


TEMAS RECREATIVOS
Y DE
AZAR



Días 14, 15 y 16 de abril de 1988
II CONGRESO ANDALUZ DEL AUTOMÁTICO
EXPOSICIÓN
La Feria de Torremolinos

Colaboran:
• BANMARE
• ANDEMAR
• ANESAR
• JUNTA DE ANDALUCÍA

Organiza:
• GRUPO TAUJAR
Santísima Trinidad, 3
Tel. (91) 441 37 00
Tel. 49673, Taxis E.
28010 Madrid (España)

EXPOSICIÓN
PALACIO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES
(Torremolinos - Málaga - España)

**En la Feria de Torremolinos
Los días 14, 15 y 16 de abril**

**ANDALUCIA
ESPERA A TODA
ESPAÑA**

CIRSA FORTUNA

ROMPIENDO MOLDES



La máquina más completa, divertida y de manejo más fácil. No espere a que le sonría la FORTUNA, porque ahora la tiene al alcance de la mano.

CIRSA FORTUNA, con más alicientes que nunca, constituye la última novedad en máquinas recreativas lanzada por CIRSA.

CIRSA FORTUNA la máquina más completa, divertida y de manejo más fácil, que rompiendo moldes creará un nuevo ambiente en cada local.

CIRSA FORTUNA incorpora en su parte superior el atractivo de la rueda que le da nombre y es la máquina que en el '88 sus clientes están esperando.

No lo dude prepárese a tener FORTUNA con la CIRSA FORTUNA.



EL LITIGIO FRANCO-CIRSA SIN CRISTALES DE COLORES

LA reciente decisión de Recreativos Franco de solicitar el levantamiento de las medidas cautelares que esta misma empresa había solicitado, puede tener distintas interpretaciones y adquirir tonos y matices diferentes según sea el cristal con que se mire o se desee ver.

Ello se ha puesto en evidencia y por escrito, en un reciente artículo sin firma que publicó la revista Temas Recreativos y de Azar en su número 42 en el cual, la coloración de los cristales de sus autores ha distorsionado y deformado la auténtica realidad del tema.

Visto con la objetividad que todo el Sector comparte, la situación es muy distinta de la reflejada en dicho escrito.

Así, por ejemplo, no puede ser cierto que el impago de la fianza por parte de CIRSA haya sido el motivo que indujo a Recreativos Franco a solicitar el levantamiento de las medidas cautelares por dos razones de peso: la primera es que CIRSA y UNIDESA sí satisficieron la fianza correspondiente el mes de enero y la segunda es que en febrero no fue necesario, por estar en proceso de fabricación dos de los nuevos modelos, que sólo un mes después estaban conquistando el mercado y siguen su trayectoria ascendente en ventas y recaudación. (Las empresas operadoras saben mucho de eso.)

POR otra parte, si en el Sector se produjeran «gravísimas consecuencias» debidas a este litigio, es evidente que la responsabilidad sería absolutamente de quienes lo iniciaron y divulgaron hasta el punto de convertirse en una noticia que trascendió a la opinión pública ajena al Sector, lo cual ya supuso una consecuencia claramente negativa para todos.

Dejando al margen otros detalles que no merecen ni resistirían el más

mínimo análisis, lo que sí es importante es reafirmar la tradicional serenidad con que el grupo CIRSA aborda todo cuanto afecta al Sector, ya que para CIRSA, los temas jurídicos son competencia exclusiva de los únicos que están facultados para ello: los jueces, y las cuestiones y aspectos comerciales y publicitarios los acaba clarificando quien regula las viejas leyes de la oferta y la demanda: El Mercado.

Se mire con el cristal con que se mire, el mercado ya se está pronunciando a favor de CIRSA y los jueces determinarán en su día a quien asiente la razón.

EN otro orden de cosas es evidente que existen unos perjuicios, causados a CIRSA tanto comerciales como de imagen, a los que la Justicia en su momento dirá cómo y de qué manera debe responderse.

CIRSA no ha retirado su oposición a las medidas cautelares solicitadas, ni desiste, en absoluto, de su demanda de nulidad del Modelo de Utilidad, núm. 270.565. Nadie puede ni debe renunciar a sus derechos, sobre todo si se considera injustamente tratado y se siente legítimamente respaldado.

Es posible que los éxitos ajenos puedan molestar o disgustar a alguien. Es natural. Pero ello no autoriza a presentar bajo un cristal coloreado situaciones que son absolutamente claras y transparentes.

Y en cuanto a la referencia a «malos» y «buenos» aparecida en el citado artículo, hay que tener en cuenta que en las películas los papeles los distribuyen el director y el productor. En este caso, los papeles los distribuirán los jueces y nuestro Sector, por lo que reiteramos nuestra fe en la Justicia y confiamos en que la FORTUNA nos seguirá sonriendo en el Sector.

CIRSA
Departamento Imagen

CIRSA Classic

PORQUE LO CLÁSICO ESTÁ DE MODA



La máquina de siempre para el jugador de ahora. Lo clásico siempre está vigente y precisamente por eso es clásico. Pero puede ocurrir lo que está pasando hoy en día. Que lo clásico además se ponga de moda. CIRSA siempre atenta a las nuevas tendencias del mercado, lanza ahora un gran clásico, CIRSA CLASSIC, la máquina de siempre puesta al día tecnológicamente, para satisfacer las exigencias del jugador de ahora. Decídase por un gran acierto, CIRSA CLASSIC, y se la quitarán de las manos. CIRSA CLASSIC porque lo clásico está de moda.





Gerente-Directora ejecutiva:

Blanca Plaza Labrador

Director de Publicaciones:

Domingo Peinado

Editor Gráfico:

Luis Magán

Publicidad:

Myriam Corbelle

Temas Jurídicos:

Francisco Racionero

Administración:

Francisco Julián Solís

Opinión:

Máximo

Felipe Mellizo

Raúl del Pozo

Ilustraciones:

Gallego

Fernando César

José M.ª Ponce

Fernando Rubio

Fotografía:

Sigfrid Casals

Pablo Plaza

Nines Mínguez

Colaboradores:

Enrique López Oneto

Vicente Almenara

Joni Marx

Cristina Iglesias

Susana Paso

Enrique Lores

Elena Ruiz

Imprime:

Valero y González, S. L.

Santa Leonor, 27

Depósito Legal: M-30191-1984.

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR

es una publicación de:

EDICIONES TAULAR, S. A.

Santísima Trinidad, 3, 5.º C

Tel. (91) 445 37 02 (3 líneas)

28010 Madrid

Telex-45873 TAULA-E

San Fructuoso, 12-14,

esc. 4, ático B

Tel. (93) 425 02 05

Fax 424 39 07

08004 Barcelona

Delegado:

Antonio Inglés

Edita:



Consejero Delegado:

Juan Manuel Ortega

Consejeros:

Francisco Racionero

Enrique Ortega

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

LA FERIA DE ANDALUCIA PARA TODO EL SECTOR

LA Feria de Torremolinos es ya una realidad consolidada por la ocupación de todos los stands disponibles desde bastantes días antes de cerrarse el plazo de inscripción. Esto denota que la Feria no sólo ha sido recibida con entusiasmo, sino que era necesaria. En Torremolinos van a coincidir muchas circunstancias claves para avalar el acierto de esta convocatoria. En primer lugar, aunque parezca el detalle más frívolo, se trata de algo que el Sector lo quiere. Simplemente por este detalle entrañable hay un motivo de respeto. De continuo clamamos por hacernos acreedores de una historia y Torremolinos es una pieza angular indesdeñable. El sol, la costa malagueña, abril y primavera son los símbolos tal vez intuitivos de algo que todos queremos para nosotros: Claridad, espacios abiertos, juventud y alegría sana. Torremolinos no es un invento, es un acierto esencial y la realidad nos lo está demostrando. Las relaciones del Sector con la Junta de Andalucía tuvieron un punto de partida y han tenido un desenlace. Anesar, Andemar, Anmare y Ediciones Taular iniciaron y han

proseguido un trabajo coordinado y planificado con unos objetivos ligados única y exclusivamente al Recreativo. El Gobierno de la Junta de Andalucía destaca por ser el interlocutor más válido del Estado que tenemos. Máquinas interconexas, Reglamento de Salones y las relaciones políticas y administrativas establecidas, teniendo como base el diálogo, la información y el intercambio de criterios, no han salido de la nada. El hecho que un cambio de personas en la propia Junta no signifique un cambio en su política respecto al Sector, es un detalle indicativo que confirma que las cosas se han realizado bien.

Lógicamente, acostumbrados a no mirar más allá de los pocos centímetros que hay de separación hasta el propio bolsillo, no faltan quienes han visto esta Feria distorsionada, con miopía crónica. Felizmente, la Feria de Torremolinos se llevará a cabo con pleno éxito y sólo algunos se han quedado a medio camino al faltarles la profundidad de visión que tan magníficamente tuvieron en otras ocasiones y que justo es reconocérselo.



El PSC amenaza con volver a la carga sobre el Lotogate

El Partido Socialista de Cataluña ha lanzado fortísimas acusaciones contra representantes de la Entidad Autónoma de Juegos y Apuestas y determinadas personas ligadas a la actividad del juego y a Luditec. El portavoz socialista Lluís Armet señaló que entre 1978 y 1981 existieron contactos entre Arturo Suqué, presidente de Luditec, y Paul Barón, destacado como «capo de la mafia de los corsos», relacionado con el control

de varios casinos en el sur de Francia y el tráfico de drogas. Según Armet, Barón fue contratado por Suqué para poner en marcha los tres casinos de Cataluña. El PSC cita también a Antonio Aizpún entremezclado en la trama, solicitando que la Generalitat rompa el contrato que la vincula con Luditec y exigiendo que se reabra la investigación parlamentaria sobre el caso conocido como Lotogate.

SALA DE JUNTAS

Gisprom hacia el operador informatizado

Rafael Ortega, que ha sido cocinero antes que fraile, ha reunido toda su experiencia como empresario operador, su conocimiento de informática y a la multinacional de ordenadores Bull y ha creado con todo ello una firma que se llama Gisprom y cuyo cometido exacto es la realización de programas para que los operadores puedan llevar el control absoluto de sus máquinas con un mínimo esfuerzo. Podemos garantizar que todos los profesionales que se han acercado a estos programas han quedado encanta-



dos. Los que no lo hayan hecho podrán hacerlo en la Feria de Torremolinos, stand número 25: todo tipo de estadísticas, por días y máquina a máquina, por lo-

cal, e incluyendo la contabilidad impositiva. En el corazón de la Costa del Sol habrá tres ordenadores Bull en rodaje.

Hantarex desarrollará unas conferencias técnicas para operadores en la Feria de Torremolinos

La firma Hantarex, que fabrica los monitores MTC-9000 de 10, 14, 16 y 20 pulgadas y las fuentes de alimentación US 250 y US 300, aplicados especialmente en el Recreativo para videojuegos, desarrollará durante los días 15 y 16 de abril en la Feria de Torremolinos una serie de conferencias técnicas en su stand para que los operadores que asistan reciban de un equipo de especialistas completa información sobre

la instalación y características de estos productos. Las conferencias consistirán en una demostración práctica, para lo cual habrá varias máquinas que serán montadas y desmontadas sucesivamente y en las que se podrá observar el ajuste de monitores. Al mismo tiempo los técnicos de Hantarex aclararán todas las cuestiones que les sean planteadas.



Vecoat distribuye una noria musical

Este carrusel infantil será distribuido en exclusiva por Vecoat. Sus realizadores lo fabrican en dos versiones: de 4 figuras, como el que corresponde con la fotografía, y de 8, que reproduce una casa de Pitufos, los populares personajes de televisión.

Según Orlando Carbonero, el carrusel es un modelo ideal para instalarlo en las guarderías de grandes centros comerciales para que se entretengan los pequeños mientras los mayores consumen. De hecho, la empresa Vecoat ya ha mantenido un principio de

acuerdo con una conocida firma de burguer que está dispuesta a adquirir la noria para instalarla en sus sucursales, y en estos días el propio Orlando estaba intentando suscribir un compromiso semejante con otra importante multinacional de alimentación. El carrusel, por otra parte, está adaptado para que se le pueda incorporar un monedero para funcionar como cualquier máquina infantil. Entre otras características destaca de la Noria Musical una cuidada tecnología y acabado minucioso para que su absoluta seguridad esté garantizada.

Cuatro Cars, en un momento cumbre

Esta firma valenciana contará con un extraordinario stand de más de cien metros cuadrados en la primera planta del Palacio de Congresos de Torremolli-

ket Ball electrónico para uno o dos jugadores; los Futbolines y el Mini-Car, con autonomía para cinco horas de rodaje, forman la parte principal de un catá-



nos, en los que expondrá el formidable despliegue de modelos que produce durante la celebración de la Feria convocada para los días 14, 15 y 16 de abril. El Control Model System, coches controlados mediante minicomputadoras; el Bas-

logo que ha colocado a Cuatro Cars entre las primeras empresas dedicadas al ocio en nuestro país. Después del éxito que tuvo en Induferias, Cuatro Cars piensa obtener otro igual o mayor en Andalucía.

GRAN OFERTA LIMITADA



BILLAR DE PIZARRA
4 TACOS
JUEGO BOLA BELGAS
CAJA TILA TRIANGULO

MEDIAS 228 x 128 y 207 x 118

99.990

PARA 20 UNIDADES
MENOS DE 20 A
125.000 PTAS.

APLAZADO LETRA AVALADO POR BANCO

6 MESES	25.667
12	" 14.000
18	" 10.112
24	" 8.167
30	" 7.000
36	" 6.222



59.990 PARA 20
85.000 MENOS DE 20



19.990



MUEBLE VIDEO

FABRIJEREZ, S.A. - Tels. 956-340052 - 340898
C/ DUERO N.º 4
CIF. A-11621174
JEREZ

EMPRESA NETAMENTE ANDALUZA

NOTA: EN LOS PRECIOS DE CONTADO NO ESTA INCLUIDO IVA





Homenaje de Sega Sonic a los clientes y empleados más fieles en su XX aniversario

Sega Sonic acaba de cumplir el 25 de marzo veinte años de existencia dedicada al Recreativo en España ininterrumpidamente. La empresa, dirigida por Eduardo Morales, ofreció con este motivo

un cocktail a todo el Sector en la sala de fiestas Caribiana. En este mismo acto Sega Sonic quiso distinguir a los clientes y empleados más fieles, concediéndoles una medalla de plata como recuerdo.

RELACION DE PREMIADOS

Señor Martínez Hidalgo
 Don Enrique Cárdenas de Mulas
 Don Manuel González Comes
 Don Abelardo Mato Abelenda
 Don Arsenio Mier Díez
 Don Mario Pinto Alls
 Don Enrique Garza Revoelto
 Don Antonio Colomo Fernández
 Don Ginés Solano Luengo
 Don Julio Marroquí Bartolomé
 Don Liborio Pareño Molina
 Don Arturo Justo Gamundi
 Don Adolfo Morilla Suárez
 Don Antonio Romagosa Cascante
 Don Juan Díez Gracia
 Don Manuel Díez García
 Don Angel Díez García
 Don Adolfo Algora Rodríguez
 Don Joaquín Herrero Lancina
 Don Fernando Navarro Lozano
 Don Alonso Palomares Maroto
 Don Angel Sáez Lalana
 Don Eduardo Lanceros Tábara
 Don José Giménez Parra
 Don Luis Fernández Bendicho
 Don Gregorio García Sánchez
 Don Julio Fernández Fernández
 Don Alfredo Triviño Roselino
 Don Federico Baldo López
 Doña Esperanza Andaluz Soria

SALA DE JUNTAS



Oper Coin ha sido premiada con la Medalla de Oro a la Exportación

Montserrat Bacaicoa recogió la Medalla de Oro a la Exportación concedida a Oper Coin por la revista «Mercado Mundial», dedicada al comercio exterior, de Editorial Office, en colaboración con el Trader Leader's Club. Esta distinción se otorga anualmente en reconocimiento a las empresas de la Comunidad Económica Europea que se han distinguido por su actividad exportadora en 1987. La XII Medalla de Oro a la

Exportación fue otorgada por votación tras haber constatado, por medio de los estudios estadísticos oficiales de la Dirección General de Aduanas, la notable posición de esta firma en el ranking de exportadores españoles. La concesión se celebró en el Hotel Mellá-Castilla el 29 de febrero, en el curso de una cena de gala a la que asistieron representantes del área diplomática, comercial y cultural.

Arranz, maestro conciliador



Hacia mucho tiempo que Joaquín Franco y Manuel Lao no se sentaban juntos a una mesa para comer. La azaña la consiguió el presidente de Anesar, Pablo Arranz, que destaca por este y otros motivos como un auténtico rey de las relaciones públicas, consiguiendo a veces hasta casi lo imposible. Ocurrió con motivo de celebrarse las II Jornadas organizadas por Anesar en Sevilla.



SLALOM

CODE

0.3

misión especial en la cumbre del vértigo

Desafiar el vértigo en una misión super especial de rescate, es la más espectacular de las aventuras nunca incorporadas a un pin-ball.

SLALOM CODE 0.3, una persecución implacable entre cumbres infranqueables y a través de rampas vertiginosas que dan acceso a un extra ball.

SLALOM CODE 0.3, una excitante aventura de juego super rápido no apta para cardíacos, que te hará vibrar de principio a fin.

SLALOM CODE 0.3, con indicador visual de recorrido y un extraordinario sonido, es la gran experiencia que sus clientes están esperando para poder demostrar su habilidad y rapidez de reflejos.

SLALOM CODE 0.3, ¡No lo olvide! En la cumbre del vértigo está su rentabilidad. Confíesela al más intrépido de nuestros agentes.



2967050 2450000
2670170 16 1 12 20000



CIRSA

Stargame sa

Ctra. de Six, Cruz de Calafell, Km. 9,3
Polígono Industrial Can Fonollar, nº 39
Tel. 654 28 04
08830 Sant Boi - BARCELONA

**JOSE MARIA DIAZ
MIGUELEZ OCUPA EL CARGO DE VICECONSEJERO
DE GOBERNACION DE LA JUNTA DE ANDALUCIA**

ACTITUD CONTINUISTA Y ENTU

José María Díaz Miguélez sustituye en este cargo al señor Claret desde el día 2 de marzo. Su reciente toma de posesión no ha sido obstáculo para que nos manifestara personalmente su actitud continuista en relación a la política aplicada en esta Comunidad hacia el Recreativo, el entusiasmo con que ha afrontado su nueva labor el viceconsejero y su deseo concreto de apoyar a fondo la Feria de Torremolinos. Todo ello como fruto de la consideración que le merece el esfuerzo industrial realizado por el Sector en Andalucía. Nos congratulamos de que la Junta de Andalucía no haya variado sus planteamientos y prosiga una política de diálogo y colaboración que, sin duda, redundará en beneficio de todos.



SIASTA CON LA FERIA DE TORREMOLINOS



UN ESPECIALISTA EN TEMAS IMPOSITIVOS

Como los reconquistadores, Díaz Miguélez ha bajado de las tierras de León hasta Andalucía. El nuevo viceconsejero de Gobernación de la Junta, después de estudiar en la escuela rural de Vecilla de la Vega (La Bañeza, León) y en el Instituto Nacional de Enseñanza de Astorga, se licenció en Filosofía Clásica por la Universidad de Salamanca, cursando diversas materias en la Universidad de Sevilla, obteniendo, más tarde, sucesivos diplomas del CAP y del ICE. Desde 1972 se instaló en Chiclana, ocupando diferentes cargos docentes y municipales. Durante la década de los años ochenta se ha especializado en temas de Hacienda y Urbanismo. Políticamente se afilió al PSOE en 1976, asumiendo la dirección de este partido en Chiclana en enero de 1980. Fue miembro también de la Comisión Ejecutiva de Cádiz y del Comité Director de Andalucía entre 1982 y 1985. En febrero de este año ocupó el cargo de delegado provincial de Educación y Ciencia en Cádiz.

El 2 de marzo pasado fue designado viceconsejero de Gobernación de la Junta de Andalucía.

FORTUNA Y Classic

Son novedades **CIRSA '88**

Conozca esta y toda la gama que UNIDESA ha desarrollado y fabricado para el Grupo CIRSA con la tecnología y el diseño más avanzado.



CIRSA lanza al mercado la pareja ideal que en el '88 creará un nuevo ambiente en cada local. CIRSA FORTUNA y CIRSA CLASSIC, con más alicientes que ninguna, serán el nuevo centro de atracción que sus clientes están esperando. Abra ahora sus puertas a la CIRSA FORTUNA y a la CIRSA CLASSIC. Dos máquinas diferentes que se complementan a la perfección.

Declaración de Blanca Plaza, gerente del Grupo Taular

«LA FERIA SE HA VENDIDO SOLA»



Blanca Plaza, gerente de Ediciones Taular, ha sido la persona encargada de la organización de la Feria de Torremolinos. Quien se ha pegado al teléfono, ha pululado por los aeropuertos y ha dirigido el trabajo

del equipo de personas de Ediciones Taular. Ella ha sido responsable del éxito que ha tenido esta convocatoria, logrado mediante una labor planificada y una entrega absoluta.



El apoyo de la Junta de Andalucía ha sido inestimable

¿POR qué te has ocupado personalmente de dirigir la organización de la Feria y qué criterios has seguido?

—Bueno, mi labor ha consistido en coordinar el trabajo del equipo de personas que estamos integradas en el grupo Taular como gerente que soy de la empresa. El año pasado organizamos la Feria con bastante precipitación y mi deseo ha sido que en este año se realizara un trabajo más planificado. Por una parte, la organización ha resultado enormemente fácil porque los stands se han vendido prácticamente solos. En realidad, a finales de febrero ya estaban todos cubiertos. Debido a que varias empresas estaban a la espera de un sitio, nos pusimos en contacto con el servicio técnico del Palacio y mantuvimos distintas reuniones para conseguir más metros cuadrados. Incluso aún estamos estudiando despacio la posibilidad de encontrar algún recoveco para instalar a alguna firma pendiente. En contraste con este hecho, nos hemos encontrado con mayores dificultades referentes a los matices exigidos por los exhibidores, debido a que este año hemos tenido más problemas de espacio y los ajustes han sido laboriosos.

—Se ha notado la colaboración de las asociaciones del Sector que han apoyado esta Feria?

—Muchísimo. Junto a la labor entusiasta y tradicional de Anmare, que también se produjo el año pasado, en esta edición hemos contado con la de Andemar y Anesar, creo que en función de lo que habíamos sembrado. Esto se ha notado y se ha notado también en la nueva dimensión que diversos aspectos de protocolo y programación han adquirido al sumarse un mayor número de personalidades que asistan a la Feria.

—¿Cómo catalogas la contribución de la Junta de Andalucía?

—Exactamente igual que en la edición anterior, en ésta se ha volcado totalmente. Esto es algo que quiero resaltar. El nuevo vicepresidente de Gobernación, señor Díaz Miguélez, ha dejado clara su posición de apoyo a la Feria, mostrando una actitud continuista en este sentido. Todo ello nos ayuda mucho y recompensa el esfuerzo que desarrollamos.

—¿Qué les aconsejarías a los profesionales que van a acudir a la Feria?

—Que sean conscientes de la gran acogida que ha tenido y del amplio eco que ha ocasionado y que los expositores reserven sus billetes y plazas de hotel con tiempo porque empieza a haber problemas en este sentido. Nosotros hemos tenido que realizar 30.000 invitaciones. Es un dato. ■

AFTER BURNER

¡LA GRAN
BATALLA AEREA!

Un excitante
simulador de vuelo
que le hará despegar
hacia otra dimensión

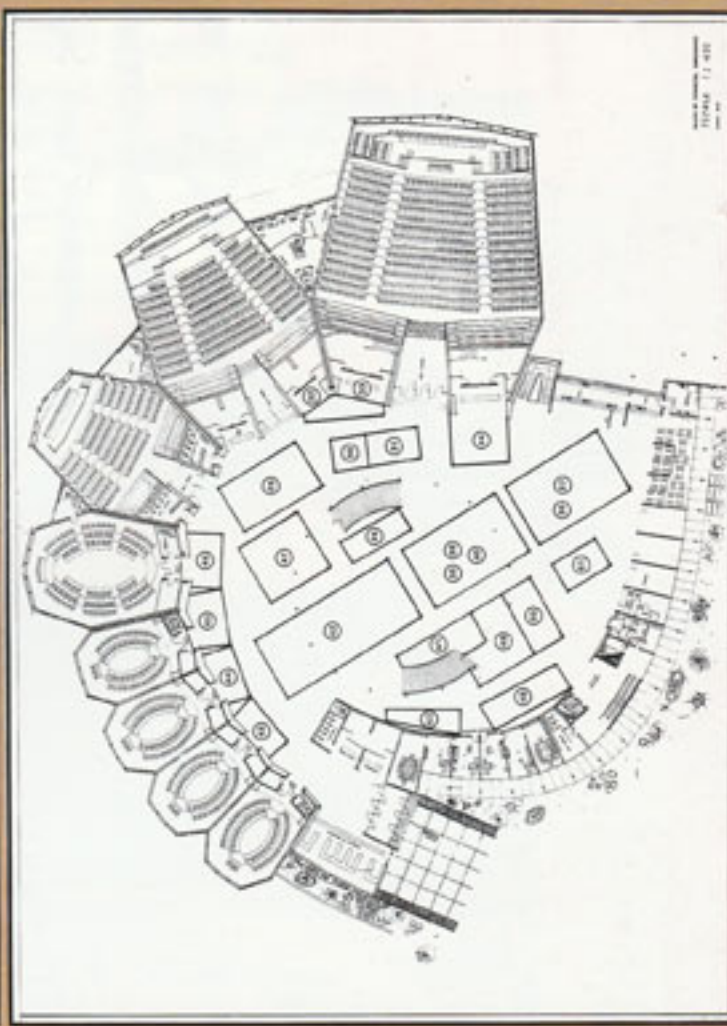
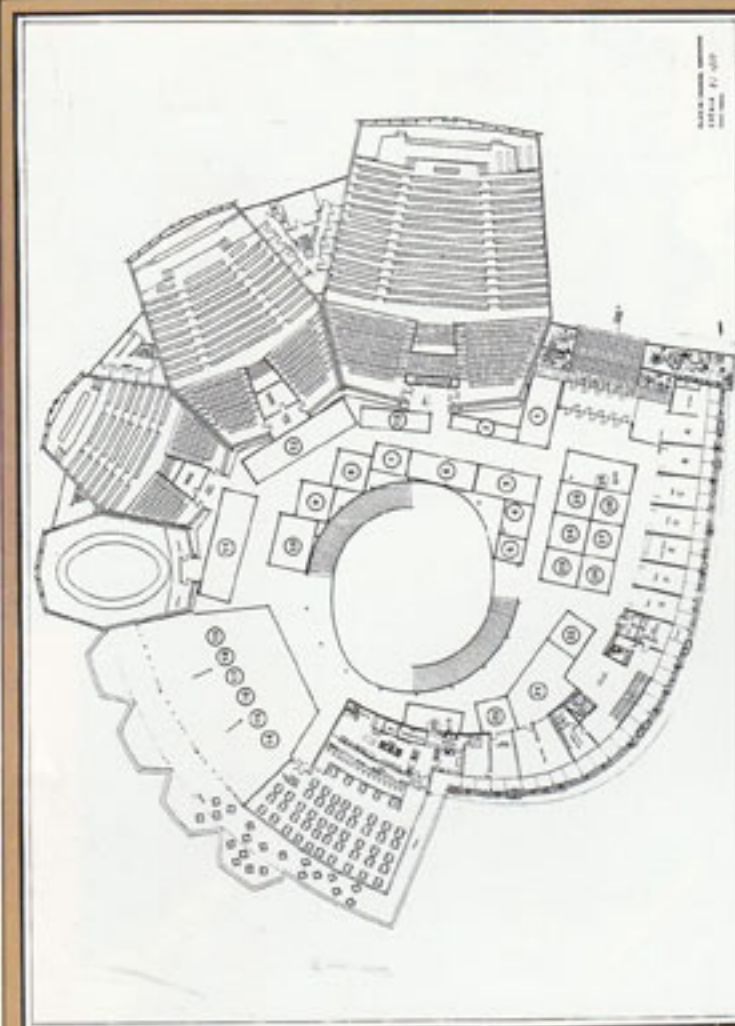
REALISMO!
TOTAL!



UNIDESA

UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.

Ctra. Castellar 296 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93 785 77 62* Telex 56179 SAIRLE FAX 93 786 73 09



En la Feria de Torremolinos,
durante los días 14, 15 y 16

ANDALUCIA ESPERA A TODA ESPAÑA

DE la Feria de Torremolinos se puede constatar ya un hecho y es su éxito garantizado. La totalidad de los stands y metros cuadrados de exposición disponibles fueron contratados desde el primer momento. La edición de este año ha experimentado en cantidad y calidad un

crecimiento espectacular, superando las altas cotas que se alcanzaron el año anterior.

Torremolinos será no sólo una cita de envergadura para el Recreativo y un punto de referencia inigualable en estos momentos, sino un termómetro donde se medirá la temperatura del Sector.

LISTA DE EXPOSITORES

NOMBRE EMPRESA	N.º STAND	M²	NOMBRE EMPRESA	N.º STAND	M²
INDUSTRIAS DE FERIAS, S. L. (FALGAS ANDALUCIA)	1	50	RECREATIVOS SANTIAGO	28	25
CEGALSA	2	30	AZKOYEN	28 bis	50
ELECTRONIC FUTURE	3	50			
EFO	4 y 5	45	PLANTA BAJA		
HILMAN, S. A.	6	50	SERVITRONIC	29	90
DELSA ELECTRONICOS	7	25	DETA INDUSTRIAL	30	25
FABRIJEREZ	8	25	SANCHEZ SIERRA	31	40
MTD	9	25	EVERY	32 y 33	80
AUTOMATICOS IBERICOS	10	40	RED SUR	34	96
ELECTRO PLASTIC	11	80	COMPUDATA	35	35
RUMATIC	12	72	FOCOVI/CORESE	36 y 37	150
PLAY-21	13	30	VIFICO	38, 39 y 40	150
GRUPO FRANCO:	14 a 19	600	RECREATIVOS REAL	41	50
OPER SEVILLA	14	100	CIRSA	42	232
DIOPERAMA (JAEN)	15	100	COMERCIAL MASGRAU	43 + sala	32 + sala
AUTOMAT. GENIL, S. A.	16	100	FARESA	44 + sala	32 + sala
RECREAT. ANDALUCES	17	100	HANTAREX	45 + sala	32 + sala
R. F. ANDALUCIA	18	100	CELMAN	46 + sala	32 + sala
PEREZ CIVICO, S. A.	19	100	OPER COIN	47	100
IBEROTRONIC	20	30	AUTOMAT. ALCAZABA	48	52
SERMARE	20 bis	24	COREMA	49	75
MAC, S. A.	21	64	IDSA	50	50
GISPROM	22	25	COARESA	51	40
CUATRE CARS	23, 24, 26, 27	100	DISTEC	52	30
HISPACOUNTER	25	25			

Temperatura que a juzgar por los síntomas que se perciben a estas alturas desde el centro neurálgico organizativo va a ser muy alta. La FERIA de Torremolinos provoca fiebre y también alucinaciones en algunos, pero ésa es otra historia.

Destacable es la presencia de una lista importantísima de firmas fabricantes que estarán allí. Desde el Grupo Franco hasta el de Cirsa, pasando por Faresa y Vifico, empresas punteras en el ranking de ventas actualmente como Recreativos Real o Rumatic, y sellos que se alcanzan estos días como auténticos líderes de mercado, caso de OperCoin. Cualquier nombre que por razones de causa justificada tenga algo que decir en el Recreativo podrá ser encontrado en este pedazo de la Costa del Sol malagueña, en plena fiebre también en los inicios de la temporada de verano.

En Torremolinos se exhibirá la más extraordinaria pantalla gigante de vídeo jamás vista anteriormente, fruto de una inventiva que se ofrecerá en rigurosa exclusividad. Se presentarán modelos revolucionarios en concepción y en recaudación, avalados por su explotación en Italia y experimentalmente en Salones Recreativos seleccionados, como el Basket, de Electronic Future. Estará la nueva versión B de Bacalco por primera vez al alcance de todos los asistentes. Empresas como Hantarex realizarán conferencias técnicas para

operadores; otras como Gisprom llevarán la informática a la explotación, haciendo demostraciones de las maravillas que pueden conseguirse con un ordenador y un buen programa. Se sortearán entre los visitantes formidables premios, como los de Coaresa, que regalará seis máquinas recreativas, dos títulos de piloto de avión ultraligero, dos viajes a Canarias, un Opel Corsa y una Nissan Vanette. El modelo expresamente recién incorporado de la FERIA de Chicago, llamado para ser el relevo de la mejor máquina de vídeo (el fútbol), será exhibido en el stand de Recreativos Real. Y estarán las auténticas estrellas del Sector, el fruto de la iniciativa de la Junta de Andalucía y Anesar, colaboradoras de la FERIA: las máquinas interconectadas, que desde esta Comunidad podrían proyectarse al resto del Estado. Estarán en Torremolinos las autoridades de la propia Junta y estarán miles de operadores convocados por las principales asociaciones profesionales, Andemar y Anmare, con sus directivos al frente. Nada más ni nada menos que todo esto habrá en la FERIA más oportuna que se haya podido convocar, la más interesante bajo todos los aspectos y, además, la más simpática. Con toda la gracia que tiene Andalucía en abril y con toda la luminosidad del sol de la costa de Málaga. Una FERIA con sabor y con solera a la que este Sector no podía renunciar. ■

GRACIAS POR SEGUIR
MERECIENDO SU CONFIANZA



Poligono Industrial La Laguna. Calle de la Laguna, 1. Ctra. Villaviciosa-Fuenlabrada, Km. 10,800.
Teléfonos 697 77 93 - 697 77 94. FUENLABRADA (Madrid)



Pablo Arranz, presidente de Anesar

«LA FERIA DE TORREMOLINOS ES UNA BUENA OCASION PARA DEMOSTRAR QUE LAS ASOCIACIONES PODEMOS UNIRNOS»

Hablando en nombre de la asociación que representa, Pablo Arranz señala en esta entrevista sobre la convocatoria de la Feria de Torremolinos, que cualquier evento en el que participe de lleno el Sector merece todo tipo de apoyos. También explica que este apoyo ha sido compartido por otras asociaciones como Andemar y Anmare y por la Junta de Andalucía, dejando muy claro que cualquier feria debe tener como objetivo al operador y que éste irá a gusto a Torremolinos.



JUSEBA ES COMERCIAL

Completo servicio técnico
Total garantía
Ultimos modelos de todas las marcas

c/ Tomasa Ruiz,6 - 28019 Madrid
Tels: (91) 469 12 11 - 469 16 97

¿QUE opina de la convocatoria de una Feria del Recreativo en Torremolinos?

—Aunque no es fácil, creo que el Sector tendría que haber intervenido porque en un mismo día no pueden celebrarse de ninguna forma dos ferias. Por parte de las asociaciones que estamos obligadas a colaborar en cualquier acto, no vamos a poder hacerlo. No tengo ni

luña y otro en Torremolinos, o entrar en juego otras regiones, como Madrid, para que de esta forma se repartiera un poco por la piel de toro el servicio que dan las ferias, principalmente al operador. Concretando lo que he dicho, creo de todas maneras que Torremolinos es un sitio al que le gusta mucho ir al operador; esto no se puede olvidar. Es un ambiente en el que la gente disfruta, posee un clima extraordinario y la

ración de algunas asociaciones e instituciones con la Feria de Torremolinos?

—Había un acuerdo previo entre Facomare, Andemar y Anesar de que las tres asociaciones juntas con la entidad que organiza la Feria de Barcelona, iríamos unidos y apoyaríamos la Feria. Esto no ha sido así porque Facomare rompió sus compromisos frente a Andemar y Anesar, quizá por el cambio de presidente que no aceptó el acuerdo que estaba plasmado en las reuniones que mantuvimos cuando se hizo el acta de compromiso de la Confederación. Entonces nosotros, Andemar, Anmare y Anesar, quisimos sumarnos para apoyar esta Feria de Torremolinos, que tiene carácter de nacional porque van fabricantes nacionales. Las asociaciones están en un momento de unirse y la Feria de Torremolinos es una buena ocasión para demostrar que podemos unirnos. Si queremos que el Sector tenga las ideas muy claras, tenemos que unificarnos, no podemos ir cada asociación por un lado. Para mí es un motivo de satisfacción ir unidos Andemar, Anmare y Anesar a Torremolinos.


—¿Y en relación al apoyo institucional?

—Puedo decir que cuando salga esta entrevista publicada ya habremos mantenido una reunión con la

Junta de Andalucía en la que vamos a tratar un poco cómo se va a celebrar y coordinar todas las actuaciones de cada asociación y de la propia Junta de Andalucía. A mí me parece estupendo porque la Junta de Andalucía siempre ha demostrado apoyo a todo lo que sea su región; si hablamos de fabricación, la Junta trató por todos los medios la creación de Faresa, ahora hace unos meses ha sacado el Reglamento específico de Salones Recreativos y las máquinas progresivas, en estos momentos va a apoyar a la Feria de Torremolinos, quiere esto decir que ha asumido la misión y casi la obligación de apoyar a cualquier sector. En Andalucía se da el caso de que dialogan mucho, yo creo que con todo el mundo, y el diálogo contribuye a aclarar muchas cosas que en principio no aceptamos muchas veces sólo porque vengan impuestas.

—En definitiva, ¿cree usted que la Feria de Torremolinos reúne una serie de características suficientes como para que pueda ser considerada una convocatoria importante?

—Esta convocatoria tiene dos partes: una buenísima, que es la turística, por la cual a todo el mundo le gusta ir a Torremolinos, y otra que es la dimensión de la propia Feria, que perfectamente podría ser una feria internacional de gran altura sólo con resolver el problema de espacio. Si la promesa que había de dotarla de 10.000 metros cuadrados se cumple alguna vez, esta Feria sería tan importante como la que más, de cualquier otra parte del mundo. Para mí ahora en Torremolinos sobran muchas salas y falta terreno. Pero independientemente de este tema de infraestructura de espacio, tanto por el apoyo institucional, como por el de las asociaciones y por la situación actual del Recreativo, creo que las circunstancias que rodean esta convocatoria son perfectamente válidas. Es una Feria con participación de fabricantes y de muchas distribuidoras, con mayor consideración que en la de Fer, donde el fabricante es el protagonista. Parece ser que este año en Torremolinos incluso el equilibrio entre fabricantes y distribuidores alcanzará un término equivalente. ■



idea de quién ha sido el segundo que ha convocado; para mí al primero que haya hecho es al que se debe apoyar y respetar. El Sector no está para poder hacer tantas ferias, pero nosotros, y contestando un poco como asociación, siempre decimos que todo lo que se organice, cualquier evento que afecte al Recreativo, ya sea feria o congreso, Anesar estará allí dando su apoyo. La Feria es un motivo importante para unirnos, para que los empresarios comentemos lo que ocurre en unas zonas y en otras, para actualizar nuestros conocimientos sobre muchas cosas y, sobre todo, lo que es más importante es que nos marca un ritmo empresarial. Esta Feria, evidentemente, tiene dos cosas: Una, aclarar que no es la primera vez que Torremolinos ha tenido feria y, por lo tanto, Andalucía lo agradece; la otra es que se está dedicando más al distribuidor, aunque las noticias que tengo es que está todo vendido, que faltan stands y que van varios fabricantes. Quizá las dos ferias podrían alternarse y un año se podría convocar en Cata-

trayectoria marcada por haber sido el sitio de una de las primeras ferias no se olvida. Por eso digo que hay que concretar que la gente va a gusto, eso es muy importante.

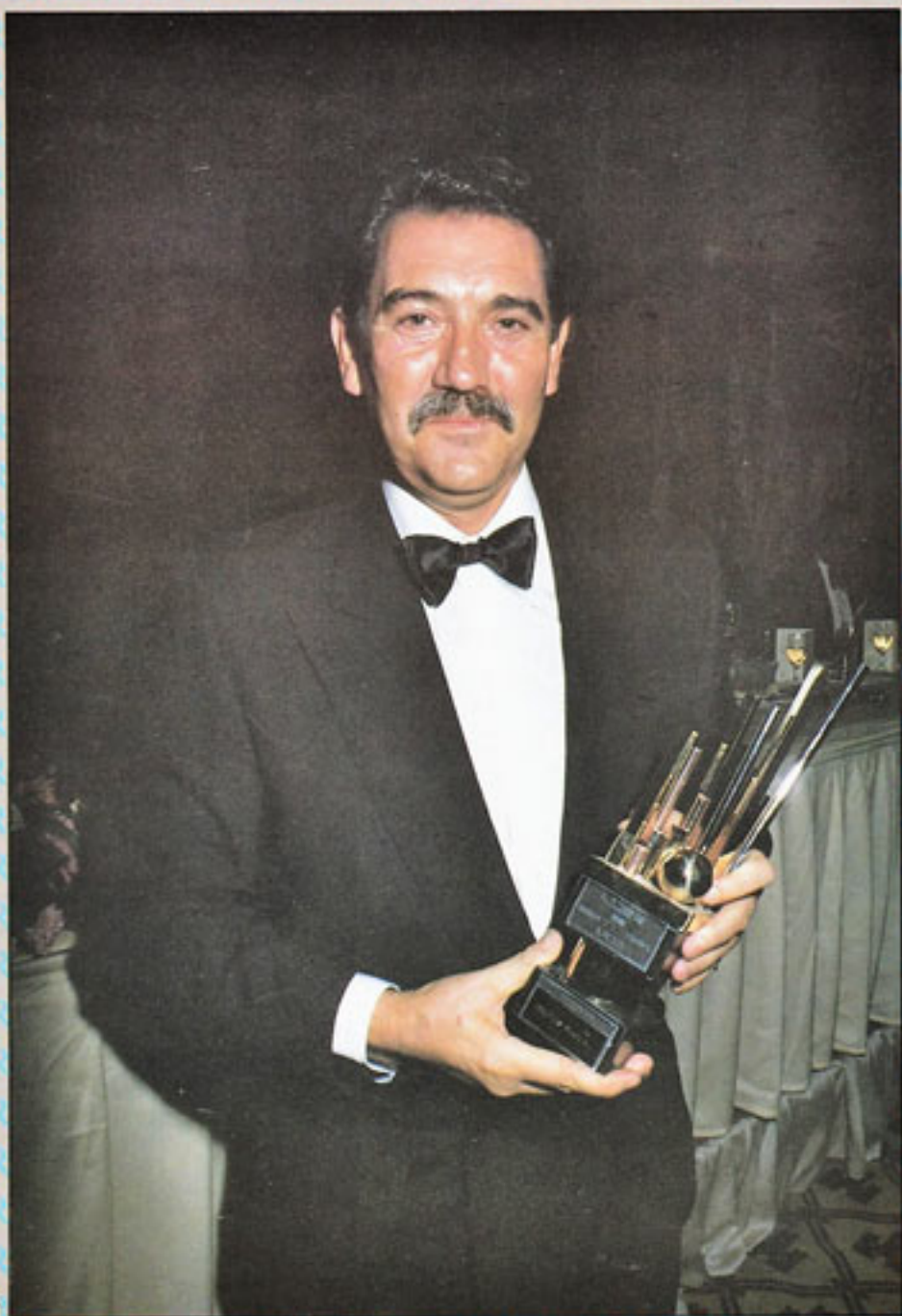
—¿Cómo valora la colabo-

Para mí es motivo de satisfacción ir juntos Andemar, Anmare y Anesar

La Junta de Andalucía ha demostrado su apoyo total

Facomare, tras el cambio último de presidente, rompió sus compromisos con las demás asociaciones para apoyar la Feria

Torremolinos es una convocatoria a la que la gente va a ir a gusto



Lider de exportación

Recreativos Franco, S. A.

C/ Alfonso Gómez, 4. Telfs. 204 40 41/42 - 754 30 39/65 - Télex 44424 FLIP E
Telefax (91) 754 41 66

28037 MADRID



Víctor Calvo, tal vez condicionado por la bruma lucense o por la que tiene que atravesar en sus múltiples viajes en avión hasta Madrid desde Compostela, sueña ya con pasar unos días en Torremolinos, «un sitio ideal», dice. Se deshace también en elogios hacia la Junta de Andalucía, reconoce la propia importancia del mercado del sur y señala que cree en la Feria de Torremolinos, a la que le desea los mayores éxitos, al tiempo que explica las causas por las que la Asociación que preside apoya esta convocatoria.

Víctor Calvo, presidente de Andemar

«Una iniciativa con unas posibilidades de proyección exterior fantásticas»



«La Feria de Torremolinos se está consolidando como una alternativa y como algo más que una especulación... Animo a todo el mundo para que asista y deseo que tenga los mayores éxitos.»

¿QUE OPINA DE QUE SE CONVOQUE UNA FERIA EN TORREMOLINOS?

—Bueno, entiendo que en estos momentos es oportuna por distintas razones. Hay algo distinto en Andalucía, el Reglamento y las máquinas progresivas, que pudieran asimilarse en el resto del país. Estas modificaciones que nacen a la luz de la nueva reglamentación andaluza pueden ser la solución para los Salones Recreativos de toda España. Y puede ser una solución no sólo para los operadores, sino para las Administraciones Autonómicas. Creo que es un buen momento para hacer una Feria. Torremolinos es un sitio ideal. Por otra parte, tampoco creo que se estén planteando 1, 2 ó 3 ferias. Andemar ha valorado que debe estar en todo evento que trate de dignificar al Sector y pienso que en Andalucía se está tratando de hacer esto.

—¿Es, entonces, importante el apoyo de las asociaciones e instituciones a esta Feria?

—Es misión de Andemar hacer todo lo posible por el Sector. Aquí en Andalucía

hay una Junta que quiere también ayudar al Sector y nosotros nos unimos a esta iniciativa con unas posibilidades de proyección exterior fantásticas, y más en estos momentos que se está presentando un producto que no lo hay en toda España. Por otra parte, este momento nunca es el ideal. Una parte del Sector se ha sentido incómoda por la convocatoria de Torremolinos, pero no se trata de un problema traumático. En general, es una oportunidad bastante positiva, sólo es necesario adornar bien el lanzamiento de la Feria y saber explicar a los operadores qué se va a exponer, para garantizar su éxito. La clave está en los Salones, aunque a mí me consta que va a haber también nuevos modelos, y ésta es otra razón más para ir y reunirse, ver a distintos amigos, cambiar impresiones, confrontar inquietudes y puntos de vista entre profesionales de diferentes partes del país. El viaje nunca se hará en balde.

—Concretamente, ¿cómo valoraría el papel cumplido por los representantes de la Junta de Andalucía en relación al Recreativo, incluso comparando el resultado con otras Comunidades?

—Sobre la Junta de Andalucía es digno destacar que exista un apoyo tan fuerte. Quizá se esté proyectando más al Salón que al empresario operador dedicado a colocar máquinas en locales de hostelería. Pero es bueno que haya una Administración que se siente a dialogar y que nos escuche, no sólo nos oiga. Eso no significa que acepte todas nuestras propuestas lógicamente, pero nos expone las medidas que ha pensado tomar antes de adoptarlas en firme, se nos consulta nuestra opinión y se nos informa permanentemente.

—¿En relación a ediciones anteriores, cree que la Feria de Torremolinos toma cuerpo?

—Se está consolidando como una alternativa y como algo que es más que una especulación. Se quiere hacer una cosa digna. El fabricante está yendo también al darse cuenta de que hay algo más, a parte de que el mercado andaluz es muy importante y muy amplio de cara al operador. Yo, personalmente, creo en la Feria, animo a todo el mundo para que asista y deseo que tenga los mayores éxitos. ■

Bingo Oro



TATIATE S.A



C/ FELIPE ASENJO, 27. POLIGONO INDUSTRIAL COBO CALLEJA. FUENLABRADA - MADRID.
APDO. 15066 MADRID - TELS.: 690 32 97 - 690 21 13. TELEX: 43807 IDER-E. TELEFAX 690 21 13.

JOAQUIN Y JESUS FRANCO Y FRANCO

PRESENTAN EN
¡ESTRENO MUNDIAL!



TUNAS
MAQUINAS
DE
PELICULA!

V.O.... sin comentario.

“THE END”

Romero Bonilla, ex presidente de Anmare

«ANDALUCIA TIENE DERECHO A UNA FERIA ASI DE PERFECTA»

Romero Bonilla ha dejado la presidencia de Anmare para dedicarse a otra faceta del Recreativo distinta a la de empresa operadora, concretamente a la comercial. De cualquier forma le hemos pedido su opinión sobre la Feria de Torremolinos y sobre las distintas circunstancias que la rodean porque consideramos que es representativa e importante. Romero Bonilla reivindica su tierra pero también defiende la ética y los intereses del Sector. Para él no cabe duda de que la Feria de Torremolinos es un acontecimiento de primer orden que hay que apoyar.



AUTOMATICOS ALCAZABA, S. A.



- **MAS VOLUMEN**
- **NUEVAS INSTALACIONES**
- **MAYOR INVERSION**
- **CRECIMIENTO CONTINUO
EN TRES DIMENSIONES**



¿QUE opina sobre la convocatoria de una Feria en Torremolinos?

—En primer lugar, nosotros en Andalucía tenemos un derecho. Torremolinos y la Costa del Sol son nombres con un interés adicional. Andalucía especialmente creo que debe aprovechar esta oportunidad. No podemos dejar de intentarlo. A mí esta Feria me parece bien, me parece perfecta. La gente del Sector la recibe con agrado por ser un lugar estupendo y en unas fechas muy bonitas.

Por otra parte, creo que no hay derecho a que se haya emprendido un intento de boicot a la Feria de Torremolinos; un boicot clarísimo. Eso no va con los intereses del Sector. No es muy ético. Particularmente, a los operadores les pido que tengan conocimiento de cuál es el origen del problema y que tengan en cuenta todo esto que ha sucedido. Gracias a Dios que en la Organización de la Feria lo hemos resuelto.

—¿Qué ambiente ha recogido usted en cuanto a la manera como ha sido recibida la convocatoria?

—El ambiente aquí en Andalucía ha sido muy bueno. Todo el mundo ha colaborado algo para que resulte lo mejor posible. Anmare se ha empeñado para que sea un éxito.

—¿Qué otras circunstancias que merezca la pena su consideración concurren en la situación del Recreativo coincidiendo con la Feria?

—Para nosotros el Reglamento de Salones. Hay un detalle que nos puede levantar dolor de cabeza, y

es la cuestión de las bebidas alcohólicas. Muchos bares grandes van a querer ser Salones. El Reglamento es un paso adelante, pero hay que ver qué ocurre. Otra cuestión que no podemos eludir es la de los permisos. Como operador me duele esta liberación, porque sé que nos ha costado mucho mantenernos y llegar a donde se había llegado. Pero como comercial, que es mi actividad actual, ¿qué quiere que le diga? Por esto he presentado mi dimisión como presidente de la Asociación de Operadores. Ahora estoy en la faceta comercial.

—En general, ¿cómo ve la situación del Recreativo tras este primer trimestre de 1988?

—La situación del Recreativo es siempre la misma; siempre hay alguna novedad, jamás se ha parado. Este Sector es muy dinámico, tiene una vitalidad increíble y está perfectamente a la altura de lo que requieren los tiempos que vivimos.

—¿Y qué opina del apoyo institucional a la Feria de Torremolinos?

—En primer lugar, decir que gracias a Dios, que, tras los cambios habidos en la Junta de Andalucía han dejado al director general del Juego, Manuel Cortés. Estos cambios, para mi punto de vista, son prematuros porque, a pesar de la gran formación de las personas que pasan a ocuparlos, este negocio es joven y no hay muchas personas que lo conozcan. Hace falta tiempo y los cambios impiden llegar a conocer en profundidad la situación, lo que es casi imprescindible. ■

«ANMARE se ha empeñado para que sea un gran éxito.»

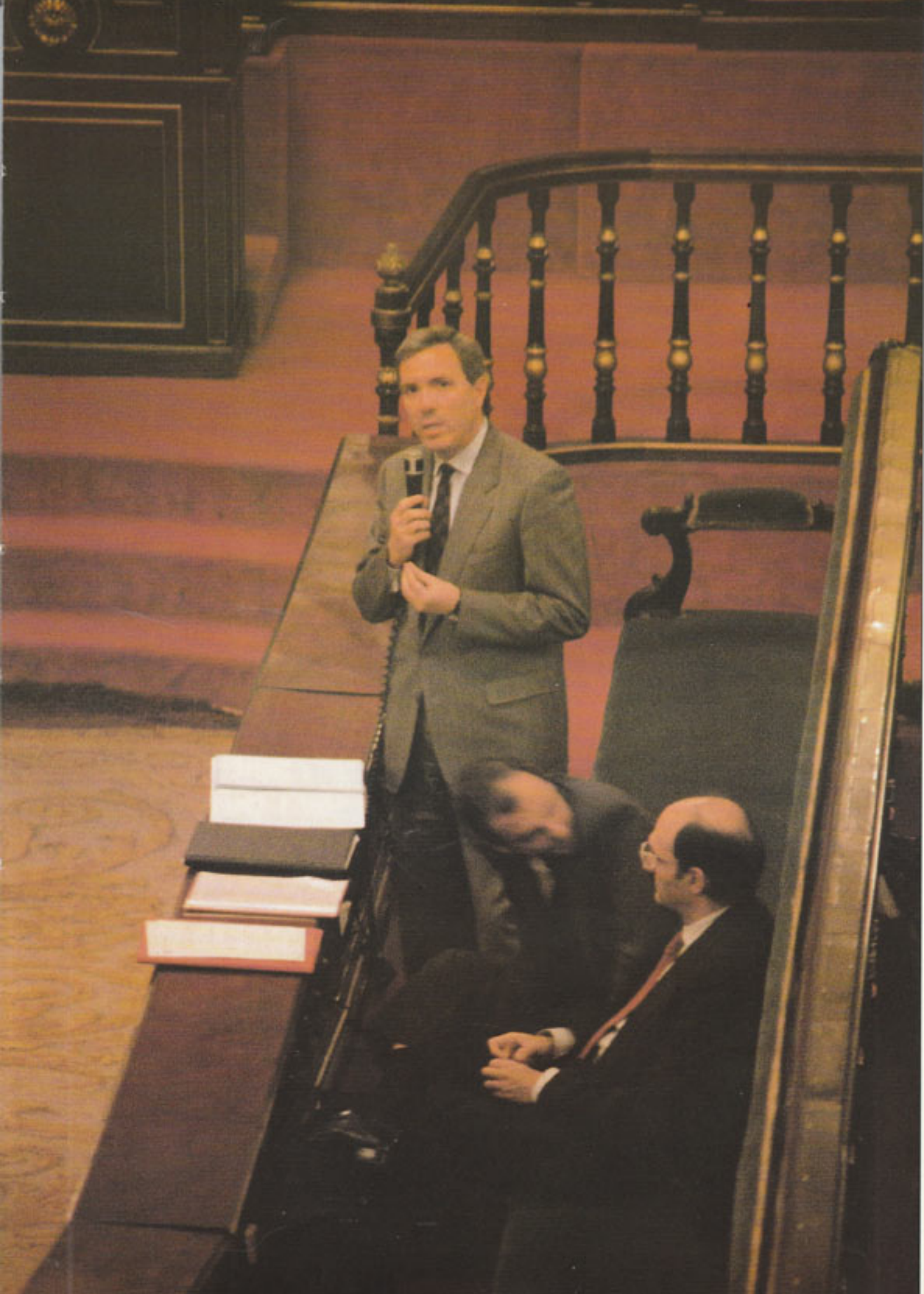
«Todos han colaborado para que resulte lo mejor posible.»

El Ministro del Interior demuestra en la Cámara Alta que cada día conoce mejor la situación del juego

BARRIONUEVO DEFENDIO EN EL SENADO CON DIGNIDAD Y LUCIDEZ AL SECTOR DEL AUTOMATICO

NUEVAMENTE, Barrionuevo ha respondido con acierto y bastantes reflejos ante los representantes políticos sobre cuestiones centradas en el juego, demostrando que éste es un terreno que domina cada vez más. El ministro del Interior superó con lucidez a sus interpelantes en el pleno del Senado, que le plantearon preguntas relacionadas con las máquinas de tipo B instaladas ilegalmente y sobre la actitud que se iba a adoptar con la nueva versión de la Cadena puesta de moda en algunas zonas del Estado.

Especialmente desafortunada fue la intervención de la senadora María Dolores Otero, del Grupo Popular, que llegó a confundir términos y criterios, atragantándose con el tema de las tragaperras y que mereció la réplica del ministro, que puso en evidencia la fragilidad de sus argumentos.



**«Hoy nos toca hablar de las «tragaduros», «tragapanes»,
que yo no sé por qué les llaman «tragaperras»»
(Senadora Otero)**

El señor Vicepresidente (Rodríguez Pardo): Pregunta de doña María Dolores Otero Rodríguez de las Heras, del Grupo de Coalición Popular, sobre máquinas «tragaperras» instaladas ilegalmente en España.

La señora Senadora tiene la palabra.

La señora Otero Rodríguez de las Heras: Gracias, señor Presidente.

Señores Ministros, señorías, saben de sobra que estamos en vilo por el tema del juego que incesantemente surge por un lado y por otro, con sus aspectos ilegales de todo tipo, y hoy nos toca hablar de las «tragaduros», «tragapanes», que yo no sé por qué les llaman «tragaperras», como no sea por minimizar la acción devastadora que ejerce en las economías familiares...

Evidentemente eso está ahí. Lo sabe todo el pueblo. Cualquiera a quien preguntemos nos da una lección magistral sobre las «tragaperras». Sabemos que no es ningún tema favorable a la sociedad actual, ni es eminentemente educativo ni favorece los bolsillos ni favorece otra cosa que no sea a los fabricantes de las dichas máquinas o al propio Gobierno.

Evidentemente hay gran cantidad de miles de millones de beneficios, pero también sabemos que no se corresponde con los puestos de trabajo que sería lo único beneficioso, porque, si a eso vamos, por ejemplo la ONCE, con muchos menos beneficios —un siete u ocho por ciento de lo que está legalmente concebido en España en cuanto a juego se refiere— tiene 23.000 ó 24.000 puestos de tra-

bajo. A lo mejor habría que tener en cuenta este aspecto.

En concreto, esto crea un maremágnum, señor Ministro, usted lo sabe, porque estamos abocados a la ilegalidad constante, al trucaje constante. Ya no queda en este país un tonto que no haya sido engañado ni un listo que no haya sufrido el intento. Esto está claro.

Incluso se habla ya —y no entre pasillos, sino en la calle— de que esto puede producir un efecto muy negativo en la sociedad desde el punto de vista, y hora que puede constituir un proceso —digamos— de prostitución oculta. Usted sabe, señor Ministro, que se está diciendo por ahí. Y todo esto que constituye algo nefasto para nuestra sociedad le pregunto, señor Ministro, ¿cómo, con qué medidas va a atacar el Gobierno esta incesante ilegalidad que hoy señalamos en cuanto a las máquinas «tragaperras»?

El señor Presidente: Muchas gracias.

Tiene la palabra el señor Ministro.

El señor Ministro del Interior (Barrrionuevo Peña): Muchas gracias, señor Presidente.

Señores senadores, señora senadora, yo creo que S.S. conoce suficientemente cuáles son los medios con los que cuenta el Gobierno porque alguno de esos medios se los ha proporcionado esta Cámara junto a la del Congreso de los Diputados.

Se trata de la Ley de 26 de diciembre de 1987, en la que se establece la potestad sancionadora de la Administración Pública en materia de juegos de suerte, envite o azar.

**«Las conocidas como máquinas "tragaperras", son
máquinas recreativas y de azar»
(Ministro Barrionuevo)**

En lo que se refiere a la reglamentación de las conocidas como máquinas «tragaperras», en la terminología administrativa máquinas recreativas y de azar, este reglamento fue aprobado por Decreto de 3 de julio de 1987, que modificó y sustituyó a otro anterior de 1981.

Esta es la normativa básica, y como también pienso que S.S. conoce, la inspección y el control se ejerce a través de la Comisión Nacional del Juego, existiendo una brigada especial de funcionarios del Cuerpo Nacional de Policía que se ocupa de estas materias.

A título de ejemplo, por si vale, cabe decir que en lo que se refiere al mes de enero pasado, del 88, se iniciaron 150 expedientes sancionadores; se dictaron 56 resoluciones sancionadoras y las sanciones representaron un importe total de sesenta y nueve millones y medio de pesetas; fueron suspendidas nueve autorizaciones en lo que se refiere a estas máquinas, se inhabilitaron seis locales temporalmente y se llevaron a cabo 28 incautaciones o decomisos. Eso en lo que se refiere al mes de enero del 88.

También me permito recordar a S.S. que son seis las Comunidades Autónomas que tienen transferidas competencias plenas en esta materia y, consiguientemente, esas funciones no las ejerce directamente el Ministerio del Interior o la Administración Central del Estado, como sucede en el resto de las Comunidades.

El señor Presidente: Muchas gracias, señor Ministro.

Tiene la palabra la señora Otero. La señora Otero Rodríguez de las

Heras: Gracias, señor Presidente. Señor Ministro, le he estado escuchando muy atentamente hablar de esas 8 ó 9 licencias en un mes, pero debo decirle que son poquísimas, nada. Con el volumen gravísimo de ilegalidad que alcanza el juego en España y el problema grave que está causando en todas las economías familiares, que nos hable usted de 9, de 8, de veintitantos, nos parece poquísimos, realmente poco. Esas medidas, o se ejercen con más rigor o hay que modificarlas o hacer otras. No nos bastan estas medidas, y lo sabe todo el pueblo, señor Ministro.

No quiero cansarle más porque voy a seguir diciendo reiteradamente que no me convence. Únicamente, como ya sabemos que usted es quien tiene la última palabra, sé que va a seguir diciéndome que eso es lo que está haciendo el Gobierno; que eso es lo bueno, que eso es lo que vale. Señor Ministro, el último no es forzosamente el que mejor juega ni el que gana la partida. Usted hablará el último, pero nosotros tendremos que seguir insistiendo. Otro día hablaremos de la bono loto, y de otros temas sobre el juego, porque usted sabe que existen muchas ilegalidades dentro de él. Ya vendremos, les cantaremos las cuarenta y luego dirán que en España el tema del juego está constantemente en el Parlamento, y será porque no arreglamos nada.

Señor Ministro, ¿sabe lo que pasa con ese pasodoble tan precioso que había en este país que se llama «España cañí»? Que lo han cambiado y ahora se llama «España Tahúr». Eso

DE EL SI A

NRI



NRI Ibérica, sa

Badajoz. 145. 4ª Dcha. • Telefax: 309 80 51
Tel. (93) 300 41 63 - Serv. Técnico (93) 300 46 61
08018 BARCELONA

es lo que está ocurriendo en España, señor Ministro.

El señor Presidente: El señor Ministro tiene la palabra.

El señor Ministro del Interior (Barriónuevo Peña): Gracias, señor Presidente.

Unicamente quiero precisar que me parece que S.S. confunde dos aspectos de la cuestión: uno, el de posible ilegalidad o irregularidades en materia de juego, y, otro, el de la moralidad del juego en sí, que es otro aspecto que me parece que daría lugar a otro debate distinto al que tratamos en el día de hoy.

De todas formas, por si le interesa a S.S., las cifras que le he dado en cuanto a expedientes sancionadores se refieren al mes de enero del 88,



A la senadora Otero del Grupo Popular se le atagantaron las «tragaperras».



Un abanico de posibilidades

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

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

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

Porque somos una empresa joven, pero cada

uno de nosotros cuenta con gran experiencia en el sector.

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



INFORMACION



ELECTRONIC FUTURE, S. A.

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

«Se habla de que esto produce un efecto muy negativo en la sociedad desde el punto que puede constituir un proceso de prostitución oculta»

(Senadora Otero)

como decía, pero si tenemos en cuenta un año —dado que S.S. quería más cantidad de sanciones o de expedientes— naturalmente son mayores. A lo largo de 1987 se dictaron 1.118 resoluciones sancionadoras. Sin duda, señoría, es algo más.

DE DON MIGUEL BARCELO PEREZ, DEL GRUPO COALICION POPULAR, SOBRE JUEGOS DE DUDOSA LEGALIDAD COMO EL LLAMADO «CIRCULO DE ORO».

El señor Presidente: Pregunta del señor Barceló sobre juegos de dudosa legalidad. Tiene la palabra.

El señor Barceló Pérez: Señor Presidente, señor Ministro, señorías. Precisamente al hilo de esta intervención —es verdad que la oferta de juego para la demanda nacional es bastante sustancial, ya que tenemos Lotería Primitiva, Loto, Bono, etcétera—, he de hablar de un juego nuevo que sí entra en la ilegalidad, y además es indiscutible que la riqueza no se crea más que con la estafa en este caso concreto porque no produce nada.

Preguntaría básica y escuetamente cuál es la actitud que va a adoptar el Gobierno, y lógicamente el señor Ministro —y espero que sea contundente—, del llamado «caso del círculo de oro», que hace tan ricos a unos, supongo, a base de engañar a otros.

Muchas gracias.

El señor Presidente: Tiene la palabra el señor Ministro.

El señor Ministro del Interior (Ba-

rrionuevo Peña): Gracias, señor Presidente.

Señor Senador, también me permito recordarle a S.S. que las competencias del Ministerio del Interior en materia de reglamentación, autorización y control de juegos de suerte, y siempre que esos juegos de suerte, envite o azar están referidas o limitadas a este concepto, y siempre que esos juegos de suerte, envite o azar estén explotados por sociedades mercantiles en las que no participe el Estado. Esa es la competencia estricta de acuerdo con nuestro ordenamiento y con nuestras leyes, en lo que se refiere al Ministerio del Interior, en estas materias. Es dudosa la calificación que esta actividad que se ha dado en llamar el «círculo de oro» puede merecer. No parece claro que entre dentro de esa rúbrica de juegos de suerte, envite o azar. S.S., muy contundentemente —he creído percibir—, lo ha calificado como una estafa —he creído escuchar esa calificación por parte de S.S.—. Yo creo que hay que ser también un poco prudente, y es dudosa esa calificación. En cualquier caso, de acuerdo con nuestro ordenamiento en lo que se refiere a las leyes generales, al Código Penal, están determinadas cuáles son las tipificaciones en materia de defraudaciones, estafas u otras. Consecuentemente, a mi juicio, hay un arsenal legal suficiente si se consigue probar que existe una defraudación de ese tipo; pero yo sería quizá un poco más prudente que su señoría.

El señor Presidente: Muchas gracias, señor Ministro.

El señor Barceló tiene la palabra.

«Únicamente quiero precisar que su señoría confunde dos aspectos de la cuestión: uno el de posible ilegalidad y otro el de la moralidad»
(Ministro Barrionuevo)

El señor Barceló Pérez: Muchas gracias, señor Presidente.

Señor Ministro, muchas gracias por esa recomendación de prudencia. Pero es que a mí lo que me sorprende muchísimo es que se pueda crear una riqueza de 40 millones de pesetas y que todo el mundo gane. Yo creo que realmente estamos ante algo que no vamos a calificar como estafa, pero sí como el truco del almendruco o cualquier cosa similar como el truco de la estampita.

Yo, independientemente de lo que dice el señor Ministro (no me cabe la menor duda que tiene toda la razón, que tiene sus limitaciones, que no tiene la suficiente información y documentación para calificarlo como estafa), me permito recomendar que se investigue (además, me consta que el señor Ministro, en el fondo y privadamente, va a decir: algo, señores, no funciona), ya que esto va muy mal porque alguien se está aprovechando de muchos, y eso siempre se puede calificar como una estafa. Aparte de que es ilegal. Efectivamente, no es ninguna sociedad mercantil, no paga, por supuesto, los impuestos que debe pagar a Hacienda, pero lo que sí es cierto es que hay mucha gente que al final se va a sentir defraudada. Y hay millones de jugadores en España, no sólo de un sitio determinado, como se decía al principio que era Murcia, Levante o Canarias donde se empezó; actualmente los hay en toda España, y en algunas ciudades incluso se permi-

ten el lujo de hacer publicidad en la prensa.

Muchas gracias.

El señor Presidente: Señor Ministro, tiene la palabra.

El señor Ministro del Interior (Barrionuevo Peña): Muchas gracias, señor Presidente.

Quizá el mejor remedio para luchar contra este tipo de actuaciones sea la información, y en ese sentido la iniciativa de S.S. sea eficaz y dé el fruto apetecido. Como usted sabe, este tipo de juegos —si queremos llamarlo así— no se ha inventado ahora, sino que reposa en una idea del funcionamiento de una progresión geométrica, una especie de pirámide invertida, y se ha ensayado con otro tipo de requisitos o elementos no tan lucrativos, por ejemplo, postales, también a veces plegarias o jaculatorias. Esos son campos en los que la competencia estatal es difícil, sin duda S.S. coincide con nosotros. Evidentemente, al hablar de dinero pueden establecerse otras competencias, pero vuelvo a insistirle a S.S. que la competencia del Ministerio del Interior es difícil establecerla, aunque, como todo el mundo sabe y S.S. seguramente tampoco ignora, el Ministerio del Interior es responsable de casi todas las cosas que funcionan mal en el país, pero incluso con esa extensión es difícil establecer esa competencia.

Muchas gracias.

El señor Presidente: Muchas gracias. ■

COMIENZA LA CARRERA



- VENTA DE MAQUINAS
- ASISTENCIA TECNICA
- REPUESTOS

AGUILON, 3. MADRID
TELEF. 473 06 15



Recreativos Real

LA AMETRALLADORA

Después del fútbol ya ha sido probada con un éxito rotundo
la mesa Dunk-Shot de Baloncesto
y ahora llega Operation Bear

UNA ametralladora, exactamente en esto parece haberse convertido la fábrica de videojuegos de RECREATIVOS REAL. Miguel Angel Cuevas y Salvador García van a tumba abierta, aprovechando el impulso y la estela dejada por la mesa de fútbol. No nos ha dado tiempo prácticamente a informar del nuevo modelo que se está realizando en los talleres de esta firma, la Dunk-Shot, una mesa de baloncesto, cuando ya se empieza la producción de otra nueva máquina. Operation Bear es un videojuego basado en el tema de la ametralladora, con una serie de mejoras. «El principal problema de este tipo de máquinas es que era muy pesada. Nosotros hemos reducido tanto su peso como su tamaño y hemos acoplado un sistema de ruedas para facilitar su movilidad. También nuestro modelo dispone de cajón abatible para que puedan apoyarse los críos más pequeños para jugar, utilizando la técnica de la antigua galería de tiro.»

«Lo que mejor tiene la Operation Bear es el precio. Cuando vendemos nuestras máquinas regalamos una recaudación de veinte mil duros. Este modelo es un producto competitivo nuestro más, que sigue con fidelidad la filosofía de Recreativos Real: *Lo mejor al precio más bajo posible*. Y esto es así porque nosotros vivimos del operador y fabricamos pensando en él.»

En Recreativos Real se ha pensado en la fabricación de una ametralladora porque es un tipo de videojuego que tiene aceptación en el mercado: «El productor tiene que estar siempre al día en el Sector y nosotros, siempre que podamos, haremos todo lo factible para que esto sea así.»

Mientras tanto la Dunk-Shot está en pleno proceso de fabricación después de haber sufrido la transformación de

sus mandos; las esferas direccionales de origen han sido ya sustituidas por las cómodas palancas, y con este prototipo se ha iniciado la cadena de producción en serie. «Además ya la hemos probado en la calle y ha tenido un rotundo éxito. Podemos asegurar que ha sido recibida con igual o mayor aceptación que la mesa de fútbol.» De la Dunk-Shot, R. R. piensa realizar otros mil modelos. «Con la ametralladora, si van las cosas bien, esperamos llegar a una cuarta parte de esta cifra maravillosa. Entre otras cosas se trata de un modelo con un precio más elevado, que se mueve en una segunda onda de máquinas con valor superior a las 300.000 pesetas, aunque siempre por debajo de las 600.000, que es nuestro tope. Operation Bear saldrá con seguridad en torno a las 450.000.»

Salvador García y Miguel Angel Cuevas participarán en la Feria de Torremolinos: «Es una cita muy importante que se produce además en un momento especial. Lógicamente, Andalucía es un mercado de primer orden, pero la misma Feria tiene una proyección nacional que queremos aprovechar para el lanzamiento de nuestros nuevos modelos. Podemos anunciar ya, además, que la gama de novedades Recreativos Real no será sólo la que hemos anunciado hasta ahora, sino que incluirá una ultimísima sorpresa. A Torremolinos iremos como dijo Manolete de Luis Miguel Dominguín, *con la escoba*, porque vamos a barrer.»

Recreativos Real está en vena y, lo que es más importante, Salvador García y Miguel Angel Cuevas están dispuestos a conseguirlo y cuentan con un gran precedente. Esta temporada puede ser perfectamente la de su consolidación. Han llegado muy lejos y si logran mantenerse habrán ganado la batalla. ■





**«Nosotros vivimos
del operador y fabricamos
pensando en él»**

COMINI
COMINI SA

**ESTAS
SON
NUESTRAS
JUGADAS**



PARA CALIDAD Y SERVICIO:

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

telf. 3376124 - 4 lineas

hospitalet de llobregat (barcelona).

COMINI
COMINI SA

COMINI
COMINI SA

Andrés Vidayer es el nuevo director de marketing de la división industrial de máquinas recreativas del grupo Cirsa.

«LA
ACTIVIDAD
DEL
RECREATIVO
ES LICITA,
HONESTA,
VALIDA
Y
DEFENDIBLE»

ANDRÉS Vidayer del Castillo es el nuevo director de marketing de la División Industrial formada por el conjunto de compañías de diseño, producción y comercialización de máquinas recreativas tipo A, B y C del grupo Cirsa. Como todos los fichajes con el se-



«SOBRE MAQUINAS A HEMOS LLEGADO A UN IMPORTANTE ACUERDO CON SEGA»

Ilo Lao, Andrés Vidayer es un hombre joven, 36 años, con un currículum impresionante. Fue gerente comercial de Seat durante 5 años; después, durante otros dos, ocupó el cargo de director comercial y de exportaciones de una empresa nacional de bienes de equipo. Los tres últimos años los dedicó a la firma de electrodomésticos Taurus, como director de mercado interior, logrando duplicar por dos las ventas, al pasar de dos mil y pico millones de pesetas anuales a cerca de cinco mil.

—¿Cómo se produjo el contacto con el grupo Cirsá?

—Por medio de una empresa de cazatalentos y hacia finales del año pasado. Mantuvimos varias entrevistas y se decidió que me incorporara al grupo con el cargo de director de marketing para la división industrial de máquinas recreativas a partir de primeros de año.

—¿Qué fue lo que más le indujo para aceptar esta oferta?

—Cirsá es una empresa hartamente conocida por sus múltiples manifestaciones, con un despegue y un crecimiento espectacular. Creo que es una empresa que ha sabido aprovechar un sector de mercado virgen y por su propia valía ha gozado de un crecimiento increíble en 10 años.

—¿Conocía el Sector del Recreativo?

—Mi desconocimiento era absoluto, sin embargo poseo una experiencia válida haciendo abstracción de que se trata de un Sector en concreto. Cada uno tiene sus propias características, pero existen unos parámetros para marketing comunes. Este es un Sector industrial como otros y Cirsá es una compañía con tres fábricas y un equipo humano que se dedica a realizar sus productos y a venderlos, y esto es aplicable a los coches o a las máquinas recreativas.

—¿Qué opina sobre el Recreativo?

—El Recreativo es un Sector vinculado al mercado de ocio, una forma de contribuir para emplear el tiempo libre, para pasar un rato o para obtener un premio. Es una actividad lícita, honesta, válida y defendible.

—¿Tenía idea del volumen empresarial que ha desarrollado?

—Sí, ya tenía información previa y considero que es lógico que lo haya conseguido. Dentro de los fundamentos del marketing puramente, el éxito del Sector está basado en su distribución atomizada. Entiendo que el futuro del ocio va a más en relación a que una sociedad se desarrolle culturalmente cada vez más.

—¿En qué consistirá su labor en concreto?

—En el marketing hay un negocio, una fábrica que vende unos productos.

—¿Y qué objetivos prioritarios se ha marcado?

—En primer lugar estoy haciendo unos planteamientos teóricos sobre la capacidad de venta; un balance para comprobar si tenemos los recursos óptimos y qué producción vamos a sacar. También deseo realizar un estudio de mercado para saber qué opinan nuestros consumidores de nuestros productos. Mi labor consiste en coordinar y dirigir un equipo amplio de personas y conseguir unos objetivos. En definitiva, tengo que defender lógicamente los intereses del grupo en el que estoy. Para mí se trata de un grupo enormemente profesional y así me lo planteo.

—¿Hay alguna otra cuestión que usted pretenda cambiar en relación con lo que ahora existe dentro de su área?

—Existe una cierta identificación de Cirsá con las máquinas de tipo B, máquinas con premio. A lo largo de este año, nosotros vamos a resaltar las máquinas de tipo A, de las que poseemos una línea muy importante. Nosotros hemos llegado a un acuerdo con una empresa líder en este tipo de máquinas, concretamente con Sega. Tres personas de la dirección han estado en la Feria de Tokyo y somos la única empresa del mundo que fabricamos estos aparatos con licencia, lo que significa un respaldo a nuestra tecnología y esfuerzo industrial.

Andrés Vidayer es un técnico joven respaldado por la labor que ha realizado anteriormente con resultados de impacto. Una persona que en definitiva piensa que este Sector debe estar tan profesionalizado como cualquier otro. ■





Andrés Vidayer fue seleccionado para el grupo Cirsa por una empresa cazatalentos.



SUPERLEAGUE

Cuando usted compra a HGM, S.A. una mesa de billar-pool Superleague, al mismo tiempo entra a formar parte de un club muy selecto. Una de sus muchas ventajas es que sus jugadores podrán participar en el segundo campeonato de España organizado por HGM, S.A., cuya final tendrá lugar el próximo 18 de junio en el Restaurante Can Font de Castellar del Vallés, Barcelona.

Comprar una mesa Superleague



significa que usted puede compartir con nosotros el brillante futuro del billar-pool en España. HGM, S.A. se encarga de la publicidad, los trofeos, las mesas y de todo lo demás. Solicítenos hoy mismo una información completa sobre la gama de mesas Superleague y sobre los Campeonatos de España de billar-pool de 1988.

DEBIDO A LA GRAN DEMANDA DE PLAZAS PARA FINALISTAS DEL CAMPEONATO ESPAÑA 88 SOLO QUEDAN POR CONCEDER UN NÚMERO MUY REDUCIDO DE ELLAS.

COMPRE UNA MESA SUPERLEAGUE AHORA

**Y SUS JUGADORES PODRÁN PARTICIPAR EN
EL CAMPEONATO DE ESPAÑA DE 1988 DE BILLAR-POOL,
CON MEDIO MILLÓN DE PESETAS EN PREMIOS**



El juego de España

H · G · M

DOSSIER SOBRE EL JUEGO

En este dossier incluimos el documento completo editado por FACOMARE y la primera parte de un informe realizado por nuestra revista sobre los diferentes sectores del juego, que incluye Lotería Nacional, Lotería Primitiva y Quiniela Hípica.

QUINIELA HIPICA
5-6

QH
R 8753128
Quintuple especial

S.F.C.C.E.

1.º	2.º	3.º	4.º	5.º	6.º
1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6
7	7	7	7	7	7
8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20

Con una pinta en abarrotamiento de apuestas

TOTAL APUESTAS AQUÍ

11/88

3 6 9 2 0
TRES SEIS NUEVE DOS CERO

LOTERIA NACIONAL
Décimo parte del billete para el sorteo del día 12 de Marzo de 1988
EL DIRECTOR GENERAL

5.ª SERIE
8.ª FRACCIÓN
PRECIO 500 PSETAS

CHARLES IV Y LA ILUSTRACIÓN
El Plan de Estudios para la Universidad de Sevilla inicia una serie de reformas docentes encaminadas a promover el desarrollo cultural en España.

1480805 036920
OCTAVA FRACCIÓN

lotería primitiva

84369230

94369230

BLOQUE 1 BLOQUE 2 BLOQUE 3

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Nombre: _____
Domicilio: _____
Localidad: _____
Código Postal: _____
Fecha: _____
Asignación: _____

El primer informe en profundidad del Recreativo
realizado por FACOMARE ya está en la calle

ASPECTOS SOCIO-ECONOMICOS DEL JUEGO EN ESPAÑA

La elaboración de este amplio informe fue encargada por FACOMARE y presentada a la prensa nacional a finales del pasado mes de febrero, como informamos en AZAR. Este documento refleja un amplio análisis comparativo de las estadísticas del Sector del Juego en España, relacionando los datos de las máquinas recreativas con premio con los de otros juegos con el fin de que los errores de apreciación que se producen se corrijan. Independientemente del eco que haya tenido en los medios de información general este informe, con su presentación se ha cubierto uno de los primeros compromisos adquiridos por Eduardo Morales cuando accedió a la presidencia de FACOMARE, al tiempo que supone un primer paso para clarificar el contenido y el papel que realiza este Sector en la sociedad.

CUADRO N.º 0

EL SECTOR DEL JUEGO

ONLAE

- * LOTERIA NACIONAL..... 2.537 establecimientos de venta
- * LOTERIA PRIMITIVA..... 11.275 establecimientos de venta
- * QUINIELA FUTBOLISTICA... 9.726 establecimientos de venta
- * QUINIELA HIPICA..... 1.455 establecimientos de venta

OTROS

- CUPON DE LA O.N.C.E.... 15.696 Puntos de venta
- CASINOS DE JUEGO..... 20 Establecimientos
- SALAS DE BINGO..... 664 Establecimientos

SECTOR MAQUINAS RECREATIVAS

	REGISTRADA	EN ACTIVO
FABRICANTES	620	Est. 182
EMPRESAS OPERADORAS	14.290	Est. 12.094
SALONES RECREATIVOS	4.759 (1985)	

HOSTELERIA: (2)

Máquinas recreativas c/Premio: 290.000
Máquinas recreativas: 180.000

SALONES RECREATIVOS Y SALAS DE BINGO

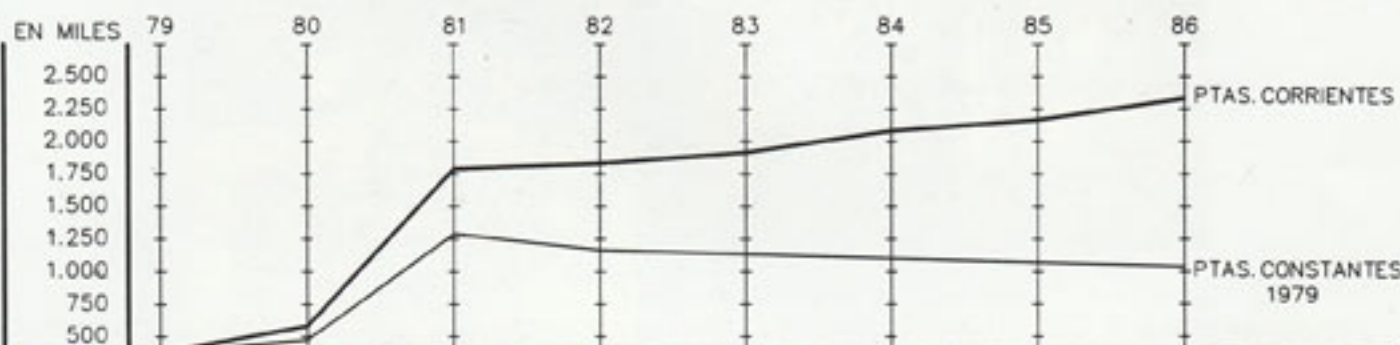
Máquinas recreativas c/Premio: 70.000
Máquinas recreativas: 50.000

1 DATOS REFERIDOS A 1986 (excepto lo indicado).
2 DATOS ESTIMATIVOS INCLUYENDO COMUNIDADES AUTONOMAS.
Fuentes: Ministerio del Interior, ONLAE, ONCE y Patronales del Sector.

CUADRO N.º 1

MAGNITUDES DEL SECTOR DEL JUEGO EN ESPAÑA

GASTO APARENTE DE LOS CONSUMIDORES (EN MILLONES DE PESETAS Y CUOTAS DE MERCADO)																
JUEGOS	1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986	
Máquinas recreativas	—	—	—	—	1.150.000	64,55	1.102.868	61,88	1.169.040	60,82	1.239.183	50,57	1.286.750	58,66	1.241.491	54,30
Bingos	167.715	38,15	238.233	42,60	276.027	15,49	287.776	16,15	313.786	16,33	338.408	16,27	316.687	14,41	361.575	15,52
Lotería Nacional	168.152	38,25	197.585	35,33	217.298	12,20	234.157	13,14	257.121	13,88	271.886	13,07	321.784	14,65	345.547	14,83
O.N.C.E.	26.521	6,03	30.702	5,48	35.114	1,98	38.977	2,18	46.024	2,39	94.979	4,57	118.078	5,38	163.751	7,03
Casinos	39.500	8,98	46.900	8,39	54.700	3,07	64.708	3,63	70.586	3,60	76.305	3,67	84.531	3,85	90.515	3,88
Quiniela D.	37.745	8,59	45.826	8,19	49.369	2,71	53.893	3,02	65.214	3,39	53.532	2,57	51.885	2,36	36.106	1,54
Quiniela H.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5.962	0,28	6.796	0,26	4.100	0,17
Lotería Primitiva	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9.617	0,43	87.013	3,73
Totales	439.633	100	559.246	100	1.781.508	100	1.782.379	100	1.922.044	100	2.080.255	100	2.197.127	100	2.330.097	100



VARIACIONES INTERANUALES

MILLONES % V	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986								
Ptas. corrientes	439.633	—	559.246	+27,20	1.781.508	+318,55	1.782.379	+0	1.922.044	+7,83	2.080.255	+8,22	2.197.127	+5,6	2.330.097	+6,7
Ptas. constantes 1979	439.633	—	483.776	+10,04	1.345.549	+178,13	1.176.877	-12,53	1.130.614	-3,93	1.097.180	-2,95	1.066.566	-2,70	1.044.886	-2,1

Fuentes: M.º INTERIOR, ONLAC, ONCE, y PATRONALES DEL SECTOR.

CUADRO N.º 2

ANÁLISIS ESTIMATIVO DE LAS MAGNITUDES MACROECONÓMICAS DEL JUEGO - AÑO 1987 (*)

Juegos	Ingresos aparentes (1)	Total premios pagados	Destino de premios a		Ingreso bruto del gestor de juego	
		(%) (2)	reversión (%) (3)	cobros (%) (4)	(%) (5)	Ptas. (6)
CASINOS	98.534	80	11	89	20	19.706
BINGOS	391.643	70	20	80	30	117.493
MAQUINAS RECREATIVAS	1.291.150	80	65	35	20	258.230
LOTERIA NACIONAL	359.076	70	40	60	30	107.723
LOTERIA PRIMITIVA	144.144	55	21,5	78,5	45	64.864
O.N.C.E.	204.691	55	25,5	74,5	45	92.111
QUINIELA DE FUTBOL	36.000	55	21,5	78,5	45	16.200
QUINIELA HIPICA	1.569	55	21,5	78,5	45	706
TOTALES	2.526.807					677.033

(*) PREVISION SUJETA A REVISION. — Cifras en miles de millones.

1) Cifra de juego teórico, o apuestas efectuadas, procedente del bolsillo y premios reinvertidos.

2) % de premios pagados sobre el total de ingreso aparente.

3) % del total de premios percibidos que se destina a jugar de nuevo.

4) % del total de premios percibidos que retiene el jugador.

5) % cifra que es equivalente al gasto real-neto procedente del bolsillo del jugador.

FUENTE: respectivas fuentes gestores de cada juego.

A man in a brown suit and tie stands next to a vintage slot machine. The machine is labeled 'MULTI BABY' at the top and 'BABY' at the bottom. It features a central display with the word 'MULTI' and various symbols and numbers. A 'JACKPOT' sign is visible at the top right of the machine.

UNA GARANTIA PERSONAL



OPER COIN, S.A.

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

EVERY, S. A.

HA APARECIDO UNA NUEVA
CONSTELACION EN EL UNIVERSO
DEL VIDEO JUEGO

STRIKING

El video más moderno y avanzado del momento



Dimensiones

Alto..... 166 centímetros
Ancho 58 centímetros
Fondo..... 73 centímetros



Dimensiones sin peana

Alto..... 73 centímetros
Ancho 64 centímetros
Fondo..... 64 centímetros

Dimensiones con peana

Alto..... 100 centímetros
Ancho 64 centímetros
Fondo..... 64 centímetros

**La máquina más
rentable en el
mundo del vídeo**



EVERY TABLE



EVERY GAME

Reducido, moderno, rentable, cómodo

Medidas

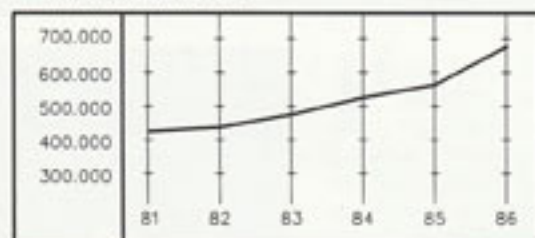
Alto.....	153 centímetros
Ancho	56 centímetros
Fondo.....	60 centímetros

Alcaudón, 46. Tels.: (91) 4726500-4726636. 28019 Madrid

CUADRO N.º 3

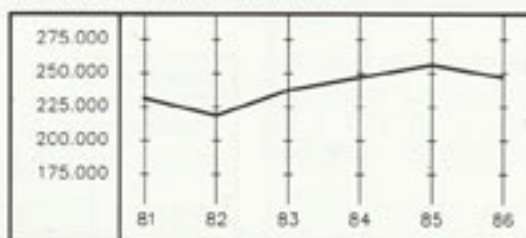
EVOLUCION DEL GASTO NETO DE JUEGO 1981/86

GASTO NETO TOTAL DE JUEGO



Cifras en millones

GASTO NETO EN MAQUINAS RECREATIVAS



ANALISIS DEL GASTO NETO DE JUEGO Y MAQUINAS RECREATIVAS, EN RELACION CON
EL CONSUMO PRIVADO NACIONAL Y RENTA NACIONAL

AÑOS	COMPARATIVO DEL GASTO NETO TOTAL DE JUEGO				COMPARATIVO DEL GASTO NETO EN MAQUINAS RECREATIVAS					
	Gasto	Consumo Priv. Nacional	(%)	Renta Nacional	(%)	Gasto	Consumo Priv. Nacional	(%)	Renta Nacional	(%)
1981	425,2	12.093,8	3,54	17.258,3	2,48	230,0	12.093,8	1,75	17.258,3	1,33
1982	434,7	13.906,2	3,12	19.799,6	2,19	220,0	13.906,2	1,59	19.799,6	1,11
1983	473,0	15.720,1	3,00	22.506,2	2,00	233,0	15.720,1	1,48	22.298,2	1,03
1984	521,9	17.309,7	3,01	25.732,5	2,02	247,8	17.309,7	1,43	25.732,5	0,96
1985	560,0	17.920,0	3,12	28.198,0	1,96	257,8	17.920,0	1,43	28.198,0	0,91
1986	678,4	20.287,0	3,34	31.867,0	2,12	248,3	20.287,0	1,22	31.867,0	0,78

Cifras en miles de millones de pesetas

CUADRO N.º 4

**RANKING DE (%) DE PREMIOS POR
CLASE DE JUEGO**

MAQUINAS RECREATIVAS	80 %
CASINOS DE JUEGO	80 %
LOTERIA NACIONAL	70 %
BINGOS	70 %
QUINIELA DE FUTBOL	55 %
ONCE	55 %
LOTERIA PRIMITIVA	55 %
QUINIELA HIPICA	55 %

(1) Se trata de ingresos provenientes del margen de reserva de beneficio sobre el total de juego de estas modalidades, no sujetos a tributación directa específica. Destino especial QUINIELAS.

(2) Al igual que los juegos organizados por la ONLAE obtiene estos ingresos brutos, deducidos los premios otorgados del total de juego, aunque a diferencia de los juegos de la ONLAE, estos ingresos no son administrados por la Hacienda Pública, sino por la ONCE, bajo el control de un Patronato establecido al efecto. Por lo que tampoco pueden considerarse ingresos fiscales.

**MAQUINAS
RECREATIVAS**

Se trata de impuestos directamente aplicables a la actividad, incluida la tasa de juego, y en todas las escalas de la actividad.

CUADRO N.º 5

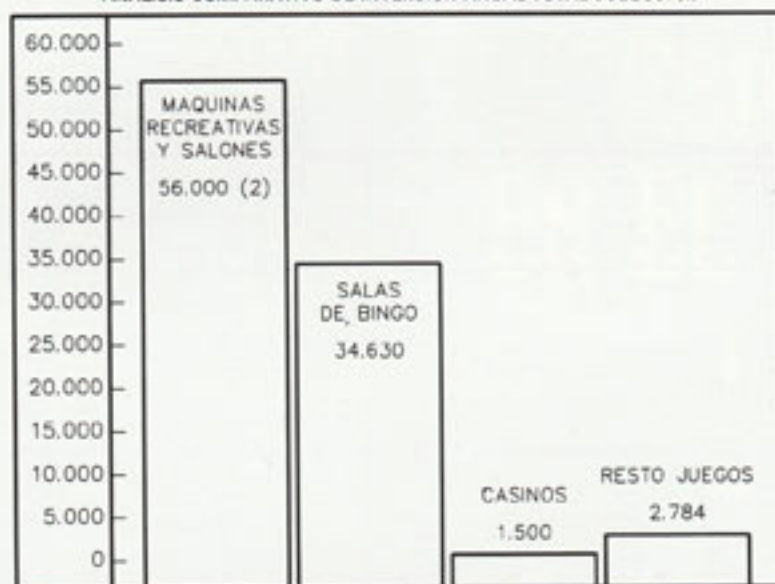
**AÑO: 1986 (ESTIMATIVO)
ASPECTOS FISCALES
ANALISIS GENERAL ESTIMATIVO**

JUEGO	TRIBUTOS EST. REC. HACIENDA	FUENTE
CASINOS	7.871	Asoc. Casinos/Hac.
BINGOS	76.799	Hacienda
MAQ. RECREATIVAS	45.000	Hacienda
LOTERIA NACIONAL	69.053 (1)	ONLAE
QUINIELA FUTBOL	10.333 (1)	ONLAE
LOTERIA PRIMITIVA	28.681 (1)	ONLAE
QUINIELA HIPICA	83	SFCC
ONCE	73.689 (2)	ONCE

Cifras en millones de pesetas.

CUADRO N.º 6
INVERSIONES: AÑO 1984

ANÁLISIS COMPARATIVO DE INVERSIÓN ANUAL TOTAL JUEGOS: (1)



(1) en miles de millones.

(2) 48.000 corresponden a amortización de máquinas y el resto a elementos de transporte, instalaciones, equipamiento en general, informática y varios.

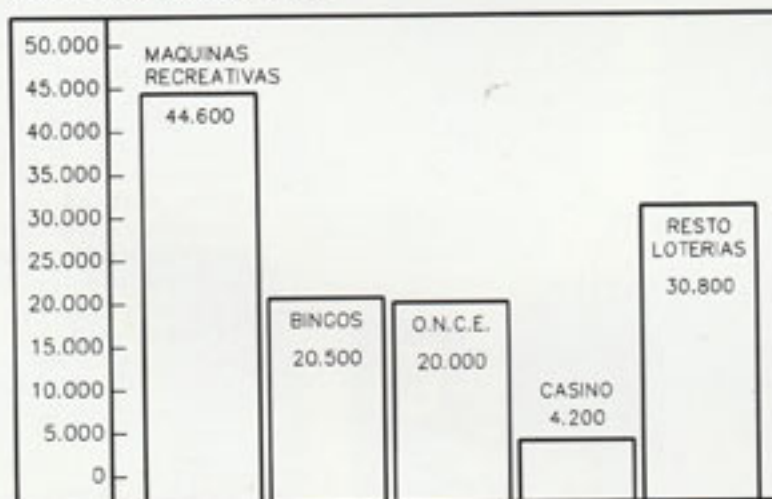
Fuente: Ministerio del Interior. Libro Blanco 2.º parte.

CUADRO COMPARATIVO DE INVERSIÓN SOBRE INGRESOS LÍQUIDOS

Juego	Ingresos líq.	Inversión	Ratio %
Máquinas recreat	148.701	56.000	37,65
Bingos	101.552	34.630	34,10
Casinos	7.630	1.500	19,65
Resto juegos	136.829	2.784	2,03

CUADRO N.º 7
EMPLEO: AÑO 1986

EMPLEO DIRECTO (1)
TOTAL JUEGO/COMPARATIVO



(1) en miles de personas.

Nota: No se establece una cifra desglosada del empleo indirecto, que en el sector de la industria de máquinas recreativas puede establecerse en el orden de los 40.500 empleos indirectos del sector, incluyendo parte de hostelería.

DISTRIBUCIÓN EMPLEO INDUSTRIA MAQUINAS RECREATIVAS

Actividad	Empleo Directo
Fabricación	3.500
Explotación hostelería	21.500
Explotación salones	19.000
TOTAL EMPLEO DIRECTO	44.600

COMPOSICIÓN DE PLANTILLAS INDUSTRIA MAQUINAS RECREATIVAS

	Fabricación %	Explotación %	Salones %
Alto personal directivo	2,4	0,5	0,1
Técnicos titulados	4,7	4,3	2
Administración	12,3	33	22,9
Maso obra cualificada	76	37	18,3
Maso obra no-cualificada	4,5	25,2	56,7

además..



con loteria



ANDRA S.A.

Carrasca del Medio, 75
HOSPITALET DE LLOBREGAT
BARCELONA (ESPAÑA)
TEL. (93) 336 6562
TELEX 07029 ANRA E

DUNK SHOT

Real como un buen partido



Recreativos Real

c/ Alejandro Sánchez, 66 Tel. 2607439-7517. 28019 Madrid - Spain

CUADRO N.º 8

AÑO 1986 (ESTIMADO)
ESFERA DE DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS DE MAQUINAS RECREATIVAS

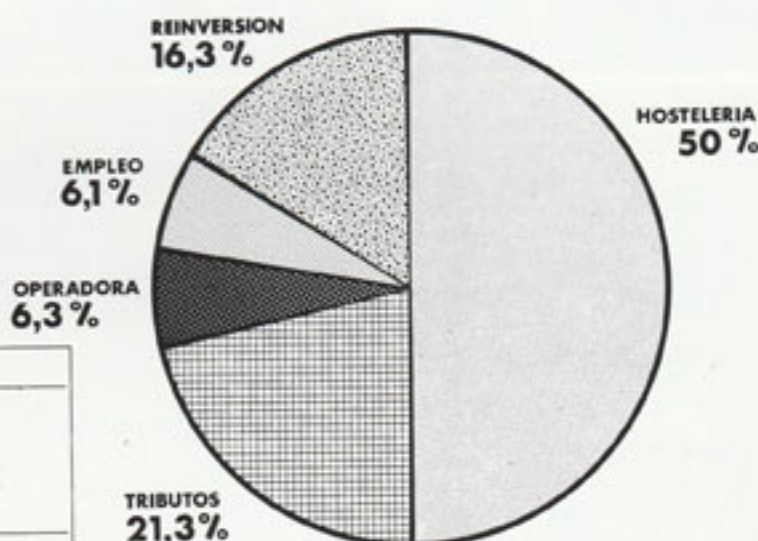
MAQUINAS RECREATIVAS
DISECCION ECONOMICA ILUSTRATIVA DE UNA
APUESTA DE 25 PESETAS.

APUESTA DE 25 PESETAS



80,0% = 20,00 ptas. a PREMIOS/JUGADORES
10,0% = 2,50 ptas. a HOSTELERIA
3,3% = 0,82 ptas. a REINVERSION (1)
1,2% = 1,07 ptas. a REMUNERACION CAPITAL
1,2% = 0,31 ptas. a REMUNERACION CAPITAL
100 = 25,00 ptas.

(1) 92,6% = 0,76 ptas. Por partida a fabricantes compra máquinas renov.
7,4% ptas. Por partida a otros sectores inversiones varias.



HOSTELERIA: 124.149.000.000 ptas.
TRIBUTOS: 53.000.000.000 ptas.
REINVERSION: { A FABRICANTES } 37.500.000.000 ptas.
 { A OTROS VARIOS } 3.000.000.000 ptas.
E. OPERADORA: 15.649.000.000 ptas.
EMPLEO Y GTOS. 15.000.000.000 ptas.

CUADRO N.º 10

LAS MAQUINAS RECREATIVAS EN EUROPA
DATOS ESTIMATIVOS DEL AÑO 1986 - COMPARATIVO ENTRE LOS PAISES MAS IMPORTANTES

País	Número de máquinas instaladas								Empleo directo
	Hostelería				N.º máq. por local	Salones Recreativos			
	Locales	c/Premio	s/Premio	Ratio*		Locales	c/Premio	s/Premio	
España	210.000	290.000	180.000	1,38	2+1	4.759	70.000	50.000	44.600
Alemania R. F.	120.000	200.000	175.000	1,66	3+	3.000	40.000	80.000	29.000
Reino Unido.....	70.000	135.000	120.000	1,92	2+	2.000	35.000	40.000	30.000

(*) Ratio: Número de máquinas con premio por establecimiento de hostelería.

OTROS PAISES

País	Total número de máquinas instaladas			
	c/Premio	s/Premio	N.º máquinas por local	Empleo directo
Holanda	50.000	60.000	3+	5.000
Bélgica	15.000	65.000	3+	4.000
Austria	4.000	60.000	2+	10.000
Suiza	8.000	22.000	2+	2.500
Irlanda	50.000	50.000	2+	5.000
Italia	40.000*	240.000	3+	20.000
Francia	50.000*	300.000	3+	20.000

(*) Máquinas ilegales, por no estar autorizadas máquinas con premio.

EXPEMOCAR S.A.



Suministramos
máquinas
expendedoras,
preservativos,
bisutería,
frutos secos,
golosinas, etc.

fabricante
en exclusiva
de bolas de
plástico (huevos)

INFORME DEL JUEGO 87⁽¹⁾

En esta primera parte del informe sobre el juego, que hemos realizado recopilando datos del último año, incluimos un juego estabilizado, otro en pleno auge y un tercero en decadencia. Lotería Nacional, Primitiva y QH son facetas de una misma actividad global.

EN la Lotería Nacional, la cantidad jugada por los españoles en pesetas constantes de 1980 llega a equipararse prácticamente con las cifras recaudadas aquel año, hecho que se produce por primera vez después de una ligera y prolongada tendencia a la baja. Otra consecuencia del análisis comparativo de cifras es que la Lotería no es un juego en el que inviertan más los españoles más pobres, sino todo lo contrario. En cabeza del ranking por comunidades figuran Madrid, Valencia y País Vasco con más gastos por habitante y año, situándose a la cola Extremadura y Andalucía.

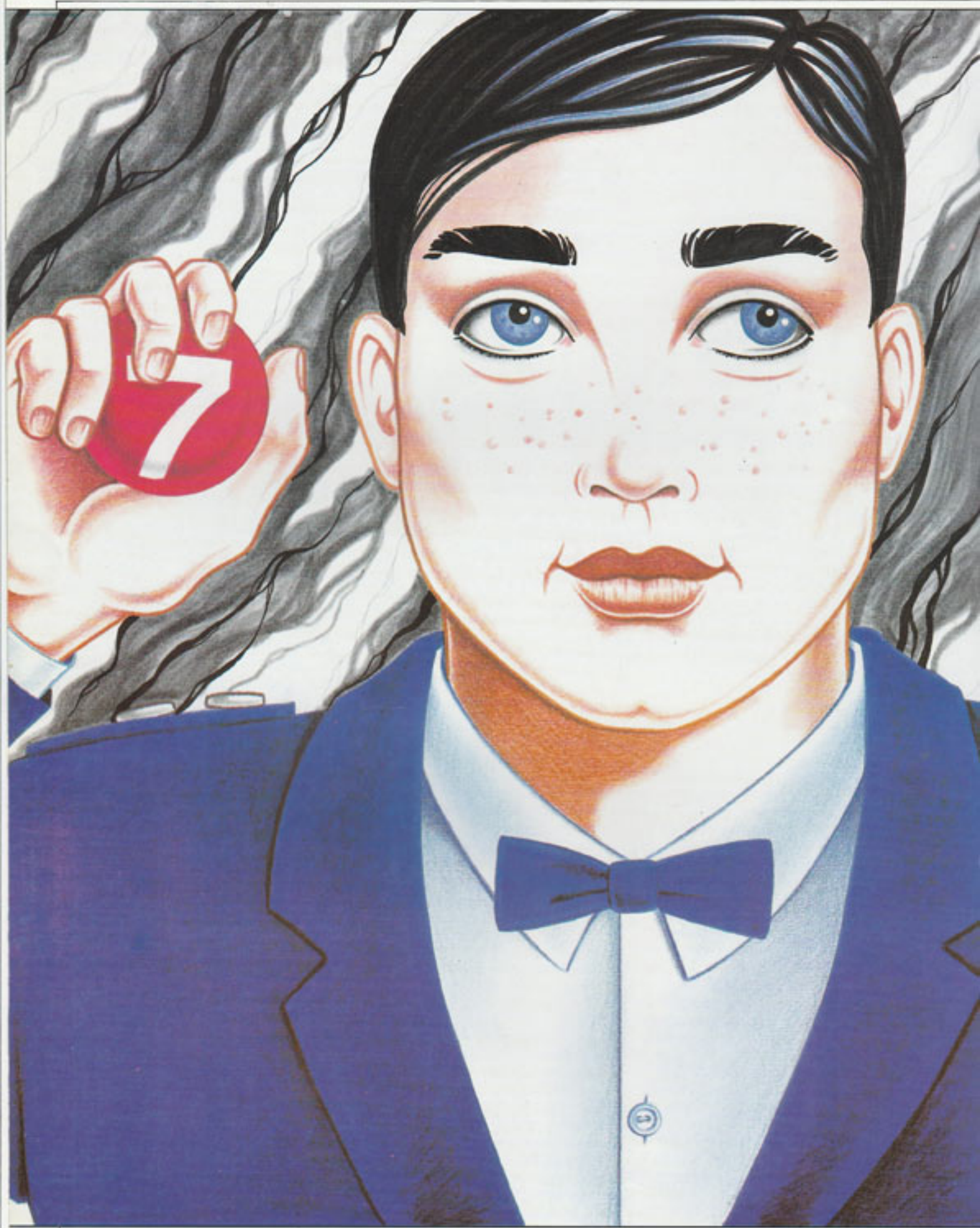
En la Primitiva nacional, Cataluña, a pesar de tener su 6/49 propia, es la primera comunidad en dinero gastado por habitante y año, lo que constituye un dato curioso. Le sigue Andalucía y País Valenciano, que en 1986 casi duplicó las cifras del año anterior. Tal vez por esto el gobierno autónomo de la Generalidad ha impugnado este sorteo, con el fin de explotar el suyo propio sin competencias.

Los sucesivos incrementos en el precio del boleto, que ha pasado de 25 a 100 pesetas, y en el número de sorteos, de uno hasta cinco por semana, que hace este sorteo casi cotidiano compitiendo en este área plenamente con el de la ONCE, demuestran con claridad que se trata de un juego en pleno auge, con unas estadísticas que se duplican año tras año desde su todavía cercana implantación.

En torno a estos dos sorteos y a otros como el de la ONCE, o la 6/49 catalana, no hay que olvidar la cuestión publicitaria, sobre la que gozan de una especie de patente de corso. Este tipo de promoción ha alcanzado tales cotas que, desde las instituciones políticas e incluso desde el seno del mismo partido en el gobierno, se está cuestionando en estos momentos su erradicación.

La QH, el tercer tipo de juego que incluimos en esta primera parte del informe, está en pleno período de remodelación, definitivamente asumido después de una caída en picado de sus recaudaciones. Se insiste en que, una vez descartada la participación de ONLAE en la explotación de las apuestas hípcas, la nueva Junta Directiva de la Sociedad de Fomento, presidida por Lorenzo Sanz a quien entrevistamos, recurrirá a una empresa privada con este fin. Asimismo parece ser que a priori la firma con más posibilidades es el grupo Cirsa.

En todo caso, hay una constante matemática que refuta las valoraciones morales que se han vertido sobre la actividad del juego en nuestro país los últimos días. Esta constante, reflejada en el dossier ofrecido por Facomare a la prensa, es que desde 1981, año en que despegó el juego en España tras su período de limitación, la cantidad gastada por todos nosotros en pesetas constantes no sólo no ha aumentado, sino que en realidad ha disminuido sensiblemente.



LOTERIA NACIONAL: EL PARON SE REPITE

LA situación producida durante 1986, en la que la Lotería Nacional sólo creció un 7,3 por 100, no sólo se mantuvo durante el 87, sino que se agudizó.

Frente a los 345.547 millones de pesetas jugados en el 86, la suerte no fue mejor para la Nacional en el 87. La cifra de 364.486 millones jugados, representa un discreto parón de la Lotería Nacional, pese a lo arraigado de la tradición de este juego en nuestro país.

Las reformas introducidas en 1985, con ánimo de paliar el progresivo descenso de la Lotería Nacional, parece que no han surtido efecto. Sin embargo, aún conserva un tercer puesto en cuanto a recaudación conseguida, tan sólo es superada por las «máquinas con premio» y los bingos.

Una evolución lenta

Si bien es cierto que hay juegos que gozan de una mayor aceptación por parte del público, aunque su recaudación sea inferior, tal como ocurre con la Primitiva, en un número uno de aceptación, pero con un sexto puesto en cuanto a dinero jugado, la Lotería Nacional se resiste a desaparecer. Juego tradicional en nuestro país, ha sido superado en



EN LA HUELLA DE LA 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



LOTERIA NACIONAL

popularidad por otros de azar que aportan una buena dosis de novedad, la Nacional; sin embargo, es difícil que sufra una crisis tan aguda como la de las quinielas.

La evolución, desde 1985, en cuanto a cifras de dinero gastado por los españoles en este juego, aumentan moderadamente.

La recaudación registrada en 1983 alcanzó los 257.121 millones de ptas., para crecer solamente en 14.000 al año siguiente. Discreto también, pero más importante, fue el aumento en el 85: 50.000 millones. En el 86, el incremento alcanzó los 23.000 millones. El pasado año 87, el dinero jugado por los españoles a la Lotería Nacional supuso un aumento de 18.000 millones, es decir, un 5,48 por 100, lo que en pesetas constantes de 1980 significa prácticamente una equiparación de lo recaudado aquel año.

LOS MAS POBRES

NO SON LOS QUE

MAS JUEGAN

Cantabria, la más tradicional

Este podría ser el calificativo de la región cántabra. Sus preferencias por este proverbial juego la sitúan a la cabeza, con un incremento de ingresos en la Lotería Nacional en torno al 11,05 por 100. El dinero invertido en la Nacional durante el año 86 en Cantabria fue de 4.093 millones frente a los 4.546 millones, aumento que con ser discreto es el mayor de toda España.

Castilla-La Mancha, con un 9,17 por 100, y Galicia, que registró un 8,69 por 100, seguida de Baleares, un 8,02 por 100, y Aragón, con un 7,99 por 100 completan el cuadro de aumentos de ventas.

Ceuta y Melilla: los negativos

Si un aumento relativo en el número de dinero invertido es un signo favorable, lo verdaderamente grave

es el encontrarnos con signos negativos.

Estas dos ciudades registran un llamativo descenso en las ventas con un -9,60 en Ceuta, y -6,67 en Melilla. Sin duda ese dinero dirigido inicialmente a la Lotería Nacional se ha desviado hacia la Primitiva, ya que como se señala en este mismo informe son estas dos ciudades las que registran un porcentaje más alto de incremento en ese juego, con un 42 y 94 por 100, respectivamente.

Dentro de Castilla-León, Burgos registra otro «negativo», con un -0,45 por 100; seguido de Guadalajara, en Castilla-La Mancha, con un descenso de -0,29 por 100.

PROVINCIAS EN LAS QUE DESCENDIO LA RECAUDACION EN 1987

Provincia	%
Ceuta.....	-9,60
Melilla.....	-6,67
Burgos.....	-0,45
Guadalajara.....	-0,29

COMUNIDADES CON MAYOR GASTO POR HABITANTE Y AÑO EN 1987

Comunidad	Pesetas
Madrid.....	13.659
C. Valenciana.....	12.591
País Vasco.....	12.352
Baleares.....	10.453
Canarias.....	10.400

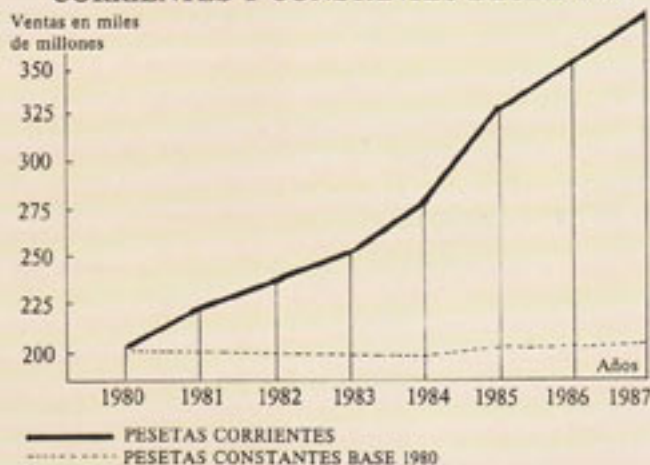
COMUNIDADES CON MENOR GASTO POR HABITANTE Y AÑO EN 1987

Comunidad	Pesetas
Extremadura.....	5.040
Andalucía.....	7.229
Castilla-La Mancha.....	8.360

Fuente: ONLAE y elaboración propia.

LOTERIA NACIONAL

EVOLUCION DE LAS VENTAS EN PESETAS CORRIENTES Y CONSTANTES DESDE 1980



Fuente: ONLAE.

Año	Ptas. corrientes (En millones)	Ptas. 1980 (En millones)	% Variación real sobre el año anterior	% Variación real acumulada sobre 1980	Δ %
1980	197.585	197.585	—	—	—
1981	217.298	189.940	-3,87	- 3,87	9,98
1982	234.157	179.545	-5,47	- 9,13	7,76
1983	257.121	175.717	-2,13	-11,07	9,81
1984	274.947	171.884	-2,18	-13,00	6,94
1985	321.757	186.444	+8,47	- 5,40	17,02
1986	345.547	184.885	-0,84	- 6,43	7,39
1987	364.486	195.456	+0,88	- 0,10	5,48

Fuente: ONLAE y elaboración propia.

Gasto por habitante y año

Pese a que el incremento, en tanto por cien, de Madrid, un 5,55 por 100, no es significativo, sin embargo, la media de dinero invertido, por habitante y año, sí lo es. La capital de España juega un promedio de 13.659 ptas. por habitante, seguida a continuación por el País Valenciano, con 12.591 ptas., el País Vasco, con 12.352, Baleares y Canarias con 10.400 y 10.453 ptas., respectivamente. Estas dos comunidades mantienen un alto índice de juego, tanto en Lotería Nacional como en Primitiva.

A pesar de la tradición que goza la Lotería Nacional en nuestro país, el número de establecimientos autorizados para su venta con las posibilidades de adquirir un décimo en cualquier lugar, con un sinfín de vendedores autorizados y sin autorizar, el estancamiento se mantiene. El 80 por 100 del mercado nacional del juego que en el 80 se repartía el pastel con el bingo, actualmente

sólo llega al 32 por 100. Los ingresos obtenidos por Hacienda supusieron para el erario público 103.580 millones de pesetas en 1987.

Los que menos

Hay comunidades que se muestran claramente desfavorables a la Lotería Nacional. Algunas de ellas, como es el caso de Extremadura, no alcanza más que a 5.040 por habitante y año de inversión en este juego. Los andaluces gastan solamente 7.229 ptas., seguidos por la Comunidad de Castilla-La Mancha, con 8.360 ptas. por habitante y año. Por otro lado, Asturias, Cantabria, Castilla-León y Rioja solamente invierten 8.000 ptas.

Si se tiene en cuenta que solamente el tradicional sorteo de Navidad y el del Niño ya mueven una parte importante de las cantidades contabilizadas en este informe, el panorama no es muy esperanzador.

JAUQUE

A LA MONOTONIA



**¡AQUI
ESTA!**



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

UNA ASCENSION IMPARAB



LE

LOTERIA PRIMITIVA

LE



PARA el 71,8 por 100 de los españoles, que reconoce jugar ocasional o habitualmente, la Lotería Primitiva es el juego favorito. Sin embargo, en cuanto a la recaudación se refiere, la Primitiva es ampliamente superada por las máquinas con premio, los bingos, la Lotería Nacional y la ONCE.

La subida, desde su creación, ha sido espectacular. Los 87.000 millones recaudados en 1986 se han visto ampliamente superados con la recaudación en 1987, de nada menos que 146.923 millones, lo cual supone un incremento del 68,85 por 100.

La facilidad que este juego representa para los apostantes, al no ser necesario estar informados de nada en particular para estar en igualdad de condiciones con los demás, el precio reducido de cada apuesta y, sobre todo, lo sustancioso de sus premios, le han permitido ocupar la cabecera de preferencia entre los jugadores de nuestro país.

Desde su aparición en 1985, cuando la recaudación alcanzó los 9.617 millones, llegando en 1986 a los 87.013 y alcanzando los 146.923 en el pasado año 87, el incremento no sólo es imparable, sino espectacular. A ello habrá que sumar la subida del 100 por 100 del precio del boleto en 1988 y la inclusión de los sorteos de la bonoloto.

Cataluña, a la cabeza

Al hablar de puestos destacados por comunidades, al referirnos a las recaudaciones, habría que hacer dos matizaciones. La primera se refiere a las cantidades jugadas en cada comunidad, donde los incrementos han sido muy importantes. En segundo lugar, aunque algunas comunidades no se encuentren en cabeza por cantidad jugada, sí lo están por el espectacular aumento registrado con respecto al año anterior.

Si bien el incremento ha sido generalizado, es Cataluña la que se haya en cabeza, con 24.633 millones jugados en 1987, seguida de Madrid, con 22.878 millones; Andalucía con 21.055 millones, y el País Valencia-

no con 14.430 millones. Ceuta y Melilla, como es habitual, se encuentran al final de la lista, con 375,386 millones y 268,837, respectivamente.

Quizá lo más destacable sea el tanto por ciento de incremento en las ventas en esas comunidades respecto al 86.

El País Valenciano pasó de los 8.035 millones jugados en el pasado año, a los 14.430, lo cual supone un 79,59 por 100 de aumento.

La Rioja, que jugó el pasado año 526,034 millones, este año ha pasado a los 22.878, lo cual supone el 78,31 por 100. A continuación se encuentra Asturias, con un aumento del 78,14 por 100 con sus 4.371 millones jugados en 1987 frente a los 2.454 de 1986. Le siguen Cantabria, con un 76,22 por 100 y Castilla-León, con el 74,38 por 100.

Sin englobar en ninguna comunidad, Melilla merece un puesto de honor en este ranking. El incremento del 94,06 por 100 la sitúa en primer lugar entre todas las ciudades de España donde la Primitiva ha aumentado sus ingresos.

Los insulares, los más jugadores

Las provincias de las islas afortunadas parecen tener una especial predilección por la Primitiva. Canarias, con un incremento respecto al año 86, cifrado en un 69,82 por 100, muestra que los isleños invirtieron por habitante y año, en 1987, una media de 6.005 pesetas.

Los índices de participación, en una comunidad tan limitada como es la canaria, son dignos de destacarse. Las Palmas ostenta el índice más alto de juego por habitante: cada palmeño invierte en la Lotería Primitiva una media anual de 6.758 ptas., mientras que en Tenerife la media de apuesta por año resulta, con respecto al resto de España, bastante elevada: 5.206 ptas., por habitante/año.

Ceuta, con 5.762 ptas., también por habitante y año, queda intercalada entre Canarias y Baleares, donde si el tanto por ciento de aumento



CLIKER'S S.A.

GANAMOS ESPACIO EN EL SECTOR



PREMIO A
LOS MEJORES
COMPONENTES
1984-1985



CLIKER'S S.A. - FABRICACION DE SELECTORES

C/. Viñeta, 11-13. Telf. (93) 333 78 12. Telex 98067 - CLIK-E. L'HOSPITALET DE LLOBREGAT

LOTERIA PRIMITIVA

respecto del 86 se cifra en un 61,16 por 100, el gasto por habitante y año se sitúa en las 5.142 ptas., seguidas por Melilla, con unas 5.132 ptas., también por habitante y año.

A la vista de la estadística elaborada por la Comisión Nacional del Juego, queda patente la afición de nuestras provincias insulares por este juego de azar.

Solamente Ceuta y Melilla, junto con Guipúzcoa, con 5.116 ptas. por habitante y año, se acercan al índice de las islas afortunadas.

Premios sustanciosos

Esta es una de las claves del éxito. Otra, como ya se ha comentado, es lo reducido de la apuesta. Aunque recientemente se aumentó ésta a las 100 ptas., el público sigue dispensándole sus preferencias a la hora de tentar a la suerte. Y está plenamente justificada, basta observar las sustanciosas sumas conseguidas por algunos apostantes.

El premio más alto conseguido hasta el momento ascendió a 861 millones, conseguidos por una apostante malagueña en el mes de noviembre.

Durante 1987, todos los premios de mayor cuantía superaron siempre los 200 millones, observándose un incremento en el premio según transcurría el año. Así, se pasó de los 273 millones de premio en el segundo sorteo del año, a los 338 en el mes siguiente, para pasar a los 843 durante el mes de abril, 805 en mayo, y volvió a bajar en junio a 353, y en julio a 340. A partir de esta fecha, los premios mayores no han descendido por debajo de los 300 millones.

Los más cuantiosos son los obtenidos durante los meses de noviembre, con 861, abril, con 843, el del mes siguiente, con 805 y, finalmente, en septiembre, con 524.

En premios de primera categoría, 1987 repartió un total de 6.199 millones, mientras que en 1986 sólo alcanzó la cifra de 1.107 millones.

Málaga: una ciudad afortunada

A la vista de las cifras estadísticas, esta afirmación resulta corta. Málaga consiguió durante el pasado año 87, en premios de primera categoría, un total de 1.666 millones. Esta cifra, unida a otro de igual rango, de 514, conseguido en 1986, ponen a esta ciudad en cabeza de las más premiadas, con un total de 2.180 millones.

Equiparable a Málaga, en número de veces en que la suerte llamó a sus puertas, está Madrid, que con tres

premios consiguió un total de 1.241 millones. Ambas ciudades están por delante de Bilbao; esta ciudad con un premio de 843 millones, se sitúa en tercer lugar.

En lo que se refiere a cuantía, Barcelona se haya en cuarto lugar con dos premios que totalizan 693 millones, aunque por lo que se refiere a la frecuencia con que la suerte sonrió a los afortunados apostantes, estaría en segundo lugar. Dos premios de primera categoría fueron a parar a la Ciudad Condal, en los meses de junio y julio del pasado año.

Recaudaciones importantes

La aceptación de esta modalidad de juego queda bien patente a la vista de la recaudación semanal. Solamente durante la primera semana del mes de enero de 1987, la recaudación no llegó a los 2.000 millones. Excepcionalmente alcanza los 3.000, como en la semana del 19 de noviembre, fecha en que se recaudaron 3.821 millones de pesetas, coincidiendo con el premio más importante del año, de 861 millones de pesetas. Durante el mes de agosto, dos semanas sobrepasan esa cifra de los 3.000 millones.

Durante el año 87, seis veces la suerte no encontró ningún destinatario. El premio de la semana anterior aumentó el de la siguiente, con el conocido «bote». En estas seis ocasiones, el «bote» superó los 350.000 millones.

Semana excepcional

Así podría calificarse la del 19 de noviembre. Si el número de boletos sellados nunca descendió por debajo de los nueve millones, en esa semana se consiguió llegar a los 13 millones. Recordemos que fue también, lógicamente, la recaudación más alta del año con 3.821 millones, coincidiendo con el premio más cuantioso: 861 millones de pesetas.

Pero otras semanas casi lograron ponerse a su altura. El sorteo del 14 de mayo consiguió alcanzar los 12 millones de boletos sellados, para la semana siguiente alcanzar los 10 millones. Otras dos semanas récord fueron las del 13 y 20 de agosto, con 11 millones de boletos sellados. Puede decirse que, a partir de mediados de enero del pasado año, el número de boletos presentados en los lugares de sellado no bajó de los 9 millones.

El porcentaje de aumento en las ventas del boleto de la Lotería Primitiva en 1987 supuso, con respecto a 1986, un aumento del 68,85 por 100, pasando de los 87.013 millones de pesetas a los 146.923 en 1987.

RANKING DE PREMIOS DE PRIMERA CATEGORIA (*) (Superiores a 250 millones)

Sorteo	Fecha	Importe premio (1)	Provincia afortunada
47/87	19-11	861 millones	Málaga
18/87	30-04	843 millones	Bilbao
20/87	14-05	805 millones	Málaga
37/87	11-09	524 millones	Madrid
31/86	31-07	514 millones	Málaga
19/87	07-05	374 millones	Melilla
32/87	06-08	373 millones	Alicante
35/87	27-08	372 millones	Madrid
38/87	17-09	368 millones	Albacete
25/87	18-06	353 millones	Barcelona
50/87	10-12	345 millones	Madrid
29/87	16-07	340 millones	Barcelona
09/87	26-02	338 millones	Las Palmas
51/86	18-12	297 millones	Pamplona
49/86	04-12	296 millones	Valencia
02/87	08-01	273 millones	Castellón

(1) En cada sorteo ha habido un único máximo acertante.

(*) Incluye los sorteos de 1985, 1986 y 1987.

VENTAS DE LOTERIA PRIMITIVA POR COMUNIDADES AUTONOMAS - AÑO 1987

Comunidad Autónoma	Ventas Año 1986	Ventas Año 1987	Increment. 87/86 %	Gasto por habitante. Año 1987
ANDALUCIA	12.289.549.225	21.055.399.950	71,33	3.082
Almería	726.483.700	1.217.240.550	67,55	2.751
Cádiz	2.391.722.700	3.769.778.500	57,62	3.609
Córdoba	1.057.374.600	1.862.244.350	76,12	2.491
Granada	1.097.407.000	1.964.723.150	79,03	2.504
Huelva	781.022.675	1.343.547.450	72,02	3.094
Jaén	552.565.525	1.017.345.500	84,08	1.573
Málaga	2.733.484.575	4.850.471.250	77,45	4.263
Sevilla	2.949.388.450	5.030.049.200	70,55	3.155
ARAGON	2.440.500.250	4.159.564.100	70,44	3.513
Huesca	422.448.050	680.562.450	61,10	3.241
Teruel	210.086.175	360.323.900	71,51	2.413
Zaragoza	1.807.966.025	3.118.677.750	72,50	3.781
ASTURIAS	2.454.184.525	4.371.866.450	78,14	3.932
BALEARES	2.172.858.375	3.501.809.400	61,16	5.142
CANARIAS	5.104.510.700	8.668.244.250	69,82	6.005
Las Palmas	2.832.348.450	5.022.701.300	77,33	6.758
Tenerife	2.272.162.250	3.645.542.950	60,44	5.206
CANTABRIA	993.229.425	1.750.289.550	76,22	3.349
CASTILLA-LEON	5.033.680.175	8.777.739.000	74,38	3.398
Ávila	323.531.500	544.562.450	68,32	2.986
Burgos	617.061.325	1.163.788.400	88,60	3.237
León	947.123.925	1.691.560.900	78,60	3.186
Palencia	371.500.325	655.218.850	76,37	3.459
Salamanca	684.550.500	1.206.503.950	76,25	3.356
Segovia	321.026.525	578.167.000	80,09	3.838
Soria	180.635.625	323.258.650	78,96	3.311
Valladolid	1.141.217.575	1.894.353.900	65,99	3.857
Zamora	447.032.875	720.324.900	61,13	3.244
CASTILLA-LA MANCHA	2.478.146.775	4.400.816.600	77,59	2.626
Albacete	493.450.575	956.579.300	93,86	2.763
Ciudad Real	599.278.400	1.073.405.600	79,12	2.219
Cuenca	283.027.000	510.181.350	80,26	2.393
Guadalajara	286.194.675	484.475.850	69,28	3.315
Toledo	816.196.125	1.376.174.500	68,61	2.827
CATALUÑA	15.752.018.100	24.633.399.000	56,38	4.150
Barcelona	12.514.618.050	19.239.882.050	53,74	4.185
Gerona	1.254.340.925	2.052.647.300	63,64	4.406
Lérida	842.650.725	1.326.016.500	57,36	3.767
Tarragona	1.140.408.400	2.014.853.150	76,67	3.871
EXTREMADURA	1.773.479.975	2.972.157.550	67,59	2.736
Badajoz	981.171.175	1.641.694.400	67,32	2.465
Cáceres	792.308.800	1.330.463.150	67,92	3.165
GALICIA	5.660.849.575	9.353.884.500	65,24	3.290
La Coruña	2.431.741.675	4.020.749.200	65,34	3.626
Lugo	501.371.625	889.265.900	77,35	2.196
Orense	572.014.325	1.007.647.050	76,16	2.346
Pontevedra	2.155.721.950	3.436.222.350	59,40	3.816
LA RIOJA	526.034.775	937.946.750	78,31	3.607
MADRID	13.752.149.050	22.878.235.850	66,36	4.836
MURCIA	1.650.678.225	3.029.478.200	83,53	3.009
NAVARRA	906.894.575	1.751.689.600	93,16	3.420
PAIS VASCO	5.587.357.775	9.605.760.450	71,92	4.499
Alava	617.885.150	1.108.573.300	79,41	4.141
Guipúzcoa	2.113.671.100	3.522.139.550	59,11	5.116
Vizcaya	2.855.801.525	4.975.047.600	74,21	4.219
PAIS VALENCIANO	8.035.349.425	14.430.754.100	79,59	3.867
Alicante	2.761.189.950	4.924.360.450	78,34	4.048
Castellón	918.671.075	1.749.930.750	90,48	4.008
Valencia	4.355.488.400	7.756.462.900	78,08	3.731
CEUTA	263.069.425	375.386.000	42,69	5.762
MELILLA	138.531.775	268.837.750	94,06	5.132
TOTAL	87.013.072.125	146.923.258.550	68,85	3.826

Fuente: ONLAE. Departamento Lotería Primitiva.

LA GAMA DE MAQUINAS MAS EXTENSA AL SERVICIO DEL OPERADOR

PINBALINA (MODELOS 20 y 21)

Máquina contadora de monedas de accionamiento manual.

PINBALINA «STAR» 2200 ELECTRONIC (NOVEDAD)

Máquina contadora de monedas de accionamiento eléctrico, cuyas innovaciones son las siguientes:

- Contador electrónico digital con doble display. El totalizador con 5 cifras y el de preselección con 4 cifras.
- Plón para regulación de grueso de moneda que incorpora, a su vez, automáticamente el ajuste del balancín.
- Balancín articulado, con presión constante sobre la moneda.
- Regulación de diámetro universal, para monedas comprendidas entre 14 y 34 mms. Bajo pedido, a diámetro inferior de 12 mms. y máximo de 36 mms.
- La lógica programada de las memorias EPROM incorporadas en el contador, posibilita el giro inverso del plato y balancín portador de monedas al final de cada ciclo o en caso de atasco en un momento determinado.
- Asa de transporte en posición frontal y plegable en posición de trabajo.
- Velocidad de conteo: 2.000 monedas por minuto.
- Peso: 8 kgs.
- Medidas: 320 x 230 x 160 mms.



NOVEDAD



Gracias a ustedes, usuarios, seguimos avanzando y aumentando nuestra gama de productos. GRACIAS POR SU CONFIANZA.

MAQUINA DE DAR CAMBIO MODELO MULTI-CASH-2

Distribuidor electrónico a programación variable de fichas o monedas.

El Multi-Cash puede distribuir, contar y memorizar monedas o fichas de cualquier forma, desde 18 a 30 mms.

Dimensiones: 140 x 371 x 407 mms.

Peso: 8 kgs. aproximadamente.

Capacidad sin dispensador: 2.000 monedas.

Alimentación: 220 voltios.

Consumo: 30 vatios.

MODELO NOTAMATIC-800

Máquina contadora de billetes. Cuenta con total seguridad billetes nuevos y usados con medidas hasta de 185 x 100 mms. Programable para separar cantidades de 10, 20, 25, 50 y 100 billetes. Control de densidad electrónico, con 6 posiciones y ajuste inicial automático.

Velocidad de conteo: 100 billetes en 6 segundos.

Capacidad del alimentador: hasta 500 billetes.

Dimensiones: 270 x 210 x 220 mms.

Peso: 6 kgs.



SI QUIERE CONTAR ENTRE LOS MEJORES. «CUENTE» CON NOSOTROS

MODELO PRINCESS ELECTRONIC «SB»

Máquina contadora de monedas provista de un contador electrónico de 6 cifras y un preselector de cantidades de 5 cifras. Rechaza monedas de diámetro inferior al que está graduada la máquina. Admite monedas de diámetro comprendido entre 14 y 36 mms. Con bandeja de mayor capacidad.

Velocidad de conteo: 2.200/2.500 monedas por minuto aproximadamente.



MODELO PRINCESS ELECTRONIC «AZ»

Máquina contadora de monedas provista de un contador electrónico de 6 cifras y un preselector de cantidades de 5 cifras. Rechaza monedas de diámetro inferior al que está graduada la máquina. Admite monedas de diámetro comprendido entre 14 y 36 mms. Con alimentador automático de monedas.

Velocidad de conteo: 2.200/2.500 monedas por minuto aproximadamente.



CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Dirección, Dto. Comercial y Administración:

Arieta, 4
28013 Madrid
Tels. 247 09 11 - 247 17 31 - 248 88 62

Servicio Técnico Central:

Eraso, 36, 2.º
28028 Madrid
Tels. 255 20 69 - 255 20 72

Delegación en Cataluña:

Gran Vía de les Corfs Catalanes, 164 (local 25)
08004 Barcelona
Tel. 422 38 50

UN JUEGO QUE SIGUE



QUINIELA HIPICA SIENDO MILLONARIO



LA QH, junto a la quiniela, son dos de los juegos «perdedores» en el ranking de 1987. La Quiniela Hípica continúa descendiendo en su recaudación. De los 2.767 millones de 1986, se ha pasado en el 87 a 1.908 millones, un descenso que supone, respecto al año anterior, un $-31,05$ por 100, hecho preocupante si se tiene en cuenta que ese año 86 supuso también, respecto al anterior, una bajada del $-40,53$ por 100.

Aunque condicionada por la climatología, la quiniela hípica no consigue remontar el bache ni aun en primavera, fecha en la que, tradicionalmente, la llegada del buen tiempo anima a los apostantes a acercarse al hipódromo.

Según datos de la Sociedad de Fomento de la Cría Caballar de España, las apuestas descendieron en esta estación durante el año 87, de los 1.267 conseguidos en el 86 a los 895.010. Esto representa un $-29,39$ por 100 con respecto al año anterior. El descenso iniciado en 1985 se mantiene.

La Quiniela Hípica debe soportar, como otras modalidades de apuesta, la competencia de otros juegos que, más sencillos, más asequibles al gran público y que no requieren ningún tipo de conocimientos especiales, permiten al apostante acceder a premios sustanciosos.

Teruel: La excepción

Por provincias, la tónica sigue siendo la misma. Tan sólo una ciudad, Teruel, ha registrado un aumento respecto al año 86. De 8.413 millones ha pasado a recaudar 15.947 millones; el resto marca una clara tendencia a la baja. En algunas, con una tradición en este tipo de apuestas, como es el caso de Madrid, la caída es escandalosamente fuerte, hay una diferencia entre los años 86 y 87 de -270 millones de pesetas.

Sin embargo, y pese a la caída, sigue estando a la cabeza de las comunidades por ingresos en el pasado año, con 932 millones. Andalucía, con 151 millones, y el País Vasco, donde las carreras de caballos tienen un público, siguen por este orden a la comunidad madrileña.

TENTACIÓN



Chasis de poliéster y fibra de vidrio reforzado.



CPU con microcomputador integrado. El último avance tecnológico, aplicado al recreativo.



Bonos de valor variable con ciclo corto.



Jackpot variable según créditos acumulados.



Retención de figuras y avances, otorgados con inteligencia artificial.



Doble o Apuesta progresiva hasta 20 monedas.



Monedero electrónico múltiple 25-100-200 ptas. de máxima fiabilidad.



Garantía de 6 meses en componentes y chasis.

Patente N.º 107162



NUCOR, S. A.

C/ Severo Ochoa, 10. CP. 08950.
Esplugues de Llobregat - Barcelona. Tel. (93) 372 96 52 - 061

QUINIELA HIPICA

Apuestas reducidas

Los españoles no se muestran muy interesados en la QH. Baste decir que sólo Madrid, Guipúzcoa y Teruel invierten por habitante una media superior a las 100 pesetas. El resto lo hace muy por debajo de esta cifra, llegando en el caso de Huesca a las cinco pesetas por habitante.

El descenso, medido en los cincuenta y dos días que abarcan el periodo de apuestas, bajó durante los años 85, 86 y 87 en una media que en el 85 subía hasta los 89 millones de media por día, descendía en el 86 a 53 millones, para quedar en el 87 en 37 millones de media por día.

Los meses con mayor índice de apuesta correspondieron a los de marzo y mayo, fechas en que se superaron los 200 millones en el total del mes. Septiembre, por el contrario, sólo alcanzó los 84 millones.

En cualquier caso, trimestralmente, el descenso de recaudación rondó unos 200 millones por trimestre. Por jornadas, la diferencia de los boletos escrutados durante 1986-87 arroja unos resultados desalentadores. En las jornadas 8.ª, 9.ª, 16 y 39, la diferencia entre los años 1986-87 supera los 100.000 boletos, mientras que el resto de las jornadas registra un descenso mantenido que ronda los 40.000 boletos menos que el año anterior. Ni en la temporada de primavera-verano, en que tradicionalmente aumenta el número de apuestas, se consiguió frenar esa tendencia a la baja, alcanzándose una diferencia entre los dos últimos años próxima al 40 por 100, superada por la temporada invernal, en que se aproximó al 90 por 100.

Buen presupuesto en premios

La distribución del total recaudado por apuestas en 1987 destinó una parte muy importante a los premios. De los 1.908 millones, un 55 por 100

(1.049 millones) fue asignada a premios, un 3 por 100 para Hacienda, un 15 por 100 para administración y expedición de apuestas y un 13,5 por 100 para obras del hipódromo, y el mismo porcentaje a fines no lucrativos.

1987 - TOTAL APOSTADO: 1.908.020.360 ptas.

	Pesetas
55% Premios	1.049.411.198
10% Expedición de Apuestas	190.802.036
5% Administración Apuestas	95.401.018
3% Apuestas	57.240.610
13,5% Obras Hipódromo	257.582.749
13,5% Fines no lucrativos SFCCE	257.582.749

Fuente: Sociedad de Fomento de la Cría Caballar de España.

RECAUDACIONES POR COMUNIDADES AUTONOMAS AL 31-12-87

	Pesetas
ANDALUCIA	151.018.925
ARAGON	37.700.990
ASTURIAS	27.317.165
BALEARES	41.018.365
CANARIAS	79.218.610
CANTABRIA	18.509.185
CASTILLA-LA MANCHA	25.296.335
CASTILLA-LEON	71.405.860
CATALUÑA	126.677.045
EXTREMADURA	11.156.295
GALICIA	70.282.775
LA RIOJA	6.639.485
MADRID	932.705.700
MURCIA	38.907.295
NAVARRA	10.009.280
PAIS VASCO	130.567.250
VALENCIA	129.589.800

Fuente: Sociedad de Fomento de la Cría Caballar de España.

RECAUDACION QUINIELA HIPICA

Temporadas	1985	1986	1987	% 1986 sobre 1985	% 1987 sobre 1986
INVIERNO (desde 1.º de enero)....	538.994.660	310.167.400	236.622.160	-42,45%	-23,71%
PRIMAVERA.....	2.103.706.300	1.267.605.660	895.010.620	-39,74%	-29,39%
VERANO.....	830.258.480	447.051.100	357.380.080	-46,16%	-20,06%
OTOÑO.....	992.821.640	596.884.420	400.186.100	-39,88%	-32,95%
INVIERNO (hasta final de dic.)....	186.827.220	145.343.280	18.821.400	-22,20%	-87,05%
TOTALES.....	4.652.608.300	2.767.051.860	1.908.020.360	-40,53%	-31,05%

Fuente: Sociedad de Fomento de la Cría Caballar de España.

1985: 52 días de QH. Media por día de QH: 89.473.237 ptas.

1986: 52 días de QH. Media por día de QH: 53.212.536 ptas.

1987: 51 días de QH. Media por día de QH: 37.412.164 ptas.

QUINIELA HIPICA

En la media de recaudación anual, considerada ésta entre 35 y 40 millones de pesetas, sólo se superó esa media en los meses de enero, febrero, marzo, abril y julio, descendiendo en los meses restantes y manteniendo esa media en el mes de junio. Madrid, con una recaudación cercana a los 1.000 millones, y Barcelona, con 110 millones, son las únicas ciudades con ingresos realmente importantes si se comparan con el resto.

Los premios repartidos entre los acertantes de seis apuestas fueron sustanciosos para los jugadores en varias jornadas. En cuatro se superaron los dos millones de premios, hu-

bo uno de tres, dos alcanzaron los cinco millones y en dos los seis, otro de ocho, uno de 10 y otro de 11. En este reparto, Madrid se llevó la mejor parte, con 553 millones en premios, seguida de Barcelona con 57 millones, Valencia con un total de 44 millones, Sevilla con 42 y Guipúzcoa con 41 millones.

Un juego unido al buen tiempo

Este es un dato importante en las apuestas de la QH. La práctica imposibilidad de abrir los hipódromos durante el invierno hace que las apuestas y carreras se centren en la

época que va desde la primavera hasta finales del verano. Por ello, se observa que en la temporada de primavera los repartos en premios alcanzan los 485 millones, cifra que aunque alta es sensiblemente inferior a la del año 86, en la que se repartieron 688 millones, lo cual representa un descenso del -29,52 por 100. La caída más fuerte, en lo que a reparto de cantidades destinadas a premios se refiere, la tenemos en la temporada de invierno. Si en 1986 se repartieron 88 millones, en el 87 en esa misma temporada sólo se alcanzaron los 10 millones, lo cual representa un descenso del -88,27 por 100.

RECAUDACIONES MEDIAS 1987

1986		1987	
Total recaudación anual 1986	2.767.051.860	Total recaudación anual 1987	1.908.020.360
Recaudación media mensual	230.587.655	Recaudación media mensual	159.001.697
Recaudación media semanal	53.212.536	Recaudación media semanal	37.412.164

Fuente: Sociedad de Fomento de la Cría Caballar de España.

RANKING POR DELEGACIONES 1987

Ventas por habitante		Ventas desde el 4 de enero al 27-12-87	
Delegaciones	Pesetas	Delegaciones	Pesetas
1. Madrid.....	932.705.700	1. Madrid.....	197
2. Barcelona.....	110.262.170	2. Barcelona.....	119
3. Guipúzcoa....	81.852.750	3. Guipúzcoa....	107
4. Valencia.....	70.742.670	4. Valencia.....	67
5. Málaga.....	49.811.310	5. Málaga.....	60
6. Alicante.....	45.305.945	6. Alicante.....	58
7. Baleares.....	41.018.365	7. Baleares.....	52
8. S.C.Tenerife..	40.660.685	8. S.C.Tenerife..	44
9. Sevilla.....	40.133.575	9. Sevilla.....	39
10. Vizcaya.....	39.947.050	10. Vizcaya.....	37
11. Murcia.....	38.907.295	11. Murcia.....	37
12. Las Palmas...	38.557.925	12. Las Palmas...	35
13. La Coruña....	29.789.260	13. La Coruña....	34
14. Pontevedra...	28.478.210	14. Pontevedra...	34
15. Oviedo.....	27.317.165	15. Oviedo.....	33
16. Zaragoza.....	20.630.955	16. Zaragoza.....	33
17. Cádiz.....	18.782.790	17. Cádiz.....	32
18. Santander....	18.509.185	18. Santander....	31
19. Valladolid....	16.211.600	19. Valladolid....	30
20. Teruel.....	15.947.690	20. Teruel.....	27
21. Castellón....	13.541.185	21. Castellón....	27
22. Salamanca....	13.305.795	22. Salamanca....	26
23. Granada.....	11.411.025	23. Granada.....	25
24. Segovia.....	10.137.650	24. Segovia.....	25
25. Navarra.....	10.009.280	25. Navarra.....	25
26. Huelva.....	9.446.530	26. Huelva.....	25
27. Burgos.....	8.980.385	27. Burgos.....	24
28. León.....	8.963.165	28. León.....	22
29. Córdoba.....	8.772.985	29. Córdoba.....	19
30. Alava.....	8.767.450	30. Alava.....	19
31. Almería.....	8.254.180	31. Almería.....	19
32. Ciudad Real..	7.634.875	32. Ciudad Real..	18
33. Orense.....	7.378.045	33. Orense.....	17
34. Logroño.....	6.639.485	34. Logroño.....	17
35. Tarragona...	6.437.325	35. Tarragona...	16
36. Toledo.....	6.092.160	36. Toledo.....	15
37. Gerona.....	6.030.745	37. Gerona.....	15
38. Cuenca.....	5.802.910	38. Cuenca.....	14
39. Cáceres.....	5.612.020	39. Cáceres.....	13
40. Badajoz.....	5.544.275	40. Badajoz.....	13
41. Avila.....	5.392.445	41. Avila.....	13
42. Lugo.....	4.637.260	42. Lugo.....	12
43. Jaén.....	4.406.530	43. Jaén.....	12
44. Zamora.....	4.167.535	44. Zamora.....	12
45. Albacete....	4.029.425	45. Albacete....	12
46. Lérida.....	3.946.805	46. Lérida.....	11
47. Palencia....	2.834.065	47. Palencia....	11
48. Guadalajara..	1.736.965	48. Guadalajara..	8
49. Soria.....	1.413.220	49. Soria.....	7
50. Huesca.....	1.122.345	50. Huesca.....	5

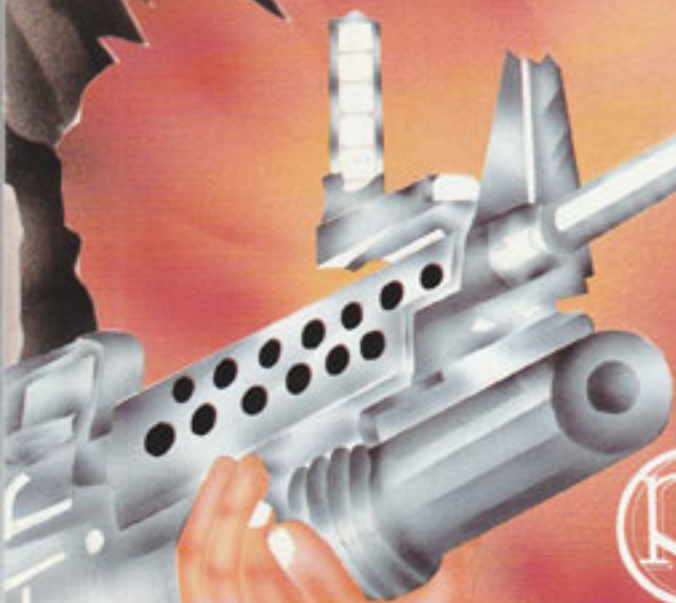
Fuente: Sociedad de Fomento de la Cría Caballar de España.

OPERACION BEAR

La aventura es Real



TATLAJE S.A.



Recreativos Real

c/Alejandro Sánchez 66 Tel. 2607439-7517. 28019-Madrid-Spain

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

ABILSA

**UN FUERTE COMPROMISO
DE ATENCION Y SERVICIO**

ELECTRONICOS BILBAO, S.A.

MADRID

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

BILBAO

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

SALAMANCA

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

ENTREVISTA CON LORENZO
SANZ, NUEVO PRESIDENTE
DE LA SOCIEDAD
DE FOMENTO

HAY QUE
POPULARIZAR Y
REVITALIZAR
LA QH



NOMBRADO hace poco tiempo Lorenzo Sanz Mancebo nuevo presidente de la Sociedad de Fomento de la Cría Caballar de España, tiene ante sí un buen número de problemas a resolver, y se ha puesto a ello con ganas, ímpetu y voluntad. Uno de los más graves y acuciantes es el sacar a la QH de la angustiosa situación en que se encuentra. Los proyectos para conseguirlo son varios, y el nuevo presidente ya ha dado los primeros pasos.

—El tremendo descenso de la QH, respecto del 86 ha supuesto un 31,04 por 100, ¿no le parece esto preocupante?

—Sí, es muy preocupante. Pero hay que tener en cuenta que en el año 86 había televisión, y en este momento llevamos un año sin televisión; creemos que este medio es importante. Las reuniones con TVE van a tener lugar próximamente, para intentar que las cámaras vuelvan al hipódromo; espero que así la QH vuelva a resurgir.

—Pero no sólo la TV es la culpable. ¿Qué otros problemas han contribuido al mal momento de la QH?

—Bueno, la gestión no ha sido muy brillante, y la verdad es que ha habido delegados que se han dado de baja y sitios, puntos de venta,

ENTREVISTA CON LORENZO SANZ

donde la QH no funciona. Vamos a intentar, aunque en el poco tiempo que llevo en el cargo no he tenido mucho tiempo para estudiarlo, pero vamos a intentar relanzarla.

—Está usted recién nombrado, sin duda trae muchos proyectos, ¿puede comentarnos alguno?

—Los proyectos son muchos, queremos popularizar las carreras de caballos, relanzar el hipódromo... Para empezar, ya hemos tomado algunas medidas, como son el permitir la entrada gratuita a los mayores de sesenta y cinco años, los niños pueden pasar gratis también, y se ha bajado incluso el precio de las entradas del año pasado. Queremos que la gente vuelva al hipódromo.

—El año pasado se planteó a la ONLAE que se hiciera cargo de la QH con ánimo de rentabilizarla. Parece



que las gestiones no llegaron a buen puerto. ¿Se ha planteado solicitar de nuevo a la ONLAE que se haga cargo de la QH, o bien han pensado en alguna empresa privada para su explotación?

—De momento ya hemos tenido reuniones con la ONLAE, y próximamente también con la empresa privada. La ONLAE se ha interesado de alguna manera en poder llevar la apuesta, aunque ellos piensan que quizá no sea la apuesta idónea, con lo cual si llegáramos a un acuerdo con la ONLAE, quizá habría variación en la apuesta. Ellos tienen una serie de estudios hechos y parece

que, quizá, en lugar de ir a seis carreras, se iría a una o dos carreras, y bueno, todo pasa por llegar a un acuerdo con ellos. Este acuerdo puede llevarse a cabo en el término de un mes, y si no, intentar gestionarla por nuestra cuenta.

—¿La hipotética desaparición de la QH podría plantear serios problemas al hipódromo?

—Desde luego no creo que, pese a las cantidades tan bajas que se están jugando, la QH llegue a desaparecer. Además aun con la situación económica de la QH, aún sigue siendo rentable y una de las pocas fuentes de financiación que tiene el hipódromo, quizá haya alguna modificación, porque quizá la ONLAE, con sus estudios, pueda convencernos de que sea más rentable otra, pero no creo que llegue a desaparecer.

—¿Han pensado hacerla más popular?

—Hay que estudiarlo y ver qué es lo que es más aconsejable. La ONLAE piensa que la quiniela hípica tiene futuro, pero que quizá las seis carreras sean demasiado complicadas para el que no entiende de caballos, y entonces quizá sea más aconsejable hacer la de una o de dos carreras, intentar que sean cuatro caballos nada más en una carrera; en definitiva, que sea más fácil para el posible apostante.

—¿Es la quiniela hípica una apuesta para minorías?

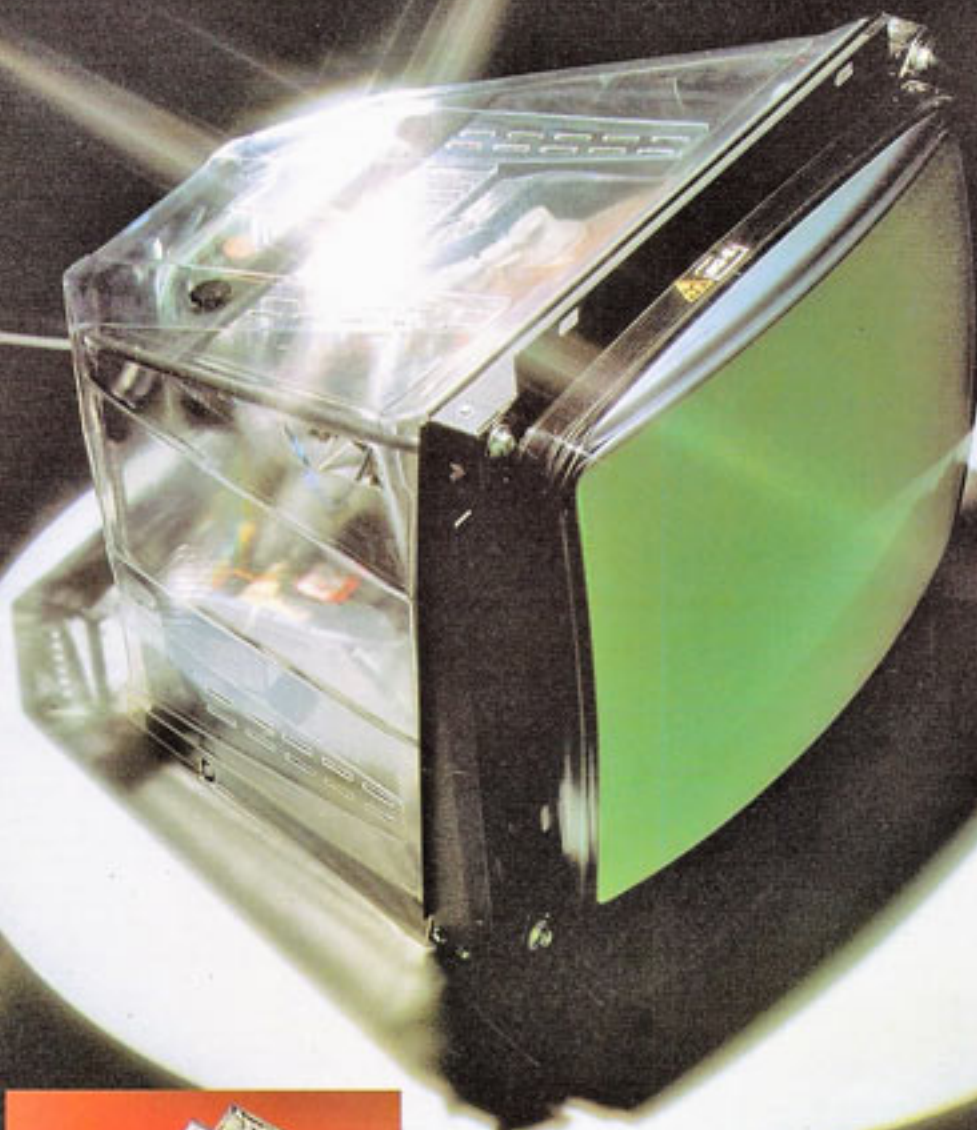
—De minorías no, porque en su época fue de mayorías; en esta quiniela se ha llegado a jugar en una semana 250 millones. Lo que ocurre es que quizá el gran público no está muy enterado y precisamente haya sido quizá la TV la culpable de que no fuera así, aunque quizá el problema no llegó tampoco a calar mucho. En definitiva, hay que intentar aficionar a la gente a las carreras de caballos.

—¿No han pensado pedir alguna ayuda oficial?

—Sí. De hecho ya hemos mantenido conversaciones con el Ministerio de Defensa, que es el que tutela la Sociedad de Fomento. También hemos hablado con la Comunidad, con el Patrimonio...; sí, hemos pedido ayudas oficiales, que yo creo que en el transcurso de poco tiempo van a dar su fruto y nos van ayudar a sacar este tema adelante.

HANTAREX®

Electronic Equipment Manufacturer



MTC 9000

NEW TECHNOLOGY
el monitor a color
más vendido en Europa

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



HANTAREX IBERICA, S.A.

Aragón, 210, 1º 1ª - Tel. 323 29 41*
Telex 98017 (telefax 2538163)
08011 Barcelona (España)

PASEO
Sta. MARIA DE
LA CABEZA

Vecoat, s.a.



Vecoat, s.a.

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

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



El grupo de Manuel Lao presenta este año tres grandes modelos en cada uno de los segmentos del Recreativo

CIRSA DIO EL PISTOLETAZO DE SALIDA A LA CARRERA ANUAL Y SIMULTANEA POR TODO EL ESTADO

La Rueda de la Fortuna sale a la calle

EL grupo Cirsa ha comenzado su maratón particular de todos los años: la presentación de sus modelos más innovadores simultáneamente en todo el Estado. Desde Madrid y Barcelona, hasta Santander, Valencia, Almería o Tenerife, las máquinas recreativas de Cirsa más punteras

serán expuestas en vivo y en directo a todos los operadores. Los modelos estrella de este año son tres, uno en cada segmento del Recreativo. En máquinas tipo B la novedad es la *Rueda de la Fortuna* presentada en Barcelona, que a partir de ahora comienza a comercializarse. Este modelo se fabrica en ver-

sión *Mini Clasic* también.

En pinball se presenta el *Slalon* y en video-juego el *After Burner* que fue igualmente expuesto en Barcelona y que ya está listo para salir a la calle.

Las presentaciones Cirsa'88, o el pistoletazo oficial de salida, tuvo lugar en Madrid, en el edificio de Josefa Valcárcel junto a

la autopista de Barajas, el día 7 de marzo. La delegación de zona de Cirsa dividió esta inauguración de campaña en dos tandas debido a que el número de empresarios operadores convocados era elevado: Más de 1.200, entre los que no faltaron empresas distribuidoras de la talla de *Ebilsa*, *Euromatic*, *Au-*



tomáticos Manzanares, Pulido, etc. Los responsables de esta zona centro decidieron sortear como aliciente un viaje a París para dos personas entre los operadores asistentes.

Entre los invitados destacados detectamos la presencia de personas como Miguel Ortega, de Coresa; Juan Serena, de Juseba; los hermanos Crespo, de Rumatic; Antoñanzas, de Tratécnica; Reigia, de Euromatic; Ramón Jiménez, de Elecplay, y Charo de Larrinaga, de Ebilsa. Por supuesto que estuvo Manuel Lao. Un Manuel Lao pletórico de vitalidad que aseguró que su empresa «tenía más ingenieros que ninguna otra para inventar todo lo que hiciese falta». También estuvieron Pablo Arranz y Martí Alay, de Anesar; el gerente de zona del grupo, Santiago Librán; el nuevo responsable de marketing —que entrevistamos ampliamente—, Andrés Vidayer, y el queridísimo director comercial, Armando Herraz Peinador, que destaca por ser uno de los grandes profesionales del Sector.

El propio Armando Herraz nos explicó que la presentación estatal de los últimos modelos Cirsa sería, «una carrera simultánea durante toda una semana». Esta carrera se desarrolla desde el lunes 7, en Madrid, Logroño, Mallorca, Alicante y Sevilla, hasta el martes día 15, en León, La Coruña, Granada, Jaén y Tenerife. «El objetivo —explica Herraz— es mantener una reunión con todas las empresas operadoras para hablar de nuestros productos. Nosotros buscamos una mayor profesionalización, algunos modelos como el After Burner se pudo ver en Barcelona, pero ahora se tendrá la oportunidad de conocerlo a fondo.»

Como es habitual, los modelos made in Cirsa provocan una máxima expectación, su proyección es espectacular y su presentación no podía serlo menos. ■



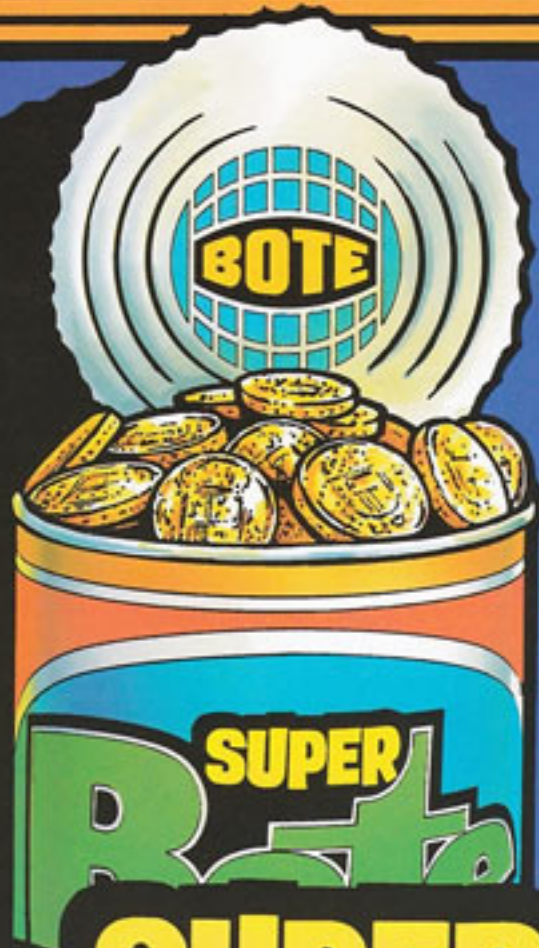
Sólo a las presentaciones de Madrid asistieron más de mil operadores.



CIRSA REALIZO UN GRAN ESFUERZO PARA ESTAR PRESENTE EN TODA ESPAÑA

Delegación	Empresa organizadora	Lugar Evento	Día	Hora
Madrid-1	Distesa	Josefa Valcárcel, 40, duplicado	Lunes 7	19.00
Mallorca	Distesa	Polg. Ind. Son Castelló. Gremio Jaboneros, 38	Lunes 7	19.00
Alicante	Distesa	Hotel Meliá. Playa Postinguet, s/n.	Lunes 7	19.00
Sevilla	Gagma/Distesa	Polg. Ind. Ctra. Amarilla. Avda. de la Prensa, 33	Lunes 7	19.00
Logroño	Distesa	Hotel Los Bracos. Bretón de los Herreros, 29	Lunes 7	19.30
Madrid-2	Distesa	Josefa Valcárcel, 40, duplicado	Martes 8	19.00
Barcelona	Miky/Distesa	Hotel Princesa Sofia. Pza. Papa Pio XII, 4	Martes 8	19.00
Murcia	Distesa	Ctra. de Murcia-Alicante, Km 1,5, n.º 16	Martes 8	19.00
Cádiz	Distesa	Ronda del Puente, s/n.	Martes 8	19.00
Bilbao	Distesa	Hotel Husa Carlton. Pza. Federico Moyua, 2	Martes 8	19.30
Gerona	Distesa	Mare de Deu del Remei, 35-37	Miércoles 9	19.00
Badajoz	Distesa	Hotel Rio. Avda. de Elvas, s/n.	Jueves 10	19.00
Zaragoza	Distesa	Hotel Corona Aragón. Avda. César Augusto, 13	Jueves 10	19.00
Málaga	Distesa	Ctra. de Cádiz, 91-93	Jueves 10	19.00
Santander	Distesa	Hotel Santemar. Joaquín Costa, 28	Jueves 10	19.30
Toledo	Distesa	Marqués de Mendigorria, 14, bajos	Viernes 11	19.00
Castellón	Distesa	Manuel Bellido, 20	Viernes 11	18.00
Valencia	Eleva	Expohotel. Avda. Pío XII, 4	Viernes 11	18.00
Almería	Distesa		Viernes 11	
Valladolid	Distesa	Ctra. Burgos, 31	Lunes 14	19.00
Vigo	Distesa	Hotel Ciudad de Vigo. Concepción Arenal, 4-6	Lunes 14	19.00
Córdoba	Distesa	Ing. Juan de la Cierva, s/n. Polg. Ind. Torrecilla	Lunes 14	19.00
Gijón	Distesa	Marqués San Esteban, 57-59	Lunes 14	19.30
Las Palmas	Jupama	Suárez Naranjo, 42	Lunes 14	19.00
León	Distesa	Sala Fiestas «Tropicana». Avda. José M.º Fdez., 36	Martes 15	19.00
La Coruña	Distesa	Polg. Ind. del Temple. Cuesta de la Tapia, 38	Martes 15	19.00
Granada	Distesa	Trucha, nave 3	Martes 15	19.00
Jaén	Distesa	Polg. Los Olivares. Villatorres, 37	Martes 15	19.00
Tenerife	Sitescsa	Ctra. Gral. del Norte, 261. La Higuera (La Laguna)	Martes 15	19.00

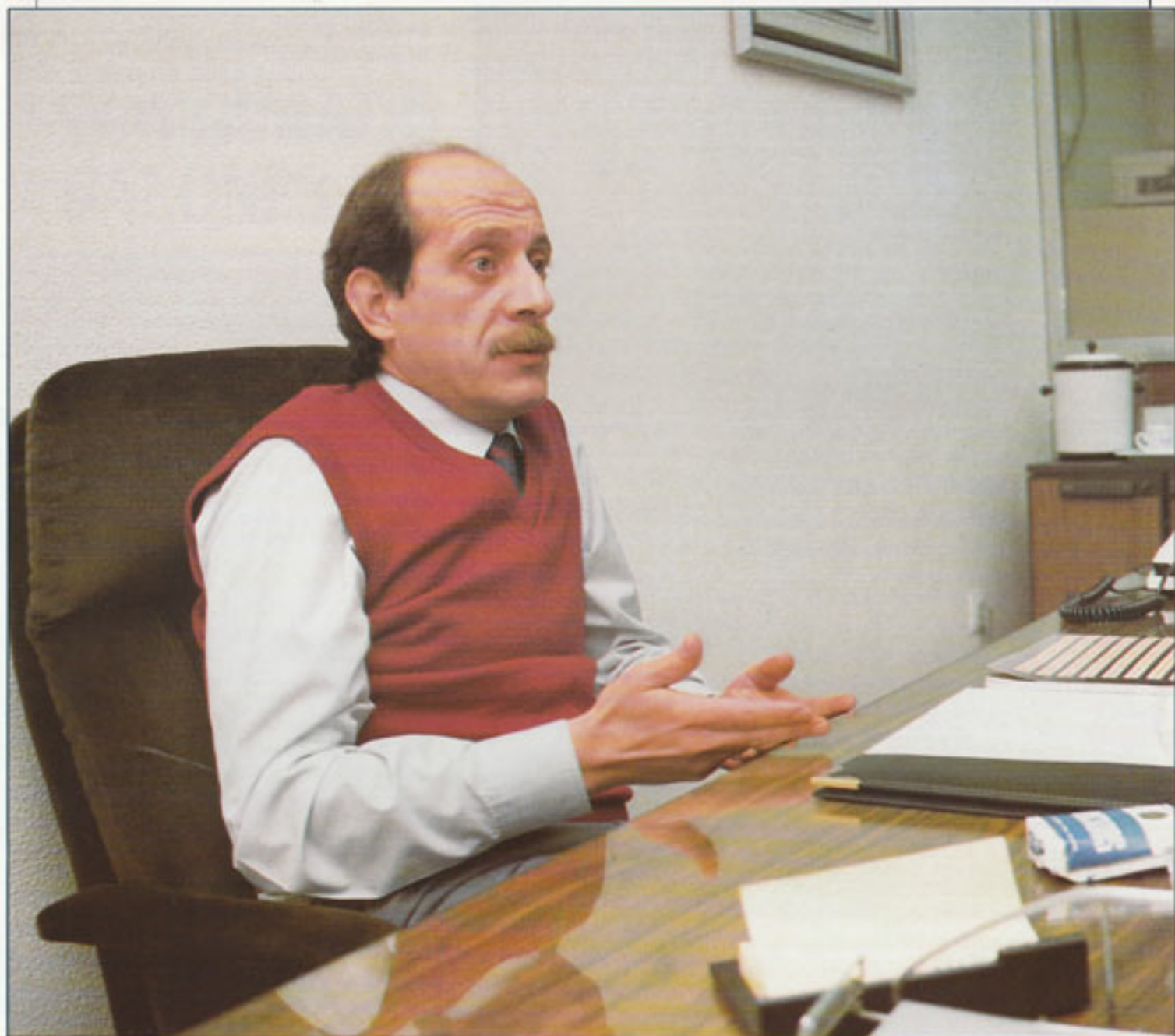
La terna del grupo Cirsa para esta temporada abarca los tres segmentos del Recreativo.



SUPER **Bote**

LA "B"
...SIN COMPETENCIA...





Investigación y servicio post-venta, los dos pilares de la empresa que dirige Justo Sánchez

EVERY: CONTINUIDAD Y TRABAJO

PARA Justo Sánchez, gerente de EVERY, el Sector del Recreativo no depende del azar sólo porque sea la base de su trabajo, sino porque la suerte marca profundamente todas las relaciones del Sector: Hoy gusta un modelo, mañana otro, y pocos pueden tener la perspicacia suficiente como para

adelantarse a los gustos y deseos de los consumidores. Esto hace que el éxito no dependa tanto de esta suerte como de la capacidad de trabajo y, sobre todo, de la continuidad.

Hay que tener un tanto por ciento de suerte, pero el otro tanto por ciento hay que buscarlo. Las grandes casas



La investigación es fundamental en una empresa de las características de EVERY

que hay ahora mismo, se han hecho a sí mismas: me río cuando dicen que han tenido suerte..., no es cierto: se la han buscado y trabajado.

Así, frente a lo variable que es el Sector, Justo Sánchez no encuentra otra solución que la continuidad, el buscar y captar clientes. No podemos decir lo que vamos a ser, lo intentamos y trabajamos. EVERY va subiendo, hay una buena coyuntura. Es el caldo de cultivo para que una empresa que funcione bien, suba.

Una de las preocupaciones primordiales de EVERY es la investigación, destacando la cantidad de prototipos por ella realizados. Nos han llegado a llamar la empresa de los prototipos, tenemos muchos, pero tanto por falta de capital, como por falta de estructura no los hemos podido llevar a la práctica. Hay que financiar la investigación. Siempre estamos tanteando nuevas vías y nuevos caminos...

EVERY comenzó hace casi cinco años como taller de reparaciones. Actualmente, su dedicación principal es la fabricación de todo tipo de video-juegos. Para Justo Sánchez es claro el «boom» del vídeo. Sobre todo ha habido un «boom» de la mesa, pero es una tontería decir que lo habíamos previsto... En este Sector nunca sabes lo que va a salir.

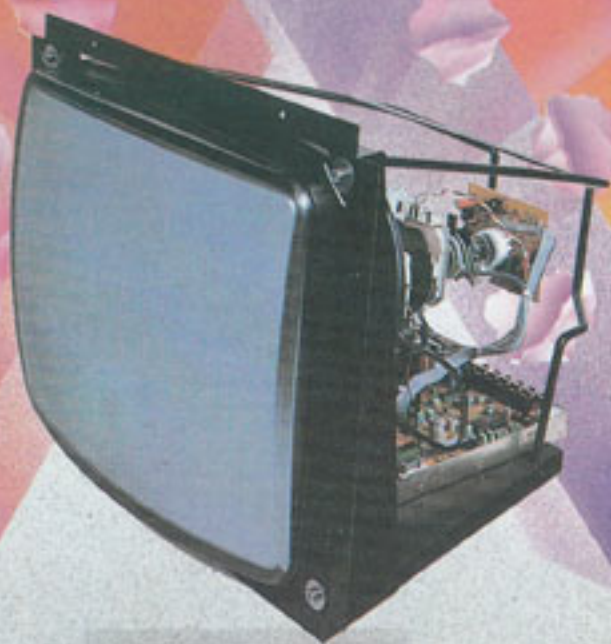
Sólo fabrican tipo «A» y, entre éstas, únicamente vídeos. El pin-ball no es que esté decayendo, es que está bajo tierra. Nosotros no fabricamos pin-ball porque, entre otras cosas, no tenemos esa estructura tan complicada que requiere. Da muchos problemas al explotador y es muy difícil dar con el tablero adecuado... Además, se necesita gente mucho más especializada que para montar vídeos. Entiendo que haya casas grandes que tengan unas tiradas cortas, y que hagan pin-ball porque, a pesar de estar muerto siempre habrá salones que los soliciten. Pero, y esto es seguro, van a caer muchas empresas por hacer pin-ball.

La plantilla de EVERY es muy ajustada, siete trabajadores, pero su producción ronda una cifra de 250 a



Dos aspectos totalmente diferentes, característicos de EVERY: por un lado, el imprescindible servicio técnico; por otro, el trato humano y personalizado al cliente.

EL PODER DE LA IMAGEN



Monitor MC-2000

IBEROTRONIC, S.A.

C/. MARIA ZAYAS, 13-15. 28039 MADRID. TELS. 442 10 44 - 442 10 55

«El pin-ball está bajo tierra y van a caer muchas empresas por fabricarlos»

«Las grandes casas que hay ahora se han hecho a sí mismas»

300 máquinas, lo cual es algo que Justo Sánchez no duda en destacar. Tenemos un equipo, cada uno en su lugar, muy bueno. Hay, detrás de nosotros, una estructura de empresas que nos montan los aparatos.

Según Justo Sánchez, el servicio post-venta es algo inherente al Sector. Nuestro servicio post-venta es ideal. Para nosotros económicamente y en primer grado, no nos es rentable, pero hay que ganar aquí, perder allá y ver que el balance general es positivo y que satisfacemos a los clientes: nuestros vídeos no son de los más baratos pero en el coste hay que ver todo el resto de los servicios. Hay gente que se motiva sólo a la venta: había en mi pueblo uno que compraba los pollos a cincuenta y los vendía a cuarenta y cinco y decía: aquí el negocio es vender mucho. Y esto no puede ser.

El mailing de EVERY podría abarcar muchos más clientes, pero sólo cuenta con aproximadamente doscientos. Contamos sólo a los activos y están repartidos por toda España.

Respecto a FACOMARE, asociación a la que todavía no pertenece EVERY, la posición de Justo Sánchez es clara. Nos vamos a apuntar, es necesaria una asociación de este tipo. El problema es que actualmente no representa a los fabricantes... Además, no consiste sólo en apuntarse, hay que colaborar. Personalmente, creo que no es viable y práctica porque no todos los fabricantes tenemos los mismos problemas: no es igual tener siete que mil trabajadores. Así, en estos momentos, lo más viable sería una asociación de pequeños y medianos empresarios del Sector, una especie de Cepyme.

Aboga, pues, por una asociación diferente, en la que no tienen por qué cambiar las personas, sino la estructura: un FACOMARE gestionado por una empresa alejada de intereses particulares. Se puede llegar a pensar que gestiona en favor propio, cuando no es verdad. ■



El trabajo de investigación y desarrollo es estricto y permite un perfecto acabado de los vídeos.

ARENA


VIFICO
S.A.



COPYRIGHT 1987 "ARENA"™ Premier Technology® All Rights Reserved.

POL. IND. VILLA ROSA · MALAGA ☎ (952) 35 9700 - 35 1707 - 35 97 11 - FAX-352302



Esta compañía es líder en la industria auxiliar del tratamiento de monedas y billetes

**HISPACOUNTER, UNA EMPRESA CON
EXPERIENCIA QUE TIENE YA TRADICIÓN**



HISPACOUNTER es una gran empresa dedicada a la industria auxiliar del Recreativo de la que hemos informado en sucesivas ocasiones. En ésta queremos traer a colación su sentido de carácter familiar a nivel de dirección y el peso de su experiencia a lo largo de los últimos treinta años, que convierten la actividad de fabricación, importación y exportación de máquinas contadoras de monedas y contadoras y clasificadoras de billetes en una sólida tradición.

Hispacounter está dirigida por **Emilio García Martín**, presidente de la compañía; **Juan Conde**, director y consejero delegado, marido de **María Jesús Muñoz-Elena García**, hija de Emilio García, consejera y responsable de publicidad, marketing e importaciones.

Emilio García fue pionero en España en el tema de las máquinas de contar dinero. El primer prototipo que llegó lo trajo de Estados Unidos al final de la década de los 50, hace pues treinta años. «El Banco de España me pidió una máquina para contar monedas de plata de 5 pesetas. A partir de esta máquina inicié la fabricación de tres modelos que estuvieron terminados cuando empezaron a circular monedas de uso más corriente. Posteriormente, todos los

TANTA
ON

bancos procedieron a incorporarlas, pero hubo gente que entonces dijo que no tendrían éxito. El caso es que llegamos a tardar dos años en poder cumplir con los pedidos que recibimos. A partir de este momento nos convertimos en representantes de España de los principales fabricantes alemanes y franceses, entre ellos Standar-Werk Reis de la RFA. Con las importaciones —continúa— atendimos a todo el mercado y llegamos a un acuerdo para fabricar aquí con licencia. Actualmente, importamos máquinas de Ale-



mania Federal, Italia, Inglaterra y Brasil. También hemos aumentado la capacidad de nuestros talleres de fabricación. En 1971 realizamos nuestra primera máquina manual de contar monedas en grandes series.»

El papel jugado por Hispacounter en esta actividad ha sido tan importante que Jesús Conde destaca que, «los actuales fabricantes españoles competidores nuestros han seguido las pautas marcadas por Hispacounter, incluso algunos de sus técnicos proceden de nuestra propia empresa.»

Estas máquinas se exportan a Sudamérica, países árabes, Francia, Ale-

mania Federal y Bélgica. El catálogo de la firma se basa fundamentalmente en las máquinas contadoras de monedas manuales por conteo, a granel, o con sistema de paro automático, máquinas eléctricas y máquinas de contar, clasificar y empaquetar billetes. La empresa está en

pleno auge. «Pretendemos, y creo que lo estamos consiguiendo —señala María Jesús Muñoz-Elena García— no quedarnos encasillados. Somos una compañía pionera y la más importante. Mi padre está en esta línea desde comienzos de la década de los años 50, aunque desde otra em-

presa. Hispacounter está absolutamente especializada en todo el sector de la moneda.»

A la entrada de los despachos de Hispacounter hay un reloj de pared con una leyenda debajo que indica que lleva funcionando desde 1904. No se ha parado aún. ■



Hispacounter posee sello familiar con solera.



¡ SIN RIVAL EN EL SECTOR !

Porque le ofrecemos:
La gama más amplia del mercado.
Las últimas novedades de las primeras marcas.
La dilatada experiencia de nuestros técnicos
y asesores.
Y la amplitud de nuestras instalaciones.
¡Compuébelo!
Le esperamos en cualquiera
de nuestras delegaciones
en seis provincias.

CENTRAL

Galileo Galilei, 8
Polígono Industrial: La Grela.
Bens. Nave 40. Parcela II
Tel. (981) 29 53 88 (3 líneas)

Delegaciones

Prol. Nicaragua, 54
Tel. 41 24 90
VIGO

Fdez. Ladreda, 60
Tel. 35 52 42
GIJÓN

Puente Colgante, 6
Tels. 23 91 61
VALLADOLID

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

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

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



Maquinaria Automática del Noroeste S.A.
EMPRESA DISTRIBUIDORA



PASEO
DE

STA. M.^a DE LA CABEZA

Para un mejor servicio

**AHORA TAMBIEN
EN MADRID**

92



OPER COIN, S.A.

Eskalmendi, 11. Telfs. (945) 27 85 22 / 44. Telex 35271-OC E. 01013 VITORIA-SPAIN
Santa María de la Cabeza, 92. Telf. (91) 473 46 48. 28045 MADRID-SPAIN

El Salón Llorens está instalado sobre un teatro de antigua construcción árabe en la sevillana calle de Sierpes

INAUGURADO UNO DE LOS MEJORES SALONES RECREATIVOS DE ESPAÑA



A finales de febrero pasado se inauguró en Sevilla el Salón Recreativo más sobresaliente de cuantos existen en España. El Salón Llorens está situado en plena calle Sierpes, ocupando el local del antiguo Teatro Llorens de construcción árabe. La adaptación para salón de juego se ha realizado respetando y ensalzando incluso los detalles de su decoración. Techos artesanales pintados al

óleo, su estructura original correspondiente al esplendor de Al-Andalus y subdivisión en cuatro zonas separadas con celosías de madera donde se distribuyen 20 máquinas en cada una, son algunas de las notas destacadas de estas instalaciones. El Salón tiene también una cafe-

tería y toda la parte de arriba, correspondiente al anfiteatro, pendiente de adaptar. En lo referente a la instalación de máquinas no podían faltar tres carruseles de interconexión.

La inauguración se celebró el día 29 de febrero en un ambiente familiar

que contó con la asistencia de los señores Cortés y Francisco Murillo de la Junta y del presidente de la Cruz Roja de Andalucía Rafael Alvarez, miembro del Consejo de Administración de la sociedad que lo explota, Emsare. Salvador Macías, su presidente, piensa que los resultados de este salón son muy satisfactorios. «Aún no ha podido conocerlo toda Sevilla; la cantidad de personas que pasan a verlo y ad-

Integración de Emsare, sociedad que explota el Salón Llorens:

Presidente: Salvador Macías Nieto.

Vicepresidente: José Manuel Rodríguez Vázquez.

Secretario: José Mesa.

Consejo de Administración: José María Gálvez Granados, Ignacio Benítez, Juan González y Rafael Alvarez.



mirarlo de cualquier forma es increíble porque hay mucho que mirar. Abriendo este salón hemos cambiado totalmente el concepto que se tenía. Otras instalaciones de este tipo parecen cocheras. Nosotros hemos querido aprovechar la intención de la Junta de Andalucía para potenciar los salones, creando algo que merezca la pena.»

Este afán por cambiar totalmente la concepción de los salones queda evidenciado también en otro detalle: El de Llorens dis-

pone de un equipo de seis señoritas que ejercen funciones de relaciones públicas, de manera que una persona que entre aunque sólo sea por curiosidad puede tener la atención de una de estas azafatas que le explicará el funcionamiento de cualquier máquina instalada. «Así rom-

pemos también la frialdad típica de los salones en los que al entrar sólo se ven un montón de aparatos que parecen echarse encima de uno. Queremos que el cliente se encuentre un poco asistido.» «Nosotros —prosigue Salvador Macías— pretendemos que pueda servir de ejemplo

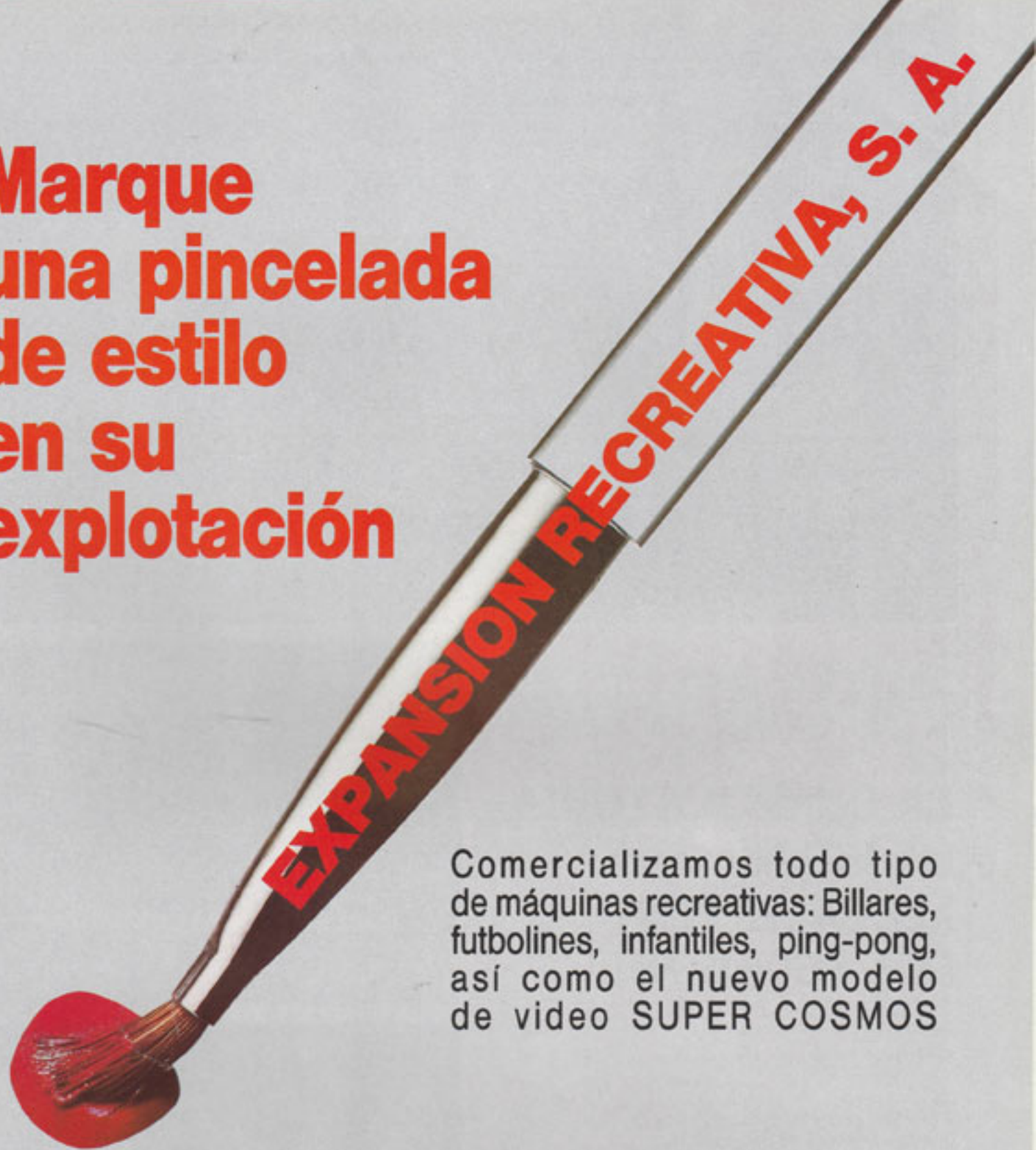
esta iniciativa y que la propia Junta promueva una reforma de los salones para que ofrezcan otro concepto y que no se sigan montando garajes asequibles a una especie de incubadoras de vicio.»

Joaquín Franco es una de las personas que han conocido el Salón Llorens y que, según sus propietarios, no dudó en calificarlo como «el mejor que hay instalado en España, superando incluso al de Valencia». ■

A la inauguración del Salón Llorens de la sociedad Emsare, entre otras personalidades asistió Manuel Cortés.



**Marque
una pincelada
de estilo
en su
explotación**



Comercializamos todo tipo de máquinas recreativas: Billares, futbolines, infantiles, ping-pong, así como el nuevo modelo de video SUPER COSMOS

EXPANSION RECREATIVA, S. A.

c/ Canarias, 16 - 28045 Madrid

Tels: 468 28 10-468 28 62



Jaume Rodríguez y Francisco Navarro representarán en la final del 18 de junio a la firma patrocinadora del II CAMPEONATO DE ESPAÑA DE BILLAR SUPERLEAGUE 8 POOL

LA CONVOCATORIA DE H.G.M. LLEGA AL PASO DEL ECUADOR

LOS 80 mejores jugadores de billar 8 pool de Cataluña convocados por la empresa H.G.M., y que se habían clasificado previamente a través de distintas eliminatorias, se concentraron el sábado 27 de febrero en el restaurante Can Font, en Castellar del Vallés, para disputar entre sí la gran final de la que salieron seleccionados los superespecialistas que representarán a esta empresa, que es a su vez la convocante de la segunda edición del Campeonato de España de Billar Superleague 8 Pool. La finalísima de este II Campeonato, que fue presentado el 20 de enero pasado, se celebrará el 18 de junio, concurriendo los representantes de las empresas operadoras seleccionadas. A lo largo



El vicepresidente de la Federación Española de Billar, señor Esteve, y el presidente de la de Cataluña, señor Llompart, asistieron a la convocatoria de Castellar del Vallés de H.G.M.

garcimatic, s. a.®

MAQUINAS RECREATIVAS

LEIVA, 54 • 08014 BARCELONA • TELF. 425 06 07 • 424 95 39



TEIDE

- Nuestra especialidad para Salones Recreativos
- Espectacular en su presencia y recaudación.



TIMANFAYA

- La máquina pequeña en dimensiones y grande en tecnología y comodidad para el operador.



FUTBOLIN CORDOBA

- Futbolin Córdoba "original". Se reconoce por su pista de uralita (piedra) y sus herrajes de latón mecanizados "Rechaze imitaciones"



MESA TIMANFAYA (Futbol, Baloncesto, etc.)

- Fue la primera y sigue siendo la más perfecta.
"Antes de comprar, compare" ..

**Más de 600 personas
asistieron a la selección
final de los dos
especialistas, disputada
entre 80 jugadores**

de estos meses habrán participado más de 10.000 jugadores de billar 8 pool.

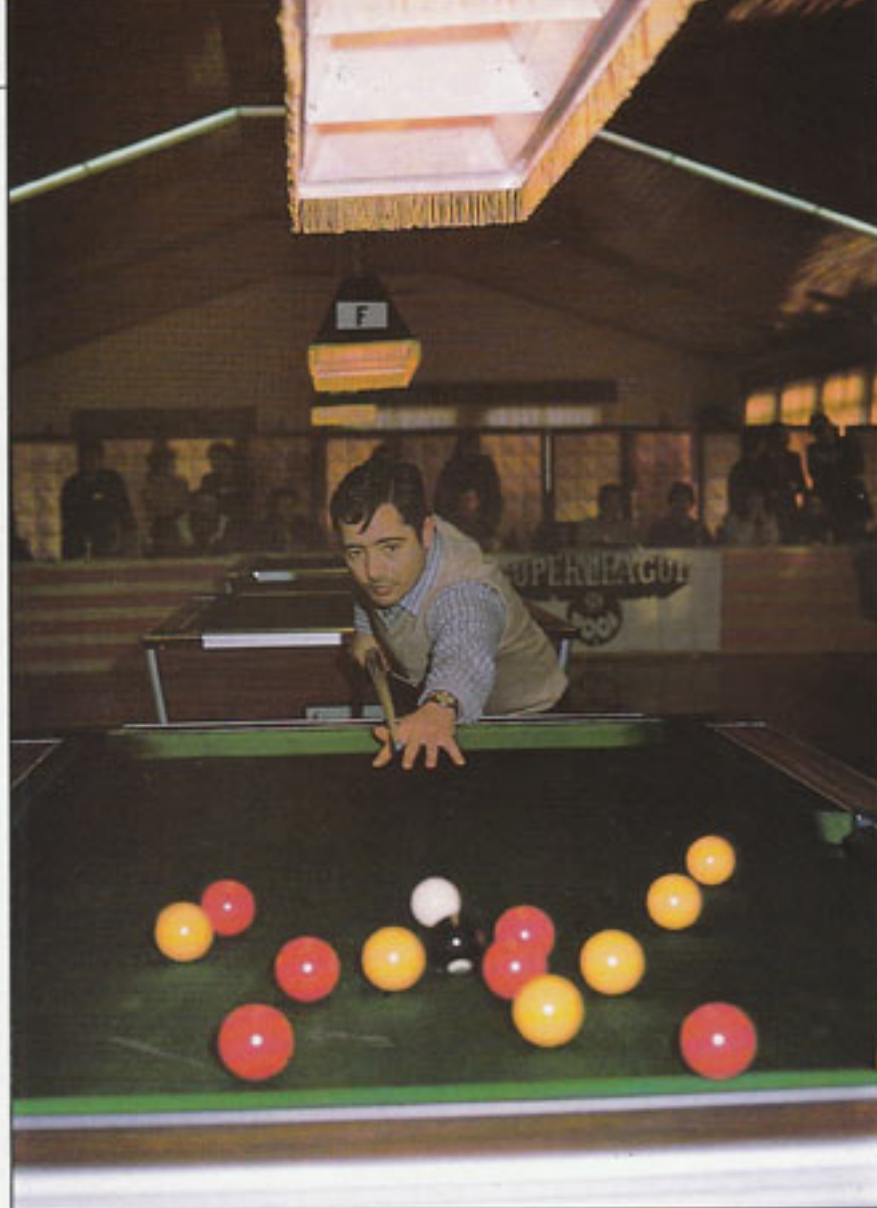
Jaume Rodríguez fue el campeón de esta competición individual, ganando un trofeo más de 50.000 pesetas. El subcampeón fue Francisco Navarro. Los premios disputados superaron las 300.000 pesetas, y según José Miguel Casasampere, gerente de operaciones de H.G.M., la convocatoria fue un éxito no sólo por la cantidad de participantes en todo el proceso de selección, «sino también por la de personas que acudieron desde las 11 de la mañana hasta las 6 de la tarde para ver en directo esta final, que fueron cerca de 600».

«El desarrollo de nuestra convocatoria —continúa— demuestra que la aceptación del juego 8 pool de billar es cada vez mayor. Para el día 27 tuvimos que ampliar el número de finalistas de 64 a 80. Además contamos con el apoyo de las Federaciones de Cataluña y España, representadas por el vicepresidente Miguel Esteve y por el presidente de la catalana señor Llompart. El nivel de selección fue alto e incluso contamos con un equipo de árbitros 8 pool federados, equipo en el que figuran, por cierto, dos chicas.»

Paralelamente, H.G.M. también ha promocionado la celebración de una liga de esta modalidad de billar por equipos, participando más de 20 de toda España, ofreciendo premios de 50.000, 20.000 y 15.000 pesetas para los tres mejores clasificados.

Otra buena prueba del interés que ha conseguido despertar el billar 8 pool es la respuesta de los medios de información, que acudieron en número elevado a cubrir la final de Cataluña el día 27. Jaume Rodríguez, representando al bar Bonanza de Vilafranca del Penedés, y Francisco Navarro, del Frankfurt Orozco de Súrria, serán los que defiendan a la firma patrocinadora el 18 de junio próximo.

H.G.M. ofreció a los periodistas, participantes e invitados una comida en Can Font. ■



10.000
jugadores de
toda España
participarán
eliminándose
entre sí hasta
llegar a la
finalísima del 18
de junio
próximo.



INNOVACIONES TECNICAS

Cuatro proyectores: Tres en línea, y uno superior que actúa de comodín.

Juego ampliable a 12 figuras.

Incorporación de un bombo de Lotería, que se convierte en protagonista del juego.

Hoppers de 25 y 100 pesetas, adaptables a cualquier otro tipo de moneda.

Sistema de pagos regulado por switch, para evitar la descarga de los hoppers.

Admite monedas en cualquier situación de juego, excepto cuando actúa el pagador.

Juego rápido o lento. Sistema opcional.

Monederos electrónicos opcionales.

Display que refleja el valor acumulado en el jackpot.

Placa de sonido incorporada a la CPU.

Máquina con palanca y pulsador de arranque.

Peso: 100 kilos

Dimensiones: 212 x 55 x 50 cm.



CARACTERISTICAS ESPECIFICAS

Juego en carrusel de máquinas, desde 5 hasta 10 unidades.

El orden de cada máquina en carrusel se determina por un preselector interior.

Todos los premios son pagados por la máquina, excepto el superjackpot.

El incremento del superjackpot es regulable por switches.

En el carrusel, el premio máximo (superjackpot) asciende a 100.000 pts.

* * * *

FABRICA
ANDALUZA
DE
RECREATIVOS
S.A.

C/. La Línea de la Concepción, s/n.
Polígono Zona Franca
11011 CADIZ

Tifs: centralita 956 - 25 96 00
Tifs: centralita 956 - 25 96 01
Tif: servicio técnico ... 956 - 25 97 01
Telefax 956 - 96 39 03

COMPAS

LA FACTURACION AUTOMATICA QUE UD. NECESITA

Nuestro programa no tiene límite de Máquinas, Locales, Recaudaciones...



JOSE MARIA LOPEZ AGUIRRE
BAR JOSE MARI
GRAN VIA Nº 24
48001-BILBAO
CIF o DNI A-23/654321

RECREATIVOS COMPUTATA, S.A.
CIF o DNI A-20/127687
GRAN VIA, 68
48011-BILBAO

Nº FACTURA	FECHA FACTURA
7	01/02/88

LIQUIDACION DE SERVICIOS PRESTADOS A LA EMPRESA OPERADORA DE MAQUINAS RECREATIVAS O DE AZAR, CORRESPONDIENTES AL MES DE LA FECHA

MAQUINA	RECAUDACION BRUTA IVA INCLUIDO	IVA EMPRESA OPERADORA	RECAUDACION BRUTA	% LOCAL	PARTICIPACION LOCAL MASE DISPONIBLE	% IVA	IMPORTE IVA	TOTAL	
A	1	98.250	10.527	87.723	50.00	43.862	12%	5.263	49.125
B				148.550	50.00	66.317	12%	7.958	74.275
TOTAL FACTURA								123.400	

RECIBI EL TITULAR DEL LOCAL

TITULAR EMPRESA OPERADORA

TOTAL FACTURA 123.400

Servicio garantizado por una empresa con 10 años de experiencia en el sector, y por HEWLETT-PACKARD (El mejor fabricante de Ingeniería e Informática del mundo).

ORDENADOR NECESARIO

Cualquier ordenador compatible, con 640 Kb. de memoria y disco duro de 10 Mb. mínimo.
Impresora de carro ancho (132 col.) compatible EPSON.

Por sólo 10.000 Pts.+ iva

le ofrecemos comprobar las ventajas que le ofrecerá el mejor programa que existe en el mercado



COMPUTATA, S.A.

GRAN VIA Nº 68
48011-BILBAO
Tfno.: 442 27 35 FAX.: 442 27 13

DISTRIBUIDOR OFICIAL



DELEGACIONES EN: MADRID, BARCELONA y SANTANDER.

- Deseo recibir un PROGRAMA de DEMOSTRACION al precio total de 11.200,-Pts.
- Deseo concertar entrevista y demostración.
- Deseo recibir más información.

EMPRESA: _____

NOMBRE: _____

CALLE: _____

LOCALIDAD: _____ CODIGO POSTAL: _____

TELEFONO: _____





Electronic Future

LA CASA DEL RECREATIVO

GRACIAS al trabajo compacto de un equipo muy unido, Electronic Future ha mantenido una línea ascendente desde su creación. «Yo calificaría el balance como bastante bueno —señala Rodrigo Martínez Morilla—, desde el momento en que los resultados a lo largo del año de existencia que vamos a cumplir coincidiendo con la Feria de Torremolinos han sido superiores a lo que esperábamos. La

competencia en la actividad de las empresas distribuidoras como ésta es muy dura y el Recreativo atraviesa momentos de expectativa, pero a pesar de todo, en lo referente a ventas por lo menos ha sido un buen año.» «Pienso que lo hemos conseguido gracias al equipo que formamos. Somos pocos, pero llevamos una política de trabajo muy conjuntada. Quizá en un futuro próximo no podamos mantener este equipo porque habrá que am-



IDEAS Y DISEÑOS, S.A.

DISEÑOS ELECTRONICOS
Avda. de la Constitución, 146
TORREJON DE ARDOZ
28850 MADRID
Tfno. 656 23 46 (3 líneas)

Homologación

- Válida y real para todo tipo de juegos.

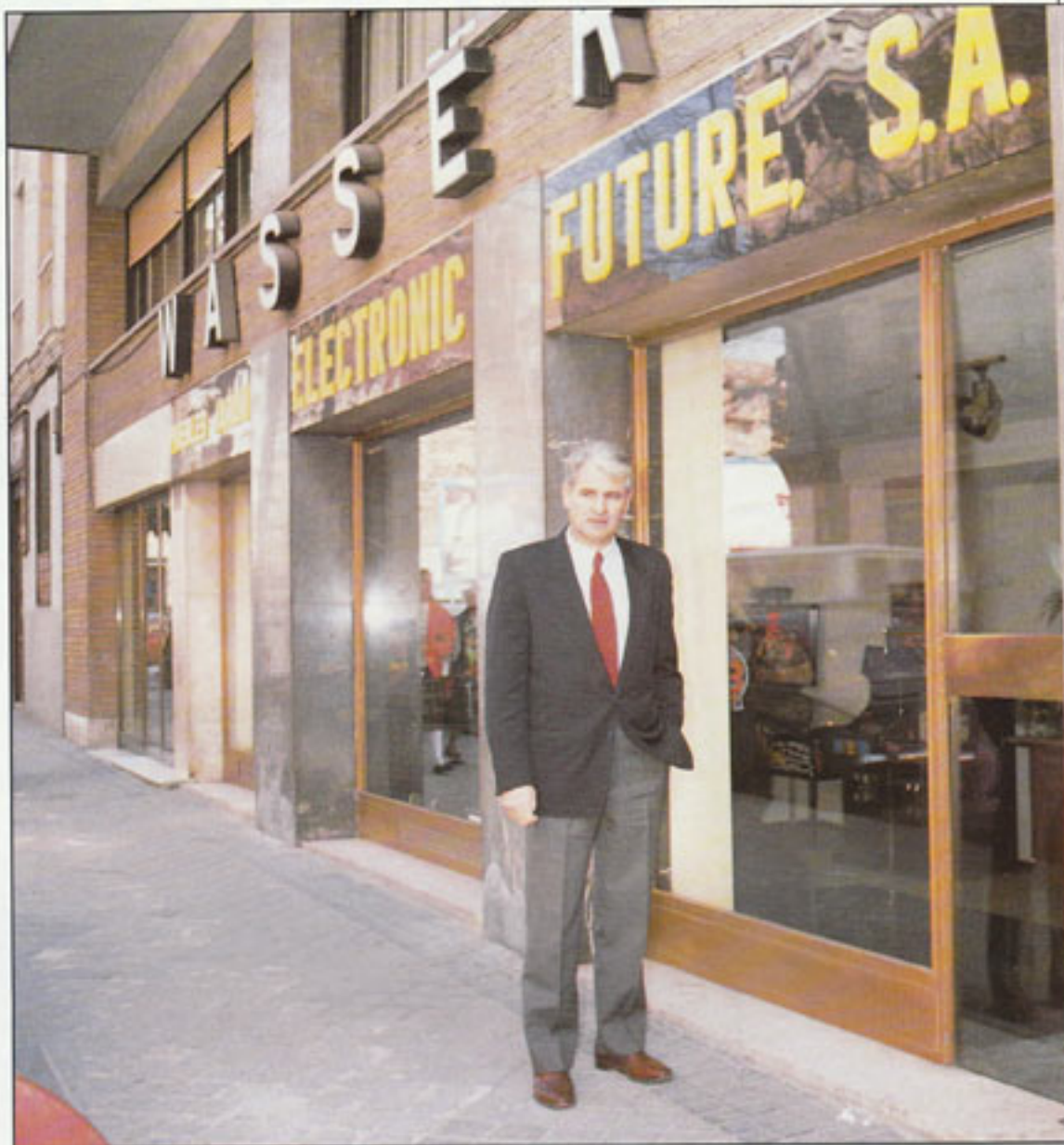
Cableado

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

Mueble

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





«Lo hemos conseguido gracias al equipo que formamos.»

pliarlo, algo que ya tenemos en mente, tanto a nivel de locales, como en el factor humano. Hasta ahora lo más relevante de Electronic Future es la unión en el trabajo, basada en la amistad.»

Por contra, el principal problema con el que se ha encontrado esta empresa es la situación de las comerciales del Recreativo, inmersas en un marasmo poco clarificado de competencia desleal: «La competencia, no la que debería existir, sino la guerra de precios y la falta de entendimiento con los fabricantes, es lo que más nos perjudica.» Martínez Morilla es crítico con Asedico: «Ahora ha surgido una asociación de comerciales de la que nosotros no somos socios porque no estamos de acuerdo con los fines y objetivos que se ha trazado. Yo diría que Asedico es una sociedad que en su origen está equivocada. Es bueno que los profesionales se unan

para bien del Sector y de ellos mismos, pero no entiendo que entre los objetivos principales no existan unos criterios mínimos para trazar una política de precios, sin esto ninguna asociación de comerciales valdrá para nada. Nosotros para la Administración somos tiendas y pienso que simplemente para canalizar un diálogo con esta Administración ya estamos bastante representados en las distintas asociaciones que existen antes que Asedico, como Facomare o Andemar.»

Sobre la situación general del Recreativo en estos momentos, Rodrigo Martínez Morilla especifica una cuestión que se da por primera vez: «Se vislumbra que ahora algunas fábricas se están acercando a las otras dos hegemónicas que habían dominado al Sector, Cirsá y Franco. Nosotros estábamos un poco a remolque de las dos grandes y la competen-

cia que se empieza a establecer siempre es beneficiosa.»

Por otra parte recalca que, «como siempre, estamos desnudos ante la Administración y esperando la dicha Ley del Juego». Según Martínez Morilla, esta demora tiene una explicación: «Si esta Administración no la saca es por una cuestión política, no técnica. Ellos ya saben por dónde van los tiros en el tema del juego. Supongo que nadie quiere apachugar con el peso específico de ser quien ha abierto la mano frente al juego, que será una decisión histórica y el que lo haga llevará esta carga encima muchos años. A mí me parece una situación absurda porque una cosa contemplada en la Constitución debe legalizarse. Este Sector será siempre nuevo y nunca podrá tener solera hasta que exista la Ley.»

En Electronic Future se han producido algunos cambios. Uno de

TRANS DAKAR

RALLYE EN EL DESIERTO



¡LA MAQUINA **SUPER**
QUE ENTUSIASMA!

- SUPER** - SONORIZADA
- SUPER** - ILUMINADA
- SUPER** - MODERNA
- SUPER** - CUIDADA EN SUS DETALLES

TIEMPO
REGULABLE
REGULATED
TIME



PARLANTE
TALKING

SLOGAN
RECLAMO
SLOGAN
ADVERTISEMENT

MONEDERO DE
50/100 PTS.
COIN BOX

DELEGACIONES EN:

- BARCELONA: GRAN VIA, 345 - TEL. (93) 423 84 80 - FAX
MADRID: C/. RODRIGUEZ LAZARO, 5 - TEL. (91) 462 24 02 - FAX
MALAGA: C/. TER, 27 - TEL. (952) 34 84 99 - FAX
SANTANDER: C/. CAMPO GIRO, 5 - TELS. (942) 34 44 44 - 33 99 66 - FAX
VALENCIA:
GRAN BRETAÑA: VICTORIA COURT, 44B - TEL. (0293) 78 22 22 - TELEX 926395 ENTEX G (WA)
HIGH STREET - HORLEY SURREY (RH) 7 BB G.B.
AUSTRIA: WIEDENER HAUPTSTRASSE, 81 - 1050 WIEN - TEL. (222) 54 43 92
FRANCIA:

El equipo de dirección de esta casa del Recreativo está integrado por el tándem Martínez Morilla-Julio Marroquí y por Javier Guinea, responsable de ventas.



ellos afecta precisamente al equipo humano inicial con el que despegó. Angel Salicio, exjefe de ventas, un hombre al que Rodrigo Martínez aprecia mucho y que considera muy competente, ha dejado esta empresa para irse a Recreativos Real. «Salicio adoptó esta decisión porque él prefiere estar más cerca de la fabricación. En su lugar hemos dado de alta a Javier Guinea —amigo personal de Rodrigo también desde hace años—, que procede del automóvil; es un hombre joven con ganas y al que esto le gusta.»

En cuanto a la filosofía empresarial también ha habido que introducir algunos cambios para adaptarse. «Aunque nosotros llevamos años en el Sector, esta empresa es nueva y hay que ir estudiando la situación del mercado, que cada día está más difícil e ir abriendo puertas. Nuestra filosofía radica en tratar a lo más selecto,

mediante un servicio técnico muy serio, y con amplias posibilidades de compra en base a una absoluta fiabilidad. Conseguir el cliente que lo sea para siempre es difícil y es mejor ir despacio en este sentido, que tener muchos con problemas. Por otro lado, contamos con Julio Marroquí, una persona con mucho carisma y que mantiene toda su ilusión como cuando empezó y que es una de las piezas clave de Electronic Future.»

Hay algunos cambios, continuas adaptaciones y habrá más modificaciones: «La firma está situada en un lugar óptimo, pero esto mismo crea graves problemas de aparcamiento, tenemos la idea de buscar un sitio más accesible, a parte de que nos faltan ya más metros cuadrados.»

Electronic Future va a exponer por primera vez en la Feria de Torremolinos, por este motivo Rodrigo

está entusiasmado: «Sabemos que hay problemas dentro del Sector por el tema de si una o dos ferias. Yo creo que en todo caso será un problema para algunos fabricantes; el problema de una empresa comercial no es que haya una o dos ferias, nosotros tenemos que estar donde estén nuestros clientes. Para nosotros Andalucía solamente es una parte muy importante de España y tenemos nuestros clientes fijos allí a los que tenemos que atender, aparte de los que vengan de todo el Estado.» En esta Feria, Electronic Future presentará un producto completamente nuevo, un baloncesto auténtico que está haciendo furor en Italia. «Este juego ha sido puesto ya en salones de juego, dando unas recaudaciones de 10 y 12.000 pesetas diarias.» Y estará en Torremolinos codeándose con las últimas innovaciones del Sector. ■

DOS VIAJES A
CANARIAS

LA MONTAÑA DE LA FORTUNA

GRATIS

TODAS LAS SEMANAS SORTEO DE
SEIS MAQUINAS DE JUEGO
DOS VIAJES A CANARIAS
DOS TITULOS PILOTO AVION ULT.

Y

DOS COCHES NISSAN Y OPEL
OPERADOR

DOS TITULOS PILOTO
AVION ULTRALIGERO



EMPRESA
COLABORADORA

COARESA

C/ CORONEL YAGÜE 13
SEVILLA-41006-
TELEF.: 633239

MERCOMATIC.S.A

C/.SALADO N.º 33 SEVILLA
TL. 457797 - 457962

ATENCION
COMPREN EN LAS
COMERCIALES PATROCINAD
POR



**OPEL
CORSA**



OPEL



**NISSAN
VANETTE**



**NISSAN
VANETTE**

MERCOMATIC.S.A.

MERCOMATIC.S.A.

Andrés Antonio Soto, José Minero y Manuel Soto recibieron el premio Carta Magna para Servitronic.



Las distinciones Arco de Europa se celebraron en el hotel Princesa Plaza de Madrid.



SERVITRONIC GANA EL PREMIO INTERNACIONAL CARTA MAGNA CONCEDIDO POR LA INSTITUCION ARCO DE EUROPA 1988

La distinción fue motivada por la calidad de servicio, imagen y gestión empresarial

SERVITRONIC es una empresa comercial sevillana especializada en venta, repuestos y servicio técnico, cuya dirección la forman Andrés Antonio Soto Acuña, gerente; Manuel Soto Acuña, jefe de administración, y José Minero. Servitronic acaba de ganar el premio Carta Magna, Arco de

Europa de carácter internacional. Esta distinción fue debida a la calidad de servicio, imagen y gestión empresarial. El Carta Magna'88 lo recibió Servitronic en el hotel Princesa Plaza de Madrid el día 29 de febrero pasado, engrosando su palmarés, dado que el año pasado la misma firma se acreditó el Master de

Popularidad'87. Manuel Soto se mostraba satisfecho por este premio, destacando que desde 1984, año de su fundación, su empresa había seguido una línea ascendente, evolucionando y aumentando no sólo la capacidad de sus instalaciones, sino también la plantilla de personal, síntomas inequívocos de progreso. ■

Días 14, 15 y 16 de abril de 1988

II CONGRESO ANDALUZ DEL AUTOMATICO

La Feria de Torremolinos



PALACIO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES
(Torremolinos-Málaga-España)

Colaboran:

- ★ JUNTA DE ANDALUCIA
- ★ ANMARE

Organiza:

- ★ GRUPO TAULAR
- Santísima Trinidad, 3
Teléf. (91) 445 37 02
Télex 45873 Taula E
28010 Madrid (España)





NRI, una empresa española que trabaja con tecnología alemana y con capital afiliado a una multinacional USA

NATIONAL REJECTORS Inc. IBERICA, PRIMERO LO MAS DIFICIL PARA ACCEDER A LO MAS SENCILLO

LA National Rejectors Inc. Ibérica es una empresa española cuyo esqueleto lleva en funcionamiento aquí desde hace 18 años bajo diferentes nombres. Actualmente, NRI Ibérica está encuadrada dentro del grupo Crane Co. de USA en la Merchandising Systems Division, líder internacional en máquinas

de tratamiento de dinero y vending, que adquirió la National Rejectors de Alemania Federal y de España, hace dos años. La alta tecnología de origen alemán, sin embargo, sigue siendo el soporte del grupo multinacional en monederos.

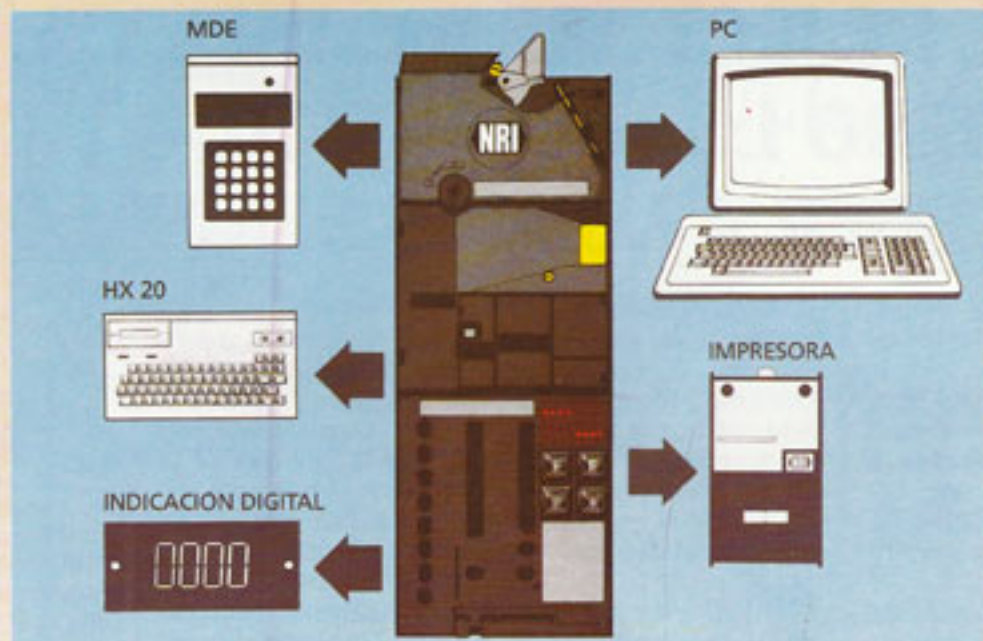
NRI Ibérica es totalmente independiente en tareas fundamentales

como montaje, verificación y diagnóstico, reparación y comercialización de estas máquinas de monedas. Desde noviembre último la empresa se ha instalado sobre una importante infraestructura, en unos locales industriales que ocupan 2.000 metros cuadrados, habiendo aumentado y mejorado todas sus instalaciones de



LA ESTRELLA DE NRI

El G-26 es un supercambiador que se realiza en tres versiones (Standard, Professional y Simplex). Sus características lo convierten en uno de los más avanzados del mercado. Posee un seleccionador programable y flexible para caso de aparición de nuevas monedas, o de piezas falsas, con bloqueo individual y con aceptación de fichas. Puede ser utilizado prácticamente por todas las máquinas mediante un simple cambio de cable. Entre otros datos facilita un diagnóstico de fallos y acepta hasta 8 tipos distintos de monedas o fichas con diámetro entre 15 y 33 mm. y grosor entre 1,5 y 3,3 mm., estando en capacidad de operar en temperaturas que van de los 0° a los 55° C. Sus dimensiones son: 380 mm. de altura, 137,5 mm. de anchura y 83 mm. de profundidad.



El MDE por medio de un sistema de infrarrojos, recoge toda la información del G-26 y la traspa al ordenador.

montaje y asistencia técnica.

Luis Manene Cerragería es el director general de esta firma. «Nuestra mayor preocupación es ir mejorando nuestros conocimientos teniendo como partida la tecnología alemana, con el fin de trabajar mano a mano con empresas que quieran disponer de nuestros desarrollos. Nosotros asesoramos e incluso realizamos prototipos para grandes empresas.» NRI Ibérica tiene tres ramificaciones fundamentales: Suministra al Sector del Recreativo, al de vending y al de servicios del tipo de teléfonos, parkímetros, billetes para ferrocarriles, etc., de manera automática. Esta empresa en concreto ha desarrollado una gran producción para máquinas expendedoras utilizadas en transportes públicos, tipo Renfe y Metro.

La filosofía empresarial aplicada en NRI parte de realizar lo más sofisticado y lograrlo, para ir después hacia lo más simple con plenas garantías. Dentro del desarrollo de equipos electrónicos más sofisticados se sitúa el cambiador para 8 monedas diferentes G-26, adaptable a máquinas recreativas. Lo más destacado del G-26 es que, además de la verificación, tratamiento y desembolso de monedas, tiene otras funciones auxiliares importantísimas para el operador con un registro de datos de todo tipo que pueden obtenerse de la máquina a través de una impresora, o de una segunda innovación de NRI, el MDE presentado en

Si has conocido la MULTI-BABY

Ahora te presentamos: **MULTI-COIN**

UNA JOYA DE 24 QUILATES



- Monedero electrónico multi-moneda 25-50-100-200-500
- Doble o nada
- Medidas:
Ancho 400 mm.
Fondo 450 -
Alto 1325 -



OPER COIN, S.A.

Vitoria-Gasteiz (1) - Teléfonos (915) 27.85.22/34 - Tolefax 35271 - OC E - Fax (945) 285983 - 01013 VITORIA
C/ Santa Mónica de la Cabeza, 92 - Telefax (91) 473.46.48 - 28045 MADRID

OPER COIN - DPTO. DE DISEÑO Y DESARROLLO

Esta moneda puede ir a su recaudación



Controle su camino Los monederos inteligentes

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

tratecnica, s.a.

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

MARS ELECTRONICS



Money Systems Division

IMA'88. Este es un aparato que funciona con infrarrojos y que por la simple operación de situarlo junto al G-26 instalado en una máquina, chupa toda la información para luego verterla en el operador.

«El explotador que tiene un número de máquinas considerable se está dando cuenta de las ventajas que nuestro sistema le ofrece y lo está adoptando a gran ritmo. Con estas prestaciones, además de ser el modelo que más ofrece del mercado, el G-26 es el más barato. Todo ello es fruto de la ventaja que tiene la propia filosofía NRI, hemos ido primero a lo más difícil y tratamos de ir más lejos cubriendo las necesidades específicas de nuestros clientes.» El trabajo del que opera una máquina de esta manera se puede reducir a tener un ordenador central, recoger instantáneamente con el MDE la información de cada aparato y procesarla instantáneamente también en este ordenador. Más fácil, más rápido y más exacto parece imposible encontrarlo en el mercado hoy día. La aportación del conjunto G-26/MDE significa auténticamente incorporar alta tecnología al Recreativo, Sector que encabeza el ranking de actividades con estas características. La gama de NRI ofrece también el G-18 y el G-14 como productos intermedios de monederos/selectores electrónicos programables, e incluso el G-13 especialmente diseñado para flippers, video-juegos y máquinas de vending. Es de pequeñas dimensiones y ajustable a cualquier tipo de memoria por medio de ordenador, y dos canales de verificación.

El G-18 posee un selector ajustable para 6 monedas diferentes, al igual que el G-14. ■



Las aportaciones de NRI facilitan y profesionalizan enormemente las tareas del operador.



PRODIECU aún colea a pesar de la suspensión del cupón parasitario de la ONCE que distribuye esta sociedad oportunista a partir del mes de noviembre pasado. Suspensión fruto de los acuerdos entre la Organización Nacional de Ciegos y el Gobierno. Realmente los cupones Prodiecu siguen en la calle; sin embargo, los gobiernos civiles de las diferentes provincias han dado orden de que sean requisados, incluso algún vendedor, como sucedió recientemente en Salamanca, ha sido detenido. Lo más sustancioso del caso Prodiecu, los fondos obtenidos con la explotación de la rifa, permanecen casi intocados y empiezan a surgir informaciones sobre el fin que se está dando a este dinero. Un baile de millones de pesetas que parecen dirigirse en especial a las inversiones en cabeceras de medios de información. Según declaraciones del director general de la ONCE, Miguel Durán, Andrés Rodríguez Rodríguez, cerebro y promotor de Prodiecu, estaría detrás de la adquisición de El Alcazar, publicación con graves apuros económicos, y la de un diario que sería editado simultáneamente en Madrid, en las rotativas del Ya, Sevilla y Barcelona, en los talleres de El Día de Lérida. Semejante operación estaría motivada según todos los indicios para «blan-

Según declaraciones del director de la ONCE

PRODIECU ADQUIERE VARIAS CABECERAS DE PRENSA, ENTRE ELLAS LA DE «EL ALCAZAR»



Prodiecu comienza la operación de blanquear los beneficios de su cupón, según la ONCE.

EL ALCAZAR

Madrid, 16 al 23 de marzo de 1988 • Semanario de actualidad, pensamiento

Luis Valero Bermejo, presidente de la Confederación de E

«EXIGIMOS IGUALDAD PAI

quear» los ingresos obtenidos por la venta de los cupones.

Después de la suspensión de Prodiecu se ramificaron diversos sectores dentro de la asociación. El de UGT se sumó en pleno en el plan de integración de la ONCE, mientras que el sector calificado como más siniestro, es el que maneja la parte del león de los beneficios, que empiezan a ser movilizados con los resultados que mencionamos, que van saliendo a la luz. ■

CLOWN

El mayor espectáculo
de INDER



TATLAJE S.A.



C/ FELIPE ASENJO, 27. POLIGONO INDUSTRIAL COBO CALLEJA. FUENLABRADA - MADRID
APDO. 15066 MADRID - TELS. 690 32 97 - 690 21 13 TELEX. 43907 IDER-E TELEFAX 690 21 13

**SI QUIERES
UN BUEN
REGALO...
...REGALATE
UNA BUENA
REVISTA**



ORDEN DE SUSCRIPCION

Nombre _____
 Empresa _____
 Dirección _____
 Localidad _____
 Provincia _____
 Teléfono _____
 Fabricante
 Distribuidor
 Asociación

Operador
 Componentes
 Otros

N.º de suscripciones al año _____
 Total contratado _____
 Enviar talón nominativo a
 nombre de EDICIONES TAULAR, S. A.
 Deseo que me suscriban por un año a TEMAS RECREATIVOS Y
 DE AZAR, al precio de 6.000 ptas. por suscripción.
 Firma y sello.



Enviar a C/ Santísima Trinidad, 3, 5.º C 28010 Madrid



SPEED RACER 15

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

GARANTIA DE CALIDAD

DE 6 MESES
EN CUALQUIERA DE LOS APARATOS



VIDEO RUMATIC SPORT

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



S.A
umatic

New

Space Train

2 Level Playfield
Tablero de 2 niveles

Features:

- 2 level playfield
- MultiBall.
- 2 shooter holes to upper level.
- Up to 39 Bonuses.
- Space Train Bonus.
- Space Ship Bonus.
- Double & Triple bonus multiplier.
- 3 captive balls.
- M - A - C lanes.

Características:

- Juego en 2 pisos.
- Juego Multibola.
- 2 agujeros lanzan bolas a nivel superior.
- Hasta 39 Bonus.
- Space Train Bonus.
- Space Ship Bonus.
- Doble y Triple Bonus.
- 3 bolas cautivas.
- Combinación pasillos M - A - C.
- Combinación bancada de luces.

at all MacPinBall: en todos los modelos:

- Automatic percentaging.
- Ajuste automático de Bolas y Partidas Extras.
- 2 Extra Plays at High Score.
- 2 partidas al batir Record
- Info-Speech Feature.
- Animador parlante.
- 1 to 4 players.
- 1 a 4 jugadores.



MacPinBall
System 4
MULTIGAME

- With MacPinBall MULTIGAME® you save nearly 60% renovating your model, because you only need to change the Playfield, BackGlass and GameEPROM Memory.
- Con el sistema MacPinBall MULTIGAME® ahorran aproximadamente el 60% al renovar el modelo, pues solo es necesario cambiar el Tablero, Pantalla y la EPROM del programa de juego.