

TEMAS RECREATIVOS
Y DE

AZAR



INDICACIONES
RECEPCION

TELEGRAMA
DIRECCION GENERAL DE COMERCIO
Y TURISMO

9200 98247 00040 91340
ISSN 02 9887 628
BOVILLA TP 49/84 N.º 1175

SALAM SA CON JUAN MARTE GONZA
SANTISIMA TRONCADO 2940 CUERO C
36010 PALMEI

ORGANIZADA POR DIVERSAS ORGANIZACIONES COORDINADAS POR EL ASOCIADO E
PROMOTOR DE LAS ACTIVIDADES, ESPECIALLY DEL PROYECTO DEL SALAM SA, EL SEÑOR
JUAN MARTE GONZA, DIRECTOR GENERAL DE COMERCIO Y TURISMO, PARA LA REALIZACION.




OBJETIVO CUMPLIDO



SUPERANDO OBSTACULOS

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

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

RDA

LAP BY LAP



C/ FELIPE ASERDO, 1 PABELLO DNO ODRIO CALLEJA FUERLABRADA (MADRID)
APARTADO 13066 MADRID TELEX 4867 EERE TELF. 903 33 97 606 21 14

UN AUTENTICO FORMULA 1



Out Run

¡LA GRAN EVASIÓN!

¡Evádate a toda prisa de la rutina con
OUT RUN!
Súbate al coche, escoja su música
preferida en el autoradio y acelere
a fondo.



Abstraigase de los problemas
cotidianos que le envuelven y
dese el piro de una vez.



OUT RUN no consiste en un circuito cerrado, sino que ofrece trayectos
alternativos y cinco metas distintas, para que cada partida sea diferente de la
anterior, y su rentabilidad más alta.

Ponga a prueba su destreza, habilidad y rapidez de reflejos con un
nuevo y original concepto del videojuego de conducción que a
buen seguro le entusiasmará. OUT RUN, la gran evasión de cada
día que sus clientes están esperando. Pise a fondo y obtenga más
beneficios con OUT RUN.



UNIDESA®

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

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.

OBJETIVO CUMPLIDO

«**E**NHORABUENA por excelente organización Congreso Andaluz del Automático a pesar de las dificultades. Espero que el próximo año salga igual o mejor.» El texto del telegrama enviado por el Viceconsejero de Gobernación de la Junta de Andalucía a la Organización pagaba con creces los esfuerzos que, en poco más de veinte días, habíamos hecho para conseguir que Andalucía tuviera su Feria. Sin embargo, y a pesar de que el objetivo se ha cumplido, cuando todavía están calientes los ecos del éxito de Torremolinos, no vamos a caer en la tentación de olvidar que ese éxito se debe fundamentalmente a la actitud de la JUNTA DE ANDALUCÍA y a la labor de ANMARE, que, unida al esfuerzo notable y loable de los Expositores, han hecho posible un fenómeno de esta categoría y, ¿por qué no decirlo?, buena la idea de una Organización que supo ver el momento exacto en el que una Feria de estas características era posible en España.

ANESAR, aunque muy a última hora, arrió el hombro y supo estar a la altura de

las circunstancias, mientras que ANDEMARE tuvo una presencia correcta e intachable. De FACOMARE en asunto de ferias es casi mejor no hablar, pues ya tiene bastante con repartir los catálogos oficiales de FER y con organizar cenas a veinte mil pesetas el cubierto, para perder dinero con ellas... No obstante, lo mejor de FACOMARE en esta historia es que Curtichs ha sido lo suficientemente inteligente y valiente como para no caer en la trampa de emitir un comunicado contra la Feria... Recordemos que, por mucho menos, Paredes metió la pata.

Y, en este contexto, quienes intentaron boicotear la celebración de la Feria Andaluza es muy posible que continúen intentándolo para que la experiencia no se repita. Están en su derecho de continuar haciendo el ridículo, pero ¡joj!, en esta nueva convocatoria es muy posible que los propios expositores sean los mejores defensores de su Feria y hasta es probable que no les consientan que, media hora después de la inauguración, se les pregunte por su opinión sobre la asistencia de público...

Curtichs, matizando, que es gerundio

Enrique Curtichs, presidente de Facomare, también estuvo en la FERIA de Torremolinos *despachando*, como quien dice, entre stand y stand, porque todo el mundo quería, por unas razones o por otras, hablar un ratito con él.

Y él tampoco tuvo inconveniente en dar sus opiniones. Por un lado, completamente halagüeñas para los representantes de la Junta de Andalucía, cuyo espíritu de colaboración con nuestro Sector le pareció evidente y muy positivo, y, por otro, bastante más negativas a la hora de enjuiciar la publicación del supuesto Reglamento por parte de una revista sensacionalista: «No es procedente lanzar a los cuatro vientos algo que todavía está discutiéndose y en torno a lo que intentábamos que imperase la discreción. Pero es mucho menos procedente hacer los comentarios que se han hecho, que son gratuitos y, en la mayoría de los casos, incorrectos.»

Sobre la FERIA de Torremolinos dijo: «Desde el momento en que está apoyada por la Junta de Andalucía y bajo el punto de vista de que supone una concentración comercial de índole autonómica, me parece correcta, aunque yo, personalmente, abogaría por una sola feria para el Sector.»

Moleón, por una asociación de expendedores

José Luis Moleón, de Expomocar, S. A., nos comentó una brillante idea en el transcurso de la Exposición de Torremolinos. Consiste en iniciar

gestiones para conseguir una Asociación de Expendedores. La iniciativa es buena y nosotros la transmitimos a nuestros lectores.



Ojeda, contra el SIDA



El único regalo que recibió el viceconsejero de Gobernación de la Junta de Andalucía en la FERIA fue gracias al incansable señor Ojeda, que estuvo al frente del stand de Actesa-Tecnopron. La fotografía recoge el momento

antes de la entrega, y como más comentarios diremos que el regalo en cuestión está muy de actualidad por la imparable marcha del SIDA. Ojeda no perdió la ocasión y Claret quedó satisfecho por el simpático gesto.



Los niños, controlados

En los dos días que la Organización impidió a los niños que visitaran la exposición, todos los pequeños estuvieron perfectamente controlados. Existió un servicio de guardería para que los pequeños no se aburrieran y sus padres pudieran trabajar mientras sus hijos estaban atendidos perfectamente por las azafatas de la Organización.



Una comida distinta

Por primera vez en la historia de las exposiciones feriales del Sector en España la Organización tuvo la gentileza de invitar a comer a todos los expositores, una cortesía que no sólo debe entenderse como una demostración de lo poco «roñosa» que fue la Organización del Congreso Andaluz del Automático, sino

por la intención real de la comida, que, ante todo, fue una oportunidad relajada y distendida para que los expositores charlaran con las autoridades, al margen del protocolo y en el marco incomparable del Club de Golf de Torrequebrada, lejos de los ruidos y el ajetreo del Palacio de Congresos.

Matrícula de Honor para Octavio y sus muchachos



Este equipo que ven ustedes en la fotografía

es el que habitualmente realiza los stands de Cirsa en todas las ferias. Pero si un trabajo así tiene siempre su mérito, en el caso del realizado en el Congreso Andaluz del Automático la calificación sería de Matrícula de Honor, porque es difícil hacer algo mejor en tan poco tiempo. Como siempre, Octavio y sus muchachos se portaron y, además, hicieron el mejor stand de la Feria. Enhorabuena.

Orenes: «Torremolinos tiene sabor, cuerpo y color»

Eso es lo que tiene Torremolinos según los hermanos Orenes, que se desplazaron desde Murcia al Congreso Andaluz del Automático y encontraron que «se trata de un precedente importantísimo y que, sin duda, servirá para extenderse a otras autonomías y regiones».

En su opinión, un noventa por ciento de los profesionales del Recreativo, tanto fabricantes como distribuidores u

operadores, prefiere Torremolinos a cualquier otro emplazamiento porque es «un marco con sabor, cuerpo y color», algo así como un buen vino para unos catadores que cada día exigen más a unas cosechas que ya van teniendo su solera.

Y en este caso, dicen ambos Orenes, se ha conseguido que brindaran los responsables del Juego de la Junta de Andalucía.

Faresa, stand andaluz

Faresa, la empresa que, en palabras de Claret, es «la niña mimada de la Junta de Andalucía», tuvo



un stand con sabor típicamente andaluz que fue reconocido por todos los visitantes. En efecto, se trataba del stand con el que Recreativos Franco había acudido habitualmente a Torremolinos y que en esta ocasión cedió a Faresa, pues, como se sabe, Joaquín Franco es el presidente del Consejo de Administración de la empresa andaluza.

Charo, capitana de eficacia

Charo, la señorita que estuvo al frente de la coordinación del nutrido grupo de azafatas, no sólo demostró belleza y simpatía, sino talento y eficacia, dotes que puso al servicio de la Organización para que todo saliera a la perfección. Como así fue. Las azafatas cumplieron su misión perfectamente y no se presentó un solo problema que no se resolviera al instante. Un buen trabajo para una buena profesional.



Un éxito reconocido por todos

LA sesión inaugural del Congreso Andaluz del Automático, celebrada en la tarde del jueves 9 de abril, marcó perfectamente la tónica de lo que durante esa jornada y las dos siguientes serían las relaciones entre los profesionales de nuestro Sector y las autoridades de la Junta de Andalucía: total voluntad de entendimiento y diálogo abierto más allá de cualquier protocolo o formalidad.

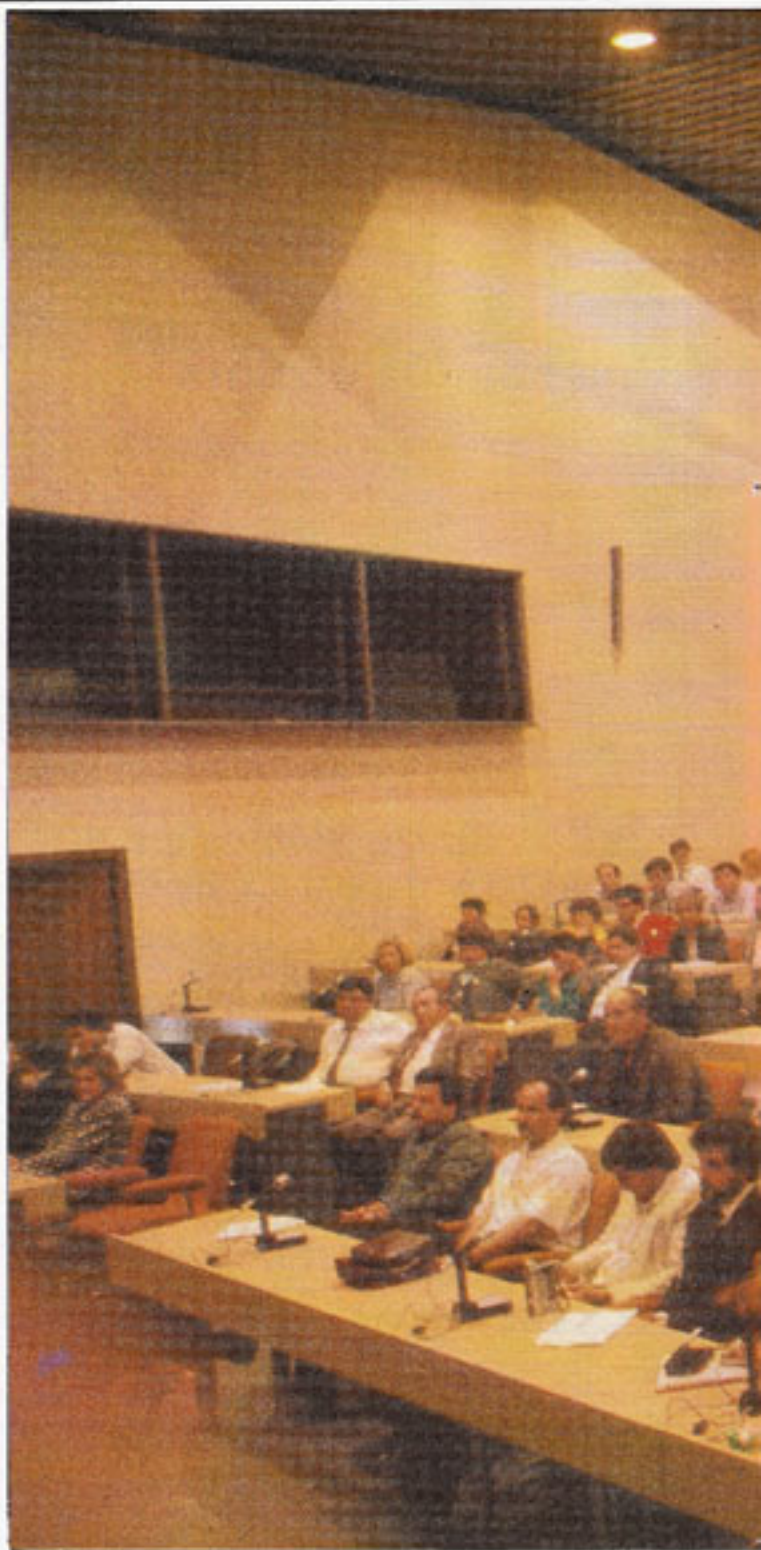
Manuel Cortés, director general del Juego del Gobierno autónomo andaluz, ocupó el lugar central en la mesa del mayor salón de actos del Palacio de Congresos y Exposiciones de Torremolinos, presidida junto a él por José Romero Bonilla (presidente de ANMARE), Luis Escribano (presidente de la asociación en Córdoba, que realizó las funciones de introductor y presentador), Santiago Moreno (secretario general de ANDEMAR), Pablo Arranz (presidente de la Asociación de Salones) y José Ignacio Sánchez Fallas (secretario general de FACOMARE), así como diversos dirigentes asociativos y profesionales del Recreativo.

El señor Cortés comenzó con una referencia a lo que él mismo denominó «pre-Reglamento» de Máquinas Recreativas, y también de salones; es decir, al texto existente en el momento mismo del Con-

greso, al que reconoció que «le quedaban flecos» que podrían ser corregidos a partir de ese mismo momento en diálogo con los interesados. En este sentido afirmó: «Queremos consensuar el Reglamento al 100 por 100, y, aunque sabemos que eso es imposible, vamos a trabajar persiguiendo esa idea.»

En su exposición el director general del Juego andaluz señaló cuál era la pretensión de su departamento respecto al Reglamento desde un doble punto de vista social y legal: «Se trata de dignificar y de sistematizar al mismo tiempo el marco en el que se mueve el empresario del Recreativo y de evitar que dependa constantemente de disposiciones, órdenes, circulares, etc., que no le permiten obrar con la necesaria estabilidad ni realizar proyectos a largo plazo.»

Estos fines, que por cierto ya habían sido previamente reivindicados por los profesionales andaluces (y por los del resto de España incluso y, como es sabido, con la constante demanda de una Ley General del Juego) fueron a continuación explicitados por Manuel Cortés para evitar que el desdoro administrativo de sistematizar la reglamentación del Sector pudiera ser interpretado como una fiscalización agobiante que cae como una pesada losa sobre toda actividad del





Manuel Cortés afirmó que el Reglamento dignificará y sistematizará al Sector

automático acabara ahogando a esta industria: «¿Cuál queremos que sea nuestro control, hasta dónde ha de llegar, cómo tendrá que ejercerse? Las res-

puestas a estas preguntas tendrá que darlas un Reglamento elaborado de tal forma que no deje nada a la voluntad del responsable político de turno.»

En la sala abarrotada de gente se produjo un debate libre y sin enfrentamientos



Así pues, toda la intervención del representante de la Junta de Andalucía en el Congreso estuvo ceñida a esta voluntad de entendimiento que sintetizó en sus palabras finales: «La negociación sigue abierta. Aún podemos llegar a acuerdos sustanciales, ésta es la razón de mi presencia.»

A renglón seguido se abrió un debate libre en el que pudo participar todo aquel que lo deseó. Surgieron diversas preguntas y en general se puso de relieve que ya existía una importante labor desarrollada por los operadores y distribuidores de Andalucía a través de sus asociaciones, que hizo que se llegara a este momento con pocos cabos sueltos. Opiniones, preguntas y respuestas relativas en su mayoría a aspectos muy parciales de

la actividad del Sector; puntualizaciones sobre plazos para el cumplimiento de trámites burocráticos, peticiones para perfeccionar la revisión de las autorizaciones, correcciones a introducir en el Reglamento para mejorar el sistema de sanciones, detalles sobre dimensiones de salones o formación de sociedades..., quizá quepa citar esa vieja máxima de que «la mejor noticia es que no haya noticia» para reflejar que el tono tranquilo y sosegado del Congreso, sin ninguna cuestión que suscitara enfrentamientos de relieve entre los participantes y el director general o entre los mismos asistentes, fue el tono del éxito o al menos el de la satisfacción por una labor y un clima de entendimiento que todos han reconocido al encuentro de Torremolinos.





PARA QUE
SU NEGOCIO
PROSPERE...



Cena de ANMARE contra la droga

Lleno hasta la bandera



DURANTE las tres jornadas del Congreso Andaluz del Automático, una protagonista invisible recorrió incansablemente el Palacio de Congresos y Exposiciones de Torremolinos. Más allá de la cuestión del Reglamento, por encima de los intereses comerciales, junto a la presencia de los representantes de la Junta de Andalucía o de los profesionales de nuestro Sector, todos la sentimos pasar alguna vez a nuestro lado entre el ajetreo de la feria y las mil músicas mezcladas de nuestras máquinas.

¿Quién era? Tiene más de un nombre, se llama conciencia, o solidaridad, o compromiso, o como ustedes prefieran, y en esta ocasión se apellidaba LUCHA CONTRA LA DROGA. En el stand de ANMARE tuvo su casa durante el Congreso y allí se fueron acumulando las máquinas donadas por los distintos expositores para ser subastadas en la cena cuyos beneficios estaban destinados a este noble fin.

Y la cena llegó. Cena anunciada como de gala en las tarjetas de invitación y en la que, si no todos los

trajes, si todos los corazones fueron engalanados con sus mejores intenciones.

En la mesa de honor estaban el viceconsejero de Gobernación de la Junta andaluza, Antonio María Claret, con su esposa; el director general de Juego de la Comunidad, Manuel Cortés, y el Comisionado contra la Droga en Andalucía, Antonio Falcón, quien comparó este combate con una larga marcha y agradeció la contribución de los hombres y mujeres del Recreativo, que con esta actitud social daban un mentís a cierta ima-

gen ofrecida sobre el Sector desde algunos medios de comunicación.

... Y comenzó la subasta mientras se servía el café. Dado el número de máquinas donadas hubo que hacer lotes dobles y hasta triples que salían a la puja en precios inferiores al que tendrían en el mercado, pero con la casi seguridad de que la generosidad de los presentes, casi quinientas personas que abarrotaban los salones del Hotel Meliá Torremolinos, harían saltar las tasas iniciales.

En efecto así ocurrió. Uno tras otro, los doce lotes



Florentino Martínez sí se tomó en serio lo del smoking.
Aspectos generales de la velada.

ELEVESE



CON NOSOTROS

FBILSA
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



Viceconsejero de Gobernación de la Junta de Andalucía aplaudido por Miryam Corbelle, coordinadora del Congreso.



Mesa del Grupo Taular.



Comisionado contra la droga de la Junta de Andalucía, Sr. Falcón, agradeciendo la aportación del Recreativo.



Joaquín Franco y Pascual Esclápez, en excelente compañía.

ESTA FUE LA SUBASTA

FIRMA DONANTE	MODELO	ADJUDICADA A
Actesa Tecnoprom (Cirsas)	CIRSA GUAY GUAY WHITFORD	Joaquín Franco
Automáticos Suroeste COREMA	LIMON Y BABY 100 FANTASTIC CAR	J. Romero Bonilla
FARESA Operama Jaén	BABY ANDALUCIA LAP BY LAP	Rafael Pulido
Gagna Facovi, S. A.	CIRSA MINI GUAY LAP BY LAP	Manuel Merino
Andra Aut. El Huelco-Aut. Ólmo	BABY SUPER 100 M. PALOMITAS	J. González Pérez
Segasa	GAULET II	Enrique Cárdenas
MGA Juegos Populares	LIMON FRUIT SAFARI (infantil)	Roberto Salas
Red Sur Azcoyen	BABY SUPER 100 M. TABACO	Roque Martínez
Detra Andalucía Aut. Montecarlo	LIMON DETA LORD DIUM	José M. Gálvez
Hispacounter, S. A. Vecoat, S. A.	2 m. cuentamonedas Pala extractora	F. Pérez Civico
Sánchez Sierra INRESA	Futbolín BABY GOLD ESPEC.	J. García Checa
Opercoin	2 billares	P. Sánchez Nuñez
	MAQUINA CERO	Grupo Taular
	M. DOBLE CERO	Joaquín Franco

(La firma Yifco ha comunicado a ANMARF, su pesar por haberse enterado con retraso de esta iniciativa, en la que hubiera querido participar donando alguno de sus aparatos. Queda patente su buena voluntad a la espera de la próxima ocasión.)

formados por todo tipo de máquinas se fueron adjudicando en cantidades que entre profesionales sólo se justificaban por su deseo de contribuir en la lucha contra la plaga de nuestro tiempo; la droga. Hubo quien, como Romero Bonilla, alzó su mano constantemente haciendo subir los precios y desembolsando el mismo importantes cantidades, pero sería imposible nombrar a todos los «subasteros» que, con lote final o sin él, ofrecieron cuanto podían y un poquito más en este esfuerzo.

Con el lote número 12 terminó la subasta, o iba a terminar, cuando Joaquín Franco se inventó el LOTE N.º 13: la MAQUINA 0, es decir, la máquina inexistente, la puja por la simple puja, y comenzó ofreciendo una cantidad igual a la del lote mejor cotizado, 700.000 pesetas. Naturalmente su iniciativa fue recompensada con un

aplauzo de todos, y fue secundada por los consejeros del Grupo Taular —organizador del Congreso y editor de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR—, que subieron a un millón el precio de esa máquina ideal e inexistente. Joaquín Franco volvió a alzar el brazo: 1.100.000 pesetas. Y Juan Manuel Ortega y Francisco Racionero le replicaron: 1.200.000.

Como no se trataba de pelearse a golpe de cheque entre amigos, Franco optó por una solución salomónica: «Ofrezco por la MAQUINA DOBLE 0 un millón de pesetas.»

Así se puso broche de oro a una cena que define mejor que muchos reportajes a los hombres de nuestro Sector y que a nosotros, permitásenos decirlo por una vez, nos enorgullece en carne propia como grupo editor nacido y enraizado en esta industria.



Nuestra revista se ha volcado en todos los expositores porque ellos fueron la razón de este «Con-

greso Andaluz del Automático», una auténtica Feria que no hubiera sido posible sin su esfuerzo. Y no hemos preguntado a uno o a dos, sino a todos, esperando que de sus respuestas

OPINAN TODOS LOS EXPOSITORES

pueda deducirse el verdadero resultado de la cita del Sector en Torremolinos y la clave sobre

cómo deberá ser la exposición andaluza en el futuro. Ellos se merecían este esfuerzo editorial que TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR no ha dudado en ofrecer a sus lectores.

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

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

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

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

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

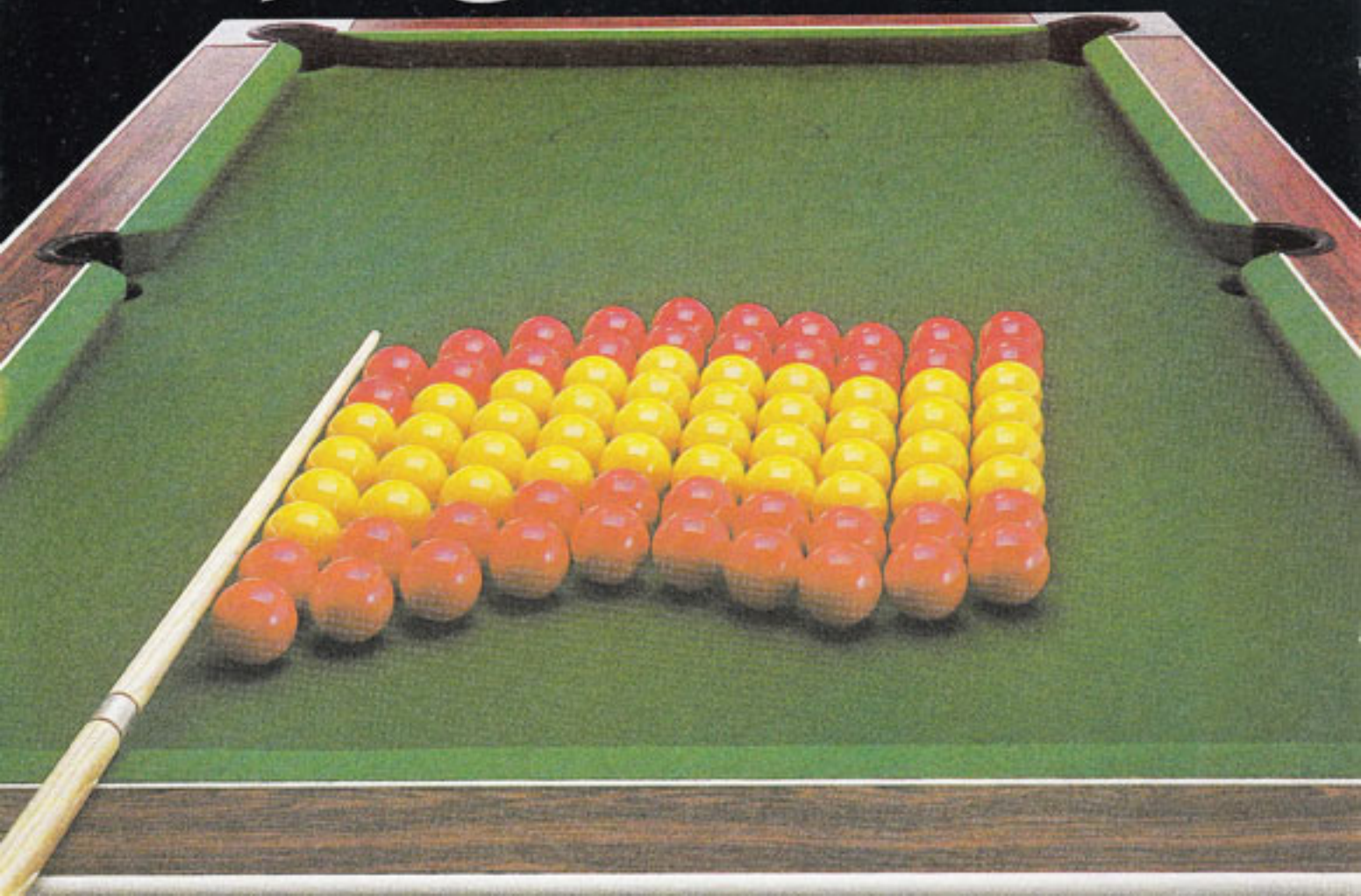


H · G · M

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



El juego de España



ALMACENES
ELECTRICOS IRUÑA

“Si la
organización
convoca otra
Feria el
próximo año
volveré
a exponer”



A mi en particular —nos explicó Carlos García—, la Feria me ha parecido interesante porque llevo tiempo trabajando en Andalucía pero nunca he expuesto aquí.» «Estamos incorporando nuevos artículos continuamente en nuestro catálogo de distribución y fabricación. Actualmente estamos en condiciones de poder suministrar todos los componentes de máquinas B, también de pinballs y videos y artículos de billar, la mayoría de importación propia: Traemos bolas de billar de Bélgica, tacos de Italia y el resto de los accesorios los fabricamos nosotros.» Iruña suministra todos estos componentes tanto a nivel de fabricantes como de operadores. Para Carlos García, la Feria había pecado de precipitación en su preparación y de falta de información; pese a todo,

respondió con rotundidad cuando le planteamos si estaría dispuesto a participar en 1988 si se convocase de nuevo en Torremolinos otro evento semejante: «Si se organizase otra Feria aquí el año próximo, por supuesto que volvería a venir.»

ALMACENES
ELECTRICOS IRUÑA

Distribuidor: D. Carlos García.
Doctor Juaristi, 12
31012 PAMPLONA
Tel. (948) 12 52 11

¡¡QUE SE VISTA DE GALA EL AUTOMÁTICO!!
HA NACIDO



Una nueva empresa fabricante de máquinas recreativas, abre sus puertas al mundo del automático: nuevas ideas y proyectos respaldados por profesionales, perfectos conocedores de las necesidades de este sector.

AUTOMÁTICOS
MONTECARLO Los auténticos RE-creativos de su negocio.

AUTOMATICOS
ALCAZABA

“Enhorabuena a la organización”

AUTOMATICOS ALCAZABA, la firma de Alfonso Burckhardt, fue una de las pocas que en el Palacio de Torremolinos instaló pistas de bolera. Estas, que arropaban por así decirlo a una batería de máquinas recreativas, estuvieron constantemente visitadas por clientes o simples curiosos que se detenían a comprobar la eficacia de los marcadores luminosos y, por supuesto, automáticos, que indican el número y la colocación de los bolos derribados tras cada lanzamiento. El señor Burckhardt Amat comentaba a nuestra revista ya en las postrimerías de la feria: «*Me ha parecido muy bien la celebración de este Congreso, que sin duda ha sido muy positivo para el Sector, y eso es lo importante.*» En cuanto a la conveniencia de montar certámenes de carácter regional, su opinión no era menos positiva: «*Es muy interesante hacerlo y hacerlo como aquí hemos visto. Yo tengo que dar*



la enhorabuena a los responsables de la organización. Ha servido al mismo tiempo para contribuir a la elaboración del Reglamento que a mi me parece que se está elaborando muy correctamente.» Alcazaba es una comercial almeriense que trabaja con un abanico bastante amplio de productos y cuya aspiración, en boca de sus responsables, es muy sencilla: «*Servir al cliente y servirlo lo mejor posible.*» La cortesía de esta firma se puso de relieve cuando ya la megafonía del Congreso comenzaba a anunciar el fin del encuentro y todos los presentes, clientes, amigos, visitantes, competidores, organizadores y prensa fuimos invitados a unas copas de vino

bien acompañadas por aperitivos y por la amabilidad del personal del stand como despedida de la feria.

**AUTOMATICOS
ALCAZABA**

Distribuidor: Alfonso Burckhardt,
Genoveses, 43
04008 ALMERIA
Tel. 26 39 04

PEYPER S.A.

PRESENTA

WOLF MAN

EL MOVIMIENTO

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

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

... Y LO MUEVE EL JUGADOR

adelante, atrás,
a derecha, a izquierda...

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

... y más cosas



PEYPER S.A.

MAQUINAS AUTOMATICAS RECREATIVAS

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

BOLA DE RECLAMO



Si la máquina permanece un tiempo sin jugar...

sale una bola y juega sola.

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

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

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



PEYPER S.A.

MAQUINAS AUTOMATICAS RECREATIVAS

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





ANDEMAR

“La opinión de la Junta me parece muy positiva”

PARA los operadores andaluces la celebración de este Congreso puede ser muy significativa en la medida en que supone prácticamente el broche de sus contactos con la Administración de cara a la redacción del Reglamento de su Comunidad. Santiago Moreno, secretario general de Andemar, ha estado presente en todas las conversaciones mantenidas con los representantes de la Junta de Andalucía, ¿cuál es su impresión?

—La ideología o la opinión que ahora mismo tiene la Junta de Andalucía a mi me parece muy positiva, se han olvidado de falsos puritanismos, según palabras del propio viceconsejero señor Claret, y ahora mismo para ellos el juego es una actividad tan lícita y tan digna como otra cualquiera. La Administración se da cuenta de que el desarrollo de nuestro Sector repercute considerablemente en sus posibilidades recaudatorias y eso también influye en su postura

para no coartar esta actividad. A lo largo de las negociaciones y consultas se han conseguido cosas y aquí en el Congreso se han remachado conceptos, creo que es muy positivo.

—¿Para Andemar lo que ocurre en Andalucía puede ser una especie de espejo en el que deben mirarse otras nacionalidades y regiones?

—Andemar, como asociación nacional, no centra sus actuaciones al ciento por ciento en ninguna región concreta porque cuidamos mucho las diferencias existentes entre unos y otros lugares. Además de una labor global para atender a las cuestiones comunes, nuestra asociación tiene montadas organizaciones específicas en cada región que mantienen relaciones con sus respectivas asociaciones paralelamente a las que mantenemos en Madrid con el Gobierno central. El balance general de todos estos contactos podemos decir que es satisfactorio.

ANDEMAR

Asociación: D. Víctor Calvo Ruiz.
Estébanez Calderón, 5, 1.º E
Tel. 270 30 73
28020 MADRID

ANESAR ANDALUCIA

“Hay que estar en todo”



ANESAR, la gran Asociación de Salones Recreativos que días antes de la Feria había conseguido un notable éxito en Sevilla, se volcó igualmente en la convocatoria de Torremolinos. Su presidente nacional, Pablo Arranz, fue un incansable maestro de ceremonias en todos los acontecimientos de la cita malagueña. Profundo conocedor de las labores asociativas y del protocolo, Pablo estuvo siempre atento a colaborar con la organización para hacer más fácil la tarea de conjugar

los intereses políticos con los comerciales. Además, Anesar estrenó su Anesar Andalucía, que no ha podido nacer en mejor momento. Si como dice Pablo Arranz: «Hay que estar en todo», esta nueva Asociación sabrá estar en todo y por todos los profesionales que hay en Andalucía. Anesar y Pablo Arranz, efectivamente, se merecen la mejor de las enhorabuenas. Han sabido sembrar y ya han comenzado a recoger algo que no todas las asociaciones pueden decir.

ANESAR

Asociación
Don Pablo Arranz
San Bernardo, 97-99
entreplanta dcha., ofic. 3
28015 MADRID - Tel. 459 63 49

ANMARE
**La gran
triunfadora**



también de cara al exterior. Muchos medios de comunicación no especializados y, por supuesto, la propia Administración tomaron nota de su importancia comercial y de su fuerza sectorial. Y de su talante. Porque la Fundación ANMARE Contra la Droga se esforzó generosamente para extender la conciencia de su lucha a todos y para que todos participasen con su mayor o menor aportación. Y también fue un éxito.

NATURALMENTE, el Congreso Andaluz del Automático no fue un campeonato, ni un concurso: No había marcas que batir ni oponentes a los que vencer. Pero sí había un gran desafío que superar y los profesionales del Recreativo andaluz, ANMARE, lo lograron con creces. Con su presencia, con su relación con las importantes personalidades de la Junta que estuvieron en el Palacio de Torremolinos, con su responsabilización para con los empresarios de una industria que ya no es menor de edad, los hombres y mujeres de ANMARE fueron indiscutiblemente los grandes triunfadores. ANMARE no sólo consolidó su organización interiormente, sino

ANMARE

Asociación:
D. José Romero Bonilla
Justino Matute, 9, acceso A
41010 SEVILLA
Tel. (957) 47 89 09

José Romero Bonilla

“El resultado de la Feria de Torremolinos ha sido para quitarse el sombrero”



DON José Romero Bonilla, presidente de ANMARE, resumió el resultado de la Feria de Torremolinos asegurando que había sido «un fenómeno». «A mí me sorprendió que alguien malintencionadamente me preguntara a las doce del mediodía del jueves —a las pocas horas de su apertura— sobre la cantidad de gente que había acudido, con intenciones de obtener un mal criterio. A esta gente le sienta bastante mal que algunas cosas se hagan de una manera que ellos desconocen, con profesionalidad.»

«Lo que hemos visto en Torremolinos —continúa Romero Bonilla— es para quitarse el sombrero, dado el tiempo con el que se ha preparado y la respuesta que ha tenido. No he visto aún nada así en todas las ferias del Recreativo en las que he estado, y creo que no me ha faltado ninguna.»

«Para mi criterio —señaló—, la Feria de España —del Recreativo— debe producirse en esta fecha, porque hacia fin de año la gente está más desencantada, por los pagos que ha tenido que

afrentar, etc., y la fecha ideal es la que comprende a partir de enero y antes del verano, que es cuando todos quieren ir a por todas de verdad.»
«Tal vez Torremolinos tenga un Palacio de Congresos

pequeño, pero puede ampliarse y es de carácter tan internacional como Barcelona, a pesar de sus 120 años; de cualquier forma, para su situación hay que contar con los fabricantes. Torremolinos posee una gran infraestructura hotelera, un ambiente agradable y relajado y además es muy atractivo.»

«Los representantes de la Junta de Andalucía responsables del Juego que asistieron a la Feria estuvieron bastante bien, podría incluso interpretarse que estuvieron demasiado bien. Creo que son personas que se las saben todas y han llegado a la conclusión de que la distracción y el ocio va a cumplir y está cumpliendo un papel muy importante. Se han preguntado si tienen a la gente aquí, por qué no darle atractivo, y han pensado que es necesario dar todo el atractivo posible. Y yo pienso que la idea no es mala.»

«El paso dado por Taular —concluye— va a tomar cierta fuerza. Sólo queda decir que ahí está eso, funcionando. Anmare se ha volcado y la cena tuvo un resultado inigualable, que también queda ahí.»

“A pesar de que he estado en todas las ferias del Sector, no he visto nada parecido”

“La Feria de España debería ser en esta fecha”

“El paso dado por Taular va a tener fuerza”

AUTOMATICOS EL HUECO, S. A., Y OLMO'S, S. A.

“Un esfuerzo de todos para un éxito merecido”



ANGEL CAMPOS constataba que, aunque había faltado algo de tiempo para preparar con más anticipación esta Feria, el resultado estaba siendo bastante bueno. *«Todos, incluyendo a operadores, hemos intentado hacerlo lo mejor posible, así sucede que la Feria está saliendo muy bien. Muchos distribuidores y fabricantes que dijeron a priori que no iban a venir han estado aquí.»* La Feria es un éxito merecido. Olmo's y El Hueco son dos distribuidoras independientes pero relacionadas, dado que el primero, además de mantener su propia

empresa en Granada, es socio de la segunda en Jaén. Ambas firmas donaron una Baby Super-100 de Andra para la lucha a favor de la asistencia al drogadicto promovida por Anmare. Automáticos El Hueco, que viene operando en Jaén, intenta extenderse por toda Andalucía. Uno de los productos de su fondo que destacan es el video Atasa, fabricado por Juan Padilla. Este modelo está realizado en base a una gran calidad de materiales: *«Aunque vaya un poquito subido de precio ha conseguido lo que queríamos: que sea de la total*



confianza del cliente.»

Además, en exclusiva para la provincia de Jaén, tiene la Mac-Jungle y Mac-Galaxy. En B, también en exclusiva para esta provincia, destaca la Super-100 de Andra, *«que está funcionando muy bien según todos los operadores, debido a que conocen los productos de Andra que anteriormente fabricó la Baby-Princess, de los que hay muchos en la calle funcionando perfectamente».*

En exclusiva para Jaén, El Hueco posee la máquina expendedora de tabaco de Azkoyen y las máquinas

contadoras de Hispacounter.

«Queremos abarcar todo lo que puede necesitar cualquier cliente», señala el administrador general, Juan García Checa.

AUTOMATICOS EL HUECO, S. A.

Distribuidor: D. Juan García Checa
Federico Mendizábal, 10
Tel. (953) 25 37 02
23001 JAEN



**¡¡EL JUEGO DEL
BALONCESTO
EN VIVO,
HECHO PINBALL...!!**

¡¡ENCESTE Y GANE CON...!!



IDEAS Y DISEÑOS, S.A.

Avda. Constitución, 146
TORREJON DE ARDOZ
28850 MADRID
Teléfono 656 23 46

MORA

“Totalmente impresionado por la colaboración de las autoridades”



PASCUAL ESCLÁPEZ volvió a ser el rey de la Feria por varias razones. Además de su fuerte personalidad, que todos los profesionales del Recreativo saben reconocer, y además de volver a montar uno de los mejores stands de la convocatoria dándole al Palacio de Congresos de Torremolinos un auténtico aire andaluz en estas fechas tan próximas a la gran Feria de Abril, con rumbas y sevillanas de fondo continuamente, Esclápez montó el último día el Simulador de Vuelo Espacial SR-2 procedente de USA y con un precio de cerca de 20 millones de pesetas, cedido por Bowling y Palmeras, de Fuengirola, y propiedad de Automáticos Brugos, S. A., para contribuir a la curación de las personas afectadas por problemas de drogadicción. Este aparato, por su envergadura, la inversión que precisa, por su total novedad y espectacularidad, causó un gran impacto en Torremolinos, que debe apuntarse Pascual Esclápez. Mora expuso todas las novedades existentes en máquinas A, desde el Out-Run de Cirsá, al de Sega, el Le Mans de Sonic y unos billares

americanos modernos. También llevó la catarata para seis jugadores de Sega/MGA. En B, Esclápez destacó la novedad de las máquinas conexas de Andra, considerando que el tema de admitir premios progresivos para salones sería muy, muy positivo. «Si no se ayuda a los Salones en temas como éste y en lo referente a los impuestos, el 90 por 100 no resulta rentable para invertir y crear empleo sin hacerle daño a nadie. Los Salones son unos puntos de venta con muchas salidas para el Automático.» Pascual Esclápez destacó también las relaciones desarrolladas en Torremolinos con las autoridades y representantes de la Junta de Andalucía: «He tenido ocasión de observar a las autoridades del juego en Andalucía y tengo que decir que muchos representantes del juego del país tendrían mucho que aprender de aquí. He quedado



totalmente impresionado y agradecido a ellos por la postura que han adoptado de total colaboración. También es loable, entre las iniciativas enmarcadas en esta Feria, el detalle de reunir el jueves por la noche —día 9— ocho millones y medio de pesetas para las personas perjudicadas por el tema de la droga.»

En otro orden de cosas, Esclápez aseguró que podía dar datos de personas del Sector que, si era cierto que el permiso de apertura para Salones de Juego iba a concederse antes de transcurridos 60 días de su

solicitud, en un futuro estaban dispuestas a montar ocho o diez locales de este tipo, creando cien puestos de trabajo, «*porque nosotros tenemos posibilidades y contactos para hacer esta inversión y desarrollarla.*»

Mora comunicó a sus clientes que podía instalar con inmediatez el sistema de comunicaciones TELEFAX en cualquier parte del país, así como toda la información que se le requiera sobre el mismo. También incluyó una oferta especial con ocasión de la Feria de Torremolinos. La oferta consistía

en el regalo de un modelo por la compra de veinte unidades y un descuento de cien mil pesetas por la adquisición de un lote de tres máquinas concretas, High Speed, Space Shuttle y White Force.

AUTOMATIC MORA

Distribuidor: D. Pascual Esclápez
 Jijona, 3
 03204 ELCHE (Alicante)
 Tel. (96) 544 19 11

“Su precio está por encima de los 18 millones”, dice Pascual Esclápez

Simulador de Vuelo SR-2

EL simulador de vuelo realiza unos movimientos perfectamente sincronizados con la imagen de una gran pantalla de vídeo que proyecta escenas vertiginosamente. En los momentos de «peligro», el aparato parece volverse loco y reproduce los vaivenes, impactos o frenazos hasta tal punto que durante unos minutos, e incluso después de abandonar el simulador, crees que lo que vives ha sido completamente real.»

Con estas palabras Pascual Esclápez describía, en el Congreso Andaluz del Automático, los efectos de la mayor máquina que se instaló en el Palacio de Exposiciones de Torremolinos: el Simulador de Vuelo Espacial SR-2. Descargado por una grúa de grandes dimensiones en una de las terrazas superiores del Palacio, el Simulador concitó inmediatamente la curiosidad de numerosas personas. ¿Qué sería aquella especie de cabina completamente cerrada que se montaba sobre unos resortes y se alimentaba por cables?

Un panel de lectura electrónica y los altavoces del Congreso comenzaron a dar la noticia: el SR-2 iba a iniciar su primer vuelo a beneficio de la

lucha contra la droga patrocinada por ANMARE; por 500 pesetas, cualquiera que no tuviese miedo a las emociones fuertes podría realizar un viaje fantástico en uno de los dos únicos simuladores existentes en España, cedido para su uso en este caso por el Bowling Palmeras de Fuengirola, perteneciente al grupo Automáticos Mora.

—Es un modelo— prosigue explicándonos Pascual Esclápez— americano totalmente patentado. Consiste de doce plazas, cada una de ellas dotada de su correspondiente cinturón de seguridad y con perfecta visibilidad frente a una pantalla de cine de super-8 donde aparecen las imágenes más emocionantes al mismo tiempo que una banda sonora reproduce el sonido original correspondiente a las escenas y toda la cabina experimenta las sacudidas físicas que se vivirían en esa situación real.

Una montaña rusa es la encargada de ir metiendo en ambiente a los audaces viajeros del Simulador, pero eso es sólo para entrar en calor, porque a continuación los doce tripuladores se verán envueltos en una competición de fórmulas intentando,

los más atrevidos adelantamientos, y luego, casi con el volante en las manos, deslizándose a increíble velocidad por un tobogán para trineos de carrera. Antes de que puedan recuperar el resuello será un avión quien les lleve en tremendos vuelos rasantes sobre los bellísimos paisajes de la montaña entre lagos y bosques, donde sólo la buena suerte parece librarnos del más brutal de los choques.

—Desde fuera es imposible saber lo que ocurre en el interior— dice Pascual Esclápez—, pero el juego es completamente inofensivo. Como pura precaución por si alguien se marca existe dentro un botón que paraliza la acción, aunque nunca ha tenido que ser utilizado.

Además de este aparato, que tras el Congreso se montará en la mencionada bolera de Fuengirola, existe otro en la discoteca Penélope de Benidorm.

—Solamente se importan bajo contrato porque su precio es muy alto. El precio, entre portes, aduanas, IVA y demás, se pone entre 18 y 20 millones, depende del cambio del dólar. Es una máquina destinada exclusivamente a parques y grandes ferias.



AUTOMATICOS IBERICOS

“Muy satisfecho por la celebración de la Feria”

GONZALO ALVAREZ, responsable de la firma junto a Carlos Sastre, presenta en su stand dos máquinas, Baby Corn y Goldwin Baby, cuyas características nos explica: «Baby Corn es una máquina que vende máquinas de palomitas hechas en el momento y a la vista del cliente; Goldwin Baby es un modelo B que conjuga el bolero con el típico juego, en este caso mediante tres displays.» «Nosotros creemos —afirma Gonzalo Alvarez— que el bolero no es un juego que haya pasado de moda porque a muchos les gusta ese componente de habilidad que incorpora, que además puede ser seguido visualmente mientras rueda la moneda; como al mismo tiempo se incorpora el sistema de los circuitos electrónicos, nos encontramos ante

una verdadera máquina doble, un bolero de una generación nueva que satisface por igual a los aficionados a las máquinas normales y a los nostálgicos del bolero.»

«En cuanto a la Baby Corn —prosigue nuestro interlocutor—, es un aparato pensado para instalarse en multitud de sitios por sus pequeñas dimensiones: establecimientos de hostelería sobre todo, pero también en cualquier local donde se dé una gran afluencia de público, como son los vestíbulos de los bares o de otros espectáculos.»

Baby Corn tuvo un gran éxito entre el público asistente al Congreso, y muy especialmente en la última jornada que, por ser sábado, contó con asistencia infantil. La fabricación automática de palomitas se convirtió en un auténtico reclamo para

los pequeños que, con toda comodidad, puesto que la propia máquina suministra los cucuruchos, adquirirían incansablemente el maíz tostado.

En otro orden de cosas, Automáticos Ibéricos se mostró «muy satisfecho de la celebración de la feria, puesto que es política de la empresa desde su fundación acudir a todos los certámenes».

AUTOMATICOS IBERICOS

Distribuidor: D. Carlos Sastre
Avda. de Gijón, 12
47009 VALLADOLID
Tel. (983) 35 46 77



La Goldwin Baby, una de las máquinas triunfadoras de la Feria, fue la única «B» que despertó interés en el director general del Juego, señor Cortés, y, desde luego, la única en la que jugó.

EUROMATICS

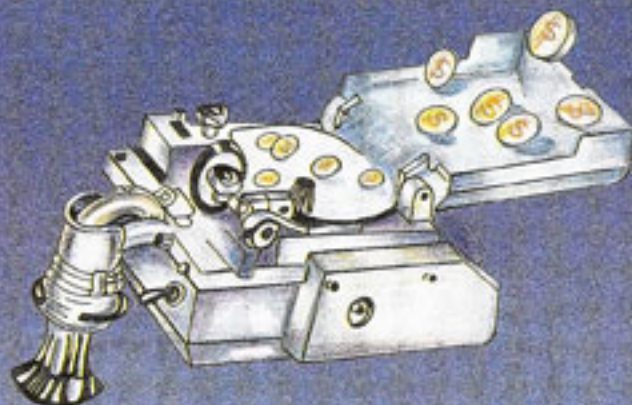


Distribuimos las mejores Máquinas recreativas del mercado, tipos "a", "b" e infantiles.

** Cuentamonedas, manuales y eléctricos.*



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



C. General Moscardó, 33 - 28020 MADRID
Tel/s. 254 93 87 234 14 01 353 72 58 234 40 88



AUTOMATICOS PASQUAL

“Es más fácil vender en Andalucía”

EL señor Lorente consideró que el mercado de Andalucía esta firma no lo tenía totalmente atendido. *«Nosotros lo tenemos atendido sólo regular y no es de los más fuertes para nuestra empresa. Son mejores los de Palma, Navarra, Valencia y Cantabria. Andalucía no lo es tanto porque quizá nos faltan contactos, no tenemos una comercial aquí y lo vamos a intentar a partir de ahora porque, para mí, es más fácil vender en Andalucía.»* La Feria de Torremolinos le sirvió a esta firma para entablar los contactos que necesitaba. *«Nuestra situación es bastante buena. Llevamos tres años con unos niveles de venta muy aceptables de nuestros artículos.»* Entre los productos Pasqual destacan las dos máquinas que fueron presentadas en Torremolinos: la Limón-100, única homologada con cuatro

columnas, monedero electrónico y dos pagadores, y la mini-bis Bambi, con bonus.

«También próximamente vamos a empezar con el tipo A, sacando un vídeo, dentro de quince o veinte días, que ya está diseñado y proyectado.

Es de un tipo nuevo y nada conocido en el mercado.»

Automáticos Pasqual está a la espera de la definición administrativa de la ruleta-remolque para feriantes, cuyo pago o no de tasas está pendiente de resolverse.

AUTOMATICOS PASQUAL

Fabricante: D. Pascual Lorente
Carrer, E-L, s/n. Can Llobet
Sant Quirze del Vallès
BARCELONA
Tel. (93) 711 68 61





AZAR 92

“La Junta de Andalucía escucha a los profesionales”

JESUS PASTOR está al frente de una empresa cuyo nombre coincide con el título de la cabecera de nuestra revista, «pero —comenta sonriente—, como usted sabe muy bien, nuestra relación no va más allá de la de pertenecer al mismo Sector y haber escogido por pura casualidad lo que a mí me parece un nombre apropiado y bonito en nuestro ámbito».

«La idea de hacer una feria del Recreativo para Andalucía o para otras comunidades autónomas, al margen de que exista un gran encuentro de nivel nacional, me parece interesante —dice Jesús Pastor—, puesto que cada región tiene competencias legales en materia de juego.» Azar 92, con sede en Málaga, no es una empresa operadora y ha llegado a la comercialización después de haber pasado un prolongado periodo, desde 1979, dedicada a la instalación de salones recreativos.

El criterio del señor Pastor sobre el tema de fondo de este Congreso, la próxima aparición del Reglamento andaluz, tiene doble valor si consideramos que a su condición de profesional del Recreativo suma su especialización legal, puesto que es abogado: «Habrá que esperar a que el Reglamento nazca de verdad y se publique para poder dar opiniones concretas. Pero por lo que aquí se viene manifestando parece que el Reglamento de la Comunidad Autónoma Andaluza va a ser el más avanzado que puede esperarse. Los cargos públicos de la Junta de Andalucía, según lo que estamos comprobando en sus manifestaciones, tienen perfectamente asumida la importancia social de nuestro sector y toman en consideración la opinión y las indicaciones de los interesados, es decir, de nosotros los profesionales.» Para Jesús Pastor resulta muy positivo que en Andalucía los responsables políticos tengan conciencia clara de la importancia y características del sector del juego y no sea para ellos simplemente una parcela de la que sacar dinero mediante la imposición de tributos, y esto lo afirma tras haberse dedicado largo tiempo como abogado a asesorar legalmente a otras empresas antes de montar la suya en Málaga.

AZAR 92

Distribuidor: D. Jesús Pastor
Avda. de Andalucía, 139
29740 TORRE DEL MAR
MALAGA
Tel. (952) 54 17 00



BABY ANDALUCIA

Características

Cuatro proyectores, tres en línea y uno superior, actuando el superior de comodín.

Máquina con palanca y pulsador.

Plan de ganancias con el sello de Fábrica Andaluza de Recreativos, S. A., FARESA.

Monederos de 25 y 100 ptas.



Innovaciones técnicas:

Placa de sonido incorporada a la CPU. Multiplexación de fases, que simplifica circuitos.

Entradas y salidas en serie, que eliminan cableado y conexiones de la misma.

Avisador óptico de ruptura de fusibles.

Peso: 80 kilos.

Medidas:

155,5 X 49,5 X 51 cm.

Fabricada con licencia Recreativos Franco, S. A.

La Línea de la Concepción, s/n.
Teléfonos 25 96 00 - 25 95 11 - 25 97 01. CADIZ.

COARESA

“Felicitamos a los organizadores y les pedimos más tiempo”



AL frente del stand montado por comercial Coaresa, Pablo Rodríguez Merino habla en nombre propio y de sus dos socios, Pedro Castillo y José Guerrero: «Opino que ha sido una iniciativa muy positiva la celebración de este Congreso Andaluz del Automático, y quiero felicitar por su trabajo a Juan Manuel Ortega y a la señorita Myriam, que son las personas cuya labor yo conozco y me parece muy bien, al margen de que pueda haber otros

trabajando en la organización a quienes no he tenido ocasión de saludar o conocer mejor. Quisiera que se repitiese esta experiencia el año que viene, pero dando aún mayor relieve a los distribuidores. Creo que somos nosotros, los comerciales, los que tenemos que estar y que el papel de los fabricantes debe orientarse más hacia la fabricación en un segundo plano dentro de las exposiciones. Los que estamos en la calle luchando con las empresas operadoras deberíamos de cobrar más y más protagonismo en este tipo de actos, tanto si se celebran en Torremolinos como si se hace en Barcelona o en Madrid.» Para Rodríguez Merino, este Congreso ha sido una oportunidad excelente puesto que un elevado número de comercializadores, casi cincuenta, han podido intercambiar puntos de vista de forma directa y crítica. «Aunque todo ha quedado un poco deslucido porque la verdad es que cada uno nos organizamos un poco a nuestra manera. Y así, lo debatido en torno al Reglamento me parece más bien pobre, y en Andalucía hemos perdido la ocasión de lograr una libertad como la de Cataluña u otras comunidades autónomas a la hora de lograr libertad en las licencias y otras reivindicaciones.»

COARESA pertenece al grupo de Juegos Populares, pero trabaja, según las propias palabras de nuestro entrevistado, «con todo lo que sea nuevo y sea bueno». Especialmente destaca la Taota-2, un modelo B de Juegos Populares, con la que «puede ser que asustemos porque es una máquina excelente y ya hay resultados prácticos con ella que son muy buenos».

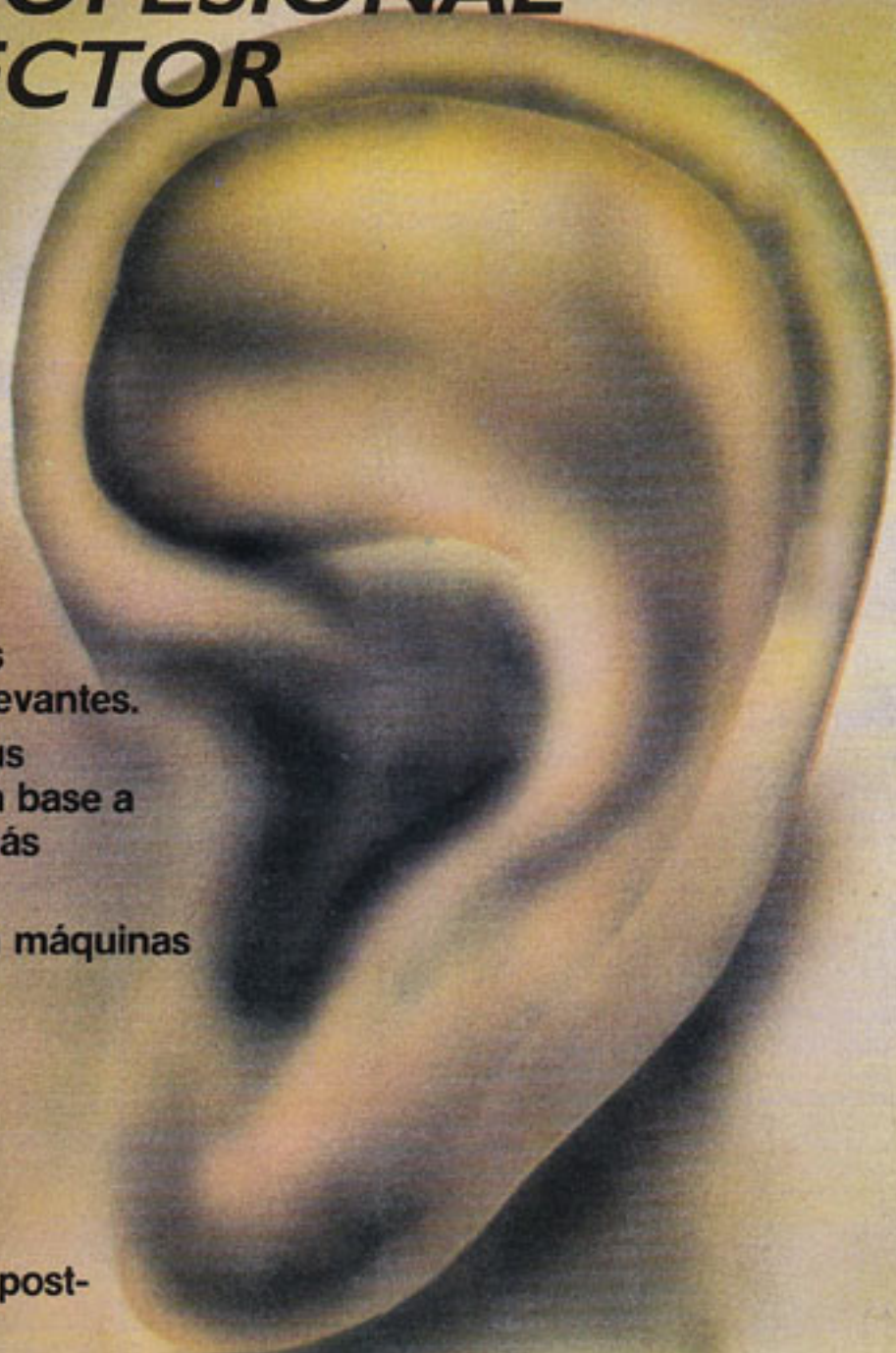
Por su parte, Pedro Castillo cree que es «prudente y oportuno montar un Congreso como éste, aunque quizá se haya hecho precipitadamente. En un tiempo récord se ha hecho una cosa aceptable; sin embargo, se hubiera alcanzado mayor perfección si el lapso entre Barcelona y Torremolinos, es decir, entre noviembre y abril, hubiera sido más grande. Hemos tenido que ir los exhibidores corriendo con la lengua fuera por falta de tiempo para preparar las cosas».

COARESA

Distribuidor: Sr. Guerrero.
Afan de Rivera, 45
41006 SEVILLA
Tel. (954) 66 07 15

¡O I G A!

DEJESE ACONSEJAR POR "EL PROFESIONAL" DEL SECTOR



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

VECOAT, S.A.
Pº SANTA MARIA DE LA CABEZA, 75
28045 - MADRID

Vecoat, S. A.



**AZKOYEN
ANDALUCIA**

**“En Andalucía
funcionamos
mejor
quizás que
en el Norte”**

ANTONIO MATA, José García y Antonio Rodríguez consideraron que la Feria de Torremolinos había cumplido con el papel de poder mostrar los productos y dar a conocerlos. «Nuestra infraestructura en Andalucía es quizás mejor que en el Norte.» Además de los aparatos de alta tecnología aplicados a máquinas automáticas, Azkoyen posee una amplia red de productos fabricados. Los asistentes a Torremolinos tuvieron la oportunidad de degustar en este stand un magnífico café preparado por una nueva cafetera que esta firma comercializa para establecimientos profesionales de hostelería. La cafetera es totalmente

automática, funcionando mediante microprocesadores: muele el café en el momento de hacerlo y también sirve el descafeinado. Azkoyen igualmente posee otra cafetera adaptada a oficinas y despachos. «Entre las máquinas expendedoras que tenemos, las que más funcionan son las de tabaco y, en segundo lugar, las de refrescos. Nuestra T-3 está adaptada para ofrecer tabaco y también preservativos y útiles para aseo personal, como jabón y papel. Las máquinas de refrescos se están extendiendo por gasolineras, supermercados y en hospitales, que están prácticamente todos cubiertos por este servicio.» «Aunque en España nos cuesta entrar en el autoservicio —explican— nos vamos imponiendo. La mentalidad del español es muy propia y en ocasiones hay productos que no son aceptados. Pensamos que las máquinas de bocadillos en las fábricas serían un éxito, pero los trabajadores prefieren el contacto directo porque su temperamento no es tan frío como los de otras naciones de Europa.»

AZKOYEN

Fabricante: D. J. Francisco Cáliz.
Duquesa de Parcent, 9
29001 MALAGA
Tel. (952) 21 76 96

EN LA HUELLA DE LA HISTORIA

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



COMERCIAL SEMPEMATIC

“Un gran éxito. Ya es hora de que tengamos una feria propia”

L A celebración de este Congreso del Automático de Andalucía me parece muy bien —dice el señor

Cendarrubias—, pero me pregunto si no se hubiera logrado una asistencia mayor de haberse realizado la convocatoria con más antelación. Así y todo considero un gran éxito lo que aquí está ocurriendo e incluso creo que deberíamos haberlo hecho antes porque ya es hora de que tuviéramos una feria propia, al igual que posiblemente deban tenerla otras comunidades autónomas.»

Comercial Sempematic abarca toda la gama de producción de nuestro sector y en el espacio destinado a esta empresa en la Feria de Torremolinos la oferta iba desde los modelos A y B hasta los futbolines y mesas de billar, pasando por todo tipo de accesorios y complementos.

«A pesar de que el telón de fondo de esta reunión —continúa nuestro entrevistado— es dar los últimos toques al Reglamento de Máquinas Recreativas de Andalucía y existe sobre ello bastante polémica, por mi parte tengo que decir que esta empresa no se ha encontrado nunca con trabas ni dificultades de importancia desde el punto de vista legal ni burocrático. Eso no quiere decir que otros no los tengan y que no hiciese falta que las autoridades competentes ayudaran un poco más al Sector y fomentasen su empuje; claro que quizá lo primero para conseguirlo fuese que nosotros, los propios profesionales, perfeccionáramos nuestra postura y mejorásemos nuestra vida asociativa que,



a mi modo de ver, tiene todavía algunas lagunas.»

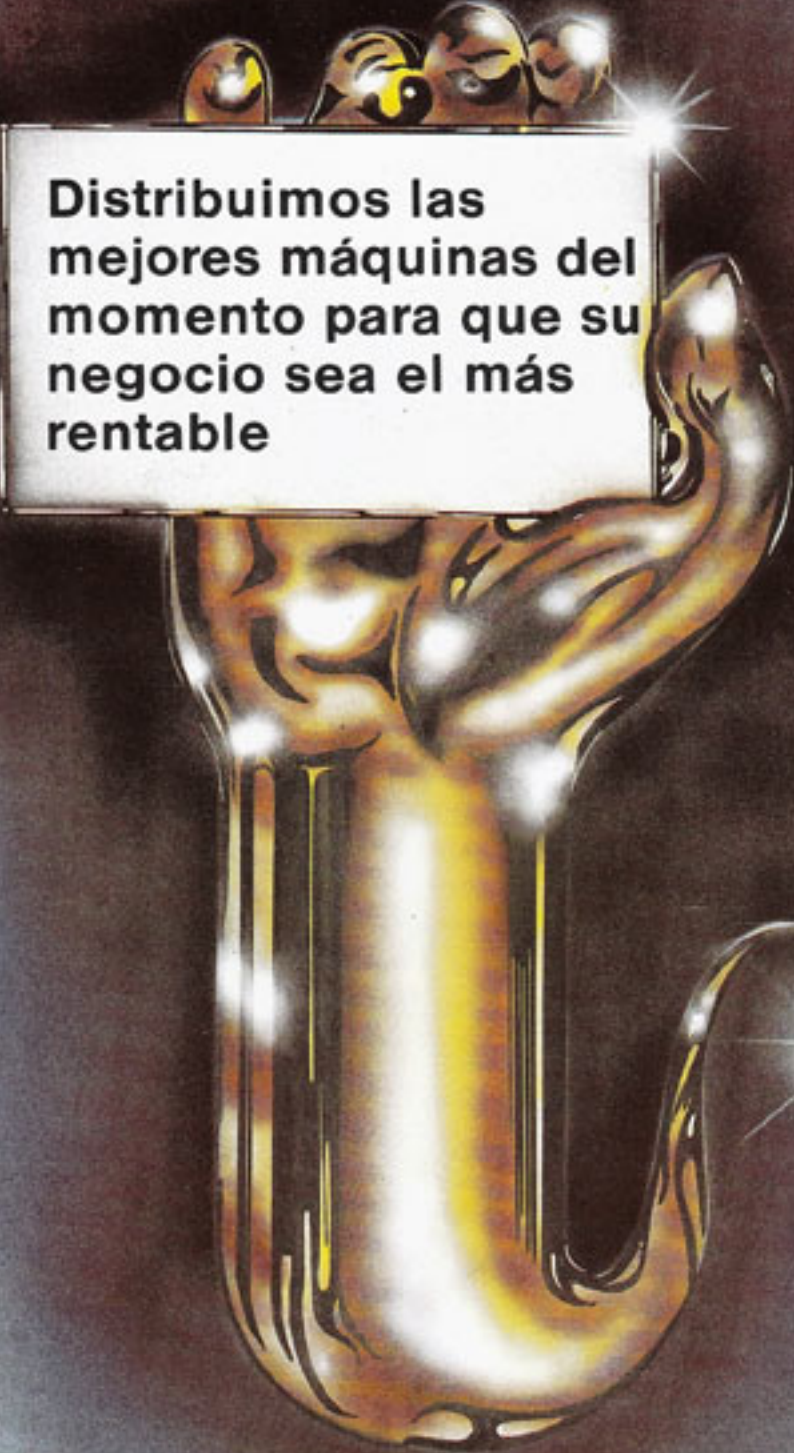
Sempematic cuenta ya con cierta veteranía y ha vivido los momentos de mayor auge y recesión del recreativo español, puesto que fue creada hace seis años en Córdoba y se ha mantenido siempre como una de las casas más activas en su ámbito.

**COMERCIAL
SEMPEMATIC**

Distribuidor: Sr. Cendarrubias,
Juan Valera, 3
14900 LUCENA (Córdoba)
Tel. 50 06 55

¡ALTO!

No decida todavía

A large, shiny, metallic hand, possibly made of gold or polished metal, is shown from the wrist up. The hand is holding a rectangular sign with a white background and black text. The hand is positioned as if presenting the sign. The background is a dark, textured grey with some light flares.

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

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

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



COREMA

“Los andaluces hemos dado el do de pecho”



JOSE MANUEL SANCHEZ ARJONA cree que «Las fechas de celebración de este Congreso han sido anticipadas. El Congreso se tenía que haber convocado una vez que estuviese aprobado el Reglamento del Recreativo para Andalucía. Lo que pasa es que, gracias al esfuerzo de ANMARE y sobre todo a la colaboración de la gente de Andalucía, ha salido muy bien». Nuestro entrevistado no quiere hacer una valoración personificada ni comercial de estas jornadas porque cree que un acontecimiento de esta índole hay que verlo más allá de la propia carpeta de pedidos de cada empresa. «Me parece lógico el tiempo que se está invirtiendo en la elaboración del Reglamento, que con el trabajo de todos se ha

mejorado muchísimo, y no comparto algunas críticas de lentitud hechas aquí a la Administración porque es una cuestión muy complicada y donde hay muchos matices que considerar.»

Corema es una comercial independiente que cubre con sus actividades especialmente toda la zona sur de Andalucía. Lleva dos años y medio en servicio y, según el señor Sánchez Arjona, «pretendemos que todos nuestros clientes se den cuenta de que estar con nosotros es algo importante por el tipo de atención que ofrecemos, no sólo en las propias máquinas, sino también en repuestos y cualquier material que les sea necesario». José Manuel Sánchez Arjona es presidente de la Asociación

de Operadores de Málaga y participa en esa condición y como directivo de ANMARE, muy activamente en la vida profesional del Sector y en los contactos mantenidos con la Administración: «Hemos alcanzado logros de relieve gracias a que los andaluces nos hemos mostrado dispuestos a dar el do de pecho. Y tampoco quiero pasar por alto y dejar de agradecer al Grupo Taular todo lo que esto representa.»

COREMA

Distribuidor:
D. José Manuel Sánchez Arjona
Héroes de Sostoa, 69
29002 MALAGA
Tel. (952) 32 41 72

JACKPOT=ARO=JACKPOT



Automáticos, Recreativos y Ordenadores



yardy



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

INFORMACION

arDsa



JUEGOS POPULARES



SEGA



RECREATIVOS FRANCO

Videodent

EN TABAQUERAS..



AZKOYEN

COMAVE- JOFEMAR



FLORENTINO MARTINEZ definió la Feria como una convocatoria con ambiente agradable, de bastante público y buen nivel de aceptación.

«Hay un hecho importante y es la relación con las autoridades autonómicas del Juego de Andalucía; según estas personas todo va a resolverse, hace falta que esto sea una realidad, que se reduzca el papeleo, por ejemplo... y, si es así, Andalucía será el paraíso terrenal del Automático.»

«Para Deta el resultado de la Feria es francamente bueno. Es la Feria en la que estamos vendiendo más de todas las que hemos concurrido. El resultado por tanto es positivo, aparte de que había que estar.»

Deta expuso su Limón y la Catarata Río de Plata. La primera es la más vendida. Según Florentino Martínez la clave de su éxito es el super-jack-pot que lleva incorporado, además de una tecnología que es segura y de avanzado criterio y una estética que está a la altura de las mejores máquinas en recaudación, superándolas por el detalle mencionado del super-jack-pot.

La catarata para Salones está adaptada para cuatro jugadores.

DETA-ANDALUCIA

**“Es la Feria
en la que
hemos
vendido más”**



DETA

Fabricante: D. Santiago Vallejo
Plomo, 10
Tel. (91) 230 38 00
28045 MADRID

Video Kit

LA INVERSION
MAS RENTABLE





DISMARES

“A partir del segundo día se ha notado un fuerte tirón”

MANUEL GODOY recibió nuestra visita asegurando que «había que estar en Torremolinos». Esta firma, que lleva sólo unos cuatro meses funcionando como tal, está asentada en Alicante, Murcia y Albacete. «A medida que vayamos trabajando más iremos creciendo. El motivo de estar aquí es para darnos a conocer más. De momento nos va bien.» «Sabíamos a lo que veníamos a Torremolinos, aunque ha sido una Feria muy rápida, a partir del segundo día se ha notado un fuerte tirón. Nuestro pinball está pegando muy bien.»

El fondo distribuido por Dismare abarca casi todos los principales productos fabricados en el Recreativo, desde la Pole-Position de Sega a la Mini-Guay de Cirsá.

«El principal problema —destaca Godoy— es que no hay permisos libres, el mercado no está en una situación óptima, pero se sigue vendiendo.»

Manuel Godoy ha estado diez años como jefe de ventas de una importante empresa. Esta experiencia le permitió acumular un gran número de conocidos, de lo que presume: «Mis clientes, además de serlo, son amigos.»

DISMARES

Distribuidor: D. Vicente Molina
Avda. de los Labradores, 24-26
ELCHE (Alicante)
Tel. (96) 543 15 64

BABY Super 100

ANDRA S.A.

marca el '87

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

Elevada rapidez de juego.
Tiempo mínimo de jugada.

Dos hoppers de tolva, y
monedero electrónico.



ANDRA S.A.

Carretera del Medio, 75
HOSPITALET DE LLOBREGAT
Tel. (93) 336 65 62
Telex 97029 ANRA E



EXPOMOCAR

“La organización de la Feria ha sido buena”

JOSE LUIS MOLEÓN lleva veinte años fabricando máquinas expendedoras de regalos. «Pienso que la organización de la Feria ha sido buena. A nosotros nos falta capacidad de producción para poder cumplir con lo que la demanda quiere.» «En 1984 sacamos la máquina expendedora de frutos secos. En el 85, la de pistachos. Ahora acabamos de sacar una nueva máquina tipo huevo, más grande y con mejores regalos. Este año será el del boom de los preservativos y para 1988 tenemos preparado ya otro bombazo nuevo.» «Todos los años —explica Moleón— hay que tener algo nuevo preparado, porque si no, en este Sector, no vas para arriba, te estancas y finalmente caes. Estamos intentando introducir en el mercado español el sistema de ventas con máquinas automáticas, lo que se conoce como vending, que en sociedades como la de Estados Unidos alcanza un 30 por 100 sobre el total de las ventas realizadas.»

Una prueba del impacto de este sistema la deduce Moleón del hecho de que hace tres años únicamente en España existía la firma que él encabeza, mientras que en la actualidad existen 5.000 personas ocupadas en distintas empresas del ramo de expendedoras.

«Es posible que creemos una asociación para ampliar nuestros objetivos. He recibido ofertas. Yo me inclino por hacerlo en Madrid o en Barcelona. El único problema es que a nivel fiscal no se nos va a contemplar como una actividad específica. Existe una licencia fiscal para cada máquina o aparato, pero no para el conjunto de ellos, y esto nos perjudica.»

EXPOMOCAR

Fabricante: D. José Luis Moleón
Mendoza, 87
Tel. (952) 32 19 84
29002 MALAGA



JOAQUIN FRANCO:

¡Ojalá que todas las autoridades respondieran como las andaluzas!

JOAQUIN FRANCO no podía faltar a la cita de Torremolinos, como tampoco faltó la sociedad que preside, Faresa. Su opinión sobre esta Feria fue, como es habitual en él, espontánea y sincera: «Antes que nada quiero decir que me alegro de poder opinar con total claridad, porque ya no ocupo ningún cargo que me comprometa. Vamos a ir por partes. En primer lugar, creo que es mejor que haya una sola Feria. Y no una al año, o cada dos años; sino cuando el sector lo diga, cuando tenga nuevas máquinas que exhibir. Porque, si miramos bien las cosas, en las tres últimas Ferias lo único

que se ha visto han sido copias de las mías (salvo algunas honrosas excepciones). Dicho esto, que cada uno haga con su dinero lo que le venga en gana. Que quiere montar Ferias, pues que las monte. Al final, si tienen fundamento, triunfarán; y si no, pues se irán al garete. Ahora, sí que te voy a decir una cosa: Ojalá que donde se celebre una Feria del Sector las autoridades respondan como han respondido las andaluzas: No sólo con apoyos morales, sino con su presencia física, estando al pie del cañón todos los días de la Feria, como han hecho en la de Torremolinos.»



FARESA

“Comercialmente hablando, la Feria ha sido un exitazo”

EN el stand de Faresa, la curiosidad es constante hacia algo que constituye una novedad todavía no estrenada en nuestro Sector. «Se trata —nos explica Joaquín Toboso— de la máquina interconexcionada progresiva que entrará en funcionamiento en el momento en que aprueben, si se aprueba, el Reglamento de Salones Andaluces. Se trata de una modalidad en la que las máquinas pueden jugar hasta en islas de cinco aparatos y pueden dar un jack-pot de hasta mil veces más de lo jugado en el conjunto de las cinco. Quiere decirse que jugando por ejemplo a 25 pesetas puede el ganador llevarse hasta 125.000 pesetas. Naturalmente este fondo se forma por acumulación con una pequeña retención por cada partida jugada en cada máquina integrada en el sistema.»

Este tipo de islas parecía, según las últimas noticias obtenidas en el propio Congreso, tener ante sí un buen horizonte dadas las manifestaciones del propio director general de Juego de la Junta de Andalucía en el sentido de que era algo primordial buscar fórmulas de apoyo a los salones.

Para Joaquín Toboso, este Reglamento de Salones tiene unas líneas generales positivas aunque él no ve que consiga simplificar los farragosos trámites burocráticos y excesivos papeleos que tradicionalmente soporta el Sector. «Tampoco entiendo —añade— por qué los titulares de salón o los operadores han de depositar una fianza para desarrollar su negocio cuando no debe hacerlo ningún otro industrial. Me parece una discriminación que perpetúa esa leyenda negra tan injusta que pesa sobre nosotros. En otro tipo de empresas solamente se exige una fianza cuando se va a una subasta o a un concurso público, lo que es normal para garantizar la realización de unas obras. Si me parece oportuno que exijan un capital social mínimo que respalde a la sociedad, pero dentro de unos límites lógicos, no vaya a ocurrir como en la construcción donde empresas con un capital social de medio millón hacen negocios con un volumen de 800 millones. En definitiva, se trata de normalizar nuestro sector sin pedir privilegios, aunque sin sufrir marginaciones.» Finalmente, como nos comentó el presidente de FARESA, Joaquín Franco, «en el aspecto comercial la Feria ha supuesto para su empresa un exitazo. Han vendido casi doscientas máquinas, lo que yo no he vendido nunca en ninguna feria, excepto en la primera».

El de Faresa fue uno de los stands más visitados de Torremolinos.

Joaquín Franco con Manuel Cortés y Joaquín Toboso delante de una serie de máquinas progresivas.



FARESA

Fabricante: D. Joaquín Toboso
Línea de la Concepción, s/n.
Zona Franca
11011 CADIZ
Tcl. (956) 25 96 00

VAMOS A CIEN...

JUGANDO DURO, COMO SIEMPRE.

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

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



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

HISPACOUNTER

“Una experiencia positiva”



LO primero que quiso destacar don Jesús Conde sobre la participación de Hispacounter en la Feria de Torremolinos 1987 fue que estaba seguro de que a partir de esta convocatoria, realizada con premura, se habían sentado las bases para que la Feria de la Costa del Sol se consolidara. «Pienso que ha sido una experiencia positiva, especialmente para el Grupo Taular. Nosotros tenemos ya establecido un servicio técnico en Granada y queremos ampliarlo a toda Andalucía, objetivo que nos ayuda a cumplir esta Feria. Bajo el punto de vista de las relaciones con las autoridades de la Comunidad de Andalucía responsables del juego, éste ha sido uno de los aspectos más positivos. Tanto las autoridades como el Automático han estado a su altura y, en este

sentido, las relaciones se han desarrollado mejor que en la Feria de Barcelona.»

En cuanto a lo expuesto por Hispacounter en Torremolinos, cabe destacar la novedad de su máquina de cambio de monedas. Una máquina que puede programarse para dar todo tipo de cambios de cualquier moneda. La máquina acepta las piezas que se dan como bucnas y ofrece un cambio programado. Además puede tener una capacidad de operatividad de hasta cinco mil monedas.

Hispacounter también expuso sus monederos, preparados para cien pesetas. El señor Conde consideró que el posible aumento del precio de la partida a veinte duros había beneficiado a las empresas dedicadas a este tipo de fabricación.

HISPACOUNTER

Fabricante: D. Jesús Conde
Arrieta, 4
Tel. (91) 255 20 69
28013 MADRID



VIFICO

S.A.



Gottlieb

Premier
Technology

TATSUMI

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





«Los clientes han venido a comprar», destacó Carlos Alonso.



IDSA

Fabricante: D.
Carlos Alonso
Miguel Yuste, 16, 1.º A
28037 MADRID
Tel. (91) 754 46 13

IDSA

“Una feria tranquila, pero segura”

CARLOS ALONSO interpretó que la convocatoria de Torremolinos había tenido un buen desarrollo: «Ha sido tranquila, pero segura. Los clientes que han venido sabían a qué y no se han enredado, sino que vinieron a comprar. Quizá sea por el sitio y la época, pero a mí me gustan más las ferias aquí, en Torremolinos.»

Sobre la marcha de la empresa, Alonso destacó que su pinball Basket-Ball, presentado en Torremolinos, estaba teniendo una buena aceptación. «Hemos conseguido en un pinball un juego perfecto de baloncesto, bordado. Da un rendimiento al operador sensacional y posee un sistema con futuro que, repito, encaja desde el principio con las

expectativas del operador, que conoce además nuestros productos y sabe que poseen plenas garantías. Creo que esta máquina pinball está llamada a ser la mejor de la Feria. Porque este año no hay un premio, si no se lo llevaba.»

Además del Basket-Ball, Idsa incluyó en su exposición el Super-Video de 20 pulgadas, que pertenece a un sistema patentado por esta empresa y que es una ampliación del que sacara anteriormente de 16 pulgadas, y en B, la Naranja de Luxe, que Idsa comercializa desde noviembre con patente Recreativos Franco.

«Hacemos además sistemas de seguridad y otros productos relacionados con la informática;

también estamos trabajando el campo de la electromedicina e investigación electrónica. Todos los diseños son nuestros, incluyendo el pinball presentado en esta Feria, del que se puede decir que ha sido dado a luz aquí.»

«La gente que lo ha visto dice que tiene mucho impacto. Lo hemos vendido a operadores, pero también a todas las distribuidoras que han expuesto en Torremolinos. Nuestras ventas estos días han sido muy fructíferas y posiblemente hayan desbordado nuestras posibilidades. Por los pedidos surgidos aquí, yo calculo que vamos a llegar a las 1.500 máquinas, quedándonos un poco cortos, así es mejor», concluye Carlos Alonso.



MADRID CENTRO

Apunte:

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

Le ofrece los últimos modelos

de las firmas más reconocidas del mercado:

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

— PETACO 2, de Juegos Populares.

— BABY SUPER 100, de Andra.

— POLE POSITION,
de Sega-Sonic.

— TRIVIAL PURSUIT,
de Maibesa.

Y un amplio etc.

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



MADRID CENTRO S. A.

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



I.M.R., S. A.

“Hemos ampliado nuestros clientes”

EL señor Botella recalco que había asistido a Torremolinos a ver a profesionales, más que a atender al público. *«Hemos estado en Frankfurt, Londres, París y Barcelona. Nosotros somos exportadores industriales y hemos venido a conocer a comerciales con las que no habíamos establecido contactos. Hemos ampliado nuestros clientes.»* *«La Karateco es una marca internacional. Nuestra máquina vende todo tipo de productos, desde frutos secos a preservativos. En estos momentos estamos a punto de importar un producto de fabricación nuestra.»* Botella destaca que su máquina es *«para el profesional, porque posee unas características técnicas difíciles de igualar, como la tapadera antirrobo, la base*

intermedia inoxidable, el monedero de precisión también inoxidable y la base antirrobo».

Los preservativos que expande se promocionan como *«felizmente seguros».*

La prevención del S.I.D.A. ha sido atendida por todas las firmas dedicadas a la venta automática de productos, destacando en Torremolinos una amplia gama de máquinas con este fin. I.M.R. distribuyó un gráfico con una pareja abrazándose ante una bella salida de sol.

I.M.R.

Fabricante: Sr. Botella
 Avda. de la Constitución, 203-205,
 entlo., 2.ª esc. izqda.
 08860 CASTELLDEFELS
 (Barcelona)
 Tel. (93) 664 16 11

EL SOL SALE PARA TODOS, ESTAMOS EN RUTA





La firma REBEN no dudó en dar un gran salto desde Huarte, Navarra, hasta Torremolinos.

REBEN

“La comunicación con las autoridades de la Junta ha sido importantísima”



LA impresión de Ramón Navarro sobre la Feria es que había sido organizada con mucha rapidez.

La convocatoria ha sido de gran rendimiento, pese a todo, para esta empresa. *«Nosotros queríamos introducirnos especialmente en Andalucía porque hay grandes profesionales y es muy buena zona. La Feria nos ha brindado la ocasión de tener muchos contactos y ha sido muy interesante por ello.»*

«El acercamiento y la comunicación con las autoridades del juego de la Junta ha sido importantísimo; de esta manera es como los problemas que surgen se pueden solventar mejor.»

Reben ha fabricado una bolera profesionalmente casi perfecta,

como la definen sus realizadores.

«Está teniendo una gran acogida y ahí estamos.»

En máquina B posee un nuevo modelo, Gran Baby, con el que se ha metido con fuerza esta empresa, que ha pagado royalties a Recreativos Franco.

REBEN

Fabricante: D. Ramón Navarro
 Pol. ind. de Areta
 Bidetxiki, s/n.
 31620 HUARTE (Navarra)
 Tel. (948) 33 10 62

La irresistible ascensión de **CLIMBER**



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



INGEMATIC-SUR

“La Feria se ha desarrollado felizmente”

EL señor Juni destacaba que la Feria se había preparado solo en tres semanas y que había podido desarrollarse felizmente gracias al esfuerzo de todos: de organizadores, autoridades políticas, distribuidores y fabricantes. «La inversión realizada precisa una asistencia al expositor, no sólo por la venta, sino para darse a conocer. Esta mañana —por la del viernes día 10— ya se ha notado un 200 por 100 más de movimiento que ayer. El apoyo de todos los fabricantes ha sido fundamental para llegar a este buen fin.» Juni considera que durante este año se está vendiendo más la máquina A porque la B ha estado una temporada sin fabricarse debido a la expectativa de cambio de precio de la jugada.

«Nosotros hemos fabricado el INGE-VIDEO, cuya venta aumenta cada día. En Barcelona presentamos la Gin-Lemon.»

Ingematic participó con el stand uniendo su nombre al de Sur porque así se llama la comercial que posee en Sevilla. «A partir de este centro queremos llegar a todo el mercado andaluz; un mercado no sin problemas, porque hay demasiada competencia y la consiguiente guerra de precios.»

INGEMATIC SUR

Distribuidor: D. Manuel Amaya
 Juan de Pablo, 6
 41013 SEVILLA
 Tel. (954) 62 81 61



S ONIBEL



SO

NI

BEL



SEGA

M.A.C.

DETA

PEYPER

DELGADO

CIRSA

JUEGOS POPULARES

RECREATIVOS FRANCO

INDER

ANDRA

...Y USTED GANA

venta
asistencia técnica

exposición
servicios

PARA Manuel Casado, «la celebración de este Congreso o feria es, desde luego, interesante; pero a nosotros nos ha cogido casi por sorpresa, como creo que le ha ocurrido a la inmensa mayoría de los fabricantes, distribuidores y operadores, y creo que se ha adolecido de falta de propaganda previa. Cuando los propios organizadores hacen todo de forma tan rápida nos obligan a los demás a cierta imprevisión. Por eso, hasta que no termine todo y podamos analizar los resultados serenamente, no nos podremos pronunciar sobre si las cosas han ido bien o mal o sobre si vale la pena actuar así o tomárselo todo con más calma para futuras ocasiones.»

Así, pues, aunque a los fabricantes de Internacional Recreativos, S. A., le parece «muy buena idea que Andalucía, como Cataluña o el País Vasco o Galicia, o quien sea, tenga su propia feria, hay que conseguir que antes se desarrollen una serie de contactos o de negociaciones con todos los interesados para que cada cual exprese su criterio acerca de cuándo y dónde deben tener lugar». Inresa produce máquinas de tipo B y aunque trabaja sobre todo al filo de la actualidad, y por eso su fabricación se orienta hacia lo que demanda mayoritariamente la sociedad, en este caso los modelos de rodillos, presenta también unos bingos «a los que quizá y poco a poco les esté llegando su momento».

«Uno de los mejores resultados de esta convocatoria —afirma— es que probablemente se den pasos firmes hacia adelante en cuanto al Reglamento. Porque ahora todo se nos vuelve improvisar y es prácticamente imposible programar nada ni siquiera a medio plazo en el terreno de la fabricación.»

Inresa es todavía joven en el mercado del automático, cuenta sólo con dos años de existencia, pero ya ha cosechado ciertos éxitos que les permiten decir a sus responsables,



INRESA

“Muy buena idea que Andalucía tenga su propia feria”

INRESA

Fabricante: D. Manuel Casado
Pol. Ind. Matagallegos
Halcón y Gavilán, s/n.
28940 FUENLABRADA (Madrid)
Tel. (91) 698 46 11

Jesús Serrano y el propio Manuel Casado, que las cosas van bien y que el horizonte resulta cada vez más interesante. «Además, lo nuevo es la empresa, nosotros ya contamos con más experiencia dentro de este área profesional.»

EL JUEGO YA NO ES AZAR
ES

INRESA



PRESENTE y FUTURO

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

INTERNACIONAL RECREATIVA, S. A.

Fábrica y Oficinas:

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



José María Roger tuvo la oportunidad de explicar las aportaciones del sistema EFO al videojuego al señor Cortés en Torremolinos.

MAGNET-EFO

“El resultado ha sido fabuloso”

JOSE MARIA ROGER es adjunto a la dirección de Magnet y director comercial del sistema EFO, el tema que más está dando de qué hablar en el Automático últimamente. Su impresión era que la Feria de Torremolinos estaba siendo fabulosa. *«Hay mucha gente, aunque otra gran parte no haya podido venir a causa de la huelga de transportes, lo que supone una mala suerte. A pesar de todo, nuestro stand está siendo muy visitado. Tal vez sea debido al producto EFO, que es revolucionario dentro del Sector, pero así es.»*

Roger nos confesó que había hecho una venta de cincuenta sistemas en Torremolinos en una sola operación. Este sistema, para sustituir en los videojuegos la cinta magnética por un disco de

ordenador, se presentó a finales del año pasado; empezó a trabajarse en él hace tres años y lleva comercializándose desde finales de enero.

José María Roger tenía motivos para estar contento. Desde esta última fecha hasta abril, Magnet había vendido unos 400 sistemas, pero solamente en Torremolinos superó la venta de cien unidades en dos días y medio. Y podemos dar constancia de ello dado que tuvimos acceso a los albaranes. *«En los dos meses que llevamos comercializando nuestro sistema los resultados nos han desbordado todas las previsiones.»* El sistema EFO ha sido llevado también a Londres, París y Franckfurt. Fuera de España se han vendido unos 300 sistemas, según Roger. *«No podíamos faltar a esta cita.»* Magnet, al comercializarlo, se

propuso adaptar un nuevo juego por mes transcurrido a partir de primeros de año y está cumpliendo plenamente este compromiso, consiguiendo hasta hoy tener cuatro juegos disponibles. *«Nuestro sistema no es de 15 ni de 16 juegos, es de miles de juegos y para toda la vida. Si se estropea, por cualquier causa, estoy dispuesto a facilitar uno nuevo. Yo sólo digo aquello de: Busque, compare y, si encuentra algo mejor, cómprelo. Nuestro sistema ha adquirido tal calidad de definición que malas lenguas andan diciendo que tengo puesto un video en lugar del disco. Esto indica que nuestro producto es bueno y que nos tienen miedo.»*

«Cuando una placa —continúa Roger— viene costando de media unas 80 ó 90.000 pesetas, el costo de nuestro sistema sale por menos de 15.000.»

Roger mostró interés por destacar que el EFO es el sistema del futuro, *«y se ha diseñado para bien del operador».*

EFO realiza 25.000 televisores al año, balanzas de precisión, ordenadores y accesorios para automóviles, además de estar introducida en el Automático.

MAGNET-EFO

Fabricante: D. José María Roger
M.ª Barrientos, 23
08028 BARCELONA
Tel. (93) 339 70 54

LIMON FRUIT



"La 100 convertible"
Tan simple como cambiar la serigrafía

2 Hoppers (25 y 100 ptas.) de gran capacidad.

Acumulación de monedas con juego automático.

Palanca y proyector comodín.

Excelente reparto de premios.

Tecnología avanzada y conocida.



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

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





MGA “Es importante una iniciativa así”

L A convocatoria de esta feria ha sido prematura y su celebración se ha visto estorbada por la huelga de transportes; por eso, cuando a uno se le pide una opinión sobre la misma no puede comenzar con una frase elogiosa. No obstante —puntualiza Antonio Mateos—, es importante una iniciativa que permite que el operador se acerque a sus distribuidores o fabricantes dentro de su propio ámbito regional. Así entendida, esta feria es quizá demasiado grande para ser regional, ha venido mucha gente de fuera y se ha sobrepasado ese ambiente familiar que puede ser el más apropiado para una experiencia regional. Claro que aquí se trataba al mismo tiempo de celebrar un Congreso y de discutir o indicar a las autoridades cuáles son los puntos de vista de los profesionales andaluces sobre su Reglamento. A nosotros como fabricantes esta problemática nos es un poquito más ajena y no hemos participado en los debates, no sé por tanto si ese aspecto ha resultado o no un éxito. Particularmente ya estudiaré más adelante y con más tiempo los contenidos del Reglamento.»

«Nosotros hemos venido hasta Torremolinos para que el cliente en Andalucía nos conozca con mayor profundidad y que sepa que no es necesario que él se desplace hasta Cataluña o Madrid para estar con MGA, sino que nuestra intención es ofrecernos llegando hasta su casa. Con este fin hemos venido, porque, por la premura de tiempo a que ya me he referido, no hemos podido traer ninguna novedad aunque estamos trabajando sobre más de una cosa que creemos muy interesante.»

MGA está haciendo un gran esfuerzo para elevar el nivel técnico de su producción y, asimismo, para profesionalizar todas sus actividades. Esta filosofía de



Claret, mirando detenidamente la catarata de M.G.A., para luego comentar con la organización la posibilidad de autorizarla con una sola tasa.



adquirir calidad y competencia está reportando a la firma notorias satisfacciones, que naturalmente tienen sus contrapartidas: *«Estamos muy contentos y nos está yendo muy bien —afirma Antonio Mateos—, pero nos está costando muchísimo trabajo. Buscar profesionales, por ejemplo, es difícil; profesionales, entiéndase, de su especialidad, hombres que no conocen la producción de máquinas, sino su área específica y que, en consecuencia, pueden adaptar su labor a cualquier campo tras un breve período. Al cabo de dos o tres meses un profesional verdadero puede dar un rendimiento fuera de lo corriente en personas que quizá sólo tienen experiencia sin mayor preparación. Así estamos buscando el éxito, que nunca se acaba de alcanzar porque, estés donde estés, en un mundo como el nuestro la meta es móvil y cuando llegas siempre puedes ir un poco más lejos. Pero al menos hay que estar presente como alternativa, y quienes conocen el sector ya entienden el significado de estas palabras.»*

MGA

Fabricante: D. Antonio Mateos
Rda. de la Industria, 22-24
08210 BARBERA DEL VALLES
Tel. (93) 718 65 51



OPER-COIN

**“Contentos
a nivel
personal
y de
empresa”**

LA opinión de Angel Martínez sobre la Feria de Torremolinos no ofrece dudas: «Creo que ha estado bien, estoy contento a nivel personal y de empresa. A Torremolinos viene todo el mundo.»

Para corroborar estas palabras, en el stand de Oper-Coin no faltaba el champagne, o el cava, con nevera incluida y generosidad en el reparto.

«El contacto establecido con las autoridades es interesante, aunque hay que ver los resultados reales.»

Oper-Coin viajó a Torremolinos desplazando un enorme trailer que llamaba la atención de los visitantes del Palacio de Congresos. Sin embargo, no desplazó la gama completa de sus productos, llevando el billar y las máquinas B.

En este capítulo cabe destacar la Climber, muy extendida en el País Vasco, de la que habrá cerca de tres mil máquinas funcionando.

«Pronto sacaremos un modelo nuevo de B que se sumará a la Guay y Mini-Guay de Cirsá que fabricamos bajo licencia.»

«Nuestra estructura —nos explicó Angel Martínez— está muy volcada al exterior. Tenemos un mercado muy diversificado que abarca desde Finlandia y Suecia hasta Alemania, a donde llega nuestra

ruleta para feriantes. También exportamos máquinas a Inglaterra, Bélgica, Holanda, Francia, Austria, Estados Unidos de Norteamérica y las Antillas Holandesas.»

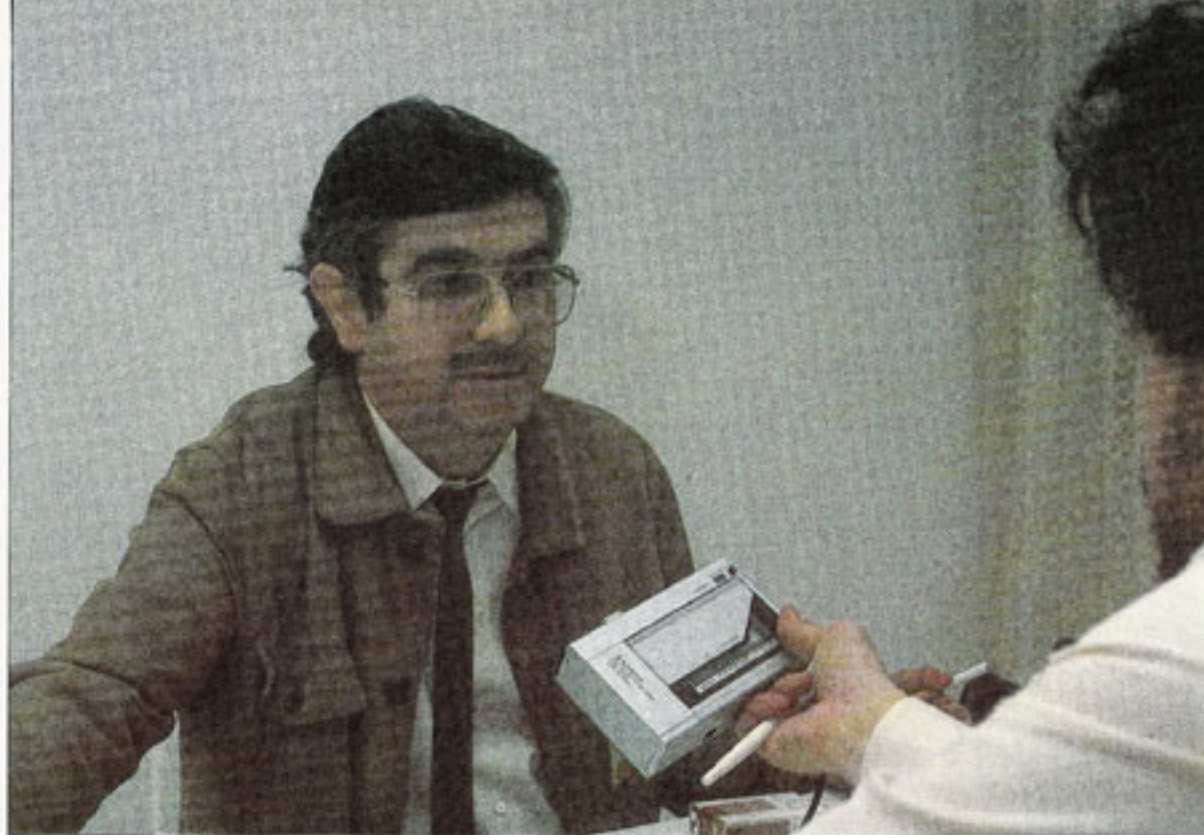
«Nuestra perspectiva es seguir así, consolidando esta vía, para no estar tan sujetos a las oscilaciones de ventas que tiene el mercado nacional.»

«Dada nuestra estructura de pequeña empresa, la exportación es un recurso muy apreciable. De hecho llegamos hasta Japón y gozamos de una oferta muy sólida.»

«No obstante, esta actuación nos obliga a realizar una gran cantidad de cambios en los productos fabricados, al tener que ser adaptados a los requisitos establecidos por cada país importador.»

OPER-COIN

Fabricante: D. Rodolfo Bacaicoa
Eskalmendi, 11
01013 VITORIA
Tel. (945) 27 85 22



RECREATIVOS CAM

“Las ferias regionales deben consolidarse”

JUAN JOSE MARTIN MUÑOZ, de la empresa malagueña Recreativos CAM, montó su stand conjuntamente con el de Pérez Cívico, y en su opinión el certamen tuvo un desarrollo satisfactorio, pese a la premura de tiempo: «Hoy

asistimos al primer paso de algo que con el tiempo tiene que llegar a consolidarse como es la realización de ferias regionales, y ello por muchos motivos, especialmente porque cada día se van a ir diferenciando más y más las características de cada región, que tendrán sus propios reglamentos y en las que las actividades profesionales vendrán marcadas por gustos distintos de los jugadores y exigencias diferentes de las Administraciones. Sin que por eso, claro está, deje de ser conveniente una gran feria para todo el país.»

«Esta regionalización —prosigue Martín Muñoz— también dará cauce a la representación de los distintos intereses que pueden tener los fabricantes por un lado y por otro los distribuidores e incluso los operadores, ya que son sectores no sólo que enfrentados, pero sí

con miras que pueden diverger. Nuestro sector es muy activo, va muy deprisa en su evolución y eso puede hacer que los más poderosos, en este caso los fabricantes, que con frecuencia tienen directa o indirectamente sus formas de explotación en la calle, maltraten un poco al operador sencillo.»

«El Reglamento andaluz —opina— no es todo lo que hubiéramos querido los operadores, pero dentro de lo que cabe no está mal. Digamos que está bien con reservas y que lo que hace falta es que salga de una vez sin más retrasos.»

Recreativos CAM y PEREZ CIVICO compartieron stand en Torremolinos, una Feria que debería consolidarse, bajo el punto de vista de ambos.



PEREZ CIVICO

“Hemos conseguido mucho en torno al Reglamento”

SOMOS novatos y es la primera vez que acudimos a una feria. En términos generales estamos muy contentos y creo que todos estamos poniendo lo mejor de nosotros mismos para que triunfe el I Congreso Andaluz del Automático. Hasta ahora, por lo que tengo entendido, el protagonismo había caído siempre en exclusiva en los fabricantes, pero con esta iniciativa somos los comercializadores y los operadores quienes ocupamos un papel relevante y eso es muy importante.

Además, esta sede, el Palacio de Congresos y Exposiciones de Torremolinos, es la misma utilizada para anteriores ocasiones y eso confirma lo que digo en cuanto a la representatividad que nosotros, los profesionales no fabricantes, tenemos. Por cierto que este palacio es un marco estupendo para la exposición.» Abundando en su idea, Pérez Civico sostiene que «tiene que haber una feria a nivel de todo el Estado, algo así como la gran muestra de los fabricantes, que es algo que no podemos mantener nosotros, pero también es muy interesante la organización de ferias regionales como la presente, donde comercializadores y operadores establezcamos nuestros propios contactos. Es además muy bonito.»

Hay que entender que las palabras iniciales «somos unos novatos» se refieren únicamente a la faceta de expositores dentro de un gran certamen, puesto que Pérez Civico lleva nada menos que 28 años como operador de máquinas, aunque su actividad como distribuidor en Córdoba no se remonta a tanto. Es una firma en la que participa Juegos Populares.

La opinión de Pérez Civico sobre cuestiones reglamentarias resulta especialmente interesante habida cuenta de que es el presidente de la Asociación de Córdoba de operadores Frocomar: «Hemos venido trabajando sobre el Reglamento desde hace tiempo para corregir o añadir cosas en base al interés profesional. El contacto con la Administración ha sido muy interesante y gracias a él han variado una barbaridad las cosas y se han hecho concesiones muy útiles.»

«A mí me gustaría —señala por último el presidente cordobés— que esta Feria se volviese a montar en el plazo más breve posible y que siga sirviendo a los intereses de todos los profesionales de Andalucía.»

**PEREZ CIVICO
Y RECREATIVOS CAM**

Distribuidores: Juan José Martín y Sr. Pérez Civico
Avda. Gran Vía Parque, 41
14005 CORDOBA
Tel. (957) 23 16 85

FLASH DRAGON

un pin-ball para campeones




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

¡SENSACIONAL NOVEDAD!

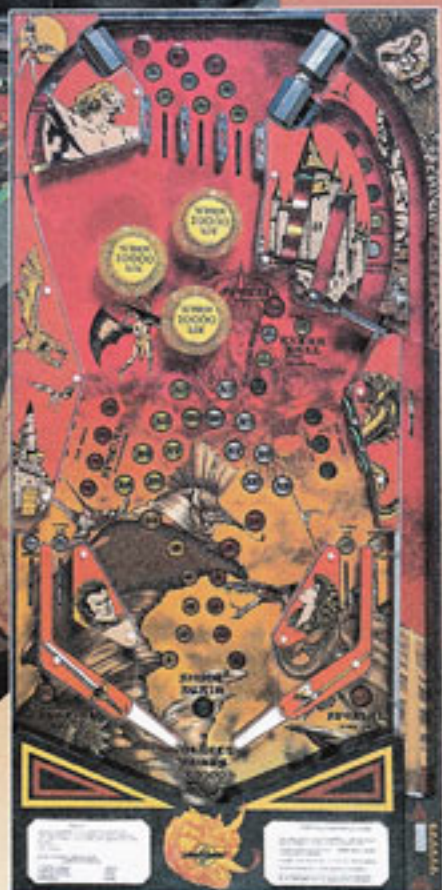
En el transcurso de la partida
y mediante la obtención de una
determinada puntuación, se dispara
automáticamente la cámara POLAROID
incorporada en el cabezal, logrando una
estupenda fotografía instantánea del
jugador.

¡demuestre que sí es un campeón!

(Cámara instantánea

 **Polaroid**

incorporada)



 **playmatic**[®]

Tucumán, 26-28 - Telex. 53912 PLAY E

Dirección telegráfica PLAYMATIC.

Barcelona-30 - SPAIN - Tel. 345 85 04



PIN-BALL

Colegas y compañeros



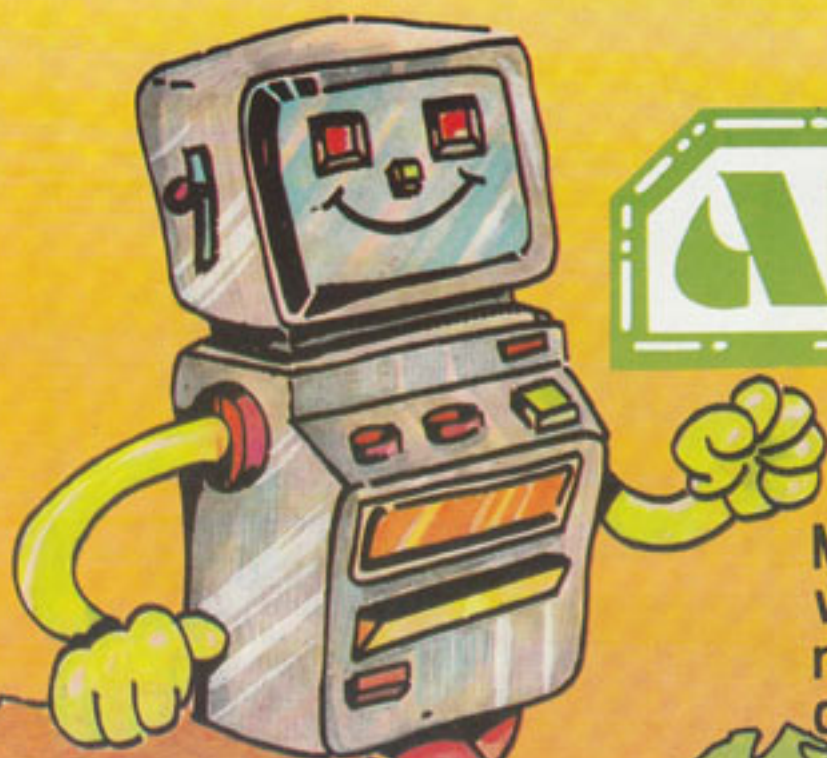
Dentro del capítulo de hechos verdaderamente insólitos, quizás una de las cosas que más sorprendió en Torremolinos a los asistentes fue el aire de camaradería que se respiró entre los profesionales de PIN-BALL y AZAR. Acostumbrados como estamos al triste espectáculo de una competencia editorial que roza los límites de lo chabacano, la exhibición que dieron los colegas y compañeros de PIN-BALL y AZAR de cómo se trabaja sin más tonterías fue digna de la mejor reflexión. Nuestras gracias a Angelica, Pilar, Guillermo y Fernando... y nuestra enhorabuena, porque su stand fue también uno de esos puntos donde los profesionales se detuvieron buscando profesionales y amigos.



PIN-BALL

Angélica García
Estébanez Calderón, 5, 1.º E
Tel. 270 30 73 - MADRID

*Nuestro primer paso,
Cantabria*



**Automáticos
Ibéricos.**

Más de 700m² destinados a la
venta de máquinas, repuestos y
reparación de todos los modelos
del mercado.

VALLADOLID

CANTABRIA

Seguimos ofreciéndole las últimas novedades.

CENTRAL:

Avda. Gijón, 12 - Telf. 35 46 77
VALLADOLID

DELEGACION:

C/General Davila, 66 - Telf. 2189 00
SANTANDER



RED-SUR

“Esta feria se ha convocado en el lugar y la fecha idóneos”

«**R**ED-SUR es una comercializadora independiente que, en consecuencia, trae a Torremolinos máquinas de cualquier marca que estén de actualidad —explica Antonio Diego Romano— y podemos atender la demanda más exigente de cualquier operador. Aquí en el stand exponemos pinballs de Sonic, de Peiper, de MAC, y modelos B como Baby Andalucía, Limon Baby, Super 100 de Andra...»
Asimismo los aparatos infantiles ocupaban una buena porción

del espacio reservado por esta firma puesto que según Antonio Diego «aunque ahora no hay un boom, como el que experimentamos en nuestra comercializadora hace unos dos años, pero parece que con el Coche Fantástico de Falgás se va revitalizando el tema».
«Dentro de los juegos sin premio —continúa Diego Romano— estamos ofreciendo la “mesa de aire”, que es un disco que se maneja mediante dos puños de plástico y con el que intenta marcar tantos un jugador frente a otro. Un sistema

de aire, que da nombre al juego, impide que el disco pueda botar al ser impulsado. Es un juego que hace muchos años que fue introducido por Bally en España, pero que no fue promocionado, ahora está teniendo bastante aceptación y ya viene siendo distribuido en numerosos puntos.»

Sobre la oportunidad de celebrar ferias y congresos en nuestro sector, su opinión queda sintetizada en las siguientes manifestaciones: «Pienso que se justifican si existe algún aliciente especial, como en este caso ha sido el debate en torno a la aparición del Reglamento andaluz. De lo contrario y de no existir creaciones extraordinarias que dar a conocer por parte de los fabricantes, creo que con una feria anual basta.»

«Para mí esto ha sido muy importante porque el Reglamento nos permitirá saber por dónde debemos de andar y no realizar inversiones a ciegas. El lugar y la fecha me han parecido idóneos porque en otras ocasiones se han convocado coincidiendo con los agobios de pagar las tasas o de manera que su convocatoria en verano implicaba la ralentización de las ventas a la espera de ver las novedades que se pudieran presentar.»

RED-SUR

Distribuidor:

D. Antonio Diego Romero
Pol. Ind. Navisa, G/D nave, 3
41006 SEVILLA
Tel. (954) 65 85 22

PARA DAR EN EL CLAVÓ



Distribuimos las marcas más relevantes del sector, a los mejores precios

Venta de placas de vídeo últimos modelos.

Disponemos de máquinas usadas de nuestras explotaciones.

Ampliación de ventas a todas las provincias.

Somos especialistas en montaje de salones recreativos.

CONSÚLTENOS





billares y chapolines, que son desde hace dos décadas la especialidad de esta productora.

«Las máquinas que yo fabrico, por otra parte, no están afectadas por las vicisitudes que puede atravesar el Reglamento del Recreativo de aquí, de Andalucía, puesto que son aparatos de tipo deportivo que quedan al margen.»

Tal vez la más llamativa de las máquinas presentadas en el stand fuese la del «Loro», consistente en una jaula de buen tamaño donde un loro de colorido plumaje incita a quienes se paran a contemplarle a que deposite unas monedas para que él se agache balanceándose en su trampolín y entregue alguna de las bolas que llenan el suelo de la jaula, en cuyo interior se contiene un premio: *«Se puede decir que es una máquina expendedora y un juego al mismo tiempo. Funciona de una a cuatro monedas y el premio que entrega está en consonancia con la inversión que se haga.»*

Sánchez Sierra, además de fabricar modelos deportivos —uno de sus futbolines fue donado a ANMARE con destino a la subasta para recaudar fondos destinados a la campaña antidroga— actúa como

SANCHEZ SIERRA “Esperaba que hubiese mayor asistencia”



EN principio —manifiesta el señor Sierra—, encuentro que esta Feria está un tanto parada y no tiene el movimiento que al menos yo esperaba.»

El stand que nos ocupa destaca por su colorido entre los que le rodean puesto que está dedicado fundamentalmente a aparatos de diversión infantil, que incorporan fuertes sistemas de sonido. También comprende

distribuidor del «Loro» y comercializador de pinballs de marcas nacionales.

SANCHEZ SIERRA

Fabricante: Sr. Sierra
Urb. San Alberto. Navia, 1
29010 MALAGA
Tel. (952) 27 59 89

Hollywood HEAT

¡¡CONTACTO.....!!



Fabricado y

Distribuido por

VIFICO

Tel. 952 - 35 17 07 S.A. Pol. Ind. Villa Rosa
MALAGA

Premier.
Is The Look!

COPYRIGHT 1988 PREMIER TECHNOLOGY

Gottlieb



SERVITRONIC/COVIELSA

“El señor Cortés ha tenido un buen detalle”

SALVADOR VALERO considera que la Feria ha servido para mantener un amplio contacto con una mayoría de visitantes que eran de Andalucía. Añadió que la actuación del responsable del juego en la Junta de Andalucía, señor Cortés, denota un buen detalle por su parte por el apoyo dado al Recreativo. «Sobre otras autonomías —dijo— sólo conozco la de Cataluña, donde quizás la participación no adquiera los niveles que hemos comprobado aquí, en este tipo de apoyo público.»

En relación al tema de las máquinas progresivas en Salones, lo calificó como «interesante». A pesar de que a esta firma no le afecta, señaló que esta posibilidad «dará una rentabilidad a los Salones de juego que hasta ahora no tenían, al ampliar el aliciente a los jugadores». Servitronic/Covielsa, actualmente en tipo A, tiene el video

Many-Games, con placa modular para intercambio de juegos. En pinballs, su fondo se basa en los de licencia Cic-Play, Sega e Inder; mientras que en máquinas B tiene la Guay y Mini-Guay, la Baby-100 y la Gin-Lemon. A esta lista hay que añadir los futbolines de hockey de Inor. Salvador Valero destacó las características del sistema modular de video:

«Es el de mayor impacto por su bajo coste y la accesibilidad a la actualización de sus placas. Nosotros nos introducimos en el sistema modular de juegos del mercado internacional por su mayor rentabilidad demostrada.»

COVIELSA

Fabricante: D. Salvador Valero
 Drt. Nadal Meroles, 24-26
 28008 LERIDA
 Tel. (973) 24 63 12

SERVITRONIC

Distribuidor: D. Andrés Soto
 Betania, 2
 41007 SEVILLA
 Tel. (954) 57 95 30

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR

Un éxito sin privilegios

Don Antonio María Claret,
viceconsejero de
Gobernación de la Junta
de Andalucía, en el stand
de TEMAS RECREATIVOS
Y DE AZAR.



Nuestra revista, que pertenece al Grupo Taular, organizador del Congreso, no quiso tener privilegios a la hora de la ubicación de su stand. Por esta razón estuvo en un pequeño stand idéntico al de la otra revista del Sector, «Pin-Ball», con la que compartió una hermosa sala de prensa. TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR alcanzó así un éxito sin privilegios, y su stand fue visitado por numerosos profesionales, gozando de una especial atención por parte de las autoridades, como muestra la fotografía en la que el viceconsejero de Gobernación de la Junta de Andalucía, señor Claret, se muestra satisfecho

tras la lectura de nuestro último editorial. Junto a nuestras revistas también acudimos con algunos de los libros de nuestra editorial, y especialmente con «La Meta», la novela de empresa que está cambiando la industria en América y que habíamos presentado un par de días antes en Madrid.

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR

Blanca Plaza Labrador
Santísima Trinidad, 3, 5.º C
28010 MADRID - Tel. 445 37 02
Telex 45873 TAULA E



SUPERMATIC-COMERCIAL

“Por lo visto aquí, existe un gran mercado”

ISIDRO CARBO encabeza esta empresa dedicada a repuestos de fabricación propia y otros comercializados para todo tipo de máquinas, desde futbolines y billares a máquinas A, B y C.

«Lo abarcamos —dice—, por suerte o por desgracia, todo.»

«En Andalucía estamos relacionados con varias empresas, pero hay que hacer las cosas muy bien hechas y despacio. Creo que en el Sur faltaba una firma como la mía: tener un amigo colaborador para resolver los problemas, y ahí entro yo.»

«A partir de esta Feria vamos a ir aumentando nuestro asentamiento, porque, por lo visto aquí, existe un mercado suficiente. Estamos asentados en toda España. Nuestro centro es Barcelona, pero curiosamente nos conocen más fuera de Cataluña.»

«Las perspectivas son muy optimistas. Nuestra actividad precisa una inversión constante, pero hay un futuro muy grande.»

Carbó nos explica que la clave de su negocio se basa más en el volumen de venta que en los márgenes

comerciales con los que se trabaja, que son pequeños. Su stand, pese a unas dimensiones modestas y pese a que tuvo que montarlo con prisas por motivos familiares, ofrecía una imagen de perfecta profesionalidad. En pequeños cestos y otros soportes de atractiva imaginación estaban expuestos sus productos: desde los portaflorescentes, placas porta-documentos, bobinas, gomas para futbolín y pinballs, cajetines de red e interruptores, de propia fabricación, hasta tacos, bolas y otros útiles de billar, comercializados todos.

«Nuestra gama —nos explicó— se extiende hasta cerca de 1.500 artículos distintos.»

SUPERMATIC COMERCIAL, S. A.

Fabricante y distribuidor:
D. Isidro Carbó
Bac de Roda, 140 (bis), 1.º, 1.ª
08018 BARCELONA
Tel. (93) 307 34 49

BILLAR AMERICANO

FUNCIONAMIENTO ELECTRONICO POR BATERIA



MEDIDAS PARA LOS DOS TIPOS

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

Más de 13.000 billares vendidos
avalan nuestra calidad



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

OPER COIN, S.A.



LAS MAQUINAS DEL MOMENTO



Manuel Cortés entre los hermanos Lao, acompañados por Pablo Arranz.



TECNOPROM-ACTESA

“El interés iguala al de las Ferias nacionales”

LA conocida manzana del Grupo CIRSA cobijaba en este Congreso bajo su anagrama a las firmas Tecnoprom y Actesa en el stand

más amplio y probablemente más visitado de todo el Palacio de Congresos y Exposiciones de Torremolinos. Pascual Palazón, de Actesa, opinaba para



Antonio María Claret bajó a la arena probando su habilidad con varios aparatos, como en esta ocasión ante el vídeo de Sega-Unidesa.



nuestra revista que estaba satisfecho de la organización de la feria y que encontraba muy interesante que las comunidades autónomas, y en concreto Andalucía, pudieran disponer de sus propias ocasiones: «Aquí estamos viendo que el despliegue y la asistencia es casi, casi, el mismo que en una gran feria a escala nacional, aunque como es lógico haya algún fabricante que se eche de menos precisamente por ese carácter regional.»

«Para Actesa —añade— las cosas van perfectamente y minuto a minuto estamos recibiendo la visita y la atención de gran

TECNOPROM Y JUEGO MATIC

Fabricante y distribuidor:
Sr. Ojeda
Crta. de Cádiz, Km. 91-93
29004 MALAGA
Tel. (952) 36 11 13

cantidad de distribuidores y profesionales. Nosotros nos sentimos siempre obligados a dar la cara como el mejor y con motivo de este Congreso estamos exhibiendo las últimas novedades.» Entre estas novedades, algunas de las cuales parecen mencionadas en estas mismas páginas por Manuel Lao, Pascual Palazón destaca las cabeceras realizadas para los modelos Cirsa Guay y Mini Guay, que se adaptarán para el juego en cuatro columnas y con monedas de cien pesetas, algo verdaderamente atractivo y en lo que ya se están esforzando numerosos fabricantes de nuestro país para permitir en salones el juego combinado de varias máquinas con un premio de súper jack-pot.

El despliegue realizado por Cirsa convirtió su stand en punto de visita obligatoria para cuantos pasaron por el Palacio. Rodeando al espectacular coche de la marca Sega y que comercializará en exclusiva Cirsa, estaban las últimas creaciones de la firma de Tarrasa junto a otros modelos B o videos de ya probada calidad, y también, como ya es habitual en esta empresa, una verdadera oficina con espacios reservados y aislados para atender a sus clientes y



El despliegue de Cirsa convirtió este stand en un punto de visita obligatorio.

visitantes. ¡Ah!, y sin olvidarnos de su mostrador, verdadera barra libre dispuesta para todos durante los tres días de la feria, donde se servía el ya popular whisky MacDermond con etiqueta de la propia firma.



Manuel Lao: “La Feria me parece muy bien”

QUE opinión general tiene sobre la realización de esta Feria de Torremolinos, de este Congreso Andaluz del Automático?

—La Feria me parece muy bien, sí. Si cada Autonomía quiere tener una feria pues tendremos que asistir. Además es evidente que cada Autonomía tendrá que elaborar su Reglamento propio, y en esta ocasión se trata de trabajar sobre el de Andalucía, que, sin duda, será bastante importante.

—CIRSA cuenta en esta feria con un gran stand, como ya es tradicional en su marca, que presenta varias novedades, ¿cuáles destacaría usted?

—Presentamos modelos nuevos que van desde pinballs hasta máquinas B. Aunque un poco la estrella de momento es el coche que ocupa el centro del stand y que puedo asegurar que en estos momentos es el número uno en todo el mundo.

—¿Tienen ustedes formada ya una opinión sobre si es bueno o no es bueno aumentar el precio de las partidas?

—A mí me parece que aumentar el precio de las partidas en las



máquinas B a 100 pesetas es bueno, pero lo que hay que saber es lo que eso nos va a costar. O sea, que habrá que pactar primero con Hacienda lo que nos va a subir la tasa porque si no sería un suicidio meterse en ese tema.

—En el stand de Juego Matic-Tecnoprom, que se presenta bajo el anagrama de CIRSA, ocupa un lugar muy destacado la vitrina de accesorios, a diferencia de lo ocurrido en otras ocasiones. ¿A qué se debe?

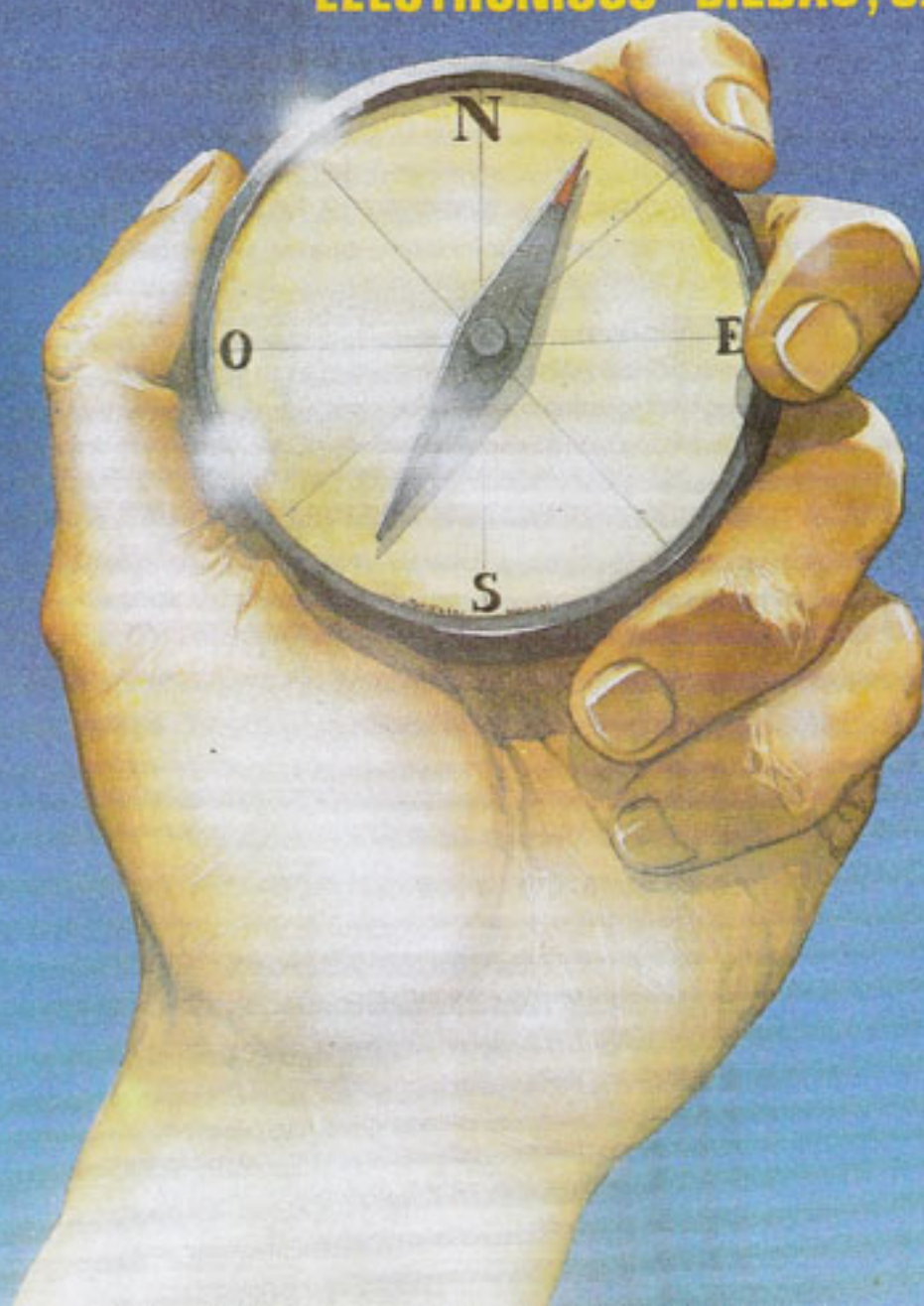
—Bueno, hace ya tiempo que empezamos con el servicio

técnico de asistencia y todo el sistema de recambios que venimos perfeccionando, y en esta exposición hemos querido hacerlo notar junto a la presencia de máquinas que son muy llamativas, como el propio coche que ya he mencionado, que por cierto es de la firma Sega y cuya exclusiva tenemos nosotros para España, al igual que ocurre con algunos modelos de la William y que hacen que se note una diferencia, no sólo con otros exhibidores, sino con nuestras propias exposiciones en anteriores ediciones.

NO BUSQUE EN
OTRA DIRECCION

FBILSA

ELECTRONICOS BILBAO, S.A.



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

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

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

DISEÑO: GRUPO TAULAR



VIAJES LIDER

“Hubo numerosas cancelaciones por la huelga de Iberia y Renfe”

VIAJES LIDER también tuvo su stand en Torremolinos y participó activamente en la organización de la Feria. Juan Ignacio Diez, hombre conocedor y conocido en el Sector, se lamentaba ante nuestra

revista de las numerosas cancelaciones que por la huelga de Iberia y Renfe se produjeron, al tiempo que se mostraba optimista por los resultados del Congreso en esta primera convocatoria, así como por los venideros, en los que

cabe pensar no tendremos la mala fortuna de que nos coja otra huelga de transportes. Con todo, el Sector volvió a llenar Torremolinos..., sus hoteles, sus restaurantes, su incomparable Carhucla...


AUTOMÁTICOS PULIDO

VIDEOS Y

PIN-BALLS USADOS

EN PERFECTO ESTADO DE FUNCIONAMIENTO

C/ Carmen, 9
ARANJUEZ (Madrid)

 (91) 891 22 42
891 22 43

Sólo hay
una revista dedicada
exclusivamente
a temas recreativos
y de azar

TEMAS RECREATIVOS
Y DE
AZAR

Información
profesional
100%

Nombre _____
Empresa _____
Dirección _____
Localidad _____
Provincia _____
Teléfono _____
Fabricante Operador
Distribuidor Componentes
Asociación Otros

ORDEN DE SUSCRIPCIÓN

Nº de Suscripciones al año _____

Total contratado _____

Enviar talón nominativo a
nombre de TAUJAR, S. A.

Deseo que me suscribas por un año a la REVISTA
TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, al precio de 6.000
ptas. por suscripción.

Firma y sello



Torremolinos. En nuestra delegación de Madrid, que conoce todo el mundo, se pueden encontrar otras cosas, pero quizá no tuviera mucho sentido exponerlas aquí en competición con otros que traen lo mismo y restando espacio a estos productos que presentamos.»

Vecoat cuenta ya con una experiencia de más de 20 años en la fabricación de fútbolines y paletas —juego de lanzamiento manual sobre una mesa de parecidas dimensiones a la del fútbolín— y se mantiene en esta gama a pesar de que durante cierto tiempo ha sufrido una baja, que en la actualidad parece recuperarse.

Como detalle simpático se colocó en el stand una urna en la que no se recogían votos sino tarjetas. Todo visitante o cualquier persona que fuese a informarse podía depositar la suya y participar de este modo, al finalizar el Congreso, en el sorteo de un fútbolín. También organizó con gran éxito un campeonato de fútbolín, que fue una de las más simpáticas atracciones de la feria.

Vecoat tiene proyectado ampliar sus locales comerciales en Madrid y, asimismo, abrir una delegación en Barcelona, donde también se ofrecerá, como en la casa madre, servicios de asesoría jurídica y fiscal, tramitaciones de todo tipo de documentación, homologaciones, etcétera.

VECOAT

“Había que estar en una feria así”

NOSOTROS hemos venido a Torremolinos —afirma Bernardino Carbonero— simplemente porque queremos estar en todos los sitios donde se halle presente el Automático, y había que estar en una feria así.»

En el stand de Vecoat se presentan diversos modelos de tipo A y también fútbolines, pero no máquinas B, lo que el señor Carbonero explica con las siguientes palabras: «Somos unos fabricantes que podríamos llamar chiquititos y preferimos hacer hincapié en determinadas especialidades, aquí en

VECOAT

Fabricante y distribuidor:
D. Bernardino Carbonero
P.º Sta. M.ª de la Cabeza, 75
28045 MADRID
Tel. (91) 473 44 72

VIFICO

“Una importante oportunidad”



VIFICO

Fabricante: D. Tomás Cardeña
Ctra. de Guadalmar, 3-4-8-9
Pol. Ind. Villa Rosa
29006 MALAGA
Tel. (952) 35 17 07

VICTOR L. BOSQUIN es un hombre joven que lleva escaso tiempo en nuestro país y cuya empresa se ha propuesto estar pronto entre las firmas más conocidas del sector: «Para nosotros, este Congreso Andaluz del Automático es muy importante porque queremos entrar con fuerza en Andalucía y una feria como ésta nos brinda la oportunidad para establecer contactos y de conocer al mismo tiempo que nos damos a conocer. Somos, junto a Faresa, los fabricantes de mayor envergadura de Andalucía.» «Nuestra fabricación se centra sobre todo —prosigue Bosquin— en los pinballs, cuya moda se está arraigando más y más por todas partes. Queremos lanzar el mejor pinball conocido en España, un modelo traído de América.»

La política comercial de Vifico es bastante diferente de la seguida por muchos de nuestros fabricantes, y ellos, que curiosamente opinan que la competencia que puede existir en el campo del pinball no es muy fuerte, la explican del siguiente modo:

«Queremos lanzar series muy cortas, cosa muy interesante para el operador porque si hay solamente 500 máquinas de un modelo en el mercado español, esto supone un incremento de valor para el explotador que la posea, si la cambia de emplazamiento será como si instalara un aparato nuevo, puesto que nadie podrá decir “yo ya la he visto en tal o cuál sitio”. Además lo nuestro no va a ser un simple flipper, será otro mundo...»

Vifico también produce videos, pero sin placa, puesto que las máquinas de este tipo que vende se basan en creaciones de la gran marca Gottlieb, de la que son representantes exclusivos.

Víctor L. Bosquin es más que otra cosa, pese a su presencia en el stand comercial de su empresa junto a Tomás Cardeña, un técnico norteamericano que lleva solamente un año en España.

«Pero ya me he dado cuenta —dice— que es imprescindible acudir a todas las ferias. Estuvimos en Barcelona y ahora estamos aquí; no queda otro remedio para mantener una imagen de marca.»



Vifico quiere entrar con fuerza en Andalucía y considera que una feria como la de Torremolinos es muy importante.





JUSEBA, s. a.

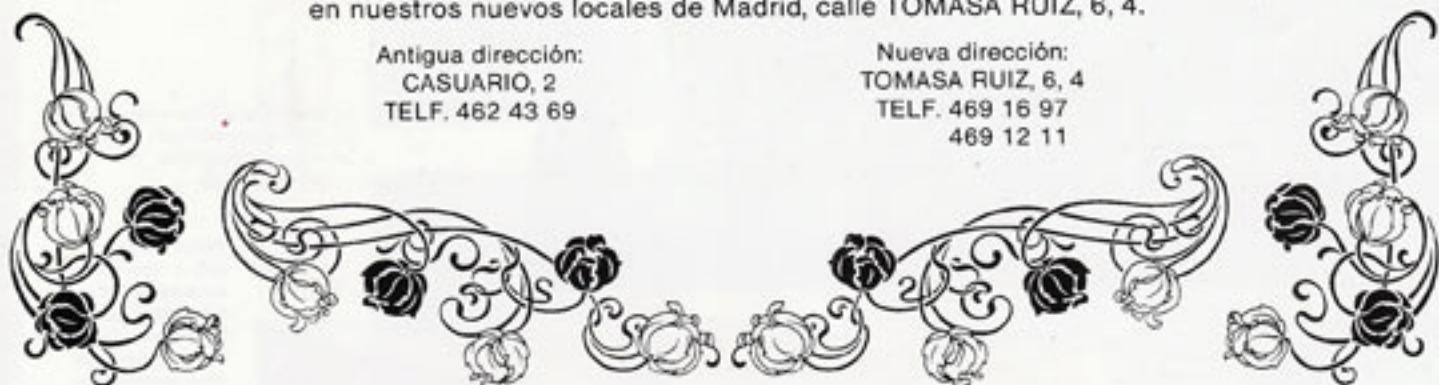
reparación, venta y conservación
de máquinas repesativas

«Cambiamos con la primavera

...y esperamos a todos nuestros amigos y clientes a partir del 11 de mayo
en nuestros nuevos locales de Madrid, calle TOMASA RUIZ, 6, 4.

Antigua dirección:
CASUARIO, 2
TELF. 462 43 69

Nueva dirección:
TOMASA RUIZ, 6, 4
TELF. 469 16 97
469 12 11



SEKURE²⁰⁰⁰

La seguridad en el automático

Alta tecnología de seguridad para fábricas, salones
o instalaciones especiales

Blindaje de puertas ● Acristalamientos con película
antimotín ● Sistemas electrónicos de alarma ● Avisadores
radiofónicos contra robo y asalto ● C.C.T.V. con micrófono
incorporado ● Marcadores telefónicos antiatraco
de funcionamiento automático.

PROTECCION AUDIOVISUAL, ELECTRONICA
Y FISICA DISEÑADA ESPECIALMENTE
PARA NUESTRO SECTOR

Donoso Cortés, 14, bajo E

Tel. 445 42 05
28015 MADRID

ESTA empresa ha expuesto un producto originario de Estados Unidos del que dispone de licencia en exclusiva de fabricación y venta en España y Portugal. El señor Mas nos explicó que no se trata de una máquina A ni B, dado que está



VIORAZ

“Abrir un nuevo camino”

exenta del Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar. «Nosotros llevamos a Torremolinos la Instant-Pouls y el Test del Amor. La Instant es una máquina de comprobación del estado físico por medio de tomar con total exactitud el pulso de la persona que la utiliza. Los datos que ofrece están comprobados científicamente y fue autorizada en USA bajo punto de vista sanitario. La del Test del Amor provoca situaciones muy divertidas y es utilizada tanto por grupos de matrimonios maduros como por los de personas jóvenes, estableciéndose comparaciones. Esta máquina la producimos en tres versiones.»

La Instant y el Test funcionan con monedas de 25 pesetas, pueden instalarse en cualquier tipo de local, están excluidas del Reglamento, no pagan tasas, funcionan con microprocesadores, pueden ofrecer diferentes versiones mediante un sencillo acoplamiento, sin tener que cambiar el aparato entero, no precisan guía, ni siquiera licencia de operador para colocarlas, carecen prácticamente de averías y valen la cuarta parte de un pinball.

«En seis meses que llevamos fabricando y distribuyendo estas máquinas sólo hemos tenido un caso de avería del microprocesador a causa de que se llenó el cajetín de monedas y al salirse una hizo un mal contacto. Cualquier operador puede resolver sin complicaciones el resto de las pequeñas pegadas que pudieran surgir, como el que un cable se haya desoldado, etc. Pensamos —prosigue el señor Mas— que el mercado de máquinas con tasas ya está suficientemente cubierto, así que nos decidimos por abrir este nuevo camino, por su facilidad y posibilidades. Una máquina nuestra colocada en buen sitio se puede amortizar en un mes y medio o dos meses y si está colocada en un lugar regular, en cuatro meses. Resumiendo, resulta de precio asequible, recaudación comprobada alta y constante, exentas de tasas y guías, y de rápida amortización. Estos datos los hemos comprobado a través de nuestro departamento de encuestas, que se realizan entre todos los clientes que tenemos periódicamente y con exactitud y fiabilidad.»

VIORAZ

Distribuidor: Sr. Mas
Ronda de San Pablo, 34, 1.º, 1.ª
08001 BARCELONA
Tel. (93) 329 53 08





Rueda de prensa con Manuel Cortés, director general de Juego de la Junta de Andalucía

**“Creo que no se
puede hacer nada
mejor en tan poco
tiempo; mi impresión
es que ha sido algo
muy digno y muy
necesario”**

La impresión altamente positiva que todos los profesionales del Sector tienen de la actuación del director general de Juego de la Junta de Andalucía, don Manuel Cortés, se consolidó a lo largo de su activa intervención en la Feria de Torremolinos, celebrada en colaboración con el Gobierno andaluz. Don Manuel Cortés ofreció una rueda de prensa en la que contestó a todas las preguntas que se le realizaron, destacando el ánimo de colaboración de su departamento y de la propia Junta con los empresarios del Recreativo y las buenas relaciones que se mantienen con la Administración central de esta Comunidad en materia de Juego.

AZAR: ¿Cómo valora esta Feria de Torremolinos?
— La Administración ha puesto en esta Feria el apoyo moral a los organizadores, que nos comunicaron su deseo de montarla hace un par de meses. Más que satisfecho

por los resultados, que es cuestión de los organizadores, yo me siento grato por comprobar que en poco tiempo se pueden hacer cosas como ésta bastante bien. Me siento además enormemente satisfecho de que se realicen en la Comunidad Autónoma

de Andalucía. El viceconsejero de Gobernación dijo que tenemos la necesidad, como Administración, de facilitar el aumento de la riqueza en el país y una de las circunstancias que nos parece que pueden aumentarla en Andalucía es la posibilidad de que las empresas dedicadas al sector de ocio —y el juego es al fin y al cabo todo un mundo de entretenimiento del tiempo libre— puedan tener una mayor rentabilidad, un mayor campo de inversión, que puedan atraer capitales y empresas que hoy en día no están, o están en otros lugares, y para eso cualquier método es válido, desde hacer una reglamentación adecuada y acorde, etc., hasta fomentar cualquier tipo de iniciativa como la que se ha producido. Yo he visitado la Feria, no soy un conocedor de este tipo de convocatoria y es la primera vez que lo hago, a mí me ha gustado. Creo que no se puede hacer nada mejor en tan poco tiempo e, independientemente de que alguno de los organizadores sufran úlcera de estómago por los problemas continuos que esto supone, me da la impresión de que es algo muy digno y muy necesario; por lo tanto, estoy contento.

—¿Es muy distinto ver una exposición del Recreativo, como la que ha habido en Torremolinos, a observar una máquina en un bar?

—Evidentemente, desde el punto de vista de la Administración es muy, muy distinto. Desde aquí se ve como una posibilidad de inversión, de creación de riqueza capital y en un bar se ve como una posibilidad exclusivamente fiscal casi, y a veces bajo un punto de vista policial.

—¿Y moral?

—No, no, lo de moral ya no existe; desde el punto de vista de la Administración no se observa tal moralidad y creo, además, que en la sociedad española tampoco. Ese es un tema que se va eliminando, son ya leyendas o anécdotas. La Administración considera que es una actividad que es legítima, puesto que está amparada en ley, que lo único que tiene que hacer es fomentarla o retraerla de acuerdo con sus deseos de planificación, sin entrar dentro de la moralidad, que además es una valoración muy dudosa.

AZAR: ¿Este análisis que hace usted ahora está contemplado en el Reglamento de Andalucía?

—Lo intentamos, que esté absolu-

tamente conseguido ya es otra cosa, porque el Reglamento no es cuestión sólo de que yo lo valore, las que tienen que valorarlo son las personas que lo van a padecer o sufrir. Lo hemos intentado; lo hemos intentado desde el punto de vista metodológico, aplicando un sistema de conversaciones continuas entre los representantes del Sector y de la Administración, sin que en ningún caso algún tema haya quedado cerrado, ni siquiera ahora cuando el Reglamento está en sus últimas fases hay ningún tema cerrado y la conversación está abierta sobre todos los flecos que han quedado. Lo hemos intentado también en cuanto al articulado, es decir, que lo hemos intentado no sólo en cuanto al método, sino que también hemos querido encontrar otras fórmulas para que la regulación no fuese encorsetadora, que la Administración no perdiese ese control que tiene, pero que no fuese encorsetadora, y creo que resultados puede tenerlos, pero un Reglamento no es la impresión que ofrece en una primera lectura, el resultado se obtiene de su aplicación. Una cosa sí es clara, los reglamentos no se hacen para ser eternos, para eso se hicieron otras cosas. También está clara la voluntad de la Administración para que en cualquier caso la aplicación de este Reglamento no suponga ningún tipo de traumas y poder eliminar todo aquello que sobre el papel vemos que está produciendo sarpuillos innecesarios.

AZAR: ¿Son ustedes conscientes de que quizá este Reglamento sirva de ejemplo para otras comunidades autónomas?

—De la misma manera que otros reglamentos nos han servido para nosotros. Es decir, hace poco en una reunión conjunta de directores generales de Juego de las comunidades coincidíamos en un tema muy claro: El tema no es inventar por inventar, si alguien ha hecho algo que merezca la pena ser copiado, copiarlo, sin la más mínima vergüenza porque para eso estamos, y buscar, en definitiva, una regulación homogénea o acorde, con las diferencias lógicas que deben existir entre comunidad y comunidad, porque las hay entre las propias sociedades que existen en el Estado español, pero este Reglamento puede servir para otras comunidades y de hecho sé que ha servido, como otros reglamentos de otros

“La voluntad de la Administración para que no suponga su aplicación ningún tipo de traumas ha quedado clara”



“Nosotros hemos iniciado un trabajo en el que un porcentaje muy alto corresponde a los empresarios andaluces”

sectores del juego nos han servido a nosotros, a veces hasta para copiarlos textualmente.

AZAR: De todas formas, en este sentido se habla mucho de que el Reglamento de Andalucía va a ser un precedente, incluso se habla de un precedente para el Reglamento estatal. O sea, no se habla de que ustedes hayan copiado, sino que, al revés, pudieran ser quienes van a marcar las pautas...

—Sí, pero... A mí no me gusta ser orgulloso en lo que no puedo serlo en su totalidad. Nosotros hemos iniciado un trabajo, un trabajo en el que un porcentaje muy alto corresponde a los empresarios andaluces, que han estado en contacto permanente con nosotros. El Reglamento es parte de la Administración y es parte de las personas que han trabajado en él que no eran Administración, que eran en este caso administrados, pero también es parte de la Administración central. Nosotros no hemos tenido jamás ni un solo problema con la Administración del Estado, ellos conocen nuestras ideas desde hace bastante tiempo y bastantes de sus consejos los hemos incluido. Si en algún caso nuestro Reglamento puede servir de modelo, también muchas de sus ideas han servido para nuestro Reglamento y en concreto en el Reglamento de Máquinas y en el de Salones bastantes ideas de la Comisión Nacional del Juego fueron incluidas. ¿Con anterioridad al suyo?, bueno, simplemente porque el nuestro se inició antes, no por otra cosa.

PINBALL: ¿Este Reglamento contempla el tema de las máquinas interconexiónadas que no está homologado...?

—El tema de la homologación puede estar perfectamente definido competencialmente, pero nunca puede ser excusa para una guerra entre Administraciones, porque, en definitiva, sólo complicaríamos al mundo del mercado empresarial. En el tema de homologación, la Junta de Andalucía no piensa ejercer sus competencias homologadoras y renunciamos a ellas en beneficio de todo lo que es el sector empresarial de juego, no en beneficio de la Administración central. Claro, si renunciamos a ellas es porque existe por otro lado la voluntad de la Administración del Estado de no poder ninguna piedra en el camino de lo que es el proyecto de Juego de esta Comunidad. Y den-

tro de este proyecto de juego, una de las cosas esenciales es la máquina interconexiónada para Salones. La conocen desde hace mucho tiempo y sabemos perfectamente que no va a tener ningún tipo de problemas.

PINBALL: ¿Cómo se va a coordinar esta cuestión con la Administración central?

—Ellos homologarán estas máquinas. La homologación de todas las máquinas que operen en Andalucía será de la Comisión Nacional del Juego.

AZAR: Habla usted de un proyecto de Juego para la Comunidad de Andalucía, ¿cuál es el techo de este proyecto?

—En cuanto a tiempo, diez años; en cuanto a criterios, pues dibujar el mapa de Juego adecuado, ofertar a los ciudadanos andaluces y a los ciudadanos que no son andaluces pero en algún momento viven en Andalucía, un catálogo, o abanico de juegos, lo suficientemente amplio para que puedan distraer su tiempo si así lo estiman oportuno, lo suficientemente bien regulado para que ellos conozcan perfectamente sus derechos y sus deberes y lo suficientemente bien reglamentado para que todas las personas que inviertan dinero en el juego sepan a qué atenerse en los próximos diez o quince años; es decir, para que no haya ninguna inversión al albor de lo que pueda ocurrir dentro de cuatro días o por un cambio de tal o de cuál. Una programación de tal forma que, independientemente de los cambios de responsables, asegure la rentabilidad de la inversión.

AZAR: En cuanto al control policial del Juego en Andalucía, ¿cómo va a coordinarse?

—De hecho la Brigada de Juego depende de la Junta, no hemos tenido nunca un problema y desde hace bastante tiempo está en permanente contacto con nosotros y llevando hacia adelante la planificación de inspección que nosotros le diseñamos. No es más que un órgano ejecutor que depende de la Administración central, pero que ejecuta la política de inspección que plantea la Junta. Nuestra intención es que nuestra inspección se mejore, que aumente en cantidad; la calidad de las personas es realmente importante y su efectividad se ha demostrado en los últimos años con resultados muy concretos; nuestra intención es aumentarla en cuanto a número, y sobre

“El Reglamento tiene que ser valorado por quienes van a sufrir; ningún tema ha quedado cerrado a la conversación”



“Andalucía no piensa ejercer sus competencias homologadoras y renunciamos a beneficio del sector empresarial”

todo el conseguir dentro de muy pocos días que la inspección se descentralice y pase a cada una de las delegaciones provinciales, para evitar la concentración de inspección en lugares como Sevilla, que muchas veces hace que sea más cara y menos efectiva.

AZAR: ¿En qué medida la propia Junta piensa intervenir como elemento competidor dentro del propio campo del Juego?

—Casi de ninguna. Hay muy pocas cosas en las que la Junta quiera intervenir como tal, como empresa o parte de empresa, en el mundo del Juego. Evidentemente si hay algún proyecto que suponga una buena inversión y, sobre todo, una gran creación de puestos de trabajo en lugares concretos, detrás estaría la Junta, de una forma u otra.

AZAR: Le hacía esta pregunta en relación a la actuación, por ejemplo, de la Generalitat de Cataluña, que va a sacar una lotería instantánea, lo que en teoría no crea muchos puestos de trabajo...

—Nunca lo podríamos hacer como lo han hecho ellos; sin criticarlo, nosotros no vamos a ser insolidarios con el resto de la Administración y con el resto de las comunidades. Nunca haríamos un patronato de apuestas o similar para conseguir que unos determinados ingresos no se computen como tasas y cuando llega el momento de la financiación de las comunidades autónomas no entren dentro del cómputo global, o de la tarta que hay que repartir. Nuestra relación con la Administración central es absolutamente leal, además lo es de forma paralela, es decir, de un lado y del otro, y por lo tanto en ningún caso entraremos en ese otro juego. En materia de boletos, pensamos en su momento regular el boleto, ya hemos hecho el borrador, lo hemos remitido al Consejo del Estado. La regulación de boleto, sin embargo, no supone absolutamente nada, yo decía hace muy poco a una emisora de Cataluña que a mí nadie me ha demostrado todavía con cifras en la mano que la instalación del boleto sea muy rentable para la Comunidad autónoma, porque, evidentemente, supone tasas nuevas, pero también hay que retraer tasas que estamos recibiendo. Si el boleto incide esencialmente en juegos ya establecidos, como la lotería nacional, lotería primitiva, máqui-

nas, salones recreativos, etc., a la suma de tasas nuevas hay que quitarle las tasas que no se recaudan de otros sectores del Juego y a mí no me parece que hoy por hoy sea tan rentable su implantación dentro de nuestra Comunidad. No hay ningún deseo de hacerlo en los próximos meses; en este año no hay ninguna intención de ponerlo en funcionamiento.

PINBALL: ¿Cómo han participado las asociaciones del Sector en el proyecto?

—En todas. Desde nuestro inicio, que fue un borrador elaborado en la Dirección General, y a partir de entonces hasta el último borrador, en el Reglamento de Máquinas, en el de Salones, y lo mismo va a pasar en el de Casinos, ha habido un trecho muy largo, con modificaciones en algunos casos enormes y en esas modificaciones han participado como mínimo al 50 por 100. Han intervenido muchísimo, sin llegar a poder afirmar que el Reglamento es suyo, como tampoco lo es de la Administración de Andalucía. El Reglamento es producto de los problemas que han puesto sobre la mesa las asociaciones del Sector, con suficientes razones como para que nosotros lo entendamos, y nosotros hemos puesto sobre la mesa nuestros deseos, con suficientes razones como para que ellos lo entiendan. Es casi parte de unos y de otros.

PINBALL: ¿Su valoración de esta colaboración?

—Positiva. Independientemente del fruto además. Es decir, aunque el fruto no fuese el óptimo —y la verdad es que muchas veces lo óptimo no suele ser lo mejor—, simplemente el haber mantenido durante tantos meses los contactos ha permitido, por nuestra parte, conocer mucho más al Sector y, por su parte, conocer mucho más a la Administración. Nosotros hemos perdido esa prevención que nos han enseñado siempre contra el juego y ellos han podido perder también esa prevención que se tiene siempre hacia una Administración excesivamente poderosa, controladora, fiscalizadora, etc. Así que los contactos, tanto personales, porque te enriquecen, como colectivos, para mí han sido enormemente positivos y enriquecedores, ya digo.

AZAR: Generalmente las direcciones generales de juego han sufrido una gran falta de medios, ¿ustedes están también en esta situación de penuria?

“La máquina interconexiónada para salones la conocen en la Administración del Estado desde hace tiempo y sabemos perfectamente que no va a tener ningún tipo de problema”



“El Reglamento es para que quienes inviertan dinero sepan a qué atenerse en los próximos diez o quince años”

“Los contactos con los representantes del Sector han sido muy positivos y enriquecedores”



—Es un problema general. Hace muy poco José Ignacio Cases comentaba conmigo el tema y coincidíamos los dos en que es una situación bastante general. El mundo del juego ha evolucionado muy rápido, no se le pueden aplicar técnicas administrativas antiguas, es un sector muy dinámico y muy moderno. Desgraciadamente la Administración depende de presupuestos y de mil proyectos que se priorizan por encima de... Está claro que la parte administrativa del Juego es de las pocas que puede decir hoy día que está autofinanciando con sus tasas parafiscales o su tasa de gestión. Hay justificación para reclamar una mayor atención de medios, etc., lo estamos logrando poco a poco. En este año la inversión de la Conselleria de Gobernación en la informatización del Sector del Juego es de 180 millones de pesetas, que es con mucho el gasto más grande que tiene la Consejería en cualquiera de sus sectores; hace muy pocos días realizamos una compra/dotación de vehículos para la Inspección de Juego; intentamos en un momento determinado hacer una programación de trabajo, un organigrama de puestos de trabajo que está a punto de aprobarse, en el que las secciones de juego están bastante bien dotadas de personal y además con una cierta cualificación. Son pasos que no se pueden dar de la noche a la mañana, pero confiamos en que en año, o año y pico, estén en mejores vías que ahora mismo, aunque no se solucionen del todo. Ahora mismo hay una cierta queja del Sector que me parece absolutamente razonable, por una cierta lentitud por parte de la Administración que puede ser hasta excesiva porque hace daños, en ocasiones irreparables en cuanto al beneficio empresarial. Lo entendemos, hacemos todo lo posible, ponemos la mejor voluntad, pero a veces en la Administración no es tan fácil solucionar un tema. Es cierto que se carecen de medios y que aunque obtuviéramos todos los que hemos planificado no serían suficientes, dentro de dos años se volverían a quedar cortos porque el Sector es muy dinámico; es de los sectores más dinámicos que tiene nuestra sociedad.

MAQUINA RECREATIVA:
¿Hay un calendario de publicación de los distintos reglamentos del Juego?

—Podríamos tener un calendario si dependiera de nosotros, pero el último paso en definitiva depende del informe del Consejo de Estado. Cuando se decidió, por parte de la Conselleria de Gobernación, remitir todos los reglamentos al Consejo de Estado para obtener su informe previo, preceptivo, ya nos quedamos condicionados al tiempo que tardara en adoptar una resolución. Confiamos en que sea bastante rápido; a mí me gustaría que fuese casi simultáneo a la publicación de otros reglamentos y antes del verano, al menos de dos reglamentos en los que tenemos interés: el de Máquinas y el de Salones. No me importaría que otro reglamento de otro sector tardara mucho más, pero esos dos si me gustaría que fuesen publicados en este trimestre que estamos.

MAQUINA RECREATIVA:
Desde el punto de vista de la Administración, ¿cuál es la filosofía de este tipo de certámenes: con carácter local, regional o nacional?

—Algunos conocen el himno nuestro, tampoco es que sea muy popular, pero el andaluz no tiene carácter regional en ningún caso. El andaluz como tal, la persona andaluza, la cultura andaluza, tiene un carácter internacional. El andaluz casi habita en todas las partes del globo, incluida la Antártida, y por lo tanto nosotros estamos absolutamente deseosos de que este tipo de certámenes —como la Feria celebrada en Torremolinos— alcancen a todo el mundo del Juego español, en este caso al mundo del Recreativo, y además estamos absolutamente deseosos de que se vaya repitiendo y al final hasta se institucionalice permanentemente en nuestra Comunidad. Eso es lógico.

MAQUINA RECREATIVA: ¿Y hay una periodicidad ideal para convocar este tipo de certámenes?

—La periodicidad ideal la tiene que dar el Sector, no la Administración. Es algo que debe ir buscando el Sector y yo no sé si esta periodicidad es un año, dos años o cuatro. Por nosotros, cuantas veces sea necesario, si se traen personas, si se traen ideas, si se traen contactos, si se trae publicidad, como en este caso, todo ello en definitiva no viene más que a repercutir favorablemente y cuantas más veces vengan, como si fueran todos los días, todos estaríamos muy agradecidos, eso está claro.

“Los retrasos administrativos causan daños a veces irreparables en cuanto al beneficio empresarial”





nuestro tren.

CARACTERISTICAS GENERALES:

- Cuatro proyectores: Tres en línea, y uno superior que actúa de comodín.
- **Sistema y juego patentados.**
- Máquina con palanca y pulsador de arranque.
- Monederos de 25 y 100 pesetas.

INNOVACIONES TECNICAS:

- 2 Hoppers, de 25 y 100 pesetas, adaptables a cualquier otro tipo de monedas.
- Una moneda de 100 pesetas acumula 4 créditos; o devuelve 1, 2 ó 3 monedas de 25 pesetas a petición del jugador.
- Placa de sonido, incorporada a la CPU.

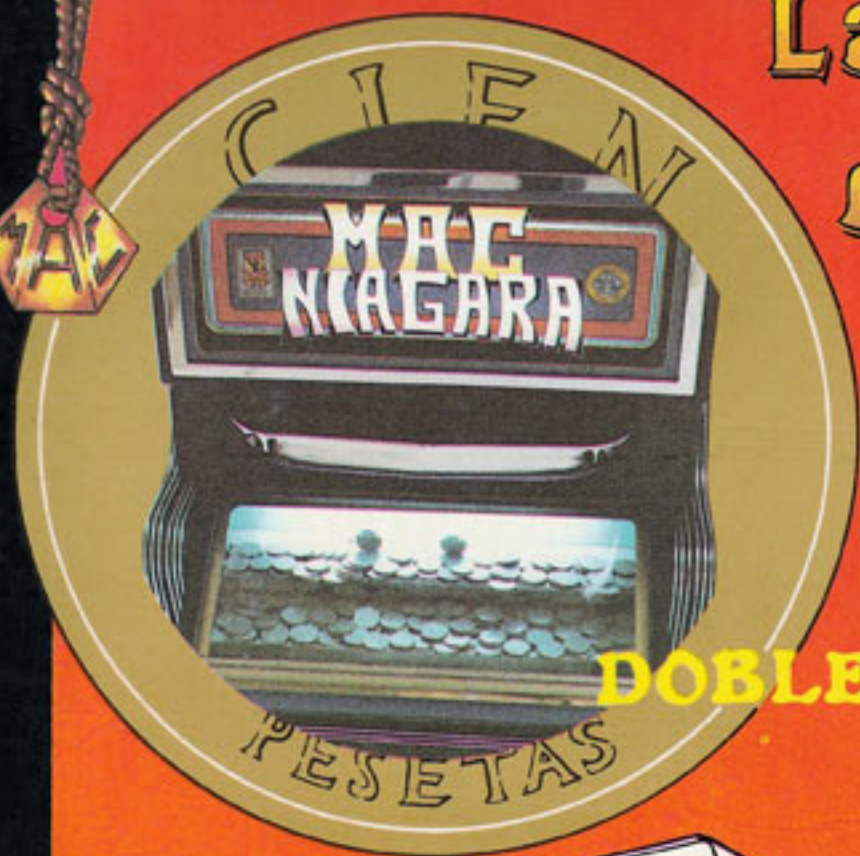
- Multiplexión de fases que simplifica circuitos.
- Entradas en serie, que eliminan cableado y conexiones.
- Avisador óptico de ruptura de fusibles.
- Peso: 100 kilos.
- Dimensiones: 195 x 55 x 50 cm.

LIMON Y BABY 100 MULTIPLICADORA

Con el cambio de las pantallas frontales y de la memoria, la LIMON Y BABY 100 actual, quedará *convertida* en *MULTIPLICADORA* (cuando la normativa lo permita).

Recreativos Franco S.A.

La Novedad del "87"



**DOBLE JUEGO
DOBLE RECAUDACION**

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

CARACTERISTICAS

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



MAQUINAS AUTOMATICAS
COMPUTERIZADAS, S.A.

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

