

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR



ANDALUCIA YA
TIENE SU
FERIA

SUPERANDO OBSTACULOS

El trabajo y la constancia consiguen que, por grande que sea una dificultad, resulte siempre pequeña para nosotros.

Recreativos Franco S.A. súbase a nuestro tren

RDA

LAP BY LAP



C/ FELIPE ASERDO, 1 PABELLO DNO ODRIO CALLEJA FUERLABRADA (MADRID)
APARTADO 15066 MADRID TELEX 4867 EERE TELF. 903 33 97 606 21 14

UN AUTENTICO FORMULA 1

CIRSA Guay

LA TOPE V/D

SENSACIONAL



Sólo con un modelo tope sensacional que, con un juego seductor y lleno de atractivos, cautiva a su clientela, puede Ud. obtener una gran rentabilidad. Una rentabilidad Guay!!

CIRSA GUAY, en su versión V/D, incorpora el aliciente de los displays, que hace el juego más sencillo y rápido, con lo cual obtener grandes beneficios ya únicamente depende de Ud.

¡No sea tímido, enróllese a la V/D y siempre saldrá ganando!



UNIDESA

UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Cm. Castelar 298
DEPOR. TERRASSA (Barcelona)
Tel. 93. 716. 77.62
Telex 16172 SARR E

ANDALUCIA TAMBIEN TIENE DERECHO

EN el momento de escribir estas líneas existe cierta incertidumbre sobre el resultado final del Congreso Andaluz del Automático. Acostumbrados como estamos a juzgar la vida como si de un balance se tratara, todo el mundo espera ver cómo se desarrolla la exposición para emitir un juicio que normalmente reflejará el sentir generalizado. No estamos en contra de ello, sin embargo, la cercanía de quienes hacemos esta revista, con las personas encargadas de organizar el acontecimiento de 'Torremolinos', nos coloca en una plataforma de conocimiento que nos hace posible establecer ciertas consideraciones, independientemente del resultado final.

Y, en este sentido, la primera cosa que debe quedar bien clara es la voluntad firme de Anmare y la Junta de Andalucía para que no se perdiera la oportunidad (quizás la última) de que existiera una feria al sur de España. Los empresarios y la Administración de Andalucía, han hecho todo lo humanamente posible para que en Torremolinos el Sector brille con toda su fuerza. Los primeros, porque han sabido mantener su promesa de apoyo, los segundos porque en ningún momento han escurrido el bulto... y, lo cierto, es que unos y otros han tenido que soportar presiones

de todo tipo, intentos de boicot de la peor calaña y rumores infundados... todo con el único propósito de suspender la convocatoria.

Anmare, la Junta y toda Andalucía, se merecen un éxito en esta reunión del Sector del Automático y sus respectivas condiciones asociativas, administrativas y comunitarias, deben quedar al margen de intereses económicos o fácticos que han amenazado, amenazan y amenazarán el legítimo derecho que tienen a contar con una feria por y para Andalucía.

Podríamos desgajar los tortuosos caminos que han intentado llegar a un único fin de suspensión, desprestigio y ruina. Pero no queremos igualarnos en su mal estilo. Ahora, cuando todavía es posible que el desprestigio y la ruina sea el balance para la organización, hemos querido dejar bien sentado que las dos instituciones que han colaborado con el grupo Taular para hacer posible el Congreso Andaluz del Automático, ya han triunfado, incluso antes de que comience el certamen... Y si el balance es negativo, échense las culpas a la organización únicamente... que sabremos aceptarlo, aún cuando nadie nos podrá descabalar de nuestro derecho a sentirnos orgullosos por haber intentado que Andalucía tuviera su feria.



Gerente-Directora ejecutiva:

Bianca Plaza Labrador

Director de Publicaciones:

Domingo Peinado

Director:

Charo de Larrinaga

Editor Gráfico:

Luis Magán

Publicidad:

Myriam Corbelle

Temas Jurídicos:

Francisco Racionero

Administración:

María Puebla

Opinión:

Máximo

Felipe Mellizo

Raúl del Pozo

Ilustraciones:

Gallego

Fernando César

José M.* Ponce

Fernando Rubio

Fotografía:

Sigfrid Casals

Fernando Sacristán

Javier Ortúzar

Colaboradores:

Enrique López Oneto

Vicente Almenara

Joni-Marx

Cristina Iglesias

Susana Paso

Enrique Lores

Elena Ruiz

Imprime:

Valero y González, S. L.

Santa Leonor, 27

Depósito Legal: M-30191-1984.

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR
es una publicación de:

EDICIONES TAULAR, S. A.

Santísima Trinidad, 3, 5.º C

Tel. (91) 445 37 02 (3 líneas)

28010 Madrid

Edita:



Consejero Delegado:

Juan Manuel Ortega

Consejeros:

Francisco Racionero

Enrique Ortega

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

CIRSAclub



EL SOCIO MAS SELECTO...

Pensando siempre en la rentabilidad, UNIDESA-CIRSA incorpora a su extensa gama de productos un socio realmente selecto, la CIRSA-CLUB.

CIRSA-CLUB que, con el atractivo del juego del cambio de figuras, le ofrece además la interesante novedad de la visualización del doble Jackpot progresivo, está en la línea de acierto de sus predecesoras.

Asóciese a este Club lleno de alicientes y verá como sus beneficios aumentan.



UNIDESA

Ctra. Castellar 298
08226 TERRASSA | Barcelona - España
Tel. 93 - 705 77 62
Télex 56172 SAIR-E



María Dolores Otelo, senadora por León del Grupo Popular, considera que la respuesta de Barrionuevo sobre la carencia de una Ley del Juego no es de recibo.

5
Editorial

7
Sumario

9
Sala de Juntas

12
Víctor Manuel Calvo repite presidencia

15
Valencia también quiere lo mejor

19
Desjusa está para servir al pequeño operador

22
Recreativos Reunidos, escalón tras escalón

26
«La actitud del Gobierno no hay quién la entienda»

31
«Este Sector es muy sensible, como la Bolsa, y le afectan los rumores»

36
Las mujeres empresarias catalanas conceden la Medalla al Mérito Empresarial a Manuel Lao

40
Dos nombres propios con futuro

44
Opercoin, una empresa en la cota más alta de su historia

48
El Casino del Atlántico ya funciona en La Coruña

50
Canasta de tres puntos para su Vídeo-Sonic

52
Automáticos Ibéricos: Norte, Sur

56
«Con Limón-Fruit volvemos a las máquinas de altura»

60
Punky-Willy, un pinball de mañana que existe hoy

66
Galardón a Recreativos Franco

69
«Estas son mis memorias». Por Adolfo Morilla

ABRIL

6	7	1	2	3	4	5
13	14	8	9	10	11	12
20	21	15	16	17	18	19
27	28	22	23	24	25	26
		29	30			

S. 5.35
P. 6.16
Dia 6
Setma. 14
91

**CIRSA presenta
importantes
novedades A y B**

Consultar a la Red de Distribución CIRSA





Vicente Satorres, tercero por la izquierda, junto a diversos miembros de las firmas representadas en la exposición.

Libasa pone a Valencia en vanguardia

También en Valencia tuvo el Sector su jornada de gala, en esta ocasión de la mano de la firma Libasa, una comercial dispuesta a garantizar a

la ciudad del Turia que siempre dispondrá de los mejores modelos del mercado nacional.

En una presentación realizada en los salones del hotel Alameda Palace, los responsables de Libasa, encabezados por su director general Vicente Satorres, mostraron a los operadores valencianos una selecta gama de máquinas de tipo A y B que se complementaba con las mesas de billar de la firma Sam, que ya están homologadas de acuerdo a las reglas internacionales que rigen el Campeonato de Europa. En la exposición-fiesta

de Libasa se exhibieron los modeos Gin Lemon y Gin Lemon 10, fabricados por Ingematic; los pinballs Raven, producidos por Vifico bajo licencia de la prestigiosa Gottlieb y la original máquina Enduro Race, de Jaespa, que reproduce una prueba de conducción de moto, entre otros interesantes aparatos que hacían su puesta de largo en Valencia en la que también participó la marca Efoxa cuyo sistema de vídeos de disquete, que no gastan placas, mereció la atención de muchos de los asistentes.

Libasa cuenta con una exposición permanente en la Avenida Peris y Valero, 61, en Valencia, donde se atiende con la mayor profesionalidad a cuantos estén interesados en la explotación o instalación de máquinas recreativas.

SALA DE JUNTAS



La saga de los Jiménez

Son padre e hijo, y aunque Luis Jiménez, director de la comercial Madrid Centro, se conserva muy bien no hace falta explicar quién es cada uno de ellos.

Jiménez junior ya tiene el «gusanillo» del auto-

mático en el cuerpo y se pega a su padre en el trabajo cada vez más. De manera que si usted quiere una buena máquina creativa y llama a su empresa preguntando por el señor Jiménez no se extrañe si le contestan: «¿cuál de los dos?»

Desde Bali amor... al arte

Si los hermanos Orenes, de Murcia, ya están a un nivel en el que podrían exportar tecnología a cualquier país, también es cierto que tienen el gusto artístico suficiente para importar obras tan maravillosas como este pescador de la isla de Bali, realizado a tamaño na-

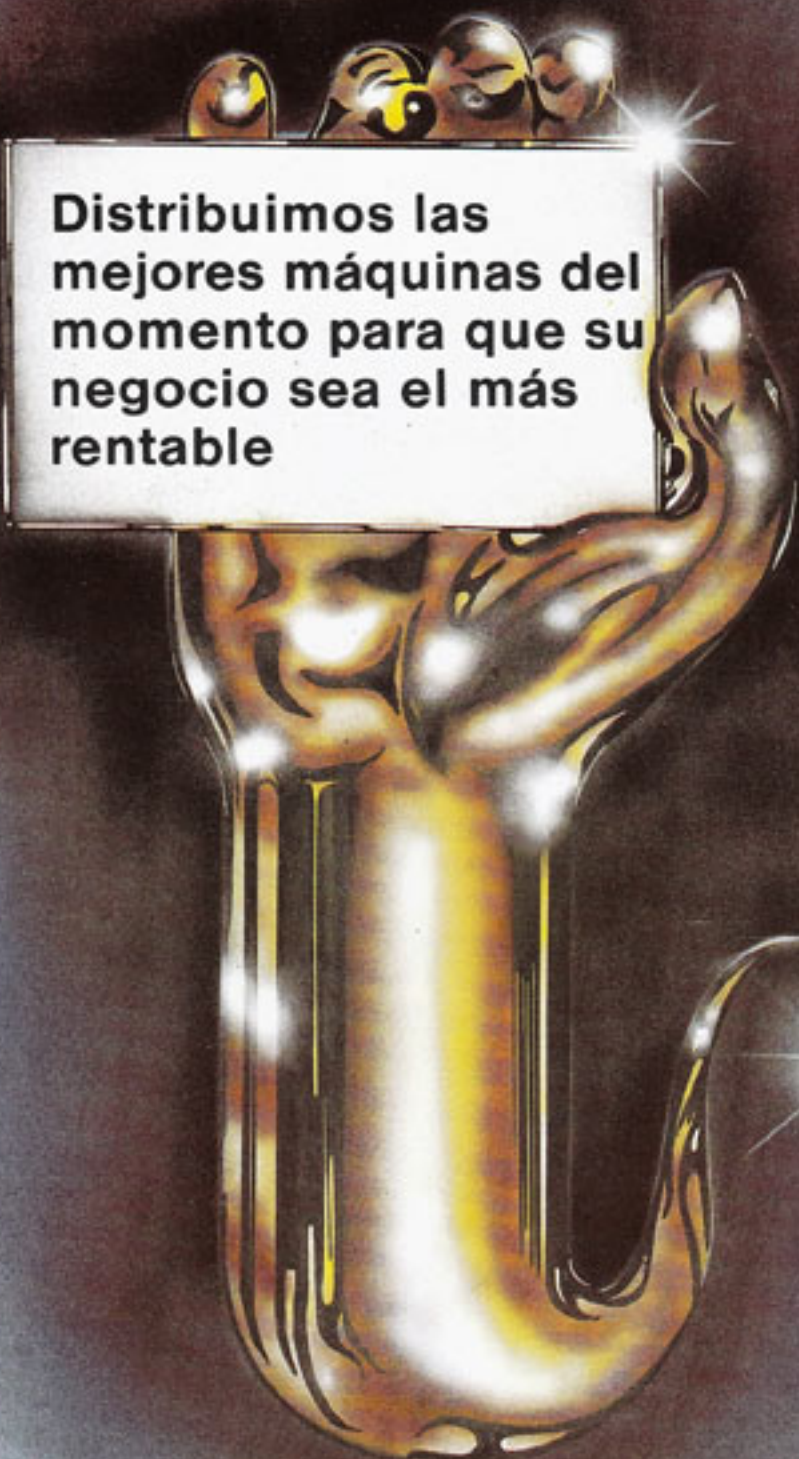


tural y en una sola pieza de madera tallada por un artesano.

Enhorabuena por la adquisición y que la red salga llena de la mejor pesca.

¡ALTO!

No decida todavía



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

Spa-Matic s. a.
EXPOSICION Y VENTA DE
MAQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR

C/. Galesas, 17 28026 Madrid
☎ 476 43 88 476 44 62



Así vende Jarillo

José Manuel Jarillo, que regenta la empresa distribuidora de su mismo nombre en Valencia, es una persona conocida por todos por su excelente humor y simpatía.

Pero eso, si ustedes le sorprenden como hizo nuestro fotógrafo, en una

actitud como ésta, no debe hacerles pensar que también es aficionado a morder orejas ajenas. Se trata solamente de que el señor Jarillo, junto a las mejores máquinas, es capaz de ofrecer las mejores confidencias a sus clientes.



La sonrisa de Ebilsa

Teresa Quijano y su nueva jefa de ventas, nuestra añorada exdirectora Charo de Larrinaga, han aparecido juntas por primera vez así de encan-

tadoras y sonrientes. No es para menos porque Teresa ha tenido un precioso retoño y Charo, al fin y al cabo, se ha librado de nosotros.

Las «C» baten su record

Aunque no existe una estadística rigurosa, todo parece indicar que el premio concedido por una máquina modelo «C» instalada en el Casino Nueva Andalucía de Marbella ha batido el record que pudiera existir en nuestro país.

Araceli Blanco, una joven que simplemente visitaba el casino, se encontró con la sorpresa de que la máquina la convertía en millonaria a cambio de unas monedas. El «jack pot» fue de 2.099.190 pesetas, una cantidad que bien merece el esfuerzo de accionar la palanca del aparato, en este caso un modelo de la firma Cirsa, concretamente el Marter 100.

Mercadé nos congeló el staff

El director comercial de una firma de la categoría de Andra tiene, sin ninguna duda, un gran gancho en sus exposiciones. Sin embargo, hay que esperar que no todo el mundo se quede como



nuestra gerente, Blanca Plaza, y nuestro consejero delegado, Juan Manuel Ortega, tan hipnóticamente pasmados cuando habla Alberto Mercadé. Una cosa es vencer y otra petrificar, querido Alberto.

SALA DE JUNTAS



LOS «CAPITANES» DE ANDEMAR

Víctor Manuel Calvo Ruiz (presidente)
 Eloy Piñol Bargallo (vicepresidente)
 José Linares Pérez
 Jesús Jericó Ruete
 José Rodríguez Fragueta
 Isidro Fernández Escobedo

Madrid
 Barcelona
 Málaga
 Navarra
 La Coruña
 Madrid

Suplentes:

Mariano Cabrerizo Sanz
 José Manuel Montero Carballo
 Fernando Sáez Hernández

Burgos
 Barcelona
 Ciudad Real

Secretario general:
 Santiago Moreno

La Junta tendrá una mandato de tres años.



Víctor Manuel Calvo repite presidencia



EL pasado 17 de marzo se celebró en el hotel Meliá-Castilla de Madrid la Asamblea General de Andemar, en cuyo orden del día se incluía la elección de una nueva Junta Directiva. La candidatura encabezada por Víctor Manuel Calvo Ruiz, presidente saliente presentado a la reelección, obtuvo la mayoría de los votos con una participación muy alta de asociados.

Se trata, en opinión del propio presidente, de una lista muy representativa de los operadores y que encarna bien a las distintas fuerzas regionales, juntamente en un momento en el que Andemar se exige a sí misma una capacidad suficiente en cada una de sus asociaciones para resolver sus respectivos problemas con las Administraciones Autonómicas.

«Una Junta —explica Víctor Manuel Calvo— de carácter continuista, puesto que la Asamblea ha valorado positivamente la labor de la Junta saliente, y que está abierta al diálogo con las otras organizaciones, con los poderes públicos; en fin, con cualquiera que tenga algo positivo que aportar al sector.»

—¿También frente a los fabricantes, frente a Facomare?

—Por supuesto. Queremos que exista el mayor entendimiento posible para defender nuestros intereses comunes.

—¿Qué criterios se siguen dentro de Andemar para determinar la importancia de sus asociados?

—No hay más criterio que el de la profesionalidad, porque éste es un sector que no debe dividirse en grandes y pequeños. Por fortuna, éste es un campo cada día más profesional en el que se toma clara conciencia de nuestro papel social y, como queremos ser respetados, nosotros también respetamos. Es en realidad un sector bien asentado a estas alturas y lo que hoy corresponde es velar por su permanencia, sobre todo a través de una buena gestión empresarial.

Aunque es pronto para adelantar cuáles serán los primeros pasos que dé la Junta recién elegida, sí se puso de manifiesto por varios de sus integrantes la voluntad de que Andemar salga hacia fuera de sí misma como asociación y se integre en organizaciones suprasectoriales; concretamente existe la expectativa de entrar a formar parte de la CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales).

Para Santiago Moreno, secretario general de la asociación, esta postura responde al hecho ya perfectamente constatado de que los operadores afiliados «son empresarios serios que necesitan ser tratados como tales desde todos los puntos de vista». «No vamos a consentir —amplia en este sentido— la lluvia de gravámenes que con cualquier pretexto se vuelca sobre nosotros. Vamos a luchar contra esa especie de que somos una vaca a la que se puede ordeñar siempre un poco más, incluso con pretensiones "morales" que no son más que disimulos para obtener tributos. Así, por ejemplo, estamos luchando ahora mismo para conseguir un pronunciamiento de inconstitucionalidad por parte de los tribunales sobre la pretensión de recargar las tasas.»

Los asuntos tratados en la Asamblea de Andemar fueron de orden interno y por tanto no se abordaron cuestiones generales del Recreativo más que a título de conversación particular. En este tono, Víctor Manuel Calvo manifestó a nuestra revista que no se había considerado que fuera el momento oportuno de debatir sobre la conveniencia o no de que aumentase a 100 pesetas el precio de las partidas en las máquinas B: «Antes hay que hacer un estudio detallado de lo que eso supondría para todos, fabricantes, explotadores y jugadores; y por ahora ni siquiera se ha iniciado, de forma que no es extraño que existan opiniones completamente diferentes incluso dentro de cada uno de estos niveles.»

DESCUBRA EL COMBINADO PERFECTO

INGREDIENTES:

- 2 Hoppers (25 y 100 ptas.) de gran capacidad.
- Acumulación de monedas con juego automático.
- Palanca y proyector comodín.
- Excelente reparto de premios.
- Tecnología avanzada y conocida.



MGA

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

Rda. de la Industria, 22-24. Tels.: 718 65 51 - 718 18 54

Tel.: 02127 02115. Boquet del Valló (Barcelona)



Comercial Jarillo
expuso sus máquinas

Valencia también quiere lo mejor

LOS salones del Ex-pohotel de Valencia fueron el marco elegido conjuntamente por las comerciales Jarillo, S. A. y Lamarca, S. A. para realizar la presentación de las distintas máquinas, modelos A y B, que Automatics Pasqual, Deta Industrial y Joctronic han lanzado al mercado.

Con el ofrecimiento de un cóctel en medio de un ambiente amistoso que incluyó el sorteo de una Fruits Little, los operadores y profesionales valencianos pudieron comprobar prácticamente la eficacia de juego de los pinballs Punky Willy y Walkiria, ambos con un acabadísimo sistema electrónico, o del video modelo Campeón 2.

Junto a estos modelos A se pusieron en exhibición las máquinas B Miss Bamby, Limon 100, Baby Deta y Río de la Plata, esta última una catarata llena de color y vistosidad muy adecuada para salones recreativos.

Con la iniciativa de José Manuel Jarillo en esta presentación, se pone de relieve y se incentiva al mismo tiempo la pujanza de nuestro sector en tierras valencianas, donde el menor volumen de movimiento con respecto a otros puntos neurálgicos, como Madrid, Cataluña o el País Vasco no impide que sus hombres luchen para ocupar un puesto en la primera línea profesional.



En la presentación se sortó una Fruits Little.

BILLAR AMERICANO

FUNCIONAMIENTO ELECTRONICO POR BATERIA



MEDIDAS PARA LOS DOS TIPOS

ALTO	0,86	0,79
ANCHO	1,30	1,10
LARGO	2,30	1,90
PESO	220 kg.	180 kg.

Más de 13.000 billares vendidos
avalan nuestra calidad



ESKALMENDI, 11
TELS. (954) 27 85 22/44 - TELEX 35271-OC E
01013 VITORIA - SPAIN

OPER COIN, S.A.



LAS MAQUINAS DEL MOMENTO

La irresistible ascensión de **CLIMBER**



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

Jesús Alamo

«Desjusa está para servir al pequeño operador»



Al frente de Desjusa, comercial de reciente aparición en Valencia, está Jesús Alamo, un hombre con mucho trabajo, ideas claras y horizontes frente a sí que él confía en ir ampliando día a día:

—Mis proyectos, mis planes, son muy sencillos: vender. Somos nuevos y todos los principios son duros, pero estamos encontrando que existen en este campo personas muy valiosas y recompensas a los esfuerzos que hacemos.

Jesús Alamo y Vicky Cristescu forman un matrimonio dedicado al Recreativo.



—¿Qué ofrece su empresa que pueda atraer a los operadores, muchos de los cuales ya son clientes de otros distribuidores?

—Ofrecemos una peculiaridad que puede resultar muy interesante, particularmente para los pequeños empresarios que no cuentan con grandes recursos y para quienes las averías u otras dificultades pueden representar serios apuros. Nosotros tenemos un servicio que hasta ahora no se daba y que consiste en que acudimos rápidamente al bar o allí donde se presente un problema. Esta garantía de atención inmediata que evita la pérdida de tiempo de explotación, tanto para máquinas A como B, y que a los grandes no les preocupa demasiado, se convierte en una cuestión de

primera magnitud para los pequeños operadores.

—Usted se califica así mismo como «nuevo en el Sector», sin embargo, su experiencia ya es suficiente para formarse una opinión sobre el mismo. ¿Le parece que se desarrolla correctamente su vida asociativa?

—Creo que debería de existir una sola asociación como mejor sistema de defensa de los intereses profesionales de cara al exterior, a la Administración e incluso para nuestro propio funcionamiento interno. Pero me temo que aquí paso un poco como en la política del país, y yo no soy un hombre político, y es que todo el mundo quiere mandar, todos, como Hernández Mancha, quieren ser presidentes. Aunque esto que digo no significa que tenga una opinión

negativa de las personas que puedan ostentar cargos ahora mismo o en otro momento. Me parece muy bien, por ejemplo, que Enrique Curtich ha sido elegido democráticamente presidente de Facomare y que de alguna manera encarne los intereses de todos y no solo de los grandes.

—Si usted, señor Alamo, fuera presidente...

—Ya le digo que no soy una persona política, lo que me preocupa es mi trabajo en mi empresa.

—Bien, pero si tuviera el poder de conseguir para el Sector algo con un solo movimiento de su mano, ¿qué es lo que le daría?

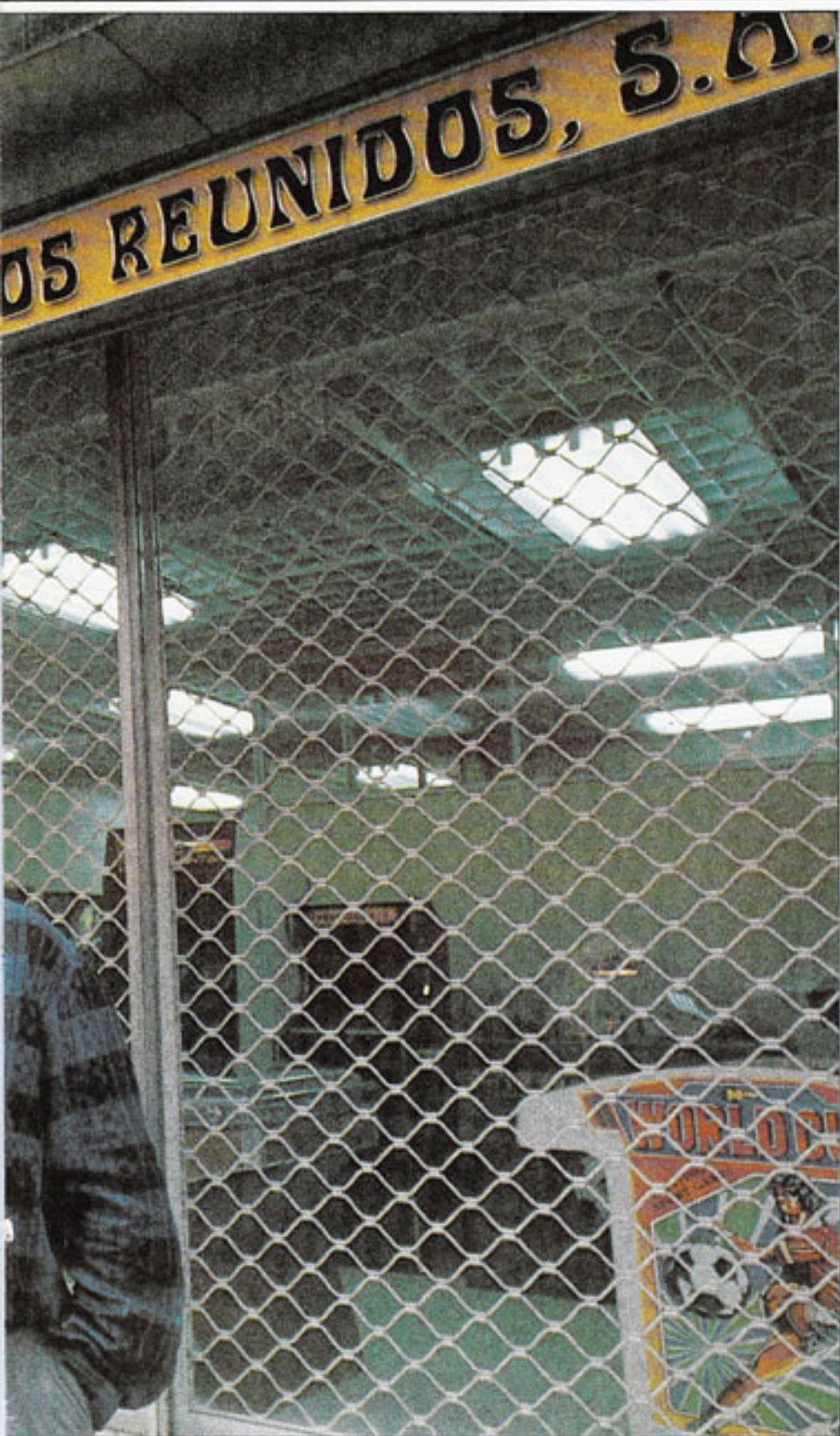
—Una Ley de Juego, sin duda. Una Ley de Juego y un buen Reglamento de Máquinas Recreativas. Su necesidad es ya un grito en el Recreativo español.

EL SOL SALE PARA TODOS, ESTAMOS EN RUTA





«Una buena comercial
necesita un apoyo
importante»



**«Los márgenes
comerciales son pequeños
y la competencia existente
es grande»**

Recreativos
Reunidos

Escalón tras escalón

Recreativos Reunidos acapara el saber y el hacer de tres personas plenamente dedicadas al Sector desde hace muchos años. Gregorio González, Germán Morales y Javier Lozano luchan por mantener esta comercial con cinco delegaciones y 38 personas empleadas. Nos explican que, dado el escaso margen de beneficios existentes hoy en el escalón que hay entre la comercial y los operadores, han tomado la decisión de desviar sus inversiones al área de las explotaciones, conjuntando esta doble actividad.

GREGORIO González, Germán Morales y Javier Lorenzo, son los tres socios de Recreativos Reunidos. Todos ellos tienen una gran experiencia en el Sector; empezaron como operadores al iniciarse la década de los 70 y están encauzando su experiencia en esta empresa cuya dinámica denota la calidad de este capital adquirido.

Gregorio entró en Automáticos Reunidos dos años después de que empezara a funcionar esta firma. Compró acciones a Gustavo Rodríguez y se asoció con Germán Morales. Ambos consiguieron ampliar delegaciones desde Bilbao a Zaragoza, Oviedo, Sevilla y Vigo. A partir de aquí introducen un nuevo socio, Javier Lozano, y cambian el nombre



por Recreativos Reunidos. «Nuestra empresa — comenta Gregorio González—, toca todo el área del recreativo. Ahora estamos ante la perspectiva de uni-

ficar todas las explotaciones en las que tenemos socios, independientes entre sí. Después de años de trabajar en las comerciales, éste es nuestro obje-

tivo, porque una buena comercial necesita un apoyo importante. Los márgenes comerciales con los que nos movemos hoy día en el escalón que hay entre la

propia comercial y el operador son muy cortos, las competencias que existen, por el contrario, son grandes, por parte de las comerciales directas de fabricantes o de distribuidores y demás. Hace 4 o 5 años no era así, siempre había, digamos, *la niña bonita*, una máquina a la que dabas un dinero invertido. En Recreativos Reunidos los inmovilizados están amortizados y no vamos a desviar más inversiones que al campo de explotaciones, sin crear competencias con nuestros propios clientes. Incluso estamos haciendo gestiones de compras de explotaciones montadas. Todo ello, manteniendo el criterio empresarial nuestro como cualquier comercial.»

«Creemos —continúa Gregorio—, que formamos un grupo importante dentro de las comerciales que hay a nivel nacional. Existen tres firmas fuertes y entre esas estamos. Entonces, ya hemos llegado a un volumen importante, pero, sinceramente, no tenemos mucha confianza en lo que es la actividad comercial en sí, si no va acompañada y apoyada por unas explotaciones también importantes, porque, como decía, los márgenes son muy estrechos. Nosotros nos vemos obligados a actuar de esta forma y para el futuro estas son las ideas que tenemos, siempre, claro está, partiendo de la base de que para una buena comercial lo importante es dar un buen servicio técnico, con una buena red de repuestos.»

Uno de los principales elementos que capitaliza Recreativos Reunidos es la estructura comercial y de clientes que los tres socios, a través de sus contactos establecidos durante muchos años, han aportado, unificando una sólida cartera. «Recreativos Reunidos está adquiriendo una gran serenidad y vamos tomando fuerza en la calle. Pero es muy duro, muy duro y hay que pelear mucho.»



MADRID CENTRO

Apunte:

**LA COMERCIAL
DE TODOS LOS
FABRICANTES
PARA TODOS
LOS OPERADORES**

Le ofrece los últimos modelos

de las firmas más reconocidas del mercado:

— LIMON y BABY 100, de Recreativos Franco.
— ENDURO RACE y MINI GUAY,
de Cirsá.

— PETACO 2, de Juegos Populares.

— BABY SUPER 100, de Andra.

— POLE POSITION,
de Sega-Sonic.

— TRIVIAL PURSUIT,
de Maibesa.

Y un amplio etc.

*en máquinas del tipo B,
Pin-Balls, vídeos y aparatos
infantiles.*



MADRID CENTRO S. A.

Hnos. García Noblejas, 39, 4.ª planta. 28037 Madrid.
Teléfonos OFICINAS, y SERVICIO TECNICO: 407 79 00 - 16.



«La actitud quién la ent

La senadora Maria Dolores Otero disponia ya de la contestación del ministro del Interior a la pregunta del diputado, de Alianza Popular también, Díaz Berbel. Según el ministro, no se había presentado la Ley del Juego porque se estaba mejorando la anterior, que estaba prevista discutirse en la legislatura pasada. La senadora interpreta que la actuación del Gobierno es incomprensible: *Se promete una ley, no se presenta; se prolonga el vacío legal sin justificación; el propio Gobierno se muestra beligerante para incentivar que la gente, en una situación de crisis económica, juegue cada vez más y no lo hace respecto al juego ilegal...*

QUE opina usted, en líneas generales de la situación legal del juego en España?

—Bueno; no se puede hablar del contenido de una ley si no se conoce. Lo primero es que exista. Mi preocupación real es por saber qué ha pasado con esa ley, que se anunció para la anterior legislatura, y que ahora, a preguntas de un diputado —el señor Berbel— se dice que se está elaborando un proyecto de ley que «mejora al anterior». Entonces, yo no entiendo nada de este tema. No sé cómo puede haber una ley que se dice que va a salir en la anterior legislatura y que ahora, en ésta, se dice que se está elaborando otro proyecto de ley que mejora a la anterior ley. Si ésta no ha salido, ¿cómo sabemos que mejora o perjudica?

—El motivo de su interpelación, exactamente, ¿cuál es?

—Precisamente, que el ministro nos aclare esta situación, cómo está realmente el proyecto de ley, qué es lo que ha pasado con la ley anterior prevista y qué está pasando con todo esto. El juego está adquiriendo proporciones grandes. Yo no voy a entrar en el tema de si esto es ilegal o legal; digo que es un tema que hay que

La senadora del Grupo Popular de León, María Dolores Otero, ha interpelado al Gobierno para que explique cuál es su política en materia de juego.

del Gobierno no hay «Hacienda»

regular, porque a nivel social está adquiriendo unas grandes proporciones, y ahora nos hablan de crear otra lotería estatal. A mí me da miedo cómo está este tema del juego, porque los bolsillos y la economía nacional no están para más loterías ni para más juegos; están para ayudarnos a subsistir cada mes. Es un tema que, englobado, resulta complejo y que el ministro nos tiene que aclarar por dónde va su Ministerio a coger la Ley del Juego, hasta dónde va a ser legal y hasta dónde va a ser ilegal... por qué (pongo por caso porque es una cuestión que está ahí) los minusválidos tienen que estar superviviendo a base de la ilegalidad, en el caso Prodiecu, y por qué a estos señores no se les arbitran unas normas que les permitan estar dentro de la legalidad vigente. Y ahí es donde voy yo, que se arbitren, en este caso, unas medidas para los minusválidos como tiene la ONCE, pero no interfiriendo unos en los otros, porque la situación creada está originando conflicto. Dentro del juego hay una complejidad grande, pero el ministro tiene que explicarnos a los senadores, porque estamos para controlar las decisiones del

«Los bolsillos y la economía nacional no están para más loterías, ni para más juegos.»

Gobierno y somos un poco la caja de resonancia de lo que ocurre en el Gobierno, para poder opinar lo que está pasando en la actualidad.

—Se me ocurre que el Gobierno debería explicar también sus proyectos para evitar que se creen situaciones de competencia sin resolver y anómalas.

—Exactamente; tanto por parte de las autonomías como por lo que se refiere a empresas que están funcio-

nando, y que pueden ver totalmente interferidos sus planteamientos de un día para otro. Lo que puede ser bueno para el Gobierno por un lado, por otro es nefasto. Para distintos colectivos no sé hasta qué punto puede ser positivo crear otra lotería. Esto se enmarca en un orden de cosas provocado por una crisis económica en la que la gente necesita encontrar dinero y acude a jugar, lo que equivale a una pérdida sistemática de dinero. Fomentar esto en un país en crisis económica no parece procedente. Lo que pretendo es la puntualización de cómo entiende la cuestión el Gobierno y cómo puede ir hacia la creación de una lotería más, cuando los bolsillos no alcanzan al 20 de cada mes, y también no sólo sucede esto, sino que no se está siendo beligerante contra distintos tipos de juego ilegales. Me parece perfecto que el juego permita una serie de actividades industriales y que de ella viva otra gente, pero de una manera debidamente legalizada, sin crear fricciones, como existen entre la ONCE y los minusválidos, ni otras crispaciones entre distintos colectivos sociales. Hay que dar unas normas y todo el mundo tiene que atenerse a estas normas. Por otra parte, en mi pregunta también incluyo la falta de claridad de competencias entre el Estado central y las comunidades autónomas.

—La prueba está en el conflicto que ha surgido en estos momentos entre Cataluña y Galicia con el Gobierno central por el proyecto de nueva lotería estatal.

—Y el tema de garantizar el funcionamiento del juego permitido. No sé hasta qué punto existen penalizaciones; por ejemplo, en el caso de ese señor de Palencia que vendió cantidad de lotería y luego no existía esa lotería. Y sólo se descubrió porque resultó premiada, ¡y cuánto habrá de eso! Hay que crear unos cauces para que la gente que adquiere lotería sepa que es legal y que le van a pagar si gana. El juego es un tema importante y está descuidado completamente, hasta el punto de que iba a

salir una ley, no salió, y en vista de ello ahora resulta que están haciendo otro proyecto «que va a mejorar la anterior». ¿Cómo sabemos si lo va a mejorar...? Yo interpreto que estamos como en un callejón sin salida en este tema del juego.

—Como justificación al retraso que sufre la ley, un portavoz del Gobierno ha explicado que el tema

«Dentro del juego hay una complejidad grande enrarecida por la actuación de este Gobierno.»

se tenía que discutir con los Gobiernos autónomos para adaptarlo conjuntamente. ¿No es este criterio contrario al que debería haberse seguido desde un principio?

—Lo lógico es que el Gobierno central estableciera una ley y que las autonomías asumieran esta ley y la aplicaran. De cualquier forma, a mí me parece que el diálogo es válido, siempre reconociendo los problemas reales que hay en cada autonomía. La ley tiene que ser la ley; no puede elaborarse una distinta para cada autonomía ni englobar todos los problemas juntos.

—¿Le parece correcto que el Gobierno, por medio de empresas estatales, intervenga en el juego con el fin de recaudar dinero para Hacienda?

—Me parece que no es el sistema más correcto. Creo que hay otros medios, otros canales, y ya tenemos contribuciones suficientes y estamos cargados de impuestos. A lo mejor es una fórmula para recaudar más dinero sin recurrir a los impuestos o a más contribuciones... No sé cuáles son las miras del Gobierno al tratar de imponer esta lotería, por eso quiero que me lo expliquen. Lo que está claro es que quien quiere jugarse el dinero en lotería tiene ya dónde



AL PRESIDENTE DEL SENADO*

Doña M.ª Dolores Otero Rodríguez de las Heras, senadora por León del grupo parlamentario de Coalición Popular, al amparo de lo previsto en el artículo 170 del Reglamento de la Cámara, tiene el honor de presentar la siguiente interpelación, para la que solicita su inclusión en un próximo Pleno de la Cámara.

Durante la pasada legislatura, y más concretamente el 8 de mayo de 1984, el señor ministro del Interior (desempeñando entonces el cargo la misma persona que en la actualidad) manifestó, a preguntas de un senador del grupo parlamentario popular sobre cuándo pensaba remitir el Gobierno a las Cortes la Ley del Juego, que «existe un anteproyecto redactado por el Ministerio del Interior, que ha sido objeto de estudios previos por parte de la Comisión de Subsecretarios y del propio Consejo de Ministros».

Dos años y medio más tarde, la

Ley del Juego brilla por su ausencia, y la sociedad española sufre por la ausencia de esa regulación la plaga del juego ilegal, cercana en ocasiones a tipos delictivos como la estafa, y siempre incurriendo en fraude a la Hacienda pública.

Por otra parte, la falta de claridad en la distribución de competencias entre el Estado y las comunidades autónomas, dado que se entremezclan en la estéril persecución de este juego ilegal diversos tipos de autoridades y normativa aplicable, conducen inevitablemente al florecimiento de tales actividades, con grave perjuicio para la sociedad y un sentimiento generalizado de frustración entre los españoles.

Por todo ello se presenta la siguiente interpelación, a fin de que el Gobierno informe a la Cámara sobre cuál es su política en materia de juego.

Madrid, 19 de enero de 1986

* Interpelación presentada por María Dolores Otero.

hacerlo. Crear una lotería más es crear un aliciente, una expectativa distinta, un señuelo más para que la gente se juegue el dinero, cuando realmente hay tantos problemas y tantas deficiencias económicas en las familias. Al señor que ya tiene creado un hábito al juego, si le ponen cada vez más incentivos en vez de reducirlos, denota poca responsabilidad. Creo que está bien que haya una lotería, pero que no deben crearse otras más. El Gobierno no debe ser beligerante con tentaciones de este tipo, aprovechándose de una situación, que no ha resuelto, de crisis

económica. Yo, repito, lo que quiero saber como senadora es qué previsiones tiene el Gobierno, porque yo tengo que ejercer un control sobre esa actitud del Gobierno. El Senado es una caja de resonancia de lo que hace el Gobierno, y si no estamos informados no podemos explicar en nuestras respectivas provincias. No entro en si le interesa o no regular el juego a este Gobierno, sino en que, cuando hay un problema que adquiere importantes dimensiones, como ocurre en León con Prodiecu, yo tengo que ser la resonancia de lo que está ocurriendo con esos temas. Y esto es

por poner un ejemplo, porque hay miles de cuestiones en el tema del juego.

—¿Qué elementos fundamentales, bajo su punto de vista, debería observar una Ley del Juego?

—Por supuesto, debería pasar por la restricción, para situar el desbordamiento actual en sus cauces normales. Creo que existe un incentivo permanente para que la gente gaste el dinero en la esperanza de que le toque y gane más. Esto hay que regularlo, y yo no soy quién para decir cómo; cuando el Gobierno exponga su criterio, nosotros diremos hasta aquí nos parece bien, esto nos parece mal, etc., pero nos tienen que dar unas previsiones. Con todo, no entro ni salgo en el tema de que a través del juego subsistan empresas o se beneficien unos u otros; pero está fuera de toda duda de que lo que es imprescindible de esta ley es que exista. La actuación del Gobierno en este sentido no hay quién la entienda: dicen que la van a elaborar, no apa-

«Las empresas que están funcionando ven interferidos sus planteamientos de un día para otro.»

rece; son beligerantes con el incentivo de que la gente juegue, no lo son contra el juego ilegal... Hay una inquietud realmente grande, y no en mí como senadora; yo sólo reflejo el sentir de los ciudadanos a los que represento, y como mujer también veo que en las asociaciones de mujeres y de amas de casa se reflejan las actitudes de las mujeres cuando sus maridos se han jugado medio sueldo cuando llegan a casa, y ella misma, cuando ya no le queda dinero a mediados de mes, va a jugarlo para ver si le toca. Esto crea unos conflictos sociales y familiares tremendos, y es lo que se deriva de esa mala organización del juego. Con las crisis económicas pasa lo mismo que con las crisis religiosas: a falta de convicciones aparece el oscurantismo, la superstición..., hay necesidad. En estos momentos hay necesidad de dinero para vivir mejor, o para vivir simplemente; en lo otro hay necesidad de algo espiritual; lo buscas donde crees que lo encuentras. Es un fenómeno social, y el Gobierno lo menos que debe hacer es fomentar esa inquietud para jugar más, cuando hay que responsabilizar a la gente de que admistre al mínimo su economía.



S ONIBEL



SO

NI

BEL



SEGA

M.A.C.

DETA

PEYPER

DELGADO

CIRSA

JUEGOS POPULARES

RECREATIVOS FRANCO

INDER

ANDRA

...Y USTED GANA

venta
asistencia técnica

exposición
servicios



VIFICO

S.A.



Gottlieb

Premier
Technology

TATSUMI

Ctra. de Guadalmar 3, 4, 8 y 9 - Poligono Villa Rosa. 29006 MALAGA - Telf.952 351707





José María Ortiz de Uribe, director comercial de Vecoat

«Este sector es muy sensible, como la bolsa, y le afectan los rumores»

José María Ortiz de Uribe es el nuevo director comercial de Vecoat, una de las empresas comerciales del Recreativo más potentes. Antes había ocupado el mismo cargo en otra

no menos potente comercial, Ebilsa. Su recuerdo para Teresa Quijano está lleno de agradecimiento y su esperanza con el actual es plena.

JOSÉ María Ortiz de Uribe conservará como una anécdota en su vida, la manera en que estableció contacto con la firma Vecoat de Bernardino Carbonero. El se ha relacionado la mayor

parte de su vida profesional con empresas —la mayoría de las veces propias— del sector de la construcción. En octubre del 85, ocupó el cargo de jefe de ventas de la comercial Ebilsa, de Teresa Quijano. A finales del año

pasado se dejó vencer por la tentación de un anuncio de prensa donde se pedía candidato para cubrir la dirección comercial de una importante distribuidora de productos electrónicos, cuya edad preferentemente estuviera

«Pasé a Veccoat al responder a un anuncio de prensa»

«A la hora de pedir se han unido mucho más los bares que los operadores a la hora de no dar»

«Estamos dando un servicio para cubrir el ocio y tenemos que hacerlo con tranquilidad y seriedad, sin complejos»



José María Ortiz de Uribe acompañado por la familia Carbonero.

comprendida entre los 35 y 45 años. Tal vez fue este motivo —José María tiene 44— lo que le motivó para remitir su contestación. «Generalmente —señala—, los anuncios para trabajo nunca se refieren a personas de mi edad, casi siempre se solicitan jóvenes, y esto me animó.» Cuando comenzó el juego, José María no sabía que se trataba de una empresa comercial del Recreativo, ni mucho menos que ésta fuera la de Nino. «Me hicieron unas pruebas, me seleccionaron y me ofrecieron una oferta concreta que yo consideré con mejores perspectivas económicas que las que tenía y con un equiparable futuro y garantías de profesionalidad, así que dije que sí. No obstante, quiero dejar muy claro —puntúa Ortiz de Uribe— que no

tengo absolutamente nada en contra de Ebilsa, ni de Teresa, sino todo lo contrario, considero que se han portado muy bien conmigo y mantengo un impecable recuerdo, lleno de cariño y agradecimiento.» Las pruebas de selección las hizo José María poco antes de las últimas Navidades, el día 24 Nino invitó a una copa a sus múltiples amigos como suele hacer y entre ellos estaban los de Ebilsa. Al despedirse de José María le comunicó el trasfondo del anuncio al que se había presentado y para quien iba a trabajar a partir de entonces.

Ortiz de Uribe ha sido una persona que entró con buen pie en el Sector, a través del director de una sucursal de la Banca Mars, Jerónimo García

Huertas, quien le presentó a Teresa Quijano, propietaria de una de las mejores comerciales del Recreativo. De Ebilsa ha saltado a Veccoat, otra no menos importante empresa en plena expansión, de la que se habla como referencia en los círculos más allegados al Automático continuamente.

Ortiz de Uribe considera que el mercado actualmente está un poco parado y a la espera. «Este Sector es muy sensible, como la Bolsa, y cualquier rumor le afecta. Ahora hay muchos rumores y se anda muy despistado. La Feria de Barcelona supuso que quince días antes se paralizasen las ventas, cuando pasó, se reanimó el mercado. Los cambios sobre precio de partida, etc. y la expectativa del Reglamento han implicado este parón.»

«Uno de los problemas que nos afecta es el hecho de que a la hora de pedir, se han unido mucho más los bares que los operadores a la hora de no dar, resultando que quien realmente explota una máquina no es el operador, sino el bar, porque los operadores han sido incapaces de unirse, como lo han conseguido los de los bares. Con los cambios del Reglamento puede ocurrir el mismo error y que el propietario de un bar imponga cambios de máquinas para recaudar más, sin considerar las fuertes inversiones que tiene que hacer el operador, gran parte de los cuales están ya pillados por la cantidad de dinero gastado en máquinas.»

«De todas formas, el Reglamento tiene que significar mayor profesionalidad en el Sector y la erradicación de la ilegalidad. Este mercado ha visto crecer la demanda, al haberse abierto muchos bares nuevos en los últimos años, sin embargo, la oferta ha tenido que crecer artificialmente, sin la documentación requerida para atender esta demanda. Si con el Reglamento se consigue normalizar la situación de todas las máquinas y eliminar la competencia ilegal y desleal, el Sector se profesionalizará y todos saldremos ganando. Esta necesidad de que se cumplan todos los requisitos legales, implica que se agilice la documentación de cada máquina, proceso, cuyo retraso, motiva precisamente que se coloquen aparatos en situación anómala.»

Nuestro futuro —concluye José María Ortiz de Uribe— hay que enfocarlo con optimismo. En este mundo hay cada vez más tiempo libre. Nosotros estamos dando un servicio para cubrir el ocio y tenemos que hacerlo con toda tranquilidad y seriedad, sin falsos complejos de culpa y, sobre todo, con profesionalidad.»

Sobre su nueva empresa, José María considera que tiene «un enorme presente y un tremendo futuro». Así lo deseamos.

EL JUEGO YA NO ES AZAR
ES

INRESA



PRESENTE y FUTURO

**por su calidad y rendimiento ya contrastados.
Todos nuestros modelos van equipados para
la nueva normativa, con solo cambiar las
memorias y el plan de ganancias.**

INTERNACIONAL RECREATIVA, S. A.

Fábrica y Oficinas:

Polígono Industrial Matagallegos
C/. Halcón y Gavilán, s/n.
FUENLABRADA (Madrid)
Teléfs. 698 46 11 (4 líneas)
Km. 18,500. Ctra. Madrid- Toledo

PEYPER S.A.

PRESENTA

WOLF MAN

EL MOVIMIENTO

NO SE ASOMBRE SI VÉ QUE ALGUIEN
MUEVE UN PIN-BALL SIN PREOCUPARSE
DE LA FalTA.

EL MUEBLE NO SE MUEVE
!! SE MUEVE EL TABLERO !!

... Y LO MUEVE EL JUGADOR
adelante, atrás,
a derecha, a izquierda...

UNA Y OTRA VEZ,
cambiando la
trayectoria de la bola,
imprimiendo al juego
una agresividad
hasta ahora
desconocida

... y más cosas



PEYPER S.A.

MAQUINAS AUTOMATICAS RECREATIVAS

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

BOLA DE RECLAMO



Si la máquina permanece un tiempo sin jugar...

sale una bola y juega sola.

También se autorregula;
lo mismo en las combinaciones
de juego, que en la dificultad
para obtener partida por puntuación
según la destreza de cada jugador.

Posibilidad de doblar la puntuación
obtenida al final de la jugada por
coincidencia con lotería

Tecnología electrónica
de alta fiabilidad
y amplia experiencia
en modelos anteriores
y todo ello sobre
un juego rápido
y dinámico como es
habitual en todos
los modelos de
PEYPER



PEYPER S.A.

MAQUINAS AUTOMATICAS RECREATIVAS

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



Las mujeres empresarias catalanas conceden la medalla al mérito empresarial a Manuel Lao

DON Manuel Lao, como presidente del Grupo Cirsa, ha recibido la Medalla al Mérito Empresarial otorgada por la Asociación Catalana de Mujeres Empresarias. El galardón se lo entregó Consuelo Ortega, presidenta de la asociación, que anualmente lo concede a quienes destacan por su labor en favor de la empresa española.

Unas 300 personas asistieron al homenaje y cena de gala que las mujeres empresarias de Cataluña ofrecieron en el salón Imperial del hotel Ritz de Barcelona con motivo de la imposición de esta medalla al número uno de Cirsa. Entre estas personas destacaron, además de Juan Lao, vicepresidente del Grupo, la directora de la Escuela Oficial de Maniqués, Carmina Hernando, Juan Llopart, la actriz Mary Samtpere, José Luis Rovira, César Ramirez, Enric Corominas, Antonio Parés, Joan Oliu, Pascual Iranzo, Leonor Alonso, Ana Maria Lafont, Dolores

González, Pilar Trubau, Ana Iranzo y José María Luna, siendo conducido el acto por el presentador radiofónico Mario Beut.

La vocal de la asociación, Ana Rufino, pronunció unas palabras de introducción y Manuel Lao intervino con agradecimiento, contestando a las preguntas de Mario Beut en una improvisada y pública entrevista, haciendo hincapié en la importancia que cada vez más tiene la mujer en la empresa, señalando el alto porcentaje de personal femenino que en las empresas del Grupo que preside ocupan cargos de responsabilidad, para predicar con el ejemplo.

Después del «aperitiu» los invitados disfrutaron de una cena cuyo menú consistió en crema de Carbassó y ametlles del Baix Camp, salmó fresc al perfum d'Alts confitats, acompañado por vino blanc de Valsec; poularda al Cava, con René Barbier; peres al vi i mató, con Cava Anna de Codorniu; café y licores.





Don Manuel Lao recalcó que en su Grupo empresarial un elevado tanto por ciento de los puestos de responsabilidad están ocupados por mujeres.



VAMOS A CIEN...

JUGANDO DURO, COMO SIEMPRE.

APUESTA A "CIEN"
A QUE ESTA MAQUINA
DARA MUCHO JUEGO.

Descubre la nueva
LIMON Y BABY 100
es justo la máquina
que tú esperabas.

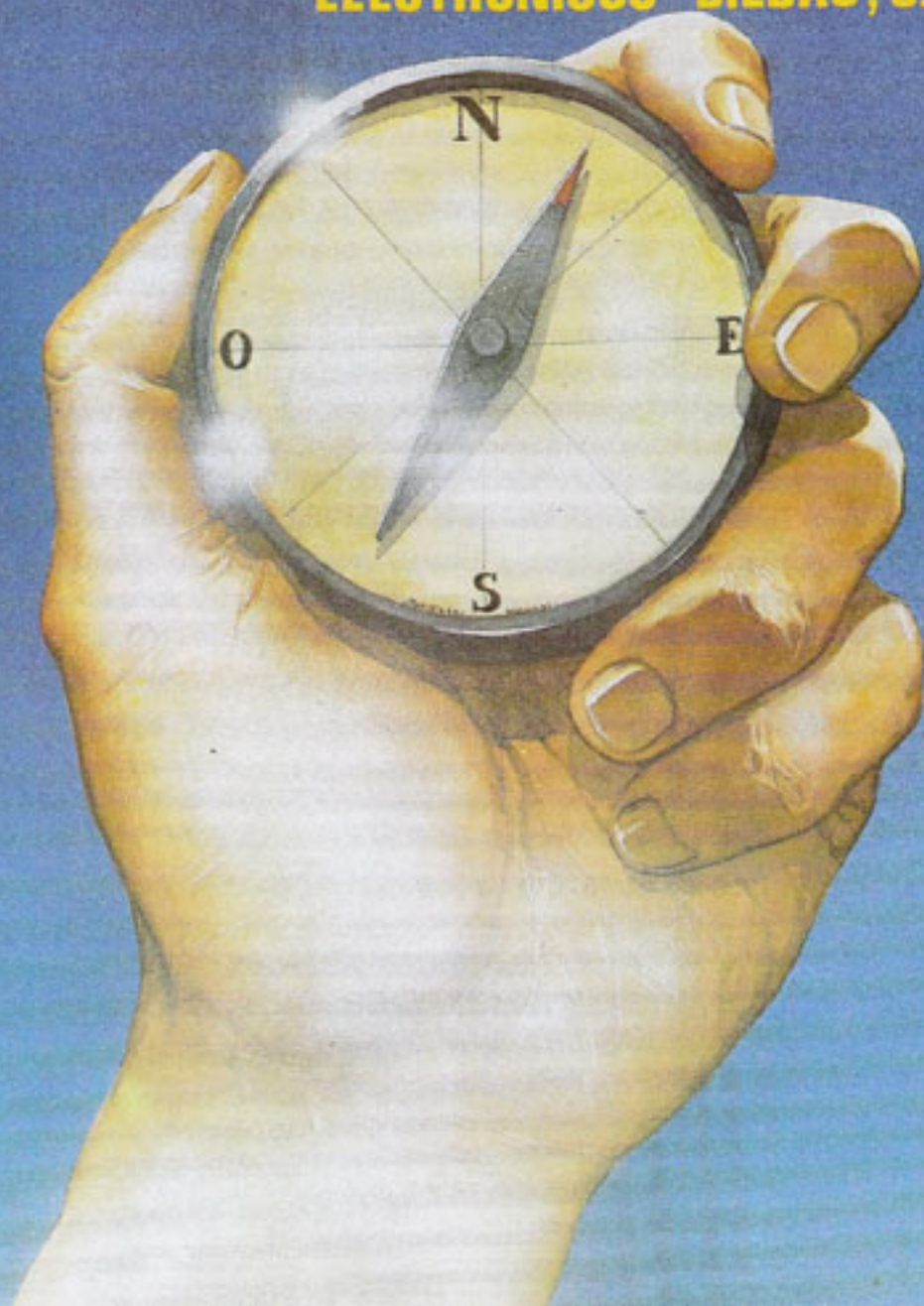


DESJUSA SIEMPRE EN VANGUARDIA,
TE OFRECE LO MEJOR Y SIN DUDARLO,
LA NUEVA LIMON Y BABY 100, LO ES.

**NO BUSQUE EN
OTRA DIRECCION**

FBILSA

ELECTRONICOS BILBAO, S.A.



MADRID. Luis Mitjans, 40
Teléfs. 91/252 06 61 - 433 94 57
28007 MADRID

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

SALAMANCA
Paseo del Gran Capitán, 40, bajo
Teléf. 923/24 30 15

DISEÑO: GRUPO TAULAR



Antonio Gallardo ha conseguido que su Pic-Climber triunfe en todo el País Vasco.



Antonio Gallardo, José Félix Sanz y Luis María Gallardo forman la cabeza de una firma que avanza sin prisas, pero con firmeza.



Picmatic y Antonio Gallardo:

Dos nombres proprios con futuro

PARECE que Antonio Gallardo experimenta un cierto orgullo al decir que laboralmente toda su vida ha transcurrido en el Automático:

—No ha habido otras cosas, ni antes ni después; desde que empecé a trabajar estoy metido en el Sector.

Y es un orgullo lógico si tenemos en cuenta que su esfuerzo se ve coronado ahora mismo por el éxito. La nueva máquina de Picmatic, la empresa de Antonio Gallardo en la que él mismo ejerce funciones de director gerente, la Pic Climber, ha triunfado ya en todo el País Vasco y empieza a ser aceptada e incluso solicitada en otros puntos de España.

Pic Climber es un modelo B cuya serigrafía y sistema se asemejan mucho a los tipos C o máquinas de casino, lo que psicológicamente ha resultado un gran apoyo entre el público vasco, que durante mucho tiempo tuvo a su alcance aparatos de esta índole. Es, por tanto, una máquina oportuna y que aporta novedades al mercado, que están gustando en la calle, como la realidad viene demostrando día a día.

Para Antonio Gallardo se trata de un paso importante en un camino que puede y debe acabar muy lejos:

—Además de la Pic Climber estamos trabajando en dos proyectos nuevos que más adelante daremos a conocer en sus detalles. Se trata de un

Picmatic se creó en 1983 en una pequeña oficina alquilada.



Actualmente se fabrican 25 máquinas diarias.

modelo grande y de una mini, ambos muy bonitos y atractivos y que deben de pegar bien.

Picmatic es una empresa que avanza sin prisas, pero con gran firmeza. La filosofía de trabajo de su propietario, a pesar de ser un hombre muy joven, pudo madurarse desde muy temprano:

—Yo empecé —nos explica Antonio Gallardo— cuando terminé de estudiar, pero mis contactos con el mundo del Recreativo venían de antes, porque cuando tenía sólo trece años mi padre comenzó a explotar máquinas y para mí ya era algo normal estar entre ellas. De forma que trabajé con él y también con otros profesionales, gentes muy representativas del Sector, y a raíz de estas experiencias decidí meterme de lleno en la explotación, donde pasé varios años.

—¿Cuándo te convertiste en fabricante?

—Picmatic fue creada en 1983 y empezamos muy despacito, en una oficina alquilada y de pequeñas dimensiones. En realidad fuimos haciendo pinitos que nos permitieron crecer, trasladarnos a unos locales más amplios y adquirir la seguridad en nuestro trabajo, suficiente para lanzarnos a la producción de una máquina como la Pic Climber. Algo realizado con total seriedad y garantía profesional y que nos ha ido francamente bien.

—¿Cuál es vuestra actual capacidad de producción?

—Estamos haciendo unas 25 máquinas diarias. Para nosotros supone una superación más que razonable si se tiene en cuenta que de nuestro anterior modelo hacíamos aproximadamente 5 al día. Por eso prefiero ir creciendo paulatinamente y sobre bases reales, que lanzarme a una aventura generadora de grandes stocks sin una salida asegurada. La máquina fue ofrecida en primer término aquí, en Bilbao, y gustó tanto que in-

mediatamente nos convertimos de ofertantes en demandados. Dentro de esta misma tónica nos extendimos a San Sebastián y luego a Vitoria y ahora la Pic Climber ya está saliendo fuera de las tres provincias vascas y asentándose a buen ritmo por el resto del país.

Picmatic tiene a su frente un equipo joven y entusiasta. Junto a Antonio está su hermano Luis María Gallardo y también José Félix Sanz y Loli Sanz como cabezas de una plantilla que ya cuenta con 31 personas. Para ellos el lanzamiento de su firma se contempla con marcado optimismo:

—Si de este modelo fabricamos 25 máquinas diarias, es de prever que del próximo podamos hacer 50 ó 60 y del siguiente quizá 100 ó 200, porque lo que no nos faltan son ideas ni capacidad para poner en el mercado realizaciones interesantes.

Antonio Gallardo conoce las dificultades de comercialización a las que tiene que enfrentarse una marca como la suya, pero confía en que la calidad de sus productos pueda superar las barreras:

—Los operadores ya están comprendiendo en gran medida que optar por modelos diferentes que se salen de lo más típico no es un riesgo exagerado y que las recaudaciones se mantienen e incluso suben con aparatos que funcionan bien y son atractivos. Este es un área en la que hay que andarse con pies de plomo y no cometer imprudencias, pero nosotros confiamos en nuestra propia originalidad.

La confianza de nuestro entrevistado cuenta con un buen respaldo; más de dos millares de Pic Climber tiene ahora mismo una excelente aceptación por parte del público y en Picmatic el techo se levanta día a día. El nuevo laboratorio de creación e investigación de la empresa dará seguramente más de una agradable sorpresa a nuestro Sector.

BABY Super 100

ANDRA S.A.

marca el
'87

Preparada para apuestas
de 25, 50, 75, 100 ptas.

Elevada rapidez de juego.
Tiempo mínimo de jugada.

Dos hoppers de tolva,
y monedero electrónico.



ANDRA S.A.

Carretera del Medio, 75
HOSPITALET DE LLOBREGAT
Tel. (93) 336 65 62



Opercoin es el esfuerzo de un equipo bien conjunto que trabaja en base a dos ideas muy claras: diversificación de productos y especialización de modelos.

OPER-COIN

Una empresa en la cota más alta de su historia

Oper-Coin, a pesar del parón que está sufriendo el Sector hasta que se aprueben las nuevas disposiciones legales, está fabricando entre 700 y 800 máquinas por mes. Ha vendido 13.000 billares en los últimos dos años, convirtiéndose en la firma más destacada de esta especialidad y exporta a todos los países de Europa occidental, USA y Japón sus ruletas. También tiene firmado con Cirsa un convenio para fabricar las Guay y Mini-Guay, lo que ha motivado que la empresa atraviese el momento de más seguridad actualmente.

EL conocimiento del mercado y sus claves es fundamental para el desarrollo de una empresa. Oper-Coin, dirigida por Rodolfo Bacaicoa, está alcanzando este año sus mayores cotas de expansión, precisamente cuando nos encontramos en un dilatado bache producido por la ausencia de una reglamentación que introduzca los cambios por todos esperados. El mercado se mueve motivado por dos soportes básicos: la oferta y la demanda. Tras una irrupción fulgurante del Recreativo en un modelo de sociedad de

ocio, es necesario adecuar esta oferta a una demanda que ha superado ya una primera fase. El aumento opcional del precio de la partida —aprobado en el Reglamento de Galicia inicialmente, pero no homologado—, el doble o nada, los super jack-pot progresivos, etc., o ideas semejantes, no son sino parte de una misma oferta, adaptada a nuevas motivaciones que ha de gozar cualquier producto que quiere supervivir en el mercado. La clave de que empresas como Oper-Coin estén en alza en momentos de estancamiento general se debe sin duda a un éxito







Uno de los pilares de esta empresa es la exportación hacia todos los países de Europa occidental, USA y Japón.

profesional propio. Este éxito se fundamenta en que los modelos de Rodolfo Bacaicoa pertenecen a un área exclusiva, como la ruleta, o muy limitada por la competencia, como el billar. El que la ruleta sea «made in Alava» no es extraño si consideramos que Bacaicoa fue el primer fabricante en España de una máquina B y uno de los pioneros en introducir en estas máquinas el rodillo. Oper-Coin además de una inversión bien dirigida —la empresa ha creado hasta una propia red comercial— y la originalidad —entendida como ausencia de grandes competidores en su línea de oferta—, ha exigido de todos sus productos un intachable acabado y una estructura técnica que raya en la perfección. Pero ha hecho más, ha estudiado mercados alternativos a la demanda interna y ha colocado sus modelos en la República Federal de Alemania, en Japón, USA, en Bélgica, en Austria, en Suiza, en Italia o en Inglaterra.

«El mercado —señala Rodolfo Bacaicoa— está en una de las situaciones más bajas de las que se han vivido en el Sector. Nosotros somos un caso particular, tal vez gracias a lo que exportamos y al billar. Tenemos también un convenio con Cirsa para fabricar la Guay y Mini-Guay. Estamos trabajando como nunca, fabricamos actualmente entre 700 y 800 máquinas cada mes.»

«La aprobación del Reglamento es muy importante, además de clarificar la situación, permitirá abrir la posibilidad de vender más modelos. El Reglamento de Galicia permite ya la jugada a 100 pesetas, pero está sin homologar, el de Andalucía, al parecer, va a permitir según el art. 4

las máquinas B progresivas para salones con un premio de hasta 1.000 veces el valor de la apuesta. Hace falta saber si esto se va a homologar o no, porque si en Madrid no lo aprueban, de nada sirve. Un Reglamento que contemple estos cambios será un revulsivo para la venta de máquinas. El parque entero habría que cambiarlo en un mes. Después de ser autorizado, no obstante —matiza Bacaicoa— hay que acertar con el modelo.»

«En España las máquinas que impactan son de jugada muy rápida y muy poco complicada. Además es necesario que conceda muchos premios pequeños, para que el jugador que cambia 1.000 pesetas, por lo menos reciba una parte importante de lo que echa, aunque luego siga jugando.»

El producto clave de la exportación de Oper-Coin es la ruleta. «Aquí en España esta máquina, con la jugada a 25 pesetas, no rinde lo que tiene que rendir, porque es de jugada muy larga, con premios muy pequeños y al final se resienten las recaudaciones; en Japón nuestra máquina admite jugadas de 450 pesetas por apuesta. La ruleta se fabrica en diferentes modelos para que puedan jugar de uno a seis jugadores, pero tiene que pagar tantas como número de jugadores permita accionarla. De cualquier manera hay más de 300 modelos instalados en España.»

«Antes —prosigue Bacaicoa— nos basábamos, como hacen muchos fabricantes, en un sólo modelo. Ahora tenemos un abanico de posibilidades mayor que nos da más tranquilidad.» La gama de producción de Oper-Coin pasa por la ruleta, los

billares y las máquinas de frutas. Los billares precisamente son el producto que más implantación han tenido a nivel nacional. El bajón producido desde hace un año ha eliminado a casi toda la competencia de Oper-Coin, permaneciendo esta empresa como la más consolidada, con 13.000 unidades vendidas en los últimos 25 meses.

«Otra pega que tenemos los fabricantes en España es el letargo burocrático que paraliza nuestra producción. Como ejemplo que considero ilustrativo, puedo decir que nos resulta muchos más fácil homologar una máquina en Europa que en España. En Inglaterra hemos homologado un modelo en 15 días, en Austria han tardado dos meses y en España el mismo modelo lleva nueve meses para ser homologado.»

La diversificación de productos y la especialización en los modelos fabricados, bajo el soporte de una sólida alta tecnología probadamente competitiva, han desembocado en la actual estabilidad de Oper-Coin, empresa que está a punto de sacar una máquina especial para el País Vasco. Todo esto es un triunfo de Rodolfo Bacaicoa, el hombre que ha conseguido colocar a Oper-Coin en la cota más alta de su historia. Una labor en la que ha brillado su inmensa capacidad empresarial y el esfuerzo de todo un equipo humano bien conjuntado, en el que destacan José Luis González, jefe del Servicio Técnico y el responsable del Departamento de Ventas; Angel Martínez, que junto a Henar Rodríguez, jefe de Administración, conforman una realidad esplendorosa conocida como Oper-Coin.

Video Kit

LA INVERSION
MAS RENTABLE





CUANDO el pasado 12 de marzo la ciudad de La Coruña se vistió de gala para abrir por primera vez las puertas de su Casino, ante los ojos de los invitados al acto se ofrecieron unas salas de juego que conjuntaban armoniosamente la elegancia y la funcionalidad. Allí, en el Casino del Atlántico, estaba a la vista cuanto hace que un centro de juego sea atractivo y agradable. Pero tras los tapetes nuevos, los colores de las fichas, las sonrisas y las copas de champagne, quedaban ocultos muchos meses de esfuerzos y de trabajo para conseguir que el segundo casino de Galicia, número 20 de los abiertos en el Estado, fuera una realidad.

Para nuestro sector cabe el orgullo de decir que ha sido uno de sus hombres quien ha estado desde el primer momento en el núcleo de este esfuerzo: hace más de un año que José Collazo Mato —cuya empresa Comar no necesita presentación— fundó como accionista mayoritaria la sociedad que ha dado nacimiento al casino de La Coruña.

José Collazo Mato tiene el 95 por 100 de las acciones

El Casino del Atlántico ya funciona en La Coruña

CIENTO CINCUENTA PUESTOS DE TRABAJO

La apertura del Casino del Atlántico, ubicado en el hotel del mismo nombre, ha supuesto la creación de 149 puestos de trabajo directos. De

Las instalaciones tienen un aforo para 300 personas con seis mesas de ruleta americana y cuatro de francesa.

ellos 81 corresponden a las plazas de creoupier que, por cierto, son todos varones muy jóvenes en su mayoría, que se han formado en la propia escuela del casino.

La oferta de juegos es bastante amplia para un centro cuyo aforo es de 300 personas e incluye seis mesas de ruleta americana, cuatro de ruleta francesa, ocho de blackjack, una de punto y ban y otra de baccará, situadas de forma que cada modalidad crea su propio ambiente e impide cualquier molestia para los clientes. También hay, por supuesto, una sala de máquinas recreativas cuyos 32 modelos C se reparten entre las firmas *Hermanos Franco* y *CIRSA*.

El director del Casino del Atlántico, Rogelio Díaz Chao, es un hombre joven, pero con experien-

cia puesto que ha sido hasta hace muy poco subdirector del Casino de la Toxa (Pontevedra), casino cuya propiedad mayoritaria pertenece al Banco Pastor y que, dicho sea de paso, ha presentado un recurso contra la apertura del de La Coruña a pesar de que éste cumple todos los requisitos legales y ha atravesado sin ningún pro-

blema todas las inspecciones administrativas.

El consejero delegado de la sociedad es Carlos García Hernández, y su primer accionista, como ya hemos mencionado, José Collazo, quien ostenta el 95 por 100 de las acciones de la empresa cuyo capital se ha fijado en 900 millones de pesetas.

ASTURIAS, ¿NUMERO 21?

La inauguración del Casino del Atlántico convocó en sus salones al



«todo La Coruña», lo que resulta lógico si pensamos que la ciudad ve en el casino uno de los primeros pasos para su resurgir turístico. Así lo manifestaron en unas breves palabras de presentación tanto el alcalde, Francisco Vázquez, como el propio consejero delegado, Carlos García Hernández.

Entre los invitados se encontraban junto a las autoridades coruñesas —allí estuvieron el gobernador civil y el capitán general de la VIII Región Militar—, y personalidades locales, numerosos profesionales de nuestro sector, varios de ellos, como Eduardo Morales, Juan Paredes o Manuel Velázquez, entre otros, desplazados hasta la ciudad gallega exclusivamente para asistir al acontecimiento.

Y allí estaban también unos visitantes que pueden ser muy significativos: el alcalde de Oviedo (socialista como su colega coruñés) y los empresarios de la hostelería asturiana Hermanos Cantón que, al parecer, están interesados en que la capital del Principado acoja al casino número 21, o quizá 22, de España y que desde hace varias semanas han establecido contactos con Collazo Mato.

Canasta de tres puntos para su vídeo-sonic

SEGA, S. A., es uno de los nombres de mayor prestigio dentro de nuestro sector, por eso, cuando se realiza una convocatoria bajo su patrocinio nadie duda de que se tratará de un acontecimiento del máximo interés.

En esta ocasión, tal interés estaba doblado porque la firma daba a conocer al

mismo tiempo sus nuevos modelos recreativos y el local que estrenaba en Madrid. Hubo momentos en que Eduardo Morales apenas daba abasto para estrechar tantas manos y no sólo de sus compañeros —o competidores— del Automático, sino también de figuras del deporte como el propio P. Corbalán, capitán del equipo de baloncesto del Real Madrid

cuya presencia en la fiesta estaba justificada por la presentación del modelo A Video-Sonic que reproduce en su pantalla las incidencias del desarrollo de un partido de basket.

La máquina mereció los elogios de todos los presentes, que no eran precisamente novatos en la materia, y compartió el protagonismo de la jornada con su hermana de la gama B Baby 100, una mini llena de atractivo y que incorpora todos los perfeccionamientos técnicos que Sega-Sonic ha cuidado hasta el esmero.

Un acto importante, pero informal y de tono festivo, del que nuestras cámaras recogen en estas páginas algunos momentos y algunos —todos sería prácticamente imposible— asistentes.



Nino Carbonero con María Luisa, de Mora, José Martínez y Juan Pablo Montes.

Bianca Plaza, Manuel Ortega y Miryam Corbelle, con Curtich, María Luisa y Rosa Egea.



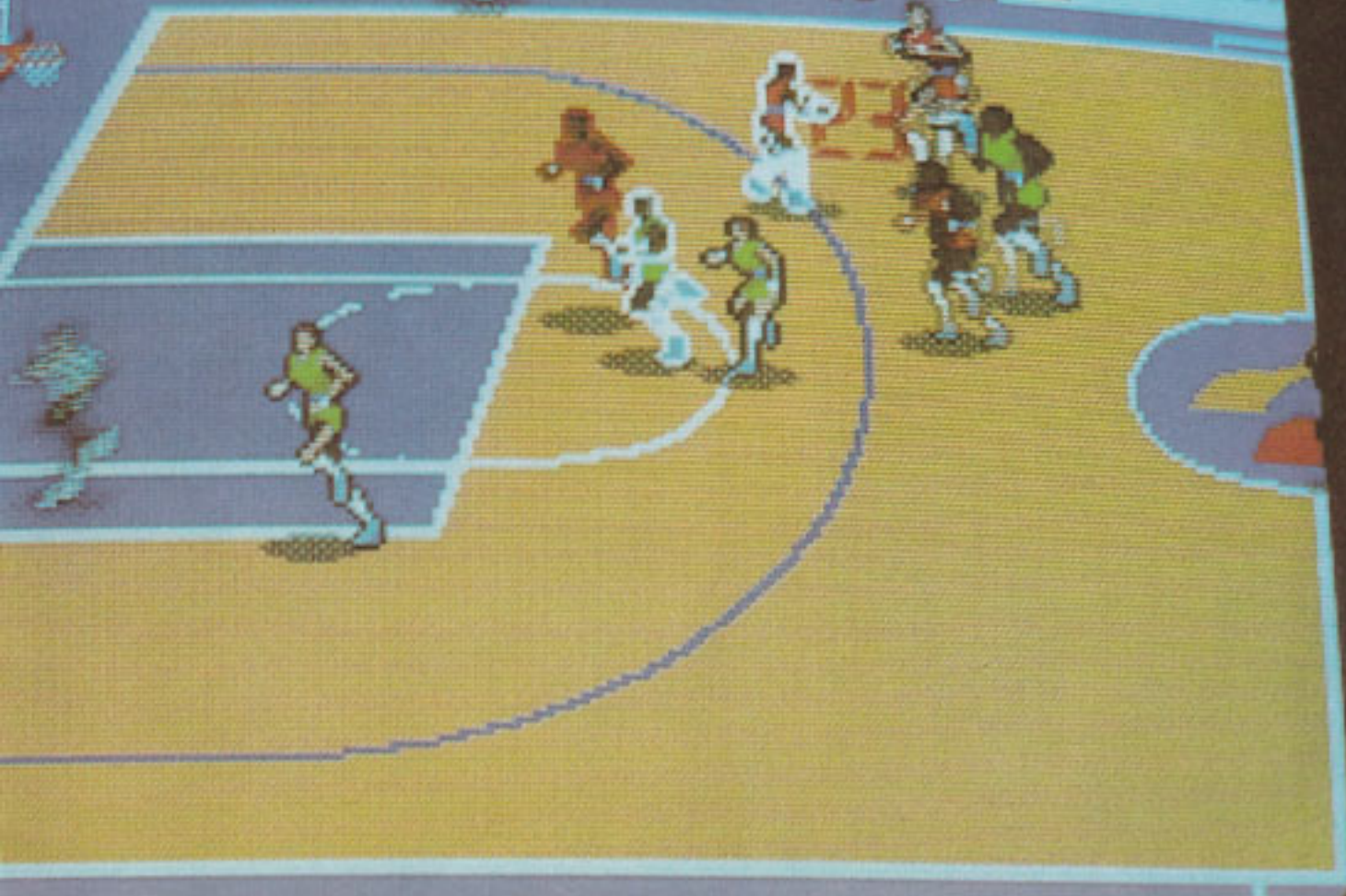
Eduardo Morales conversa con el destacado jugador de baloncesto Corbalán.



BASKET MATE



10 4th PERIOD TIME LEFT TO PLAY 10 AAA
00:53 1:09:01 43





Uno de los objetivos inmediatos de Automáticos Ibéricos es dar el espaldarazo final a la palomitera.





«Tenemos la intención de retirarnos totalmente de la fabricación de máquinas recreativas para dedicarnos exclusivamente al terreno comercial.»

«El reglamento es imprescindible para marcar unas reglas del juego.»

Carlos Sastre y Gonzalo Alvarez explican, en primera informativa, el sistema revolucionario que van a adaptar para realizar las reparaciones de máquinas in-situ y con inmediatez absoluta.

Automáticos Ibéricos: Norte, sur

El caballo de batalla de Automáticos Ibéricos es atender cada vez mejor la reparación y los repuestos de máquinas recreativas. La empresa de Carlos Sastre y Gonzalo Alvarez se ha extendido ya por todo el norte de España, ampliando su expansión hacia el sur. Actualmente han instalado emisoras en las furgonetas para atender directamente e in-situ a sus clientes, mediante un sistema que va a revolucionar este capítulo del Automático.

AUTOMATICOS Ibéricos es una empresa dedicada a la venta de máquinas y repuestos a la reparación de todo tipo de modelos, asentada en Valladolid y Santander, pero además en colaboración estrecha con otras empresas de diversas capitales españolas. Carlos Sastre y Gonzalo Alvarez son las personas que la dirigen con un objetivo empresarial primordial: «Dar el espaldarazo final a la venta de la palomitera, sin olvidar la venta del resto de las máquinas que también se comercializan.»

Automáticos Ibéricos atiende principalmente la mitad norte peninsular, pero se constata que su línea de expansión se va ampliando también hacia el sur. Los soportes fundamentales empresariales —venta de máquinas y repuestos y reparación— descansan en especial sobre este último apartado: «La venta de repuestos es principal en nuestra comercial, porque sin este pilar, sin un buen servicio post-venta nos veríamos imposibilitados para la venta de máquinas. Podemos reparar cualquier tipo de máquinas, y en lo que a repuestos se refiere, servimos también cualquier tipo, pues gozamos de una gran cantidad y variedad de ellos. Hay una cuarta actividad que queremos resaltar, que es la venta de componentes electrónicos, de los que tenemos una lista extensísima y que siempre hemos servido y cuidado cada vez más.»

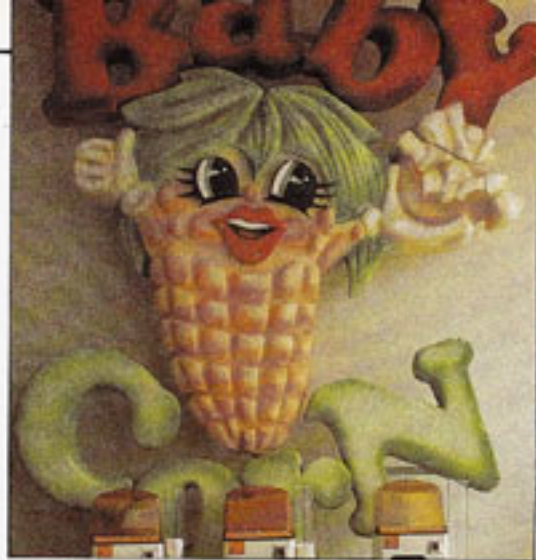
Entre los proyectos de Automáticos Ibéricos, sus promotores destacan que, además del objetivo evidente de seguir creciendo y cuidando

los soportes referidos, «nuestro caballo de batalla se sitúa en nuestra línea de atender cada vez mejor la reparación y el repuesto. Tenemos un proyecto muy interesante que anticipamos a esta revista: La instalación de un sistema de emisoras para las furgonetas. Con nuestra emisora en funcionamiento mejoraremos enormemente la rapidez del servicio al cliente, pues en lugar de que ellos traigan la máquina a la comercial, nosotros las repararemos en el sitio, dentro de nuestra zona.»

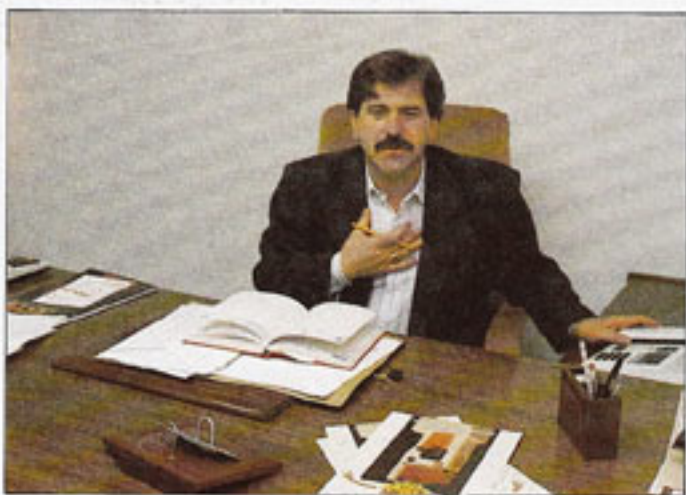
Carlos Sastre comenzó en el Recreativo como operador en la época de la catarata. El 22 de mayo pasado se inauguró Automáticos Ibéricos, empresa a la que se suma también su socio, Gonzalo Alvarez. La mayoría del personal ya trabajaba con Sastre desde 1979. «31 En estos momentos —señala— quiero recalcar que aunque ha habido un tiempo en que quise compaginar la distribución con la fabricación, tengo la intención de retirarme totalmente de la fabricación de máquinas recreativas para dedicarme exclusivamente al terreno comercial, en el que puedo tocar diversidad de temas como a mí me gusta.» Sobre el Sector, Sastre opina que, «mientras no se pronuncie el Gobierno y dicte un Reglamento, totalmente fehaciente, para saber los puntos en que está de acuerdo y en los puntos que no, no hay nada más que hacer. Este es el problema principal —continúa—: la falta del Reglamento que dé una definición clara de qué es lo que se puede hacer y qué no. No obstante —matiza—, yo el Sector, de cara al

«El futuro de nuestra actividad comercial es el futuro del operador.»

«No al aumento a 20 duros si el aumento de las tasas es generalizado.»



La empresa de Carlos Sastre y Gonzalo Alvarez se ha extendido por todo el norte de España, ampliando su expansión hacia el sur.



operador, lo veo bastante bien, siempre y cuando no haya aumento de tasas».

«Evidentemente —interviene Gonzalo Alvarez—, el Reglamento es imprescindible para marcar unas reglas del juego que permitan plantearse a las empresas, con la necesaria seriedad, los objetivos a cumplir a largo plazo, porque siempre estamos en el aire. El futuro es un mes, porque no depende únicamente de nuestra empresa, sino de otros factores externos que no están en nuestras manos solucionar y por los que, a veces, no sabemos qué nos puede esperar. La mayor parte de la clandestinidad que existe —prosigue— opino que se basa muchísimo en eso, no en poder tener una seguridad para hacer un planteamiento de empresa, no sólo para el día de mañana, sino para un plazo más largo.» Como Sastre, Gonzalo tiene fe en su empresa: «A pesar de todo, las perspectivas para nosotros son muy buenas. El futuro de nuestra actividad comercial es el futuro del operador. Y nosotros, como comercial, tenemos la pretensión de que el operador gane dinero con nosotros y para ello trabajamos y colaboramos a fin de solucionar cualesquiera que sean los problemas que se nos puedan presentar. Desde luego —matiza—, para comercializar cualquier máquina no es bueno que haya cambios bruscos y confiamos que no los haya en la actualidad.»

Retomando el tema de estos posibles cambios que afectarían a las máquinas, Sastre opina sobre el aumento del precio de la partida a 100 pesetas: «Como operador no estoy de acuerdo con el aumento a 20 duros, siempre que este aumento conlleve la subida de tasas para todas las máquinas. Si estaría de acuerdo, opinión generalizada en el Sector, si ese aumento de tasas se acopla a las máquinas adaptadas para utilizar el sistema de 20 duros. Si el aumento de tasas tiene que ser generalizado y no proporcional al precio de la partida, yo diría no en una votación.»

Gonzalo Alvarez termina asentando las bases de Automáticos Ibéricos: «Tenemos una empresa que pretende hacer una comercial para el futuro con una única posible competencia, la de las fábricas. Y nosotros pensamos que hay un lugar para las comerciales entre las fábricas y el operador, porque nosotros podemos cubrir un espacio entre ellos, un servicio que la fábrica no puede dar al operador y que nosotros luchamos por conquistar día a día.»

...LAS — MAQUINAS

de última hora.

TE ESPERAMOS
EN FER - 86
STANDS:
509 - 510 - 511



Automáticos Ibericos, s.a.

AL SERVICIO DEL OPERADOR

¡Novedad!

•Baby Corn
LA MAQUINA
DE *Palomitas*



Más de 800 m² destinados a la
venta de máquinas, repuestos y
reparación de todos los modelos
del mercado.



AVDA. GUON 12 - TEL. 354677 - VALLADOLID

MADRID Centro, firma comercializadora a cuyo frente se encuentra Luis Jiménez, supo crear un ambiente lleno de atenciones y simpatía para presentar los nuevos modelos lanzados por MGA; modelos que, con la Limón Fruit como estrella, abarcan también la gama de las máquinas tipo A a través de la US Them, la MGA video y la Speed Up, esta última un original juego de video-moto manejado mediante un verdadero manillar que pone a prueba la habilidad de los clientes, ya que la de los fabricantes queda sobradamente demostrada al conseguir un aparato tan dinámico como resistente en un mercado que, como el nuestro, no se distingue precisamente por el buen trato que se da a las máquinas en numerosos salones y cafeterías.

Los modelos B presentados en la exposición de Madrid Centro fueron la ya mencionada Limón Fruit y la catarata Las Vegas. La catarata, con un mobiliario muy cuidado y atractivo, incorpora una novedad a este tipo de diseños, consistente en una pequeña ruleta que se acciona en el caso de que la moneda entre por un pasillo especial en constante movimiento. Entonces un juego de luces determina la concesión de un premio especial de 25, 50, 150 ó 375 pesetas al margen de las posibilidades normales de que más o menos monedas se despeñen por la catarata. Y Limón Fruit, «la vedette de la exposición», tal como fue anunciada por Ana Rosa, la encantadora relaciones públicas de MGA, en ni más ni menos que la máquina que aspira a devolver el gusto por los modelos altos en nuestro Sector. Se ha fabricado en dos versiones o quizá sería más apropiado decir que es un aparato doble o convertible que puede adaptarse



Madrid Centro presentó los modelos de MGA

«Con Limón Fruit volvemos a





las máquinas de altura»



«con tanta facilidad como un cambio de serigrafía» a la hipotética entrada en vigor de las cien pesetas.

Antonio Mateos, director comercial de MGA (Machines Games Automatics, S. A.) considera que la Limón Fruit responde a la perfección al primer compromiso que debe encarar un fabricante: dar a sus clientes productos que duren y sean rentables.

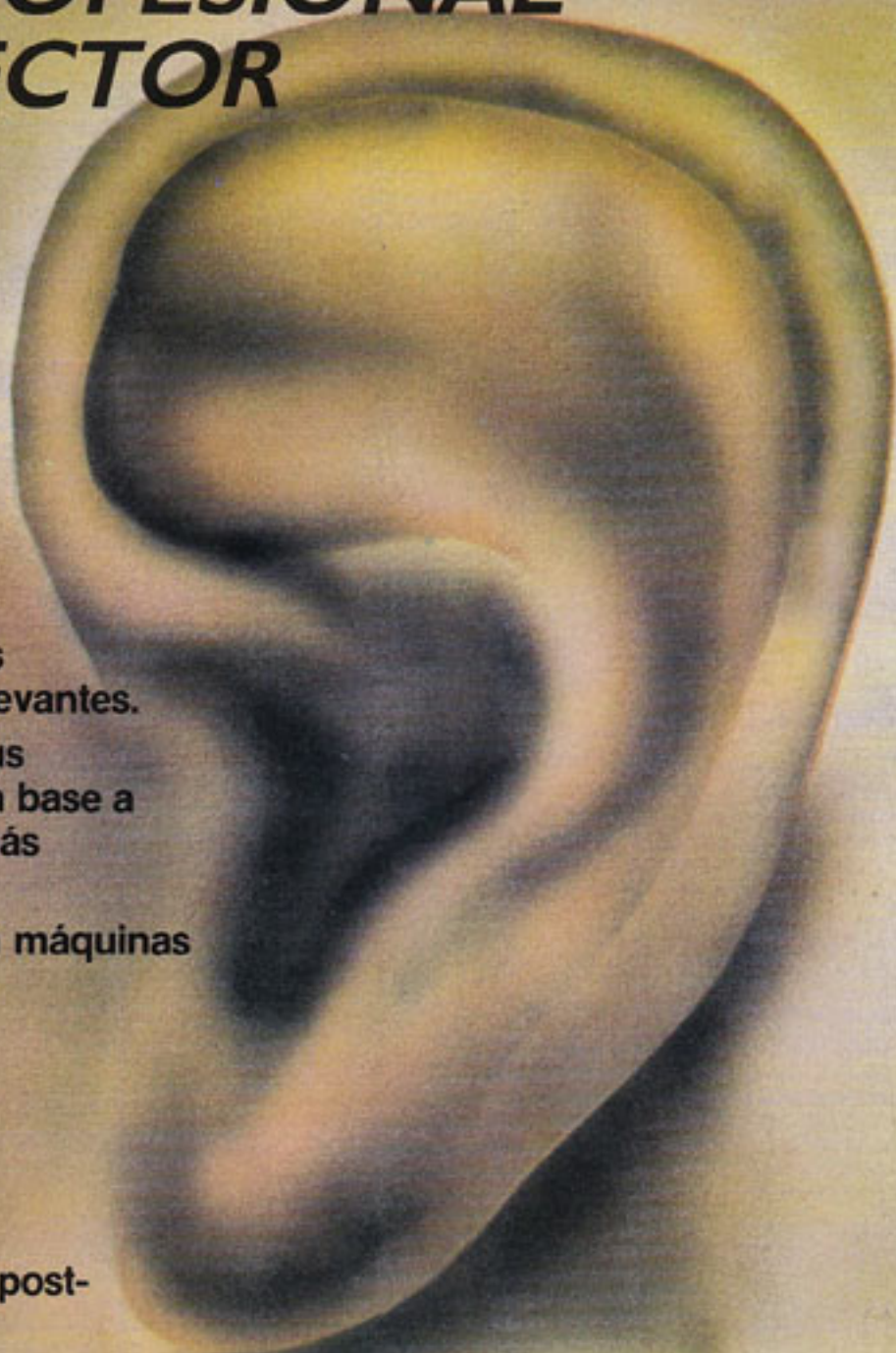
El señor Mateos es un hombre joven, y aún más joven en el Recreativo, donde lleva únicamente tres meses, pero tiene una aquilatada experiencia en dirección de empresas y se muestra optimista respecto al papel que puede jugar MGA:

«No estamos en el primer ni en el segundo puesto, lo reconocemos modestamente; pero mantenemos nuestra aspiración a ocupar el tercer lugar o quizá el cuarto, lo que supone una actitud que desafía la existencia de este mercado como monopolio. Por eso ofrecemos al cliente una fuerza independiente, ya que queremos cambiar una situación en la que máquinas muy buenas no llegaban hasta los operadores simplemente por falta de estructuras adecuadas. Hay que emprender una aventura que tiene riesgos claros, pero que constituye un desafío muy bonito y que, en definitiva, redundará en beneficio de todos.»

MGA se apoya en diez años de experiencia, porque, según Antonio Mateos, «aunque estemos en el mundo del azar, lo que no puede hacer un fabricante es jugar con el azar. Nosotros tenemos un departamento de investigación y desarrollo que está realizando proyectos excelentes dentro de una política de diversificación que creemos que es necesaria en nuestra industria, a pesar de que, como nos ocurre ahora mismo, estemos sin dar abasto en la producción actual».

¡OIGA!

DEJESE ACONSEJAR POR "EL PROFESIONAL" DEL SECTOR



- Distribuimos las marcas más relevantes.
- Proyectamos sus instalaciones en base a las máquinas más rentables.
- Especialistas en máquinas
"Recreativas"
"Videojuegos".
"Pinballs".
"Futbolines".
- Servicio de mantenimiento post-venta.
- Asesoría Jurídica al sector.

EN LA DE LA HUELLA HISTORIA

AZKOYEN INDUSTRIAL, S. A.
C/Avda. San Silvestre, s/n
48940 PERALTA (NAVARRA)
Tlfno. (948) 75 00 50
Apartado de Correos 2 y 25
Telefax 37799 AZKO E



Con placa de Gaelco comercializada por Ervisa y presentada con todos los honores en Desjusa

Punky Willy, un pinball de mañana que existe hoy

PUNKY Willy, el pinball que se está utilizando en las demostraciones técnicas efectuadas en las conferencias de Joctronic, fue presentado fechas atrás en un acto en el que estuvieron presentes numerosos representantes del Recreativo, que departieron con los fabricantes y comercializadores del aparato. Jesús Alamo, de la comercial anfitriona Desjusa; Daniel Cortijo de la casa productora, y el también distribui-





Daniel Cortijo, José Manuel Jarillo, Jesús Alamo y otros asistentes rodeando al Punky Willy, un pinball libre de plaquetas.



dor José Manuel Jarillo, entre otros profesionales, mostraron a los invitados las novedades que incorpora Punky Willy a nuestro mercado.

La realización tecnológica de este modelo resulta idónea para tal fin, puesto que se han incorporado a su juego todas las ventajas susceptibles de mejorar el rendimiento de una máquina de clase A, anulando casi por completo sus posibilidades de avería y complicaciones superfluas. En la base de tal logro hay que situar la placa modular creada por Gaelco, un laboratorio de proyectos y desarrollos electrónicos cuya pujanza sin duda dará mucho que hablar, y que la firma Ervisa está comercializando con creciente éxito en el campo del Automático.

Punky Willy, al igual que su hermano de fabricación Walkiria, es un pinball libre de plaquetas de desconexión de flippers que lleva contactos del pulsador sin chispa, ya que no lleva tensión, sino únicamente señal, igual que si se tratara de un pasillo. Otras de sus características técnicas son la disminución de la tensión de las bombillas al 50 por 100, con lo que se duplica la vida de las mismas; los contactos sin diodos, la protección de sus bobinas mediante control de los sobreconsumos y la presencia de un test completo para la autocalificación inmediata de cualquier avería.

Cuenta, asimismo, esta creación de Jotronica con ocho bandas diferentes de sonido y voz y ajustadores mediante microinterruptor para los porcentajes de lotería, niveles de dificultad, partidas gratuitas, moneaderos, etc. Por último, señalaremos que todas las placas son ajustables a la totalidad de modelos producidos por esta empresa, lo que representa unas posibilidades de intercambio y ahorro muy considerable desde el punto de vista del operador.



Una brillante iniciativa
Jotronica
organiza
las primeras
jornadas
técnicas sobre
el pinball

UNA de las iniciativas más brillantes desarrolladas en nuestro Sector para mejorar la profesionalización de los operadores es la realizada por Jotronica, empresa fabricante de Tortosa (Tarragona), que viene ofreciendo a los titulares de máquinas recreativas una serie de conferencias sobre el funcionamiento y mejora del pinball.

Estas charlas tienen un contenido fundamentalmente técnico, aunque también se abordan los aspectos comerciales, sociales y de cualquier otra índole que puedan afectar a la explotación de este tipo de aparatos, puesto que tienen un carácter abierto y los asistentes intervienen directamente, ampliando y enriqueciendo sus contenidos.

El programa de conferencias se inició el pasado mes de noviembre y se prolongará hasta el 23 de abril. Su



Joaquín Salvia, Daniel Cortijo y Luis Jonama, ingeniero técnico de Gaelco, fueron los ponentes de estas conferencias.



marco habitual son las Cámaras de Comercio de las respectivas localidades donde se celebra, aunque excepcionalmente alguna de las reuniones tuvo lugar en la sede de una empresa distribuidora —concretamente en Desjusa—, sin modificar por ello la finalidad desinteresada del acto.

Joaquín Salvia y Daniel Cortijo, miembros del Departamento Técnico de Jotronica, y Luis Jonama, ingeniero técnico de la firma Gaelco, son los ponentes de estas conferencias, cuyo objetivo principal es aumentar los conocimientos que los operadores tienen sobre el funcionamiento de los pinballs y más concretamente sobre sus sistemas electrónicos. También se persigue el establecimiento de un diálogo práctico en el que se recogen sugerencias de quienes están día a día en contacto directo con las máquinas ya instaladas y en explotación, y que permite

introducir constantes mejoras y correcciones en los aparatos.

Estas observaciones, junto a la labor constante de estudio y experimentación de Jotronica, son muy útiles para lograr mayor comodidad en los diseños o prevenir averías.

Las conferencias, que se iniciaron en Tortosa, ya han llegado o van a llegar a Valencia, Barcelona, Zaragoza, Palma de Mallorca y Lérida y están contando con un buen nivel de asistencia, pese a que sus responsables son conscientes de que bastantes operadores se muestran reacios con respecto al aprendizaje técnico. «También —nos comentan— hay quien no ha asistido porque pensaba que esto se hacía con fines comerciales, cuando lo cierto es que lo único que se pretende es difundir enseñanzas provechosas para quienes se mueven en nuestro sector, útiles para todos los pinballs, aunque,

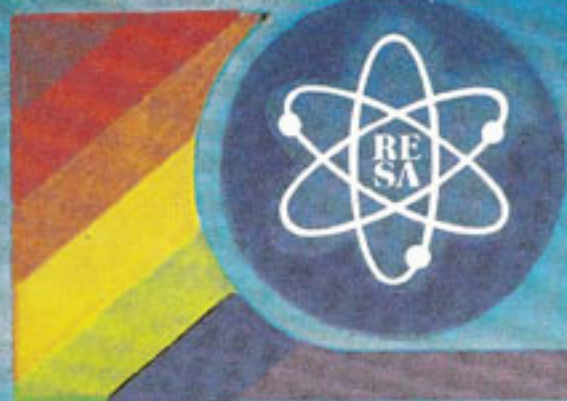
como es lógico, hagamos hincapié en nuestros propios modelos y en los nuevos métodos de juego que incorporan.»

Precisamente para alejar esta confusión las conferencias se celebran preferentemente en las Cámaras de Comercio, que constituyen, por así decirlo, un espacio neutral no ligado a intereses de marca.

Uno de estos actos puede prolongarse aproximadamente durante cuatro horas, según viene demostrando la experiencia, y la gran mayoría de los asistentes se declara a su término sumamente satisfecho de los resultados. Detalles aparentemente tan simples como el volumen sonoro adecuado a cada máquina según el tipo de local donde se instale pueden contribuir a su mayor rendimiento, y estas jornadas técnicas sirven para poner de relieve el manejo de docenas de pequeños datos parecidos.



Muchos OPERADORES *ya saben*



Recreativos Reunidos, S.A.

BILBAO

Licenciado Poza, 58 (lonja)
Tel. 441 19 16 (4 líneas)
48013

DELEGACIONES

OVIEDO

Algel Muñoz Toca, 8
Tel. 24 33 57
33006

SEVILLA

Doctor Fedriani, 35
Tel. 37 28 89

VIGO

Ecuador, 14
Tel. (986) 47 20 66

ZARAGOZA

San Roque, 20
Tel. 32 54 11
50010



...QUE HAY COMERCIALES

MUY COMERCIALES



«Madrid Imagen 1987»

Galardón a
Recreativos Franco





LA primera edición del pre-«Madrid Imagen 1987», sido concedida a la empresa Recreativos Franco en un acto celebrado el pasado 26 de marzo en los salones del hotel Palace.

Los premios Imagen, creados por Pedro Portabella, existían hasta este año únicamente en su versión «Barcelona», y han alcanzado un gran prestigio dentro y fuera de nuestro país por la difícil y cuidada selección de sus galardonados.

El premio consiste en un trabajo del escultor Carlos García Muela y un diploma acreditativo y tiene un carácter extrasectorial, siendo esta ocasión la única en que se ha otorgado a una industria recreativa que ha sido así destacada por el jurado entre otras primerísimas firmas de diferentes ramas.

Joaquín Franco, ante la ausencia de su hermano Jesús, que se encontraba realizando un viaje en tierras de América, recogió el trofeo acompañado por su esposa doña Lucía Burgos de manos de Su Alteza Real la princesa Beatriz de Orleans y recibió el aplauso de las más de trescientas personas que participaban en el acto.

Los asistentes, que en su gran mayoría no estaban vinculados al Sector, habían oído, evidentemente, hablar de los hermanos Franco y de su empresa, pero nunca habían podido conocerlos de cerca, lo que se puso de relieve por su marcado interés por acercarse a saludar al galardonado y conversar unos instantes con él y otros miembros de Recreativos Franco, entre ellos el director de relaciones públicas, prensa y publicidad, Angel Lafuente. Así lo hicieron, el dirigente empresarial Carlos Ferrer Salat y Antonio Pascual (propietario de unas conocidas industrias lácteas), la condesa de Montarco, Pitita Ridruejo o personajes tan populares como el matrimonio Pedro Carrasco-Rocío Jurado.

La presentación fue realizada por Joaquín Prats que, tras leer una brevísimasíntesis de la historia de «Recreativos Franco», estrechó la mano del galardonado con estas palabras: «Don Joaquín, ¡del cero al infinito!»

Este premio Madrid Imagen 1987 resulta especialmente significativo por su entidad y se distancia notablemente de esa especie de moda de los trofeos que parece pretender que nadie se quede sin su correspondiente medalla. Debemos señalar aquí a ese respecto que la firma de los hermanos Franco tiene poco menos que como norma rechazar tal tipo de distinciones.

JACKPOT=ARO=JACKPOT



Automáticos, Recreativos y Ordenadores



YARDY



Tenemos el más amplio surtido de máquinas recreativas para que usted disponga inmediatamente de las más rentables para su negocio. Pídanos la que quiera. Vendemos en toda España. Y le ofrecemos siempre los precios más interesantes. No deje de consultarnos, se sorprenderá agradablemente.

INFORMACION

arDsa



JUEGOS POPULARES



RECREATIVOS FRANCO

Videodent

EN TABAQUERAS..



AZKOYEN

COMAVE- JOFEMAR

Un buen día, el capitán don Adolfo Morilla se encontró, al leer el orden del día, con que tenía servicio y se le había fastidiado el fin de semana, con partido de fútbol que había estado esperando durante tanto tiempo.

Además, la paga de oficial del Ejército no era muy boyante que dijéramos hace unos treinta años...; en fin, que había que hacer algo. Y, desde luego, lo hizo: muy poco después, cambiando el uniforme por un impecable traje de calle, nuestro hombre se había convertido en uno de los fundadores y pioneros de los juegos recreativos en España. Durante muchos años, toda una época que sólo interrumpió la aparición de las máquinas con premio o tipo B, Adolfo Morilla fue el indiscutible número uno del Sector. No es exagerado decir que todos los grandes del Automático han «pasado por él» como empleados, socios o simplemente imitadores. Hoy, muchos de ellos son sus amigos, algunos otros, los últimos que han llegado, únicamente le conocen por referencias y se preguntan quién será ese «señor Mori-



A partir del presente número, don Adolfo Morilla escribirá en nuestras páginas los capítulos de lo que habrá de ser el libro de sus «Memorias». De indudable interés humano e histórico, el relato del señor Morilla viene a **TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR** con la garantía de su autor, junto al orgullo de nuestra revista, que se honra con poder ofrecer esta joya en exclusiva para el Sector.

EXCLUSIVA

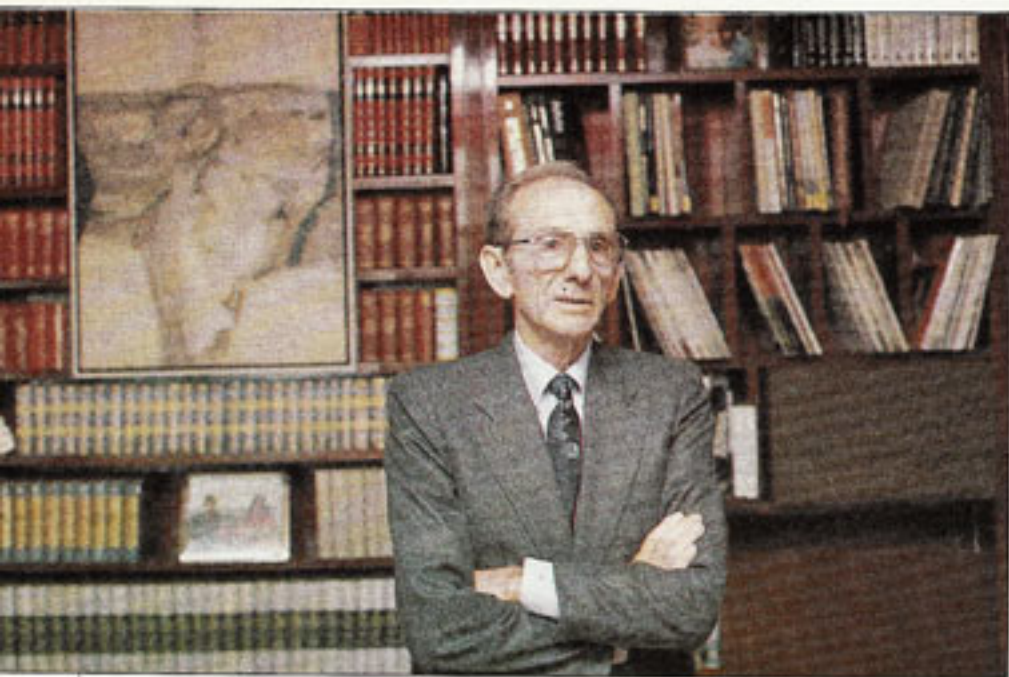
ESTAS SON MIS MEMORIAS

Por ADOLFO MORILLA

lla» del que siempre se habla con respeto y admiración en un ambiente en el que no faltan precisamente las zancadillas y hasta las dentelladas.

Y mientras tanto, Adolfo Morilla, en estupenda forma a sus 71 años, con no poco sentido del humor, se dedica plácidamente a sus aficiones —la música y la lectura— desde su chalet de Mirasierra. A su alrededor flotan los recuerdos de un mundo del que se ha separado hace sólo un par de años y del que él, para bien o para mal, lo sabe todo: A su gentileza, lector, se deben las páginas que siguen. No tienen la pretensión de ser una Historia del Automático, aunque resulten sumamente esclarecedoras de cómo y por qué esta industria

ha llegado hasta donde está y es justamente como es. Se trata del relato personal, y también personalizado con toda legitimidad, del primer gran triunfador del Recreativo, de su decano. De un hombre que ha tenido la gentileza, la dedicación y la valentía de escribir sus memorias en exclusiva para **TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR**.



Un señor vestido de robot para unas máquinas moras

EL Automático no dio sus primeros pasos en España con un nombre precisamente modesto; inauguramos nada menos que la Feria del Cerebro Electrónico en pleno corazón de Madrid, en medio

Tras los primeros contactos comprendí que me había acercado a una puerta sin abrir y llena de posibilidades.

de una expectación masiva, en el salón de «Los Sótanos» de la Gran Vía.

Un empleado, disfrazado de robot y moviéndose como a impulsos electrónicos, servía de reclamo a la entrada para pasmo y hasta susto de niños y no pocos mayores, y el éxito fue tal, que pronto tuvimos que poner guardas a la puerta para evitar que los clientes desbordaran las dimensiones del salón. Claro que los famosos «cerebros electrónicos» que allí funcionaban no eran sino máquinas fundamentalmente mecánicas, en las que la electricidad ocupaba un papel secundario. La cibernética, por supuesto, no existía ni como palabra, y para hacerse una idea más cabal del tipo de aparatos que recogieron las primeras monedas de pesetas llegadas a este Sector, basta con decir que eran modelos que los americanos llevaron a Marruecos cuando se quedaron demasiado viejos para ellos, y nosotros los trajimos de allí cuando ya eran viejos en Marruecos.

Pero, ¡cuidado!, esto no quiere decir que no tuviéramos máquinas verdaderamente ingeniosas y divertidas, ni tampoco puede hacer que se infravalore la aventura humana que estaba comenzando y que abría todo un mercado y una experiencia social en nuestro suelo. Y, la verdad, es que todo empezó bastante casualmente: un amigo mío, desaparecido hace poco, Cordero Medina, me dijo que había unos billares con bolas de colores y obstáculos en el tapete, que una firma comercial llamada Gedasa (General Española de Automáticos) encontraba muchas dificultades para vender, y ambos fuimos allá para ofrecernos como vendedores. Tras los primeros contactos comprendí que me

había acercado a una puerta aún sin abrir y llena de posibilidades. Al otro lado estaba el mundo todavía inexplorado y virgen, por así decirlo, de los juegos recreativos.

No mucho después, yo era director general de Gedasa, y cobraba un verdadero sueldazo; tanto, que cuando lo decía, la gente se echaba las manos a la cabeza: ¡15.500 pesetas al mes!

Gedasa era, de hecho, un monopolio. Luego, muy lentamente, empezó su propia fabricación, y en la actualidad serían inimaginables las dificultades a las que hicimos frente. No había motores, ni piezas de recambio ni material de casi ningún tipo. Francamente se hacían máquinas cuyo 50 ó 60 por 100 no funcionaba, y no quiero decir que funcionaran defectuosamente, sino que no funcionaban absolutamente nada. Eran máquinas que imitaban, por lo general, juegos o actividades muy comunes: conducir coches, tirar al blanco...

UN TOCADISCOS OBEDIENTE A LA VOZ DEL CLIENTE

Y también tocadiscos. Cuando se vuelve la vista atrás hay que hacerlo con la capacidad de situarse un poco en el verdadero ambiente de la época. Por eso es necesario considerar que hablamos de tocadiscos en una sociedad en la que no existía semejante aparato en todas las casas ni muchísimo menos. Su presencia en una cafetería distinguía inmediatamente al local de todos los demás que no lo tenían. Acercarse con las dos pesetas hasta lo que los más enterados llamaban «el rockola» y seleccionar una melodía o una canción de moda era un gesto tan interesante que ha quedado registrado, por ejemplo, en no pocas películas de aquellos tiempos.

El primer tocadiscos lo montamos en una cafetería que estaba junto al salón de Los Sótanos, por la sencilla razón de que así nuestros mecánicos podrían atender más fácilmente las 150 averías diarias que tenía la máquina. Era la cafetería «Puerto Rico», y un mecánico podía cobrar entonces unas 35 pesetas diarias, sin contar los cafés con leche y los croissants que tomaba a cuenta de su servicio, casi de retén, en el establecimiento.

Dos de estos tocadiscos americanos los instalamos en ocasiones por provincias, a través de una especie de equipo volante que habíamos formado. Nuestra estrategia consistía en buscar un local que sirviera como salón de juegos, lo alquilábamos y colocábamos nuestras máquinas, generalmente coincidiendo con alguna

feria u otro acontecimiento local, y lo manteniamos mientras los resultados lo permitiesen. Eramos una especie de *saloneros de la legua*.

Así llegamos, en cierta ocasión, a Oviedo, y, ¡ay!, nos encontramos con que uno de los tocadiscos tenía estropeado su dispositivo y no ponía en funcionamiento el selector de discos al echar las dos pesetas. Nuestros mecánicos, que —lo confieso—, sabían poquísimo, no tuvieron la suerte de dar con el fallo por mucho que lo intentaron, de modo que el encargado del salón —que, por cierto, era sobrino mio, ya fallecido— me dijo: «No te apures; yo conozco todas las canciones, de forma que puedo ponerme detrás y, cuando vea la tecla que pulsan, le doy al pivote y pongo el correspondiente disco.»

A mí me pareció bien, porque aquel tocadiscos era la *vedette* del salón y no quería darle de baja así como así. En esa situación estábamos cuando entró en la sala uno de esos asturianos, que yo, como asturiano, conozco tan bien, un paisano noble que veía máquinas por primera vez en su vida y que se decidió a poner un disco. El desastre fue que mi sobrino no logró ver cuál había escogido y le tuvo que decir: «Tiene usted que pedir en voz alta la canción que quiere, porque esta máquina obedece a la voz humana.»

Y el asturiano aquel diciendo: «Manolo Escobar.» Y mi sobrino que no acertaba con el correspondiente electroimán o lo que fuera: «Es que tiene usted que pedirlo más alto, porque la máquina anda un poco mal de oído.» Y el hombre ya a voz en cuello: «¡Manolo Escobar! ¡Manolo Escobar!» Hasta que por fin mi sobrino conectó el disco y salió la cancioncita. Aquel paisano se quedó de una pieza y se apartó dos pasos del tocadiscos con más miedo que respeto: «¡Mc cago en mi madre! Si no lo veo no lo creo.»

A este nivel del público se correspondía el consiguiente de todos nosotros, y en esta consideración incluyo a los organismos oficiales. Esto tenía sus ventajas, porque hacía, por ejemplo, que no existieran los problemas burocráticos, que más adelante han llegado a convertirse en algo asfixiante para el Sector. Pero ya entonces si nosotros mismos no entendíamos gran cosa de nada, lo cierto es que la Administración hubiera podido darnos lecciones de ignorancia.

Recuerdo la perplejidad de los funcionarios cuando acudimos por primera vez a un despacho oficial para pedir los permisos que pudieran ser necesarios. Cuando dijimos allí: «Nosotros somos los dueños de la Feria del Cerebro Electrónico», nos



miraron como a locos y sin saber muy bien si lo que había que hacer con nosotros era detenernos o cuadrarse o ponernos una multa. Luego nos dieron unos permisos que duraron muchísimo tiempo y que, en realidad, no tuvieron ninguna complicación hasta que aparecieron las máquinas B, y toda la relación oficial con los profesionales se complicó y se enrareció extraordinariamente. Pero entonces no existían las exigencias ni el control que hay hoy y, por cierto, tampoco los impuestos.

A LA ESPERA DE UNOS TORNILLOS

El trabajo era muy absorbente, como se corresponde al entusiasmo de cualquier empresa que empieza. No conocíamos eso del sábado inglés —de no trabajar los sábados—, y era frecuente quedarse en la fábrica hasta las tantas de la noche para llegar al día siguiente a primeras horas de la mañana. Cada dificultad que surgía había que superarla a base de voluntad y de ingenio, porque no había a quien recurrir que ya estuviese al cabo de la calle. Nosotros establecimos contactos con la firma americana, de Estados Unidos, Gottlieb, que era la que iba en cabeza, sobre todo por la originalidad de sus diseños, porque en cuanto a la máquina en sí todas eran muy semejantes. Entonces se trataba únicamente de pinballs, y teníamos permiso para copiar sus aparatos; pero eso no era tan sencillo, puesto que había que hacer los troqueles, los relays, las piezas de rebobinado y muchas otras cosas para las que no teníamos preparación suficiente.

Nos superábamos día a día, y en el

fondo nos encontrábamos satisfechos e incluso orgullosos de nuestro trabajo. Cuando al principio venían los americanos y les enseñábamos lo que hacíamos, nuestras primeras máquinas, ellos nos aplaudían y felicitaban. Ahora sospecho que, por dentro, se partían de risa. Se podían dar ese lujo porque entonces no tenían intereses directos aquí en España; sencillamente, nosotros pagamos un rapell a través del Estado por los modelos que producíamos. Claro, que ellos preten-

El primer tocadiscos lo colocamos en una cafetería que había junto a nuestro taller mecánico para poder atender las 150 averías diarias que tenía.



dian que así se abriese el mercado, con la intención de entrar en él masivamente; pero en nuestro país se aprendió tanto y tan deprisa que no hubo necesidad de traer de fuera lo que aquí podía hacerse. Quizá fuéramos a la zaga en cuanto a imaginación, pero no en cuanto a realización, aunque, por supuesto, haciendo las cosas «a nuestra manera». Yo recuerdo una fábrica que visité en Japón

En «Los Sótanos» pusimos un aparato alemán que vendía 365 cosas distintas marcando una clave, pero no cuajó.

y donde, pese al gran despliegue de maquinaria que había y la tremenda actividad que se desplegaba, no era posible encontrar una gota de aceite en el suelo, e incluso nos obligaron a ir descalzos y a ponernos un casco y unas gafas especiales... Después de ver estas cosas, entrar en una empresa española era como viajar hacia atrás en el túnel del tiempo. Los directivos americanos o japoneses estaban en sus despachos y les pasaban informes de producción; nosotros nos pasábamos el día en el taller y sólo entrábamos en la oficina para arreglar el papeleo deprisa y corriendo.

Bueno, para hacerse una idea del nivel, basta con decir que más de una vez hubo que parar lo que llamaríamos la cadena de montaje de la que entonces era la mayor fábrica de España mientras un empleado iba hasta la ferretería a buscar tornillos porque se nos habían acabado.

APARECE LA PALABRA «TRAGAPERRAS»

La consideración social que tenía el Sector era muy distinta a la de hoy; según mi opinión, eso se debía a la no existencia de máquinas B; sin embargo, ya entonces nos aplicaron la palabreja «tragaperras».

Se la inventó un periodista, cometiendo un grave error, y fue incluso desmentido por un artículo del diario «Informaciones», que argumentó que no podía considerarse tragaperras a unas máquinas donde se subían unos niños para que se moviera un caballito. Pero el calificativo estaba lanzado y ya no había manera de darle la vuelta, así que tragaperras fueron de

ahí en adelante todas las máquinas automáticas, fuese cual fuese su función.

Hasta las inocentísimas máquinas expendedoras eran llamadas así en ocasiones. En «Los Sótanos», por cierto, no tuvimos mucho éxito con esta modalidad. Pusimos máquinas que servían café solo o con leche, té, chocolate, hasta un aparato alemán que vendía 365 cosas distintas marcando una clave en un dial igual al de los teléfonos; pero nada de eso cuajó. La única máquina de esta gama que triunfó fue la de las palomitas de maíz, verdadera novedad, porque en este país hasta entonces nadie había visto una palomita. Y recuerdo que en cierta ocasión instalamos esa máquina en Sevilla y se formaron ante ella enormes colas cuando el artilugio, demasiado viejo, se negó a funcionar, sin que nuestros dos mecánicos pudieran convencerle de lo contrario. De modo que como no era cuestión de defraudar a nuestros clientes, pues pusimos a los mecánicos a asar el maíz, que luego, con disimulo, metían en la máquina para servir a la gente, maravillada por los progresos de la técnica.

«Los Sótanos» existen todavía y no por interés económico, sino más bien por nostalgia o como recuerdo de aquellos primeros tiempos. Ahora hay incontables salones en sus alrededores; pero allí, al final de esas viejas escaleras que tantos bajaron entusiasmados, casi deslumbrados por lo que les parecía un mundo nuevo que dejaba atrás las viejas diversiones manuales, queda tal vez el espíritu o la semilla de una forma de ocio que revolucionó a toda una generación. Y yo quiero confesar que una de sus primeras máquinas, un tiro al blanco con escopeta que disparaba sobre un oso con tres células fotoeléctricas, que giraba sobre sí mismo al hacer diana, sigue siendo mi máquina favorita.

No puedo cerrar este primer capítulo sin añadir algunos nombres propios a los que ya he mencionado de pasada: José Luis Villalta, Juan Antonio Barsategui, o los propios Paco Martín, que posteriormente fue dueño de Inder, y Juan Paredes, propietario conmigo de Petaco y después de Juegos Populares, o Julio Marroquí, que dirigió precisamente «Los Sótanos» y luego se convirtió en fabricante..., son hombres que estuvieron en los primeros tiempos y echaron los cimientos de esta industria. Hay más y no quiero que mi mala memoria para las cosas concretas pueda oscurecer su mérito, pero quizá ya tendremos ocasión de referirnos a ellos.

FIN DEL CAPITULO I

FLASH DRAGON

un pin-ball para campeones




Extenso multiplicador de BONUS.
ACUMULADOR DE BONUS para
la siguiente bola.
Siete combinaciones diferentes
de conseguir partida.
Dos EXTRA BALL en juego.
Gran movilidad de la bola.

¡SENSACIONAL NOVEDAD!

En el transcurso de la partida
y mediante la obtención de una
determinada puntuación, se dispara
automáticamente la cámara POLAROID
incorporada en el cabezal, logrando una
estupenda fotografía instantánea del
jugador.

¡demuestre que sí es un campeón!

(Cámara instantánea

 **Polaroid**

incorporada)



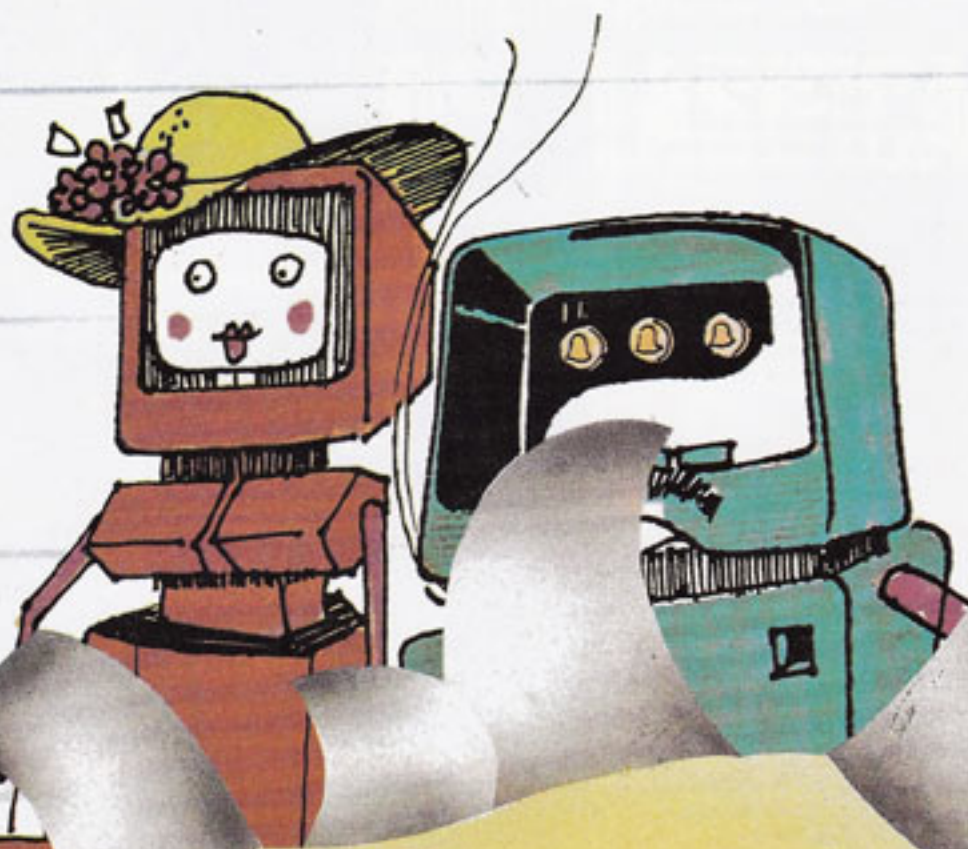
 **playmatic**[®]

Tucumán, 26-28 - Telex. 53912 PLAY E

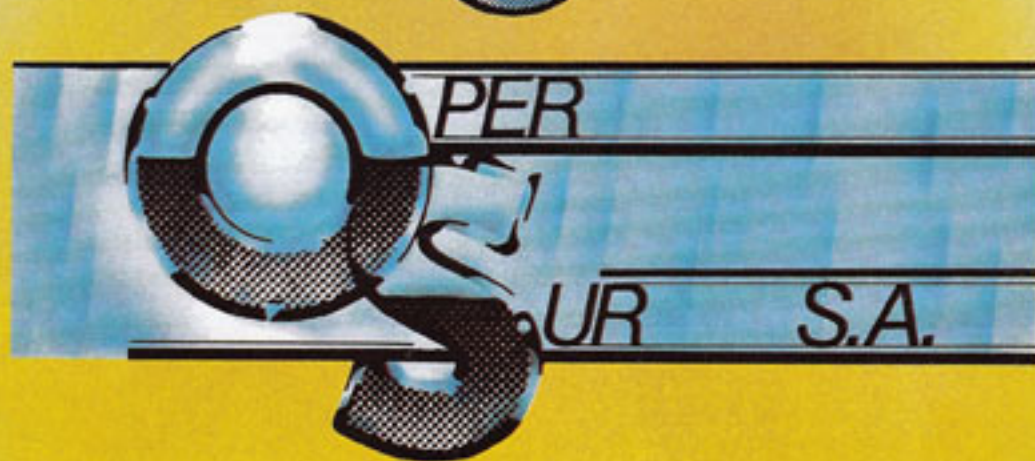
Dirección telegráfica PLAYMATIC.

Barcelona-30 - SPAIN - Tel. 345 85 04

AVANZANDO CON EL SECTOR HACIA EL FUTURO



are



C/Albasanz, 59 Tlf. 7544054 - 7544191 (contestador)

MADRID - 28037

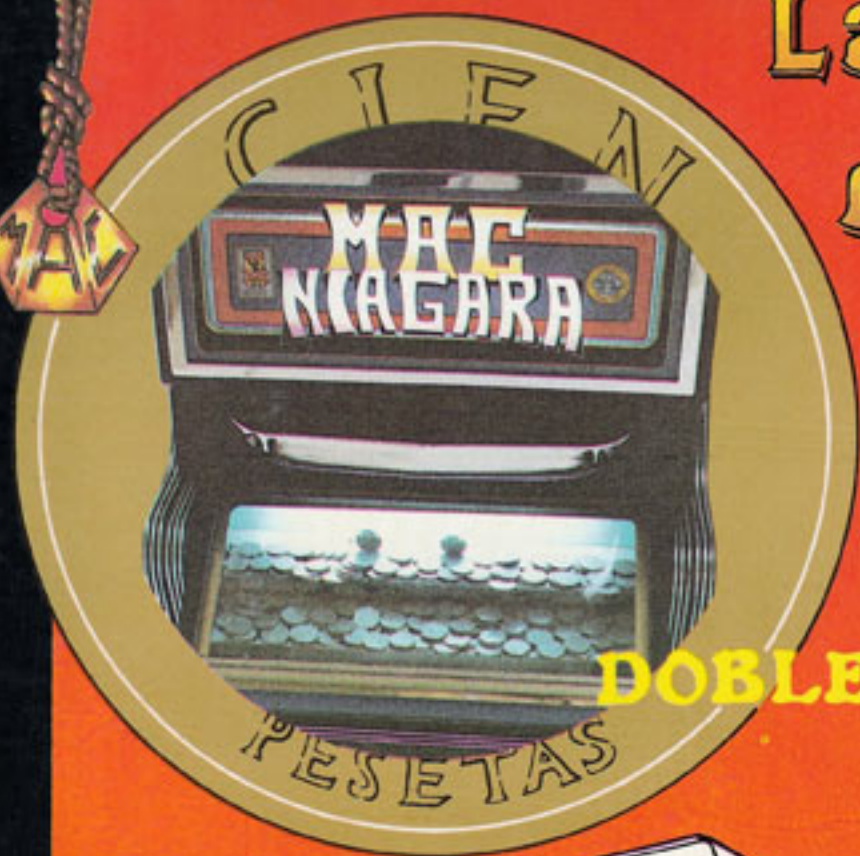
A photograph of several railroad workers in bright yellow protective suits working on a railway track. They are using tools to adjust the rails. The background shows a complex network of overhead power lines and support structures. A large banner is superimposed over the scene.

UN ESFUERZO COMUN

Un equipo humano, coordinado y eficaz... base de nuestro desarrollo.

Recreativos Franco S.A. *súbase a nuestro tren*

La Novedad del "87"



**DOBLE JUEGO
DOBLE RECAUDACION**

Al invertir en cataratas ustedes acertaron plenamente, para que vuelvan a tener el mismo acierto hemos incorporado a la máquina B del momento el boom de antaño "la catarata".

CARACTERISTICAS

- Monederos de 25 y 100 pts.
- Hoppers de 25 y 100 pts.
- Tiene dos Jackpots.
- Posibilidad de juego a la catarata con el último avance.



MAQUINAS AUTOMATICAS
COMPUTERIZADAS, S.A.

C/ de la Granja, 50
Tele. 653 37 96 - 653 36 23
TELEX: 22619 MACSA E
Alcobendas (MADRID)
SPAIN

