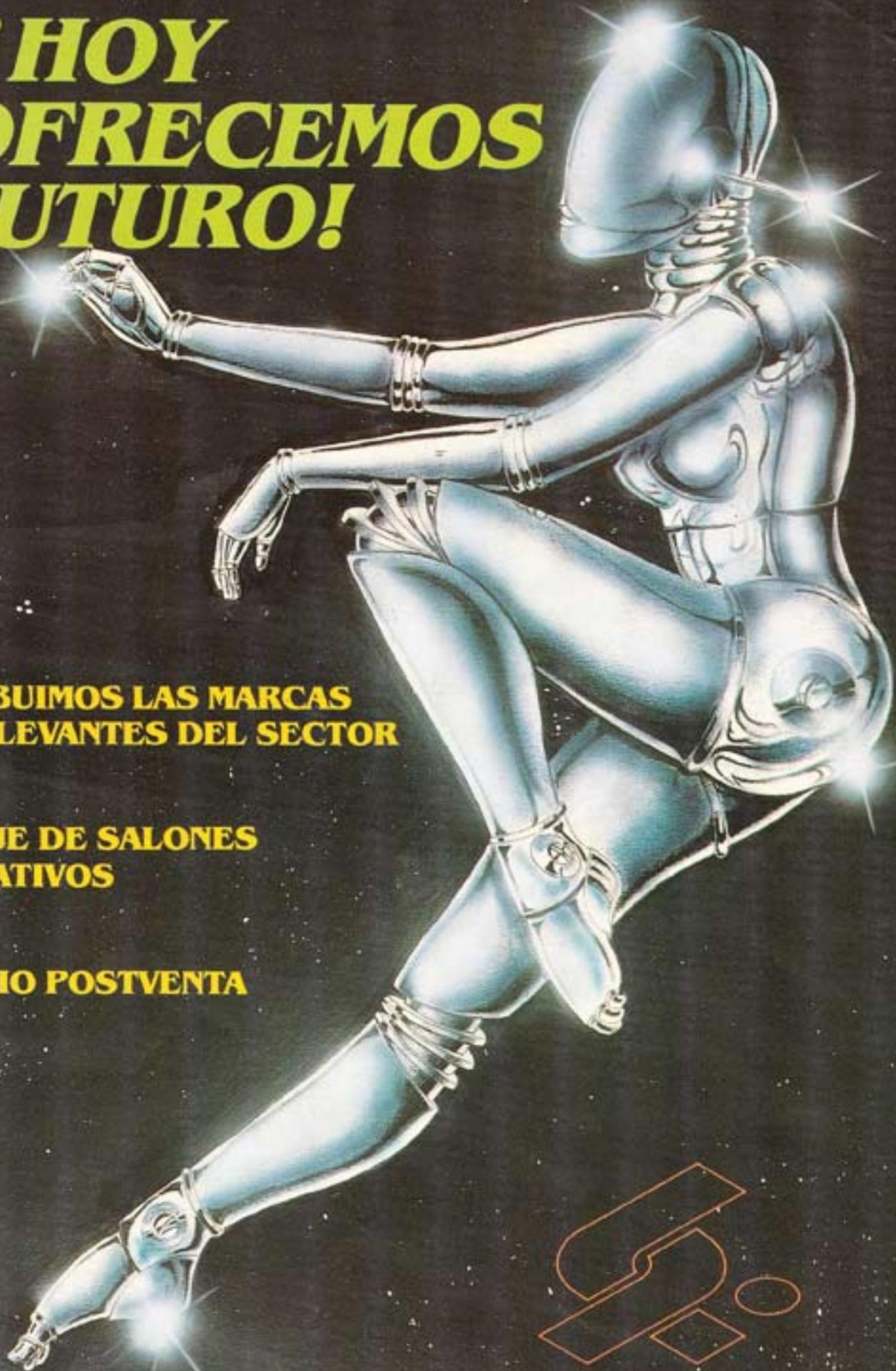
Nos veremos entonces no ante lo que ya conocíamos, sino frente a una nueva generación de máquinas capaces de responder a condiciones que ayer no se le imponían. Sin el mimetismo que ha caracterizado a las B, tan similares entre sí en su mayoría, y que cumplan un doble requerimiento: adaptabilidad y rentabilidad. Máquinas cuyos prototipos ya se vislumbran en Estados Unidos o el Japón y sobre los que se empieza a pensar en nuestro país, aunque tal vez no sea necesario recurrir a la tecnología extranjera.

«Si tuviéramos que definir esta nueva máquina —nos explican en Coresa—, partiríamos de la idea del video pequeño, no tan caro como los producidos con láser, y diseñado para ocupar un sitio en locales reducidos, como son, por ejemplo, muchos pubs. Una máquina suficientemente rentable que no estuviera condenada, como hoy ocurre con frecuencia, a servir de relleno en las plazas vacantes que deja algún modelo B.»

La aventura del futuro... Pero para lanzarse al camino del mañana hay que tener los pies bien asentados en el hoy. Coresa, desde luego, los tiene con la limpieza de su gestión, con la seriedad de su trabajo. A Antonio Bainat le gusta decir que más que una empresa es una familia; una familia que ha crecido y crecerá, a la que se han sumado nuevos socios, aunque no todos los que lo han pretendido, *«porque nosotros valoramos ante todo la persona».*

Una familia por su cordialidad, por su trato humano personal y directo, pero una empresa, sin duda, por su profesionalidad y preparación, porque, como dice Miguel Ortega, *«en este Sector los bulos funcionan que es una maravilla, pero a quien no es profesional no le sirven de mucho, porque está condenado a desaparecer... o a que se le note».*

¡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

ORGANIZA y PATROCINA FACOMARE



fer 84

The logo features the word 'fer' in a stylized, blocky font with thick black outlines. To its right is the year '84' in a similar style. Below the text is a thick, multi-colored underline that transitions from yellow to red to orange. The entire logo is centered within a white rectangular frame, which is itself set against a background of a fan-like arrangement of overlapping, semi-transparent pink and purple rectangular shapes.

FERIA ESPAÑOLA DEL RECREATIVO

II CONGRESO NACIONAL DEL RECREATIVO
14, 15 y 16, DICIEMBRE 1984

● TORREMOLINOS ●
MALAGA - ESPAÑA

SIEMPRE AVANZANDO HACIA LA CUMBRE

Golden Winner 3-

- Selector de monedas 25 pts.
- 3 rodillos.
- Bonus y avances.
- Test funcional y de contabilidad por visualización digital.
- Distribución de premios ajustable.



Billar-

Dimensiones:
Altura: 830 mm.
Anchura:
1.300 mm.
Longitud:
2.300 mm.



Video Max-

- Un juego para cada necesidad.
Dimensiones:
Altura:
1.500 mm.
Anchura:
510 mm.
Fondo: 610 mm.

 **REBEN SA**

c/ Larrainzar - A. Bajo
Teléfono (948) 249100
Télex: 37890 - Reen - E
BURLADA (Navarra)

Cirsa presenta la

SORPRENDEMENTE, cuando todo hacía suponer que las empresas del Sector guardaban sus novedades para la Feria Española del Recreativo, Cirsa volvió a desconcertar a sus clientes y competidores con una impresionante presentación nacional de su nueva máquina Mini Slot 2.

Barcelona, La Coruña, Valladolid, Zaragoza, Sevilla, Logroño, Valencia, Murcia, Santander, Vigo, Granada, Madrid y Palma de Mallorca fueron las ciudades elegidas como punta de lanza comercial de esta nueva versión de la Mini Super Fruit, hermana casi gemela de la Mini Slot, pero con una placa lógica que intenta capitalizar el éxito de aquella primera Mini que revolucionó la industria recreativa española hace tres años.

Ante la imposibilidad de asistir a todas las presentaciones reseñadas, TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR se decantó por la reunión de Madrid, celebrada en el conocido hotel Eurobuilding, donde, entre máquinas, rosas, canapés, buen humor y copas, dialogamos con los numerosos invitados y los hombres de Uniplay presentes. Así, Armando Herranz, delegado de Uniplay, nos explica la filosofía que ha movido a esta vuelta a la mini: «Naturalmente, una de las razones principales es el problema de espacio. Madrid, por ejemplo, es un lugar que tiene numerosos bares pequeños, sobre todo en el casco viejo, y esta máquina es ideal para ellos. También es evidente que la psicología del jugador así lo requiere, porque le resultan más manejables.» Sobre la oportunidad de esta presentación múltiple estando FER 84 a la vuelta de la esquina, el delegado de Uniplay nos dijo: «A la Feria van operadores de toda España, mientras que con estas presentaciones conseguimos un acercamiento más próximo e íntimo con nuestros clientes. No en vano, les estamos citando en su propiaca...»

Más sencilla, más rápida

¿Pero cuáles son las principales mejoras técnicas de este nuevo modelo? ¿Se trata simplemente de un lavado de cara, o estamos ante una serie de innovaciones que, sin verse a simple vista, constituyen un profundo cambio en la estructura de la máquina? Víctor del Monte, jefe técnico de Uniplay, intentó sacarnos de



Cirsa ha sorprendido a todos con la presentación de esta «mini» sólo unos días antes de la Feria.

dudas: «Las características de esta máquina son fundamentalmente la rapidez y la sencillez cara al jugador. A nivel técnico tiene importantes mejoras con respecto a las anteriores, como las memorias, la modificación de los rodillos y la anulación de una fruta en la carta de premios. Por otro lado, es importante señalar que su precio es similar a la anterior, lo que, unido a que en la máquina se ha resumido toda la experiencia técnica de Cirsa, sin

duda será este modelo el producto más rentable del mercado. La Mini Slot 2 está teniendo una impresionante acogida entre los profesionales y prácticamente todo el mundo está comprando para ver cómo funciona en la calle.»

Sin embargo, el nuevo Reglamento, la posibilidad o no de contar con una normativa legal que establezca al Sector, sigue estando en el centro de cualquier horizonte empresarial, hasta el punto de ser defini-

Mini Slot 2

Ofensiva comercial en trece ciudades antes de FER 84



Opinan los asistentes

Enrique Curtich, director gerente de Andra: «Me parece correcta, supongo que la simplificación de modelos favorece al mercado. En cuanto al juego, va a favor del jugador que se complica menos la vida.»

Juan de Toro, director financiero de Dimare: «La presentación me parece estupenda, es como una presentación entre amigos. Al fin y al cabo somos camaradas. Además, me interesa mucho la posibilidad de rentabilidad de las máquinas.»

Teresa Quijano, directora gerente de Ebilsa: «Considero que, siendo un producto de Cirsa, estará entre los primeros.»

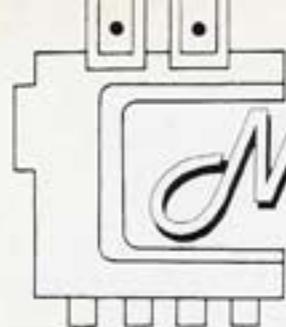
Milagros Torrejón, gerente de Dimare: «La nueva máquina es lo que está pidiendo el Sector a nivel de calle. Está demostrado que las minis han sido el bombazo y pienso que van a seguir siéndolo durante un tiempo, tanto por su tamaño como por su comodidad. Esta presentación es un poco distinta a las demás presentaciones de máquinas; ha venido mucha gente y éste es un lugar exquisito, muy acogedor. Bueno,



y estamos un poco como a la expectativa, a ver qué sacan los fabricantes.»

Julián Camino, explotador: «La mini "Slot" me parece francamente buena. Toda la gama que tiene Cirsa lo es, y en cuanto a la presentación: espléndida comida y bebida. El marco está bastante bien. Tratándose de Cirsa, no podía ser de otra forma.»

tivo para el éxito o fracaso de cualquier máquina. Pedro Navarro, de la administración de Uniplay, no pudo ser más clarificador sobre las expectativas reales que deben tenerse sobre la Mini Slot 2 o sobre cualquier otra máquina de cualquier otro fabricante: «Todo depende del Reglamento. Esto es como una botella de gaseosa que está agitada. Al quitar el tapón pueden pasar dos cosas: que el líquido se dispare por la presión o que se haya perdido la fuerza.»



Normatic, S.A.

NOVEDAD

ESTAMOS EN F.E.R. 84, STAND N° 1



MINI PULL 2:

- ◆ Selector y Hopper de 25 ptas.
- ◆ Visualizado con rodillos bidireccional.
- ◆ Avances aleatorios y respín.
- ◆ Interior extraible con guía.
- ◆ Interior muy cuidado.
- ◆ Peana opcional.
- ◆ Tarjeta CPU Universal de Desarrollo Propio.

LUCKY DENVER 2:

- ◆ Selector y Hopper de 5 y 25 ptas.
- ◆ Visualizado con rodillos bidireccional.
- ◆ Avances secuenciales.
- ◆ Construcción solida.
- ◆ Tarjeta CPU Universal de Desarrollo Propio.

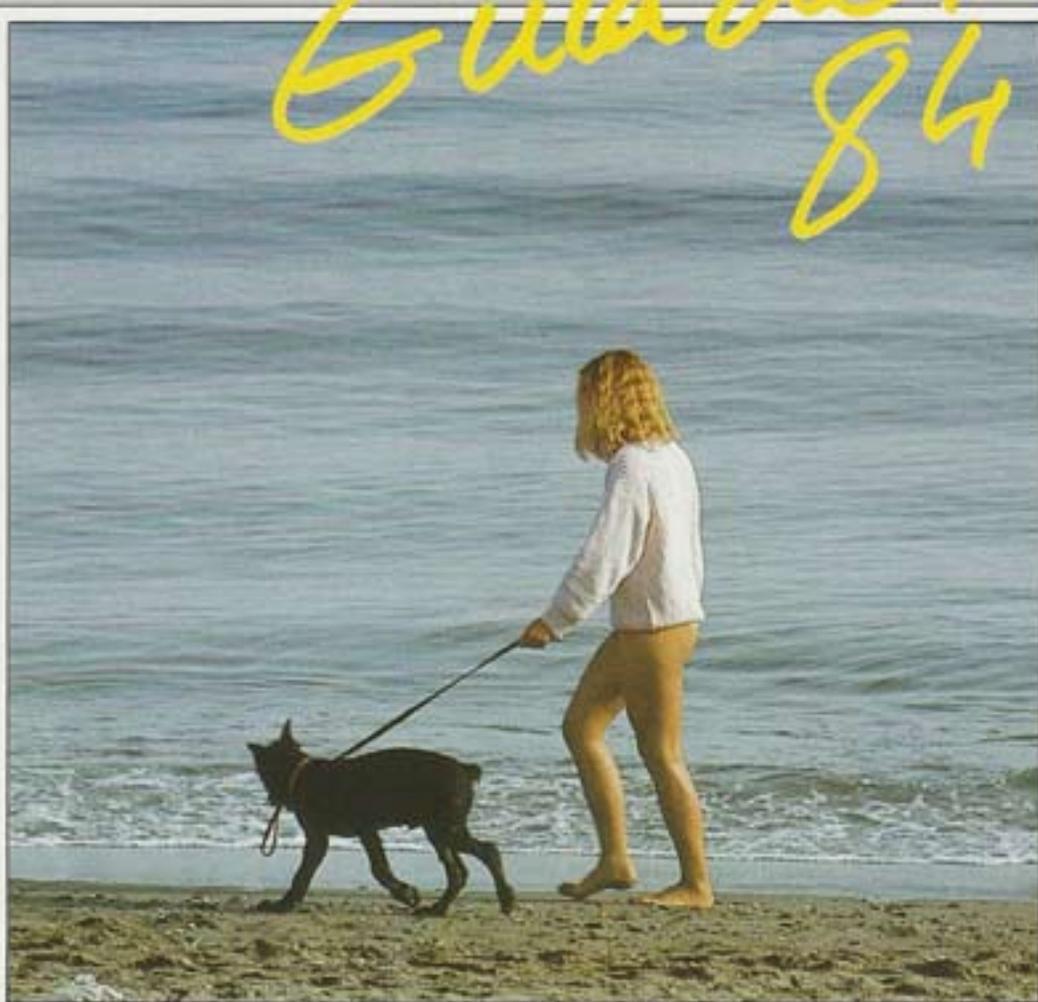
FABRICANTE: NORMATIC

C/ Permanyer, 243 - Tel. 711 65 61 – SABADELL / Barcelona (SPAIN)

DISTRIBUIDOR EN BARCELONA: LIRIA TECNO-MATIC

Avda. Virgen de Montserrat, 260 – 08026 BARCELONA

Guía de Ferias 84



L A presente guía, fruto de un estudio exhaustivo llevado a cabo por profesionales, pretende que todos aquellos que se encuentran en esta FERIA Española del Recreativo puedan simultáneamente el trabajo con la gran oferta turística que nos ofrece este lugar maravilloso de la Costa del Sol en que tiene lugar.

Sus numerosas posibilidades de diversión, ya sea durante el día o la noche, así como la gran acogida que nos dispensan los ciudadanos de esta villa, hacen de Torremolinos el lugar idóneo para este tipo de ferias. Pero ante el despiste que pueda acarrear tanta oferta turística, hemos decidido elaborar esta agenda como punto de referencia para todos

aquellos que deseen exprimir su tiempo al máximo y vivan a tope del 14 al 16, compaginando el trabajo con el ocio. En esta guía les ofrecemos una amplia variedad de discotecas, tablaos, tascas, hoteles y restaurantes de varios tipos para que puedan elegir la cocina que más les guste, incluso a las horas más inverosímiles...



Jardín tropical con piscina.



Meliá Costa del Sol, frente al Mediterráneo.



«La Langosta», para degustar las mejores especies.

HOTELES

Castillo de Santa Clara. Muchas de sus habitaciones están tan próximas a la playa que, cuando el mar está revuelto, hay quien siente mareo al asomarse a la terraza. Es la agradable sensación de un viaje en barco sin moverse del hotel. El Complejo Turístico Castillo de Santa Clara disfruta, en el promontorio rocoso en que está enclavado, de la misma situación estratégica que el castillo que antaño ocupó el mismo lugar, puesto que desde allí se puede observar las playas de La Carihuela y El Bajondillo. Cuenta con 220 habitaciones, aire acondicionado, tenis y piscina. Tarjetas: AE, DC, EU, MC y Visa. C/ Suecia, 1. Tel. 38 31 55.

Al-Andalus. 117 habitaciones, aire acondicionado, tenis, piscina... Tarjetas: Visa, AE, DC. Avda. Montemar, s/n. Tel. 38 12 00.

Pez Espada. 149 habitaciones, tenis, piscina y aire acondicionado. Tarjetas: AE, DC, MC y Visa. Avda. Montemar. Tel. 38 03 00.

Cervantes. 397 habitaciones. Aire acondicionado y piscina climatizada. Tarjetas: AE, DC, EU, Visa. C/ Las Mercedes, s/n. Tel. 33 40 33.

Don Pablo. 419 habitaciones. Aire acondicionado, tenis y piscina climatizada. Tarjetas: AE, DC, EU, MC y Visa. Paseo Marítimo. Tel. 38 38 88.

Parador Nacional de Golf. 40 habitaciones, aire acondicionado, golf, tenis y piscina. Tarjetas: AE, DC, EU, MC, 6.000 y Visa. Ctra. de Málaga, km. 5.

Meliá Costa del Sol. 540 habitaciones. Aire acondicionado y piscina. Tarjetas: AE, DC, EU,

MC, 6.000 y Visa. Paseo Marítimo, en la playa del Bajondillo. Tel. 38 66 77.

Alta Vista. 106 habitaciones, aire acondicionado en restaurante y calefacción. C/ María Barrabino. Tel. 38 76 00.

Tritón. Ctra. Cádiz-Málaga, km. 228. Teléfono 34 32 40. Benalmádena.

Riviera. Ctra. Cádiz-Málaga, km. 228. Teléfono 44 12 40. Benalmádena.

Don Carlos. Ctra. Cádiz, km. 184. Tel. 77 01 00. Marbella.

Puente Romano. En «Puente Romano», Ctra. Cádiz, km. 184. Teléfono 77 01 00. Marbella.

RESTAURANTS

«Temas Recreativos y de Azar», aconsejados por el Presidente de la Real Sociedad Gastronómica malagueña, José Luis Barrionuevo, recomendamos a nuestros lectores los siguientes restaurantes:

El Corzo. En el hotel Los Monteros, es, sin lugar a dudas, el mejor restaurante de la Costa del Sol. Para orientarse acerca de sus especialidades, preguntar por Goyo o Gonzalo. El mejor ambiente en el mejor restaurante. Ctra. de Cádiz. Tel. 77 17 00. Marbella.

Marbella Club. Las especialidades son norma de la casa. Pregunten por Gustavo Carrió y déjense recomendar por su experiencia. Ctra. de Cádiz, km. 184. Tel. 77 13 00.

La Fonda. Don Ramón les puede sugerir sobre los platos más acordes con sus gustos y siempre con la fantasía de que puede hacer gala este restaurante. Plaza de Santo Cristo. Teléfono 77 25 12.

Puente Romano. Pregunte por Simón Padilla.

Puente Romano. Marbella.
La Meridiana. Paolo o Lourdes le indicarán las especialidades de la casa. Camino de la Cruz. Teléfono 77 61 90. Lomas.

COCINA INTERNACIONAL

Sir Winston Churchill. Para comer como reyes en la Costa del Sol. Plaza de Bonanza. Benalmádena.

Bavaria. Cocina alemana, especialidad en codillo gulach y brocheta bávara. Abierto de 6 de la tarde hasta las 12 de la noche. Paseo Marítimo, 81. Tel. 38 73 44.

Florida: Coma lo que desee: frío, caliente, postre. Buffet. No cierra durante el día. C/ Casablanca, 15. La Nogalera. Tel. 38 50 95. Torremolinos.

Cucho's. Famoso por sus excelentes carnes con seis salsas variadas. El mejor servicio en una atmósfera agradable. Cerrado domingo. C/ María Barrabino, 24. Tel. 38 31 12. Torremolinos.

Galatea-El Arca. Especialistas en las muchas variedades de carnes y en sus múltiples recetas. Cerrado lunes. Visa. Avda. Montemar.

COCINA ESPAÑOLA

La Rioja. Grill español con agradable atmósfera. Carnes al grill. Sólo cenas. C/ Casablanca. Urbanización Pueblo Blanco. Tel. 38 41 72.

El Caballo Vasco. Deguste la amplia gama que le ofrece la gastronomía vasca. C/ Casablanca. La Nogalera. Tel. 38 23 36. Torremolinos.

Mesón de Castilla. Los mejores corderos y solomillos de la Costa. Los entrecôtes y pescados harán las delicias de los estómagos más exigentes. Vial Benyamina. Playamar.

Mi Rancho. Una gran variedad de cocina española. Para comer como Dios manda. C/ Casablanca. La Nogalera.

Frutos. Ofrece buena y tradicional comida española con fuentes excelentes de carne y pescado. Tarjetas: Visa, Master y American Express. Cerrado domingos noche. Ctra. Málaga, km. 3. Urbanización Los Alamos. Tel. 38 14 50.

El Molino de la Torre. Déjese sugerir por el molinero y deguste las especialidades del molino. Cuesta del Rosario. Tel. 38 77 56. Torremolinos.

Mesón Gallego «Antoxo». Pequeño pero acogedor. Sirve los típicos platos gallegos. Para los que sienten morriña y para los que no.

COCINA EUROPEA

Normandie. Viaje por Europa a través de su gastronomía. Abierto hasta las 12 de la noche. Chef: Odette. Ctra. de Cádiz a Torremolinos. Tel. 38 43 58.

El Pinillo. Cocina francesa. Un sitio muy especial para cenas relajadas... Abierto todos los días, excepto martes. Para comidas, deberán hacerse las reservas el día anterior. Siéntase como un pez en el salón Aquarium o como una concha en el salón San Sebastián. Urbanización El Pinillo. C/ Piñonero, 2, en la carretera a Arroyo de la Miel. Tel. 38 55 94. Benalmádena.

La Rueda. Atractivo y



Una amplia variedad de marisco para comenzar.



Dorada a la sal, una especialidad exquisita.



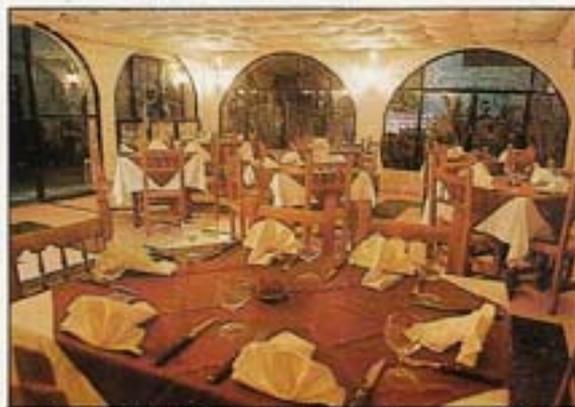
Para ponerse «ciegos» de marisco.



La comida rápida italiana: pizza.



«Sol Mio», un eslabón más de la cadena italiana.



L'Entrecôte, hínque el diente a algo más sólido.

confortable. Especializado en cordero asado al estilo inglés. Cerrado martes. Urbanización El Cerro. Tel. 44 82 21. Benalmádena (pueblo).

La Yuca. Restaurante francés. Toda la variedad de platos de nuestros vecinos del Norte. Urbanización La Roca. Paseo de las palmeras. Tel. 38 42 00. Torremolinos.

Casa René. Especialidad en carnes y pescados. Cocina francesa. C/ Cauce, 17. Tel. 38 67 10.

PIZZERIAS

Sol Mio. Pizza al horno de leña, pasta fresca y Dama Juana son algunas de las especialidades de este restaurante italiano. C/ de la Luna. Tel. 38 79 61.

El Paseo. Spaghetti, canelones y lasañas cocinados en el más puro estilo italiano. Anexo hotel Don Pablo. Tel. 38 38 88.

Pompei. Pizzeria restaurante-grill. C/ Casablanca. Tel. 38 07 12.

La Pérgola. «Jardín Terraza». C/ Casablanca, esquina Guetaria. La Nogalera.

Mammamia. Eso mismo exclamará usted cuando pruebe sus pastas. C/ Montemar. Tel. 38 79 95.

COCINA ORIENTAL

Témpura. Comida oriental: japonesa, china y filipina. Ya no hace falta trasladarse al lejano oriente para degustar las sorpresas de los platos de colores. Bda. Los Naranjos. Tel. 38 42 32.

Cantón. Gran variedad de platos orientales. Plaza de la Gamba Alegre, 23. Tel. 38 21 17.

PARRILLAS

El Estribo. Parrilla argentina. Especialidad en

tiras, mollejas y riñones. Abierto hasta las 12. Ctra. de Cádiz. Benalmádena.

L'Entrecôte. Carnes al grill y entrecôte a la pimienta, entre muchas de las posibilidades. Vinos Peñascal. Buen vino.

PESCADOS Y MARISCOS

El Cangrejo. Especialistas en la dorada a la sal, la preparan de la siguiente forma: el pescado va forrado de sal y se introduce en el horno. Al sacarlo, la sal se ha hecho un bloque, que hay que romper. Luego se le quita la piel al pescado y se sirve. Va acompañado de salsas variadas: rosa, americana, tártara, ali-oli y mayonesa. C/ Bulto, 25. La Carihuela. Tel. 38 04 79.

La Langosta. Aquí tienen un jamón de Jabugo cinco jotas, la máxima escala de calidad. Las langostas, que usted mismo puede observar en la pecera del restaurante, resultan un manjar suculento para el paladar.

El Canarias. Rape a la marinera, mariscos y pescados. En este sitio se acordaban de la feria del año pasado y nos envían un saludo para todos los que cenaron allí y una invitación a que vuelvan a hacerlo. C/ Bulto, 51. La Carihuela.

El Rincón del Sol. Playa Carihuela. Tel. 38 20 46. Tarjetas de crédito: DC y Visa.

Los Remos. C/ Chiriva, 21. Tel. 38 63 51. La Carihuela.

El Roqueo. C/ Carmen, 25. Tel. 38 49 46. Vista panorámica, aprovéchela.

La Bodega. Pescaito frito, el plato malagueño típico por excelencia. C/ San Miguel.

Los Periquitos. Playa del Bajondillo. Tel. 38 21 54. Pescaito frito.

Francisco Lucas. Núcleo Cristal. La Carihucla. Teléfono 38 02 04.

La Chalana. Pescados y mariscos. Paseo Marítimo. Playa M. Isabel. Teléfono 38 17 44.

COMER DE MADRUGADA

Noche y Día. Sólo cierran de 6 a 7 de la madrugada. Se puede comer a cualquier hora. No se acueste con el estómago vacío. Platos combinados y cafetería. Urbanización Los Naranjos. Ctra. de Cádiz. Tel. 38 12 58. Torre molinos.

La Posa. Restaurante especializado en cocina andaluza. Abierto a partir de las 12. Avda. Puerta del Mar. Marbella.

OTROS RESTAURANTS

Valparaiso. El único restaurante donde puedes cenar y bailar hasta horas tempranas. Abierto todos los días, excepto domingos. A 4 Km. de Fuengirola y a otros cuatro de Mijas. Teléfono 48 59 96.

Barbacoa Río Grande. Jardines y vistas panorámicas. De 12 a 2 invitan a una copa de sangría a todos los comensales. Los sábados, barbacoa fiesta. Cártama. Teléfono 420 66.

Restaurante Fernando. Originales especialidades: filetes de pescado blanco con queso roquefort, por ejemplo, y otras sabrosas rarezas. C/ Guetaria, esquina Skal. Cerrado domingos. Tel. 38 48 47.

Oriental. Casa Pablito. Cocina china, mongola e indonesia. Edificio El Ga-

lano, 68. C/ Maestra Mi-ret. Tel. 38 20 04. Próximo al hotel Universal.

Senang. Genuina comida indonesia. Pruebe el famoso «Rijsttafel» con sus 18 platos, o pruebe el Nasi Goreng, el Nasi Rames y... Bueno, con los 18 platos del «Rijsttafel», si acaso un postre. Se recomienda hacer reserva. Cerrado lunes y martes al mediodía. Plaza Flamingo, 1. Benalmádena Costa, frente al hotel Siroco (y que no le dé). Teléfono 44 48 31.

El Castillito. Lo ideal es empezar por los patés; son estupendos. Tienen una buena selección de vinos. Sólo cenas. Cerrado martes. Carretera de Cádiz. Benalmádena costa. Teléfono 44 18 12.

Marrakech. Un auténtico marco de noches árabes para probar la cocina marroquí. Cerrado martes. Carretera Benalmádena-Torremolinos. Teléfono 38 21 69.

Mesón del Virrey. Buena cocina española con énfasis en los platos locales. Cerrado martes. Ctra. de Benalmádena, Km. 87. Arroyo de la Miel. Tel. 44 35 99.

Barbacoas. Agencia de viajes Juliá Tours. Todos los sábados del año, esta agencia organiza unas barbacoas a lo grande. Se sale a una hora y de un lugar convenido hacia un típico cortijo andaluz. Una vez allí, la tuna recibe a los asistentes y ameniza con sus canciones un pequeño aperitivo. A continuación se sirve la cena, que consiste en pollo y cochinito asados sobre ascuas de leña, ensalada, patatas cocidas en su piel, etc., todo ello acompañado de vinos blancos o tintos y champán. En el mismo encuadre rústico hay música y baile hasta media



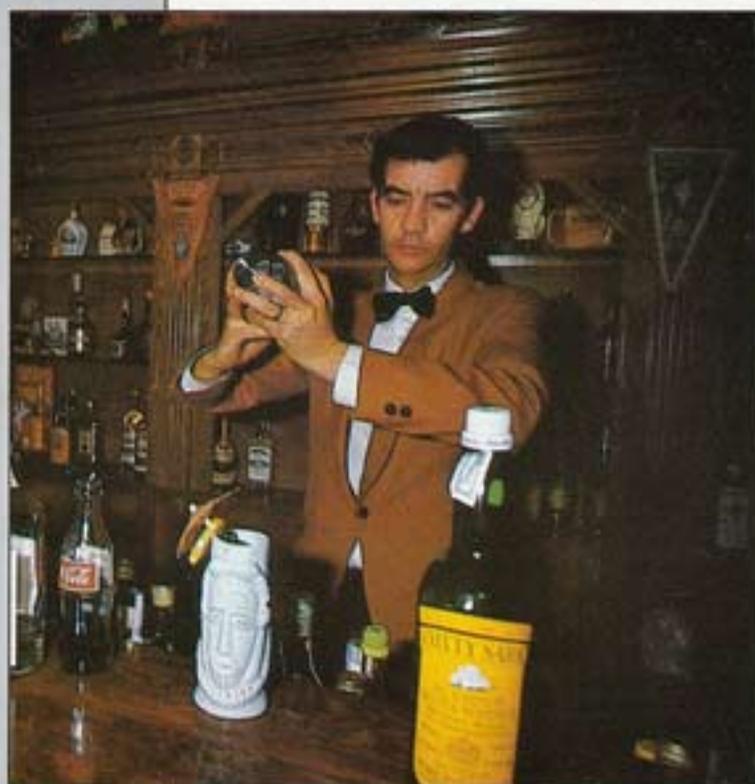
Para tomar una copa entre amigos.



Malagueñe...ha salerosa



La ambigüedad, reina de la noche.



Prueba un cóctel explosivo



En Neptuno Pub no son tan serios como parece.



Borsalino, una discoteca con marcha.

noche. Los precios son razonables, y los autobuses tienen aire acondicionado.

BARES Y TASCAS

Black Cat Bar. Para tomarse una copa y bailar al ritmo de la noche en una atmósfera íntima. Abierto diariamente de 7 de la tarde a 1 de la madrugada. Calle Chiriva, 7. La Carihuela. Teléfono 38 68 89.

Central. Antiguo café bar al estilo español. Plaza de Andalucía. Torremolinos.

Miguel. Visite su inigualable patio andaluz y pisotee el tablao andaluz al ritmo de las castañuelas. Avenida Montemar.

TES Y CAFES

Cafetería Monteros. Especialidad en cafés con leche, cortados y solos. Tienen bollitos para mojar y tapas variadas. La Nogalera, 101. Tel. 38 36 92. Torremolinos.

Cafetería Florida. Deguste los mejores cafés de toda la costa. Inolvidables azucarillos. Centro Comercial Florida. Plaza Costa del Sol. Torremolinos.

Piquió. Salón de té. Especializados en pan árabe, té con tarta y succulentos pasteles. Olvide su régimen por un día. C/ San Miguel, 17. Tel. 38 06 83. Torremolinos.

PUBS

Pub Cristal. Para tomarse una copa y disfrutar de la música en un ambiente selecto. Y no tema, no se rompe. Paseo Marítimo. La Carihuela.

Xanadú. El paraíso al alcance de la mano. Los mejores refrescos y las copas más estupendas de la noche. Ctra. de Cádiz. Benalmádena.

DISCOTECAS

Borsalino Palace. La discoteca más simpática de toda la costa y la más amplia, con una capacidad para más de mil personas sin apreturas. Ambiente cordial para todos los gustos y los más exigentes. Si te gustan las «discos», ésta es la tuya. Todos los viernes, fiesta. El Madrigal, Plaza Solimar. Teléfono 44 11 17. Benalmádena costa. De 22 a 3,30 horas.

Discoteca Gatsby. Un patio-jardín en el interior te permitirá disfrutar de la luz de la luna, al compás de la música, y en la noche más joven. Si te gusta variar, pide un «papagayo» o la carta de cócteles. Miguel Zayas puede orientarte. Avenida Montemar. Torremolinos.

Zoco rollin. Discoteca con pista de patinaje. Música y copas. En Zocco rollin todo va sobre ruedas. Calle Borbollón, 6. Montemar. Torremolinos (detrás de la gasolinera «Los Rosales»). Abierto de 17 a 2 de la madrugada; excepto domingos, de 22 a 2 de la madrugada. Aviso: «No se recomienda hacer uso de los patines con más de dos copas encima.»

Black Jack. Discoteca del Casino de Torrequebrada. Una preciosidad de jardín interior con plantas tropicales decora mágicamente la pista de baile. Ambiente agradable. Casino de Torrequebrada. Carretera de Cádiz, Km. 226. Teléfono 44 25 45. Benalmádena Costa.

Discoteca Joy. Avenida Montemar. Torremolinos. Teléfono 38 77 19.

Madson Club. Plaza de Solymar. Torremolinos. Ambiente elegante y distinguido.

Discoteca Rich. Dance al ritmo de la música hasta que el cuerpo aguante o hasta el cierre de la discoteca. Ctra. de Cádiz, kilómetro 227. Benalmádena Costa. Tel. 44 31 75.

New Valentino. Plaza de Solymar. Benalmádena Costa. Tel. 44 33 90.

Discoteca Sergio's. Gran variedad de posibilidades de distracción. Pub hawaiano, restaurante y bar-bacoa. Si le apetece, sumérgase en la piscina y sorprenda a sus amistades con sus acrobacias acuáticas. O déjese sorprender por ellos. Avenida Palma de Mallorca. Torremolinos.

Pepe Moreno. El mejor ambiente de las noches de Marbella, con la posibilidad de encontrar una grata compañía. Marbella. Carretera de Cádiz.

RARA. Sin hora de cierre fija, esta, RARA, discoteca le ofrece las mayores sorpresas que podía imaginar. Las chicas son muy divertidas y le ayudarán a pasarlo mejor. Hotel Andalucía. Plaza Marbella (al lado del Casino Nueva Andalucía).

ESPECTACULOS/ NIGHT CLUB

No-No. Sala de fiestas. Internacional sexy show. Grupo tropical. Se admiten todas las tarjetas de crédito. Puerto Banús. Marbella. Teléfono 78 30 89.

Fortuna Night Club. Sumérgase en un mundo excitante. Sala Fortuna le ofrece la noche más excitante de la Costa del Sol, color, alegría y belleza. Un desfile de las mejores atracciones internacionales. Viva una noche inolvidable en el elegante y confortable marco de la Sala Fortuna. Casino de

Torrequebrada. Ctra. Cádiz, Km. 226. Tel. 44 27 48. Benalmádena costa.

Alibi. Bar cabaret. Atracciones internacionales, con el mejor espectáculo gay de la Costa del Sol.

Saladino. Night club. Preciosas chicas le atenderán espléndidamente. Gran variedad de espectáculos. Paraje de Pizarro, 1. Torremolinos centro. Abierto hasta las tres de la madrugada.

Torremolinos Noche. Espectáculos internacionales. Abierto hasta las 3. Teléfono 38 35 22.

Espartacus. Night club. Plaza de Andalucía. Entrada por el Pasaje de Pizarros. Torremolinos. Abierto hasta las 3 de la madrugada.

Moby Dick. Bar. Plaza Costa del Sol. Pasaje de Pizarro, 25. Abierto hasta las 3 de la madrugada.

Jacaranda. Bambú house. Para los que quieren ir hasta el fin de la noche, para los más trasnochadores. Atendido por exóticas mujeres orientales y de color. Enfrente del restaurante «Día y noche».

Peña Holandesa. También recomendado especialmente para los trasnochadores y curiosos. Núcleo Cristal. Avda. de Montemar. Torremolinos.

MUSICA EN VIVO

Intermezzo. Piano club. La mejor música en directo de la costa. Hay conciertos de jazz dos veces a la semana. El cóctel «Intermezzo» es una especialidad digna de ser catada. Plaza del Remo, 4. La Carihuela.

El Arca. Piano bar. Avenida Montemar. Torremolinos.



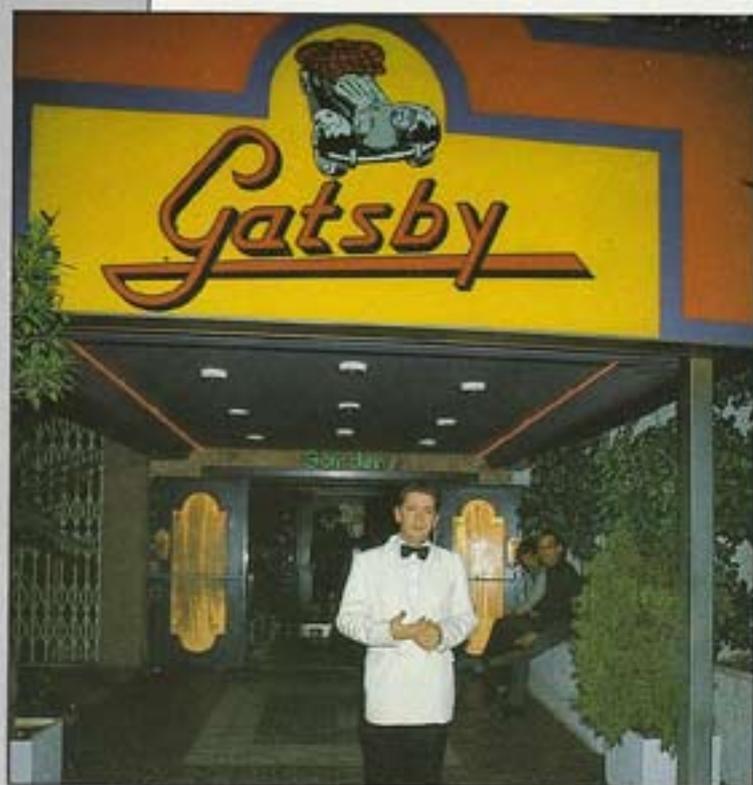
Música en vivo para los melómanos.



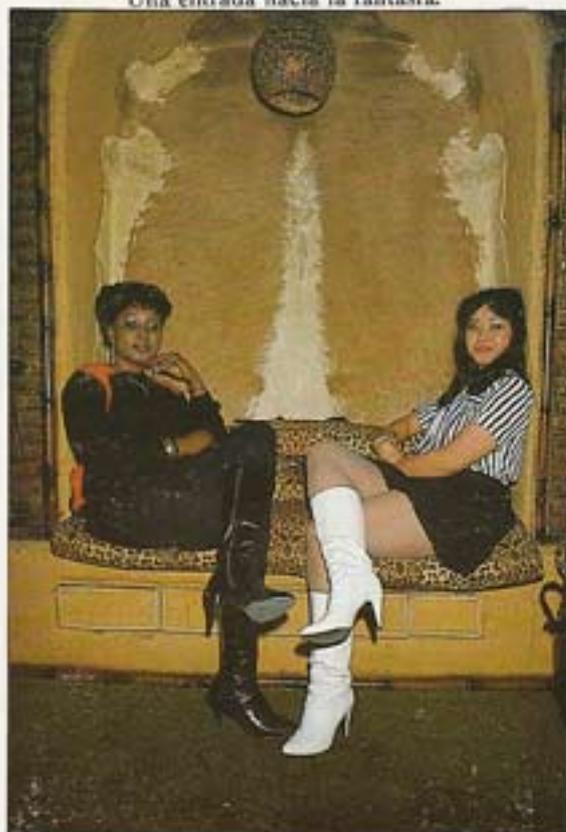
La noche es joven en el jardín de Gatsby.



El casino de Torrequebrada.



Una entrada hacia la fantasía.



Locas por el recreativo.

Hardy. Show flamenco. Calle Casablanca, 24. Edificio Torreblanca. Teléfono 38 65 97. Torremolinos.

Los Faroles. Ambiente flamenco en vivo y en toda su salsa. Avda. de los Manantiales, 2. Torremolinos.

Neptuno. Cuando la ambigüedad se apodera de la noche, es el momento de «Long drink», la especialidad de Neptuno. Preguntar por Antonio Márquez, quien tendrá a bien informarles de cuanto gusten, incluidos los excelentes conciertos de piano que allí tienen lugar. Avda. de Alay, sin número. Edificio Diana. Benalmádena Costa. Actuaciones hasta las 3.

TABLAOS FLAMENCOS

La provincia de Málaga ha sido desde siempre una cuna importante del cante flamenco. En Torremolinos existen varios tablaos en los que se pueden disfrutar del archiconocido «cante malagueño» y de otros estilos derivados del tronco del fandango, como la malagueña. Allá va una pequeña lista para ambientarse en el cante jondo.

Tano. Show flamenco y flamenco por espontáneos. Ambientazo malagueño donde cada cual puede darse una «jartá de baile». Pepe y Tano se montan un show flamenco y no se cierra hasta las 3 de la madrugada.

El Jaleo. Un estallido feliz a prueba de sosos. En la Plaza de la Gamba Alegre. Tel. 38 12 84. Torremolinos.

Fiesta. Valentuñana, 8. Teléfono 77 37 43. Marbella.

Ana María. Plaza de Santo Cristo. Marbella.

La Carreta. Show flamenco. Ambiente íntimo. Montemar. Torremolinos. Abierto todos los días.

CASINOS

Casino de Torreque-mada. El casino cuenta con una sala de concepciones, cine, playa privada, restaurante, puerto, campo de golf, bar, discoteca, sala de fiestas y piscina.

En el casino, las posibilidades de juego son amplias: black-jack, ruleta francesa, ruleta americana, dados (crap.), chemin de fur, bingo, la boule y máquinas tipo C. Ctra. de Cádiz, kilómetro 226. Tel. 44 26 40.

Casino Nueva Andalucía. Marbella.

PARA RELAJARSE

El Oasis. Un auténtico sueño de las mil y una noches en plena Costa del Sol. Un verdadero paraíso de relax y tranquilidad atendido por bellas odaliscas. Sauna hamman, relax, masajes. Visa. Urbanización El Pinar. C/ Los Frenos, 5. Torremolinos. Teléfono 38 06 86. Horario: de 3,30 a 22.

Sauna Club Cielomar. La más elegante y lujosa de la costa. Con sauna, masajes, baño y juczuzzi. Le atenderán con joven y selecto personal femenino. Tarjetas de crédito: Visa y Euro. Teléfono 44 32 95. Lunes a sábado, de 4 a 22 horas. Benalmádena.

Sayonara. Exclusivas y elegantes, nueva sauna, masaje japonés, relax, baño de espuma, body-body y todo lo que usted pueda soñar, atendido por atractivas masajistas femeninas. Visa. Paseo Duque de Ave-río. Urbanización Los Poseros (a 50 metros del cruce

de Churriana y a cinco minutos del aeropuerto). Lunes a sábado, de 16 a 24 horas. Tel. 43 50 41.

Ceilán Sauna Club. La de más prestigio de la Costa del Sol. Piscina de hidromasajes. Visa, American Express, Master. Consultenos al tel. 38 50 57. Lunes a sábado, de 4 a 22 horas.

Masajista titulada ofrece sus servicios de fisioterapia a domicilio y hotel. Teléfono 77 08 74.

Señorita joven, masajista a domicilio y hotel. Máxima discreción. Teléfono 39 00 34.

L. L. Señoritas de compañía. Alto nivel. Discreción. Tel. 22 33 01. Servicio de 24 horas.

Pili. Señoritas de compañía. Masajistas a domicilio y hotel. Alto nivel. Teléfono 43 58 97. Lunes a sábado, de 16 a 24 horas.

Maria. Masajes en Torremolinos. Tel. 38 85 14. De 12 a 22 horas.

Elisabeth. Masajistas atractivas, exquisitamente femeninas. Tranquilidad y discreción. Tel. 25 88 94. De 12 a 22 horas.

ALQUILER DE COCHES

En el aeropuerto:
Europcar. Tel. 31 16 38.
Hertz. Tel. 31 87 40.

En Torremolinos:
Avis. C/ Hoyo. Teléfono 38 08 66.

Atesa. C/ Eremita, 1. Teléfono 38 08 66.

Ital. Ctra. de Cádiz. Edificio San Andrés. Teléfono 38 04 41.

Europcar. Avda. Montemar, 63. Tel. 38 47 90.

Safari. Alquiler de coches todo terreno. C/ Carlota. Alexandre, 220. Teléfono 38 63 11.

Autos Romeo, S. A. Via

Imperial. Edificio Lydia. Teléfono 38 19 44.

ALQUILER DE BARCOS

Marinsport, S. A. Para pesca, esquí náutico, escafandrismo, excursiones a convenir. Reservas en su hotel, agencia de viajes o al teléfono 44 29 16. Puerto de Benalmádena. Mooring —481—Atraque.

AEROTAXIS

Aero Club de Málaga. Carretera de Cádiz, sin número. Tel. 31 25 94.

DATOS UTILES

Palacio de Congresos y Exposiciones. Avda. de los Manantiales. Tel. 38 64 00. Télex PACEF-E-77308.

Oficina de Información y Turismo. C/ Guetaria. La Nogalera. Tel. 38 15 78.

COMUNICACIONES

Iberia. Aeropuerto. Teléfono 32 20 00.

Renfe. Estación. Calle Cuarteles. Tel. 31 25 00. Información y billetes, teléfono 21 31 22.

Correos. Ctra. de Cádiz. Torremolinos. Teléfono 38 45 18.

SERVICIOS DE URGENCIA

S.O.S. Torremolinos. Teléfono 38 16 86.

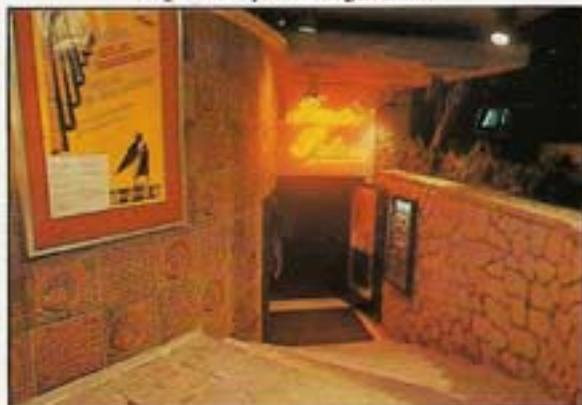
Servicio médico. «Ángeles de la noche». Teléfono 21 22 16.

Urgencia. Seguridad Social. Tel. 22 44 00.

Hospital Civil. Teléfono 30 77 00.



Algo más que un night-club.



Las puertas del misterio.



Lo atractivo de lo equivoco.

El NEW SUPER BALLY BOWLER es la ejecución real de la bolera tradicional.

Posee el 100% de respuesta en el impacto bola-bolos y bolos-bolos.

Los bolos tirados son recogidos sin intervenir en la pista.

La bolera BALLY respeta la bolera tradicional: bolas de color real sobre una pista real.

Los circuitos de control de cada bolo impiden figuras irreales y añaden más interés al juego.

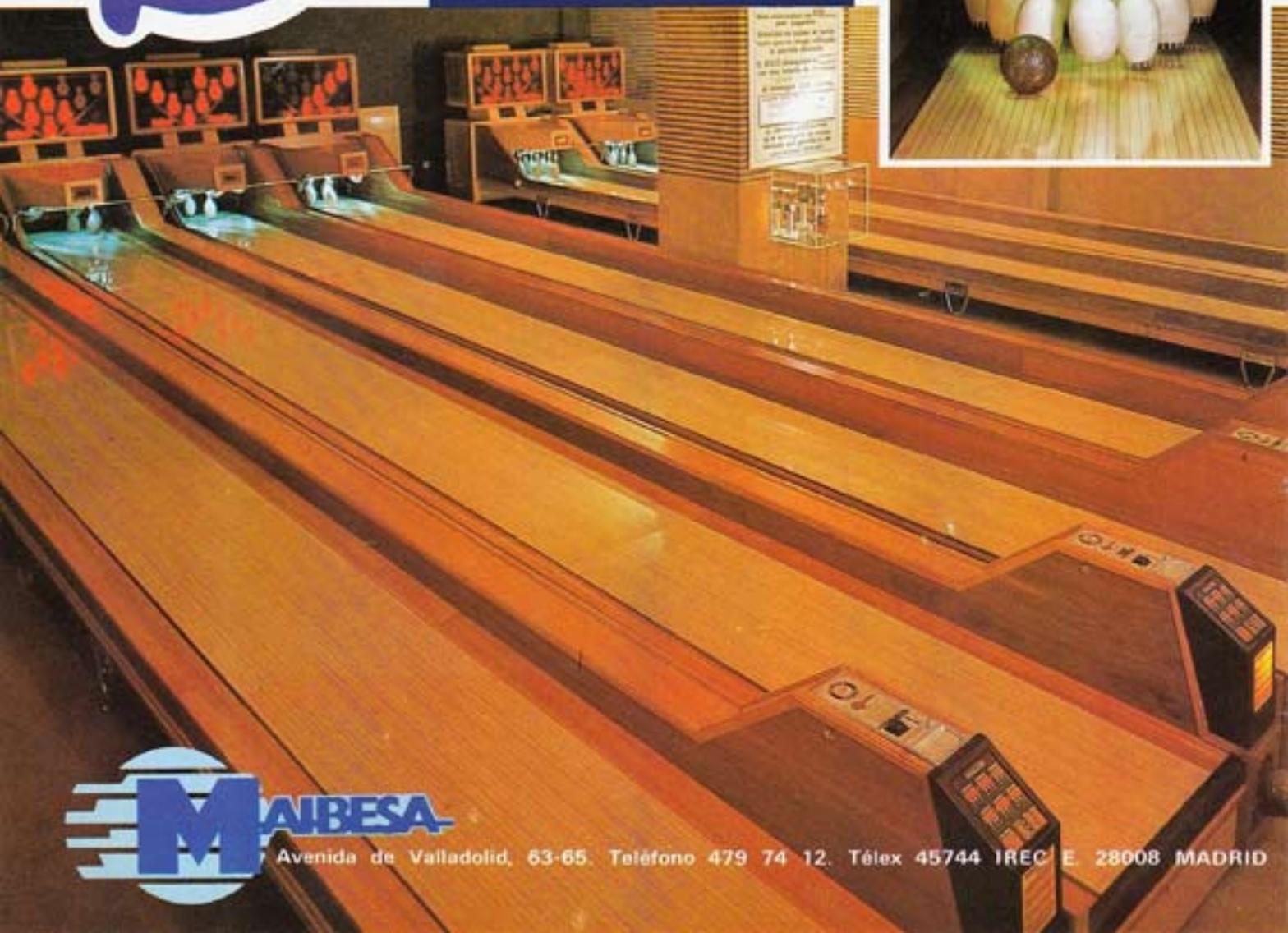
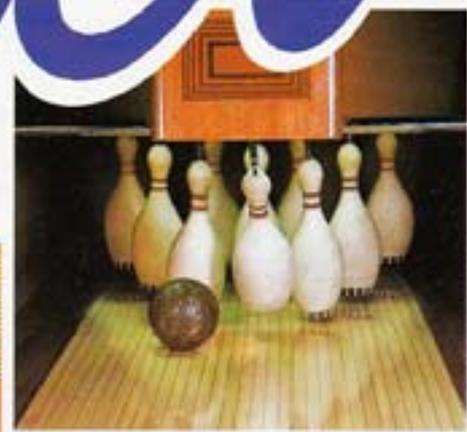
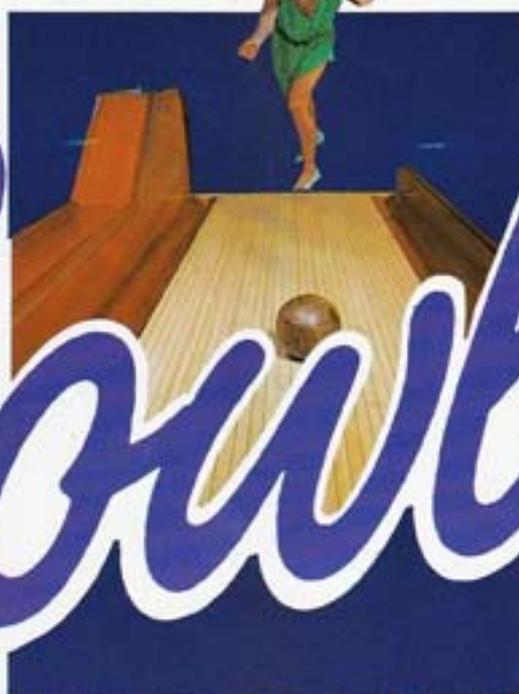
NEW SUPER BALLY BOWLER cuenta con un sistema mecánico seguro y robusto: el posicionador de bolos y el reenvío de bola, continuo e intensivo.

Medios automáticos garantizan tres años de intensivo funcionamiento.

New
Super

Bally

Bowler



Avenida de Valladolid, 63-65. Teléfono 479 74 12. Télex 45744 IREC E. 28008 MADRID



Bally
MIDWAY

M AIBESA

Avenida de Valladolid, 63-65
Teléfono 479 74 12
Télex 45744 IREC E
28008 MADRID

NO se puede negar que estamos en la era de las máquinas con premio. Los videos y más aún los pinballs han perdido adeptos y, sobre todo estos últimos, han pasado a considerarse unas viejas glorias del Automático. «La llegada de las máquinas con premio ha creado una sensación de hastío hacia los pinballs». Juan Paredes, gerente de Juegos Recreativos, recuerda con nostalgia los años en que eran solamente tres fabricantes en España, allá por los años cincuenta: «Teníamos el entusiasmo de los pioneros y creamos unas máquinas de enorme éxito siguiendo los modelos americanos, pero adaptándolos a las especiales características del jugador español.»

Las máquinas españolas tenían el atractivo de lo artesanal, con una decoración especialmente cuidada y una enorme rapidez de juego, conseguida por medio de una acusada inclinación de las cabinas, con patas delanteras muy cortas y las traseras largas. «En nuestro país —continúa contando Juan Paredes— no gustaban los pinballs importados; si eran de procedencia extranjera había que adaptarlos a las exigencias de los jugadores.»

España, por obra de los pinballs, se convirtió en la década de los setenta en el mayor exportador mundial de máquinas recreativas. Europa fue un cliente agradecido que transformó a los pocos fabricantes de aquel entonces en Harrys Williams en versión española. Algunas fábricas aún siguen a la cabeza de esta industria, como Sega, Playmatic y Petaco, ahora convertida en Juegos Populares, pero solamente la segunda sigue fabricando con alguna continuidad pinballs, quizá resistiéndose a aceptar la desaparición de este estilo de juego tan popular hace unos años.

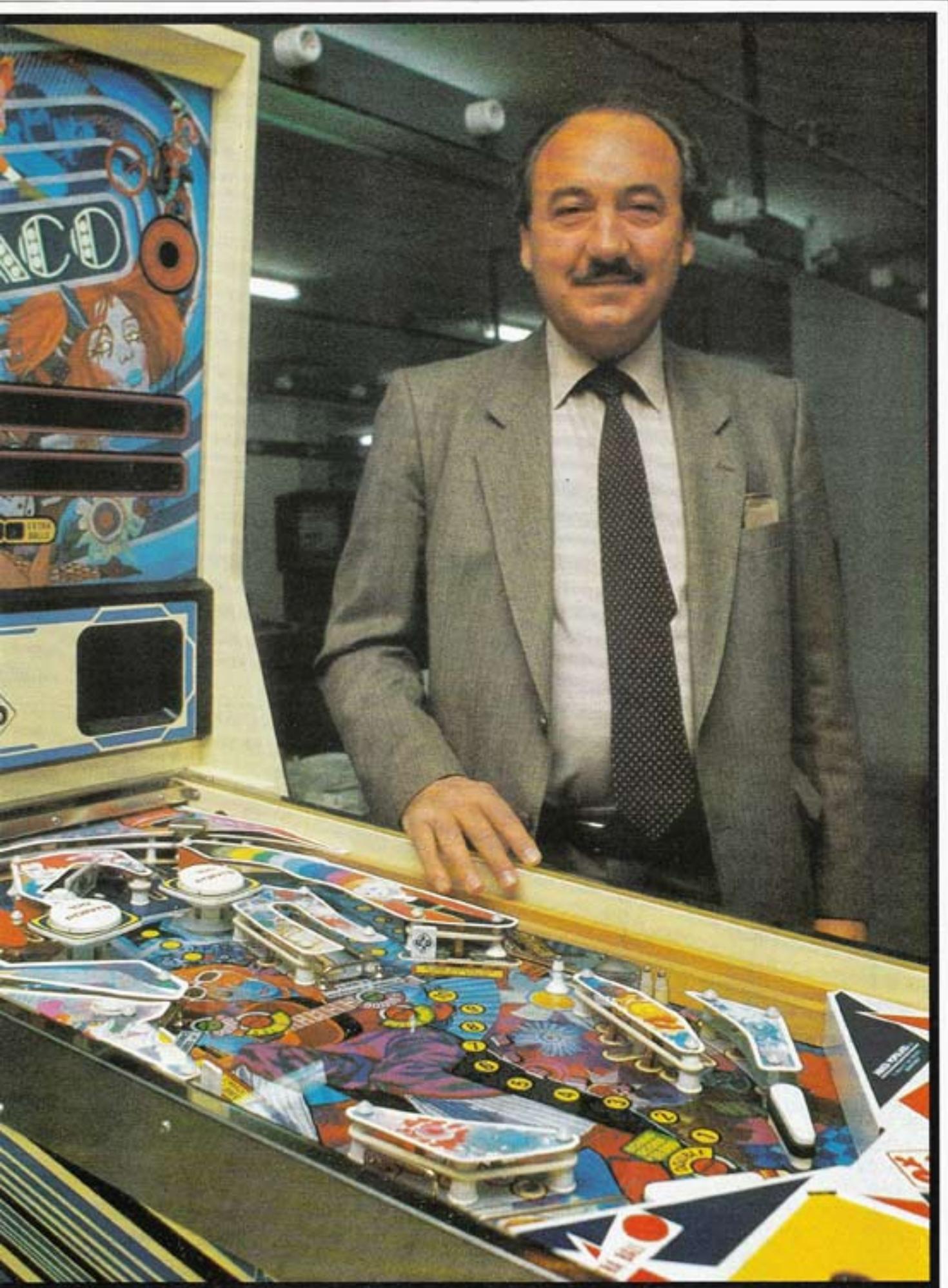
Juan Paredes ha vuelto la mirada atrás y la nostalgia de aquellas máquinas que fabricaron, como la «New City», el «Rey de Diaman-

tes», la «Gran Parada», y otras más modernas, como «Mr. Doom» o «Cavalier», le ha tocado esa fibra sentimental que aun los más curtidados empresarios tienen en el corazón y ha pensado que ahora, cuando todavía no está muy claro qué es lo que va a ocurrir con el nuevo Reglamento y se acerca una Feria a la que hay que acudir con alguna novedad, era el momento indicado para sorprender con un pinball nostálgico. Un pinball «que haga recordar a los treintañeros las máquinas de su juventud y a los que no han conocido el pinball descubrir el placer de jugar con una máquina que exige habilidad y reflejos». «Nosotros —continúa Juan Paredes— queremos rendir un homenaje a la juventud de estas décadas, desde el roquero hasta el punk, porque ellos son los receptores potenciales de «Petaco», nombre que en sí mismo engloba la nostalgia del pasado, pero de un pasado al que hemos adaptado los avances tecnológicos actuales, procurando reducir sus dimensiones para que su tamaño no sea obstáculo a la hora de colocarlo en los bares y, sobre todo, enfatizando la parte más llamativa de estas máquinas, el diseño gráfico, que lo ha hecho un hombre ya legendario en el Automático, Eulogio Pingarrón, el cual nos ha diseñado todos los pinballs que hemos fabricado desde el comienzo de nuestra empresa.»

Nosotros, los que todavía somos jóvenes, pero no tanto, nos hace ilusión revivir unos años que están cercanos en el tiempo pero muy lejos en cuanto a los avances electrónicos en el campo de las máquinas. Los pinballs son parte de nuestra historia del ocio, cuando los problemas eran pocos y el futuro se acercaba de una forma suave y sin sobresaltos, cuando el tiempo libre era un complemento, no una imposición forzada; ahora todo es distinto, pero quizá siga habiendo un lugar para el recuerdo y los pinballs vuelvan a desafiar nuestra destreza.

“PETACO” LA NOSTALGIA DE UN PINBALL





Juan Paredes junto a su nueva creación: un pinball con nombre histórico.

¡ 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
Eso. Ronda de Outeiro,
(081) 23 09 30 - 23 75 79
LA CORUÑA

DELEGACIONES

Prof. Nicaragua, 54
Tel. 81 24 90
VIGO

Fdez. Ladreda, 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

videomatic 1230

¡La máquina más divertida!

videomatic s.a.

Ronda de la Industria, 26-28
Tels. 718 85 51 - 718 18 54
Télex 52473 OPMV E
Barberá del Vallés (Barcelona)

Distribuidor en Canarias:

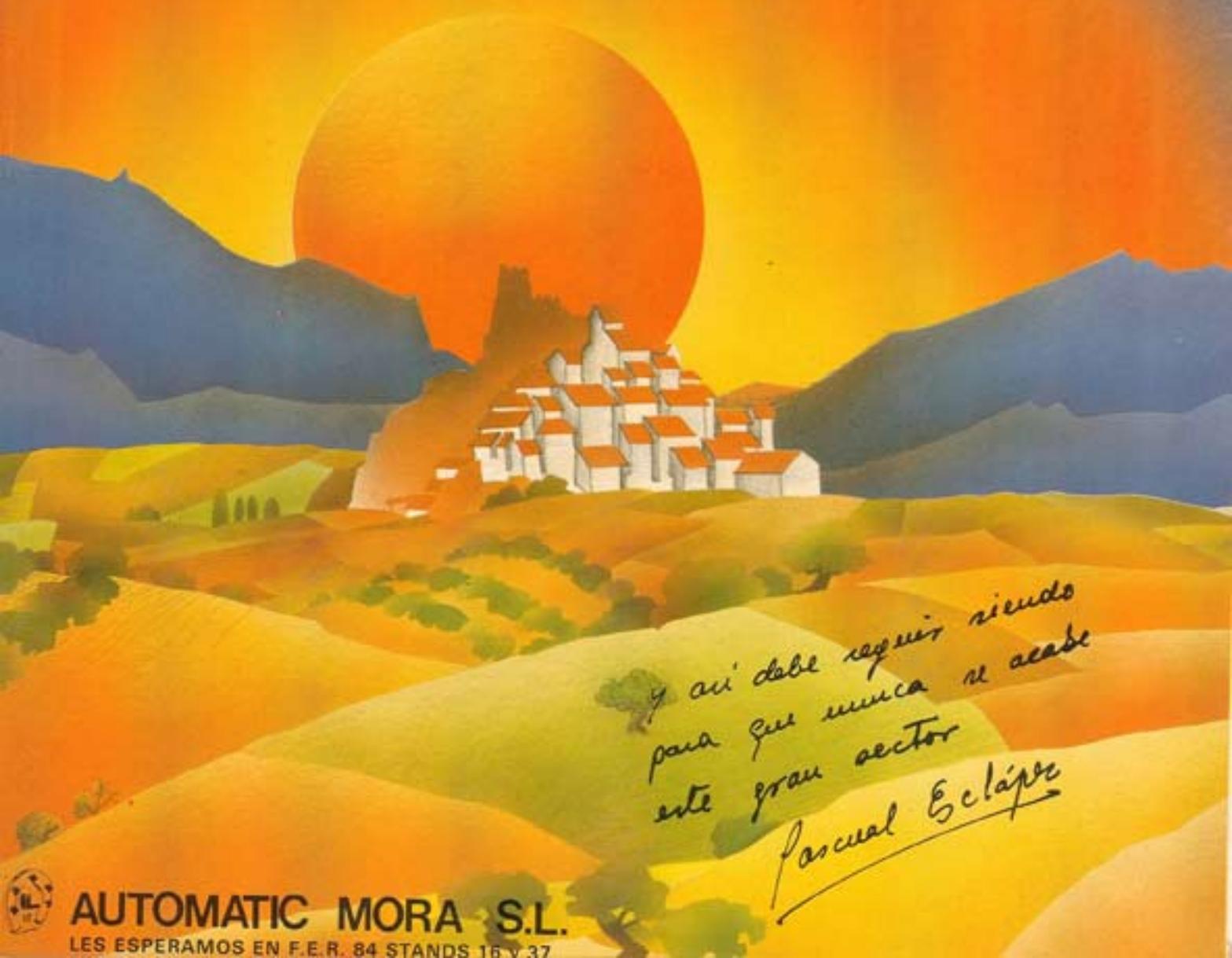
DOSAMATIC, S.A.
Heraclio Sánchez, 54
Tel. 922 / 25 34 17
LA LAGUNA (Tenerife)

Distribuidor en Andalucía:

VIDEOMATIC SUR, S.A.
Parque del Sur, Bloque E-27
Tels. (952) 25 07 04 - 25 07 08
MALAGA



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