

TEMAS RECREATIVOS

Y

DE

N.º 23

LAZAR

VER,

OIR... Y

GUARDAR

RODRIGO MARTINEZ MORILLA.
GERENTE DE ARO. S. A.



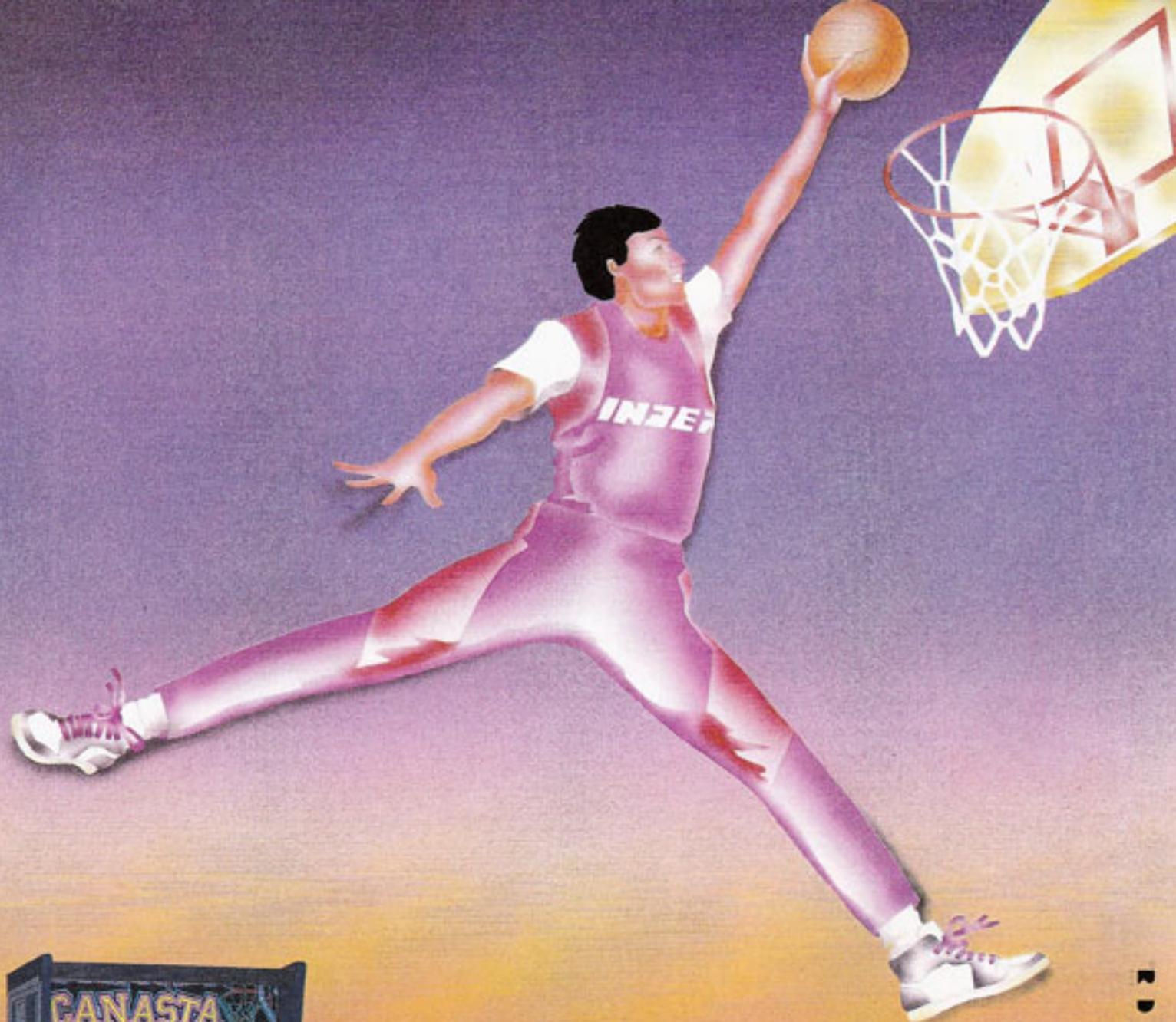
...pertot arreu
el negoci nostre
es el de tots



Recreativos Franco S.A.

en cualquier lugar...
nuestro negocio es el de todos





**LAS GALAXIAS
SON INCIERTAS,
nuestro juego seguro.**



HOMOLOGACIONES

COMISION NACIONAL DEL JUEGO (20 de octubre de 1986)

RELACION DE MAQUINAS TIPO «A»

1. STAR LIGHT. Antonio García Retuerta. A/01489.
2. BOXES 86. Every, S. A. A/01490.
3. CARRERA. Play 21, S. A. A/01491.
4. EVERY TABLE. Every, S. A. A/01492.
5. QUARTET. Vire, S. A. A/01493.
6. HIGH SPEED. Regama, S. A. A/01494.
7. PIN-BALL. José Daniel Cortijo Martínez. A/01495.
8. HIGH SPEED. Vídeo Dens, S. A. A/01496.
9. VIDEO SELECTION. Comercial Máquinas Vídeo, S. A. A/01497.
10. LAP BY LAP. Inder, S. A. A/01498.
11. BUGGY BOY JUNIOR. Maibesa, S. A. A/01499.
12. BEAT THE CLOCK. Acres. A/01500.
13. VIDEOTEC DE LUXE. Técnica Automática, S. A. A/01501.
14. AUTOBYE GAME. GAYM, S. A. A/01502.
15. ROAD KINGS. Unidesa. A/01503.
16. FERSAVAL 2. Automáticos Fersaval, S. L. A/01504.
17. FERSAVAL 1. Automáticos Fersaval, S. L. A/01505.
18. FERSAVAL 5. Automáticos Fersaval, S. L. A/01506.
19. FERSAVAL 8. Automáticos Fersaval, S. L. A/01507.
20. FERSAVAL 11. Automáticos Fersaval, S. L. A/01508.
21. FERSAVAL 12. Automáticos Fersaval, S. L. A/01509.
22. FERSAVAL 10. Automáticos Fersaval, S. L. A/01510.
23. FERSAVAL 9. Automáticos Fersaval, S. L. A/01511.
24. FERSAVAL 7. Automáticos Fersaval, S. L. A/01512.
25. FERSAVAL 6. Automáticos Fersaval, S. L. A/01513.
26. FERSAVAL 4. Automáticos Fersaval, S. L. A/01514.
27. FERSAVAL 3. Automáticos Fersaval, S. L. A/01515.
28. COMANDO. Automave Servicios, S. A. A/011516.
29. LIGHT 1. Comatic, S. Coop. Ltda. A/01517.
30. PETACO 2. Juegos Populares, S. A. A/01518.
31. SONIC SPACE SHUTTLE. Sega, S. A. A/01519.
32. SONIC SPACE SHUTTLE. Vire, S. A. A/01520.
33. TIRA MILLAS 1. Recreativos López. A/01521.
34. TIRA MILLAS 2. Recreativos López. A/01522.
35. SPECIAL FORCE. Maibesa. A/01523.
36. BASIC BALLS. José Pascual Martínez Lázaro. A/01524.
37. CLAY PIGEON. Vifico, S. A. A/01525.
38. RAMPAGE. Maibesa, S. A. A/01526.
39. MAGNET3. Electrónica Funcional Operativa, S. A. A/01527.
39. MAGNET2. Electrónica Funcional Operativa, S. A. A/01528.
41. SKILL FLIGHT. Playmatic, S. A. A/01529.
42. SONIC OUT RUN. Sega, S. A. A/01530.
43. SONIC OUT RUN. Vire, S. A. A/01531.
44. SONIC LEMANS. Sega, S. A. A/01532.
45. SONIC LEMANS. Vire, S. A. A/01533.
46. OUT RUN. Unidesa. A/01534.
47. PIN BOT. Unidesa. A/01535.
48. TEIDE 3. Garcimatic, S. A. A/01536.
49. VIDEO SELECTION II. Comercial Máquinas Vídeo, S. A. A/01537.
50. VIDEO SELECTION I. Comercial Máquinas Vídeo, S. A. A/01538.
51. SONIC DARIUS. Sega, S. A. A/01539.
52. SONIC DARIUS. Vire, S. A. A/01540.

RELACION DE MAQUINAS TIPO «B»

1. DRY LEMON. Corporación de Recreativos. B/1611.
2. GREEN FRUIT DE LUJO. Corporación de Recreativos. B/1612.
3. NARANJA. Idsa. B/1613.
4. CIRCUS CIRCUS 3 jugadores. Sega, S. A. B/1614.
5. CIRCUS CIRCUS 3 jugadores. Vire, S. A. B/1615.
6. CIRCUS CIRCUS 6 jugadores. Sega, S. A. B/1616.
7. CIRCUS CIRCUS 6 jugadores. Vire, S. A. B/1617.
8. SILVES SKIS 2. Comercial Jupama, S. A. B/1618.
9. NARANJA DE LUXE. Idsa. B/1619.
10. GIN LEMON 10. Equipos Mecánicos Electrónicos. B/1620.
11. MINI GIN LEMON. Equipos Mecánicos Electrónicos. B/1621.
12. GIN LEMON. Equipos Mecánicos Electrónicos. B/1622.
13. MULTY BABY. Opercoin. B/1623.
14. SEVEN CARDS. Internacional Recreativa. B/1624.
15. CITRON. Idsa. B/1625.
16. CHAPO. Reben, S. A. B/1626.
17. BABY DENS. Vídeo Dens, S. A. B/1627.
18. GRAN BABY. Reben, S. A. B/1628.
19. NARANJA Y BABY DE LUXE. Reben, S. A. B/1629.
20. SUPER COLUMN. CMR, S. A. B/1630.
21. MISS NARANJA. CMR, S. A. B/1631.
22. AZAR AND BABY. Arfyc, S. A. B/1632.
23. LAS VEGAS, MGA, S. A. B/1633.
24. SILVER STRIKE. MGA, S. A. B/1634.
25. IBIZA FRUITS DE LUJO. Juan Munar Escandell. B/1635.
26. IBIZA FRUITS DE LUJO 2. Juan Munar Escandell. B/1636.
27. BABY FRUITS DE LUJO 2. Juan Munar Escandell. B/1637.
28. SPIN A FRUIT DE LUJO. Sega, S. A. B/1638.
29. SPIN A FRUIT DE LUJO. Vire, S. A. B/1639.

Gerente:

Blanca Plaza

Director de Publicaciones:

Domingo Painado

Director:

Charo de Laminaga

Editor Gráfico:

Luis Magán

Publicidad:

Myriam Corbelle

Temas Jurídicos:

Francisco Racionero

Administración:

María Puebla

Opinión:

Máximo

Felipe Mellizo

Raúl del Pozo

Ilustraciones:

Gallego

Fernando César

José M.ª Ponce

Fernando Rubio

Fotografía:

Sigfrid Casals

Fernando Sacristán

Javier Ortúzar

Colaboradores:

Enrique López Oneto

Vicente Almenara

Joni Marx

Cristina Iglesias

Susana Paso

Enrique Lores

Elena Ruiz

Imprime:

Valero y González, S. L.

Santa Leonor, 27

Depósito Legal: M-30191-1984.

TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR es una publicación de:

EDICIONES TAULAR, S. A.

Santísima Trinidad, 3, 5.ª 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.

EL DESGASTE DE JOAQUIN FRANCO

A los cien días de su nombramiento como presidente de FACOMARE, una vez transcurrido ese tiempo prudencial que los medios de comunicación suelen conceder a los altos cargos antes de hacer el primer balance de resultados, parece claro que existe un notable descenso respecto a la popularidad que Joaquín Franco tenía antes de asumir oficialmente la representación del Sector y de unirse en una misma línea de entendimiento con Manuel Lao en el espinoso tema de los boletos.

Este fenómeno de desgaste y aumento del rechazo popular que suele ser inherente a todas aquellas personas que acceden al Poder institucional, no debe sin embargo, pasar desapercibido para quienes somos capaces de llamar a las cosas por su nombre dándoles la importancia que se merecen, aún cuando el propio presidente declarara hace tres meses (ver TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, n.º 20, págs. 76-81) «Yo creo que merece la pena sacrificar algo de lo personal por el bien de todos.» Y en este punto, cabe preguntarse ahora si ese sacrificio personal no está resultando excesivo y, lo que puede ser todavía más grave, si se está consiguiendo el bien de todos o por el contrario si alguno de los esfuerzos del presidente no caen en saco roto y sólo consiguen dañar su imagen que, no lo olvidemos, es también una manera de reforzar la de sus enemigos comerciales.

Para quienes conocen bien a Joaquín Franco, para quienes han seguido su trayectoria empresarial, saben de sus virtudes espontáneas, honestas y sinceras que le llevaron a ser no sólo el líder indiscutible del Automático, sino también la persona más querida, admirada, respetada y hasta nos atreveríamos a decir que sanamente envidiada. Pero un hombre que habla con el corazón por delante y que está acostumbrado a tomar decisiones tan valientes como inteligentes, puede ser un magnífico empresario, pero quizá no el mejor presidente de su Sector. Y en este sentido, la anécdota analfabeta del «FRANCOMARE» pudiera resultar patética por cuanto que muy posiblemente una de las causas que explicaría el desgaste de Joaquín Franco sea que el presidente se está viendo obligado a ejecutar decisiones que no son suyas.

Ninguno de estos sinsabores les son ajenos ni al propio Joaquín, ni a sus hombres de confianza, ni naturalmente a su hermano Jesús, que ya se ha tirado al ruedo para echar una mano a su hermano en esa difícil misión histórica de controlar el toro de los malditos boletos.

Una labor que sorprendentemente está siendo protagonizada con una vehemencia de energías que encajarían mejor con las hechuras y los modos del vicepresidente de FACOMARE, Manuel Lao, hombre más experto en el negocio de los boletos que debería arrimar el hombro a su «socio» abandonando ese incomprensible segundo plano en el que se encuentra, sobre todo para que la gente no piense que él es de los que tiran la piedra y esconden la mano.

Obviamente, la intención de estas reflexiones está centrada en frenar el desgaste personal de un hombre que estando en la cumbre y no necesitando de nadie, no ha tenido la menor duda en sacrificarse por un Sector al que ha dedicado toda su vida. Pero la abnegación y el sacrificio deben tener un límite cercano a las fronteras de la propia personalidad y, para colmo de males, desgraciadamente estamos asistiendo a un lamentable espectáculo en la sustitución de la imagen personal de Joaquín, que ha pasado de la espontaneidad a la artificiosidad, de la austeridad a la pompa, y de la sencillez a la sofisticación hortera. Y, ahora que todas las empresas del grupo Franco marchan viento en popa, ahora que Joaquín acaba de iniciar una nueva vida, todavía está a tiempo de que alguien le explique la diferencia entre la imagen personal y las relaciones públicas de su empresa. Sin ir más lejos el presidente podía echar un ojo al cielo con el que Manolo Lao cuida su entorno personal y familiar.

La lucha, el esfuerzo, los desvelos y la impecable historia de Joaquín en el Sector no se merecen los pobres resultados obtenidos en orden al desgaste personal que estamos comentando; no se merecen la cabronada de una revista sensacionalista empecinada en hacerle responsable de palabras que no ha dicho; no se merecen la consiguiente pérdida de credibilidad si no se sabe frenar esta situación... Joaquín, al que siempre hemos visto trabajar, al que siempre hemos escuchado como llamaba al pan pan y al vino vino, al que nunca le hemos reprochado un engaño, al que siempre hemos observado con espíritu conciliador, no se merece perder ni un milímetro de su prestigio. Por eso, cuando suba el día 31 a recoger el Trofeo de Andemar al Mejor Empresario del Año, los asistentes no sólo deben aplaudir al empresario que recibe el trofeo más justo que jamás haya entregado Andemar, sino también el hombre que equivocadamente está poniendo en manos del Sector lo mejor de sí mismo, quizá contra sí mismo.



因为在任何地方...
我们的生意就是大家的生意。
注 朗秀娛樂股份有限公司



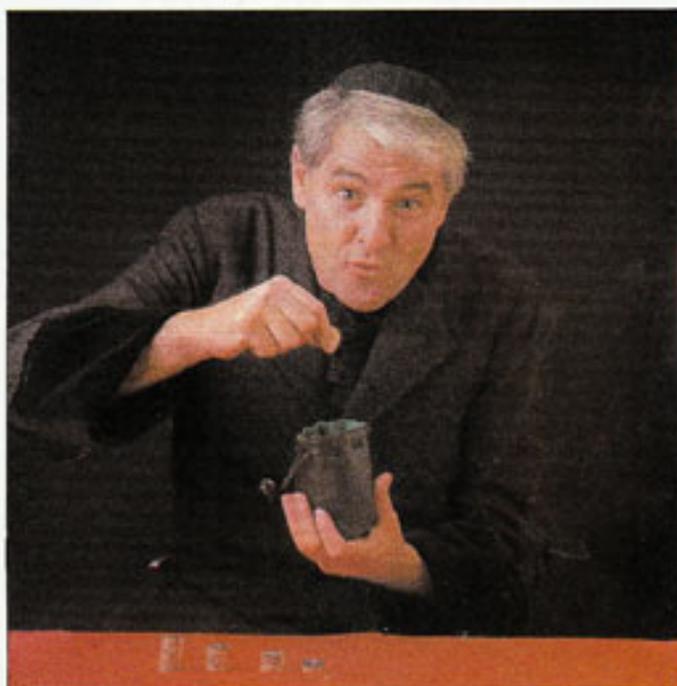
Recreativos Franco S.A.

en cualquier lugar...

nuestro negocio es el de todos



SUMARIO



Rodrigo Martínez Morilla, cauto y previsor, a quien sólo le gusta ir al Muro de las Lamentaciones para orar.

5

Editorial

7

Sumario

9

Sala de Juntas

16

La concesión de boletos interpelada en el Parlamento Vasco

18

«Pedimos que se investiguen las irregularidades denunciadas»

23

Mac Dermond, nuevo producto Cirsá

31

¡¡¡Facomare funciona!!!

37

Máximo

40

«En Andemar hay poco espíritu asociativo»

48

Tecfri Levante, para estar más cerca del Sector

53

Acomam inauguró nueva sede social

57

Raúl del Pozo

58

«Este Sector hace extraños compañeros de mesa»

64

Saber y querer

67

Facomare considera que la Generalitat le ha metido un gol

84

Los hermanos Franco, hijos predilectos de Ajofrín

90

Gallego

MÁS RENTABILIDAD

Con un juego original más atractivo
EL NUEVO "GIRO" DE **Sopelsa**

NOVEDAD
PATENTE PENDIENTE



- Tres líneas y diagonales
- GAMBLE múltiple (Doble ó 1 moneda, y 500 ó 1)
- BONOS
- Avances automáticos
- Iluminación de las líneas de juego
- Mensajes escritos. La máquina dialoga con el jugador.

EL NUEVO "GIRO". Mediante un pulsador, el jugador puede hacer girar lentamente un rodillo, y únicamente basado en su habilidad, detenerlo en la figura que le hará obtener un premio.

Los Lao, con la jet

La empresa Cirsa presentó su whisky Mac Dermond en varias partes de España. En páginas interiores ofrecemos una amplia información del acto que tuvo lugar en Madrid, que sirvió de lanzamiento oficial. Posteriormente se produjeron otros en Marbella y en Barcelona. La fotografía fue tomada en la presentación celebrada en el casino Nueva Andalucía malagueño. A Manuel Lao le acompañan uno de los hermanos González, de escocés; dos de las chicas Bond y Jaime de Mora.

Mac Dermond es ya el whisky de Cirsa, una bandera que Manuel Lao ha conducido estos días desde Cataluña hasta la Costa del Sol, pasando por Madrid.



Un matrimonio dedicado al automático

Nino Carbonero y Mari Carmen forman un matrimonio no solamente unidos en el amor y en la familia, sino también en el trabajo. Esta pareja ha convertido su negocio en

una empresa puntera y en plena expansión. VE-COAT —motivo de una amplia información que incluimos en este número— próximamente abrirá una delegación en Sevilla.

TRATECNICA, un millón de monederos

La empresa TRATECNICA, cuya casa central está instalada en Londres y que fabrica los monederos Mars, distribuidos en todo el mundo, fabricará antes de acabar el año su pieza un millón.

En España funcionan varias decenas de miles de estos monederos instalados en toda clase de máquinas, gracias a la magnífica gestión empresarial de Juan Miguel Antónanzas.



Reunión y cambios de delegados en Juegos Populares

Gabrielle Loecher, de 29 años, técnico comercial de profesión, se ha hecho cargo de la delegación en Alemania de Juegos Populares una vez finalizada la fase de instalación para atender la demanda del mercado europeo. Por su parte,

Luis Miguel Cabeza de Vaca y Nieto pasa a incorporarse a las oficinas centrales de Madrid como director de Relaciones Públicas y Exteriores, sustituyendo a José María Vidal, recientemente fallecido. También Leonor Astorga, delegada en Ga-

licia hasta ahora, se incorpora al departamento central de Ventas, siendo sustituida por Vicente Meseguer, que es también presidente de la Federación Gallega de Dardos.

Los delegados y repre-

sentantes de Juegos Populares se reunieron en unas jornadas de trabajo en el Parador de Sigüenza. La reunión estuvo presidida por José Antonio Bosch y Antonio Castillo, incorporándose posteriormente también Juan Paredes.



LE OFRECE LAS MEJORES MARCAS DE MAQUINAS RECREATIVAS.

*Precios
extraordinarios
en PIN BALLS.
Consúltenos.*



EN TABAQUERAS:
Azcoyen
Comave-Jofemar

Información:

**DE VENTA PARA
TODA ESPAÑA**

arosa

Automático Recreativos y Ordenadores

Pº San Francisco de Sales, 41 Posterior-Local 8 Teléf. 253 46 91-28003 Madrid



Presentaciones de Ingematic en Zaragoza y Murcia

Juan Juni, director general de Ingematic, ha imprimido también un fuerte ritmo a su producción durante todo este verano. Dos grandes modelos, la Play Comic y la Super-Baby, fueron pre-

sentadas con distintas fechas en el Hotel Siete Coronas de Meliá en Murcia y en el de La Romareda de Zaragoza.

La Play Comic, especialmente, es una máquina

que, como ya publicamos en nuestra revista, está causando impacto porque entra de lleno en la definición del nombre de su empresa, habiéndose diseñado como un auténtico ingenio automático.

A pesar de todo este despliegue promocional, Ingematic concurrirá a Barcelona en noviembre con nuevos productos que tiene ya prácticamente preparados para ver la luz.



Miss Madrid, con Mac Dermond

A la larga lista de «gente guapa» que se ha apuntado al escocés Mac Dermond hay que incluir tam-

bién a Miss Madrid 1986, que se prueba una camiseta con mucha clase.



IVA del 12% para las máquinas A

Según ha establecido la Dirección General de Tributos y fue publicado en el «BOE», las máquinas recreativas de tipo A pagarán un 12% de su recaudación como impuesto al valor añadido. El impuesto afecta a las prestaciones de servicios de los titulares de establecimientos donde estén instaladas.

la mejor "Mini" al mejor precio
Dos Hoppers

Aristides Maillol, 5 Telf (93) 333 50 66 - 08028 Barcelona (Frente estadio C.F. Barcelona) Télex. 97874 FRYC-E



...en cualquier lugar
nuestro negocio
es
el de todos...



Recreativos Franco S.A.

en cualquier lugar...
nuestro negocio es el de todos



RDA

José Luis Pedreira, director de Laxe, S. L.



Laxe, S. L., es el nombre de la nueva empresa dirigida por José Luis Pedreira Arias y que sucede a la desaparecida Hillman. Esta sociedad no sólo ha cambiado de nombre y de dirección, sino que ha replanteado la integración de su plantilla, pasando a instalarse en Villagarcía de Arosa, en la Cantera de A Laxe, s/n., y sus teléfonos son

(986) 50 62 12 y 50 64 25.

Según nos ha explicado el señor Pedreira, se ha realizado una renovación total del material, trazándose una línea de producción que se centra actualmente en una mesa de billar nueva que, sin restar calidad a la anterior, sale a un precio más reducido. El chapolín, que sólo se ofrecía en las dimensiones 2 X 1, ahora se fabrica en las tres medidas, al igual que el carambola.

José Luis Pedreira considera que en su trabajo no sólo cuenta la capacidad de desarrollar unas buenas relaciones públicas, avaladas con una gran seriedad comercial: «Todo esto es imprescindible —afirma—, pero si se carece de experiencia y de una infraestructura técnica puesta al día, sirve de poco.»

Maribel Mejía, nueva directora comercial de Peyper

Tras el cese de José Ginés López como director comercial de Peyper, esta empresa nos comunica que ha sido designada Maribel Mejía para ocupar el cargo, una persona con amplios conoci-

mientos en el Sector, aunque hasta ahora su actividad no había estado plenamente relacionada con el área de ventas, pero que acredita por su personalidad un éxito completo en este campo.

En Granada expuso el Sector

Del 27 de septiembre al 5 de octubre se ha celebrado en Granada la Feria General de Muestras 1986, en la que dos grandes fabricantes de máquinas han ocupado varios stands con las últimas novedades de sus firmas.

Juegos Populares y Sega-Sonic han aprovechado esta ocasión para mostrar sus productos a los operadores andaluces, así como la comercial Alsume, que ha llevado máquinas de casi todos los fabricantes na-

cionales. Durante estos días no sólo han acudido a la feria los operadores granadinos, sino también los de las demás provincias andaluzas, que han agradecido el acercamiento a su tierra de los modelos más actuales, ya que no todos pueden desplazarse a los lugares en los que los fabricantes hacen sus presentaciones y, además, ahora han perdido el escaparate de la feria de Torremolinos, que les traía calentito y reciente lo más nuevo del mercado.



Esther, el «alma mater» de Tecfri

Esther Ferrer es el «alma mater» del departamento de ventas de Tecfri. Ella coordina toda la labor de los vendedores y asume también la responsabilidad de llevar a cabo la logística comercial trazada por esta empresa catalana, en plena expansión por España, además de atender las relaciones con sus clientes. Esther es una per-

sona de máxima confianza en Tecfri y está considerada en el Sector como una profesional de las más eficientes y de las más enemigas en dejarse fotografiar. Nunca antes su rostro había aparecido en una revista del Sector, y el hecho de que hoy podamos verla en nuestras páginas constituye una bonita exclusiva. Nunca mejor dicho.

Aprobado el borrador del Reglamento de Boletos en Canarias

La Comisión Regional del Juego de Canarias ha dado su visto bueno al proyecto que reglamenta la venta de boletos instantáneos en las islas. En la misma reunión, presi-

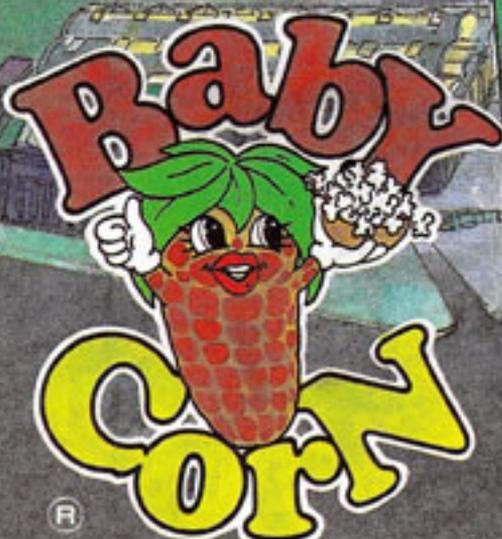
dida por Manuel Alvarez de la Rosa, consejero de la Presidencia, se acordó someter a revisión el Reglamento de Máquinas Recreativas.

la mejor
"Mini"
al mejor
precio
Dos
hoppers

Aristides Maillol, 5 Telf (93) 333 50 66 - 08028 Barcelona
(Frente estadio C.F. Barcelona) Télex. 97874 FRYC-E

Corex S.A.

presenta en el mercado español...



**Palomitas de Maiz
recién hechas
¡en segundos!**

Esperamos su visita
en **FER 86**
STANDS 509, 510 y 511
hasta pronto!

Pje. Congost, 16
Tel. (03) 431 69 11 - 4 líneas L'HOSPITALET (Barcelona)

...LAS — MAQUINAS

de última hora.

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



Automáticos Ibericos, s.a.

AL SERVICIO DEL OPERADOR

¡Novedad!

•Baby Corn
LA MAQUINA
DE *Palomitas*



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



AVDA. GIJON, 12 - TEL. 354677 - VALLADOLID

EXCLUSIVA

La concesión de boletos, interpelada en el Parlamento vasco

Publicamos el contenido íntegro de la Proposición no de Ley presentada por Pedro Morales Moya, del Grupo Popular del Parlamento vasco, sobre la concesión del boleto instantáneo en Euskadi. En este interesante texto se señala, entre otras cuestiones, que «*todavía hoy sigue siendo imposible dejar de pensar que el Decreto 348/85 fue redactado a la medida de una determinada empresa*». Decreto del 5 de noviembre pasado, por el que el Gobierno autónomo otorgaba en exclusiva la explotación y distribución de boletos en el País Vasco a Industrias Alfanuméricas, S. A. La información se completa con una entrevista exclusiva con el diputado de AP insertada en páginas sucesivas de este número.

 EUSKO LEGEBILTZARIA PARLAMENTO VASCO	<i>Grupo Parlamentario Popular</i> 
<u>A LA MESA DEL PARLAMENTO VASCO</u>	
<p>PEDRO MORALES MOYA, Portavoz Suplente, del GRUPO POPULAR, al amparo del vigente Reglamento, tiene el honor de someter a la consideración de la Cámara la siguiente PROPOSICION NO DE LEY en relación con el denominado "Boleto Instantáneo", con petición de su debate ante el Pleno.</p>	
<u>JUSTIFICACION</u>	
<p>La prensa local y la nacional se han hecho eco en las últimas semanas de toda una serie de irregularidades o aspectos oscuros que parecen afectar a la explotación del denominado "Boleto Instantáneo".</p>	
<p>En su momento, esta Cámara conoció ya la substanciación de dos iniciativas parlamentarias sobre el tema, sin que por ello se despojara esas empresas incógnitas que hoy siguen abiertas.</p>	
<p>En efecto, todavía hoy sigue siendo imposible dejar de pensar que el Decreto 348/85, de 5 de Noviembre, fue redactado a la medida de una determinada empresa.</p>	
<p>Si en un principio fue la inmediata adjudicación de la concesión para la explotación del juego a una determinada empresa lo que levantó la polémica, hoy hemos de hablar de las implicaciones personales y familiares de quienes ostentan responsabilidades en la misma, de sus conexiones con empresas vorteamericanas o del modo en que el material utilizado para la confección de los elementos del juego está entrando en España.</p>	
<p>En torno a estas y otras cuestiones se han producido</p>	

Justificación

La prensa local y la nacional se han hecho eco en las últimas semanas de toda una serie de irregularidades o aspectos oscuros que parecen afectar a la explotación del denominado «Boleto Instantáneo».

En su momento, esta Cámara conoció ya la substanciación de dos iniciativas parlamentarias sobre el tema, sin que por ello se despejaron numerosas incógnitas que hoy siguen abiertas.

En efecto, todavía hoy sigue siendo imposible dejar de pensar que el Decreto 348/85, de 5 de noviembre, fue redactado a la medida de una determinada empresa.

Si en un principio fue la inmediata adjudicación de la concesión para la explotación del juego a una determinada empresa lo que levantó la polémica, hoy hemos de hablar de las implicaciones personales y familiares de quienes ostentan responsabilidades en la misma, de sus conexiones con empresas norteamericanas o del modo en que el material utilizado para la confección de los elementos del juego está entrando en España.

En torno a estas y otras cuestiones se han producido informaciones y denuncias, tanto periodísticas como políticas, que no han tenido respuesta satisfactoria por parte de la Administración vasca. El cúmulo de irregularidades, por el contrario, sigue incrementándose, por ejemplo, con la denegación de la inscripción en el Registro Mercantil de la empresa que efectúa la distribución del «Boleto» en Guipúzcoa.

En consecuencia, el Grupo proponente estima que existen motivos suficientes para una decidida intervención por parte del Gobierno vasco y solicita de la Cámara el respaldo de la PROPOSICION NO DE LEY:

1. El Parlamento vasco insta al Gobierno vasco a que abra la oportuna investigación al objeto de esclarecer la serie de irregularidades denunciadas por los medios de comunicación en torno al denominado «Boleto Instantáneo» y, en particular, los siguientes extremos:

a) Cumplimiento de los requisitos legales en cuanto a la homologación e importación del material utilizado en el juego en cuestión.

b) Vinculaciones existentes entre empresas y personas relacionadas con el «Boleto Instantáneo» y empresas norteamericanas.

c) Situación registral y solvencia patrimonial de las empresas relacionadas con el reiterado juego.

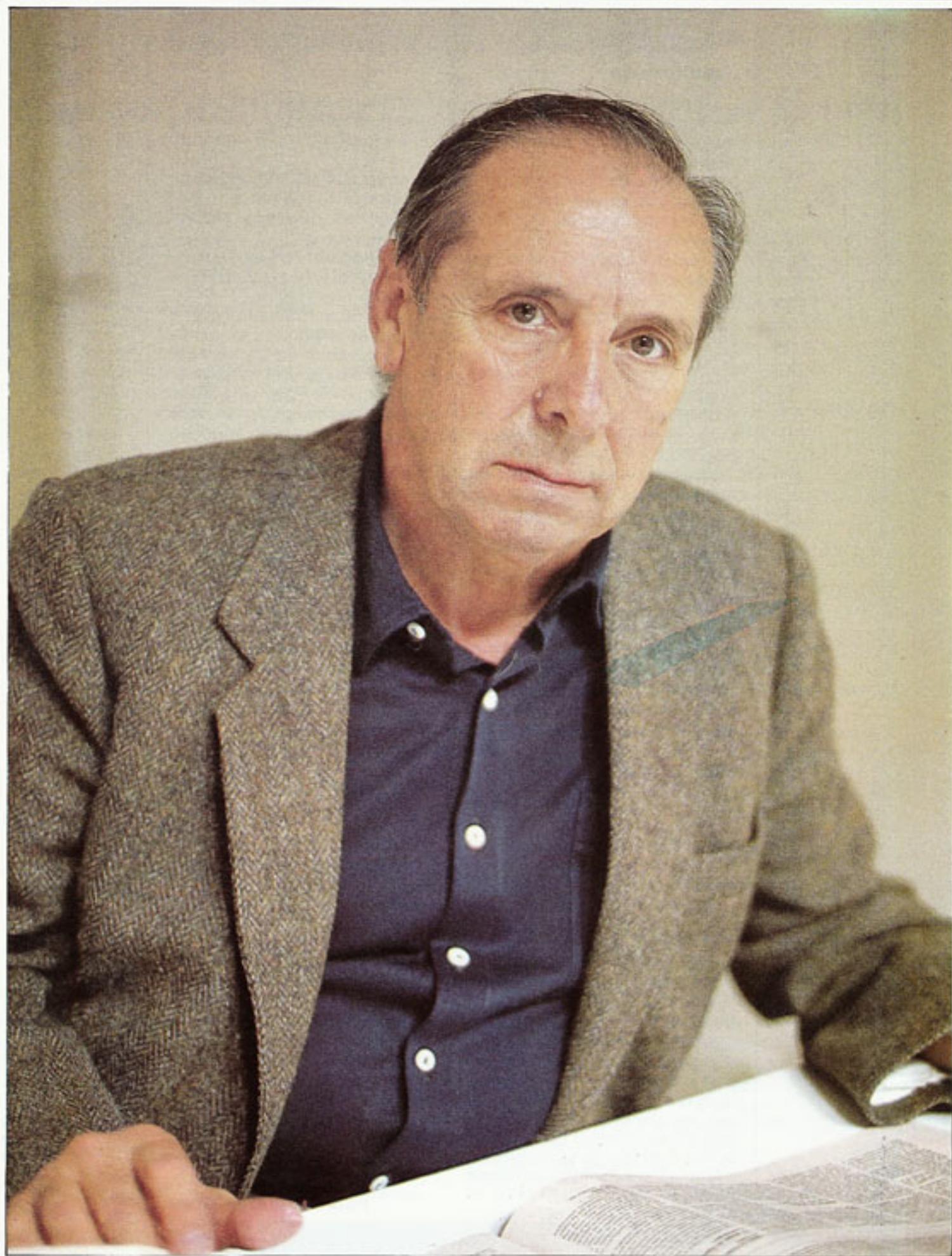
d) Relaciones de personas vinculadas con la empresa concesionaria con altas personalidades del Gobierno vasco.

2. El informe, fruto de la referida investigación, deberá ser remitido a la Cámara en el plazo de dos meses desde la fecha de aprobación de la presente Proposición no de Ley.

3. El Parlamento vasco insta al Ejecutivo autónomo para que proceda a la inmediata remisión a la Cámara del Proyecto de Ley del Juego, marco imprescindible para la clarificación de la materia en el País Vasco, absteniéndose entre tanto de nuevas regulaciones de juegos concretos y estudiando la posibilidad de suspender la concesión del «Boleto Instantáneo» hasta la finalización de la reiterada investigación.

Vitoria, 21 de julio de 1986.

Pedro Morales Moya



Entrevista con Pedro Morales Moya, diputado del grupo Popular en el Parlamento vasco

«Pedimos que se investiguen las irregularidades denunciadas»

Pedro Morales, diputado por Coalición Popular en el Parlamento de Euskadi, ha presentado una *proposición no de ley* para esclarecer el proceso de concesión de la distribución del boleto instantáneo a Industrias Alfanuméricas, empresa vinculada a un grupo multinacional, solicitando además la posibilidad de suspender esta concesión. En esta entrevista



concedida en exclusiva a TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR explica la situación del tema, al tiempo que confirma que, según sus informaciones, el mismo Gobierno autónomo no está muy satisfecho con el rendimiento de estos boletos en manos de IASA, al no haber cubierto los ingresos estimados.

—¿QUE opina de la concesión de boletos en el País Vasco?

—Bueno, la concesión de boletos es algo que está previsto dentro de la Ley del Juego, puesto que es una de las competencias ya delegadas en el Gobierno vasco y, por tanto, bien sea esta modalidad de juego o alguna otra puede ser perfectamente regulada. Supongo que cuando remi-

tan al Parlamento vasco la ley serán contempladas ésta y las otras modalidades de juego.

—Sí, ¿pero qué opina sobre el fondo y la forma en que se ha desarrollado la concesión?

—Eso ya es otra cuestión. Aquí hay una cuestión competencial que, efectivamente, no se la puede discutir al Gobierno vasco, como hay otra serie de juegos en los que no tiene

competencia, como la lotería, las quinielas o el cupón de ciegos, donde no tiene ninguna intervención. Claro, una Ley de Juego que se delega, digamos casi en exclusiva, para las máquinas tragaperras es una ley empujona. Sin embargo, una de las delegaciones de esta ley permite poner en funcionamiento el boleto instantáneo, el *Raspe y Gane*, que es una modernización más técnica y per-

feccionada que aquellas otras viejas tómbolas... En cuanto a las competencias, creo que la actuación es correcta, pero en cuanto a la forma de proceder, ya en este caso concreto, nosotros hemos señalado que hay dos cuestiones confusas, sin poder precisar quién tiene responsabilidad. Una cuestión confusa es que para poder dar desarrollo a este *Raspe y Gane* con unas garantías técnicas,

«El boleto no está produciendo las previsiones del Gobierno vasco»



estos señores marcaron una serie de normas, y estas normas marcadas por el departamento del Gobierno vasco han conducido a que no pueda presentarse, por no cumplir todas las especificaciones técnicas que ellos han impuesto, nada más que una empresa. Esto a juicio del Gobierno vasco, porque los que hubieran querido hacerlo piensan lo contrario. Esta empresa tiene una especie de patente en este cartón técnicamente resuelto, conseguida en Estados Unidos. Entonces, la primera cuestión que se plantea es por qué esa serie de condiciones y garantías técnicas no se han flexibilizado de forma tal que, pudiendo acudir una serie de ofertantes a esta modalidad de juego, la probabilidad de adjudicación esté en razón de unas ventajas más bien económicas para el País Vasco. Aquí se han agarrado ajustándose a una especie de principio de que lo principal es la garantía a unas rigurosas exigencias técnicas que impiden la participación de otros señores, o que si lo hacen, prácticamente le desechan su oferta. Es decir, se pueden presentar, pero sin posi-

lidades de conseguir nada.

—¿Y la segunda cuestión?

—Si, se trata de saber por qué estamos ante un hecho tan evidente como es el de que se están importando de Estados Unidos unos materiales, cuando aquí en España, con otra legislación, podríamos estar suministrando eso mismo sin necesidad de gastar en el exterior.

—Pero parece ser que en Galicia, donde el grupo Popular es mayoría, se ha aprobado el boletín y va a ser realizado en España.

—Eso depende del rigor con el que se apliquen unas normas. Porque si yo ahora digo las normas del envasado de la Coca-Cola y señalo un tipo de material que no existe en España, naturalmente ese envasado tiene que venir de fuera. Esto es un ejemplo de lo que está pasando con este sistema. Entonces, lo que ocurre es que por esta falta de flexibilidad, apoyándose en ese principio de rigurosa protección de las garantías técnicas del que juega, se ha imposibilitado la presencia de hecho, no de iure, para obtener con éxito esta licencia de una serie de empresas que

se están quejando. Y, por otro lado, resulta un tanto paradójico que ese material no se produzca en España, teniéndose que importar, cuando estamos intentando defender los puestos de trabajo y las empresas españolas y vascas.

—Usted en la proposición no de ley hace referencia entre otras cosas a que personas y familiares relacionados con el Gobierno vasco están a su vez ocupando altos cargos en la empresa concesionaria, Industrias Alfanuméricas...

—No, nosotros decimos que en la prensa local y nacional se han hecho una serie de alusiones a irregularidades, supuestas o reales, en la explotación de este boletín instantáneo, y nosotros decimos que el Parlamento vasco tiene derecho a conocer el tema y que la obligación de esclarecerlo es del Gobierno, y pedimos que se abra una información y que se investiguen las irregularidades denunciadas.

—¿Qué posibilidades cree usted que puede tener que se reconsidere la concesión de boletines en el País Vasco?

—Pues mire, en estos

momentos, en plena crisis de política vasca, donde va a haber una convocatoria y una posible convocatoria de elecciones, con cambios de grupos parlamentarios y de todo, hacer un pronóstico de lo que va a pasar con todo esto no es factible. Porque, claro, el Gobierno que venga yo creo que tendrá que reconsiderar muchas cuestiones; tampoco son cosas que se pueden cambiar de la noche a la mañana...

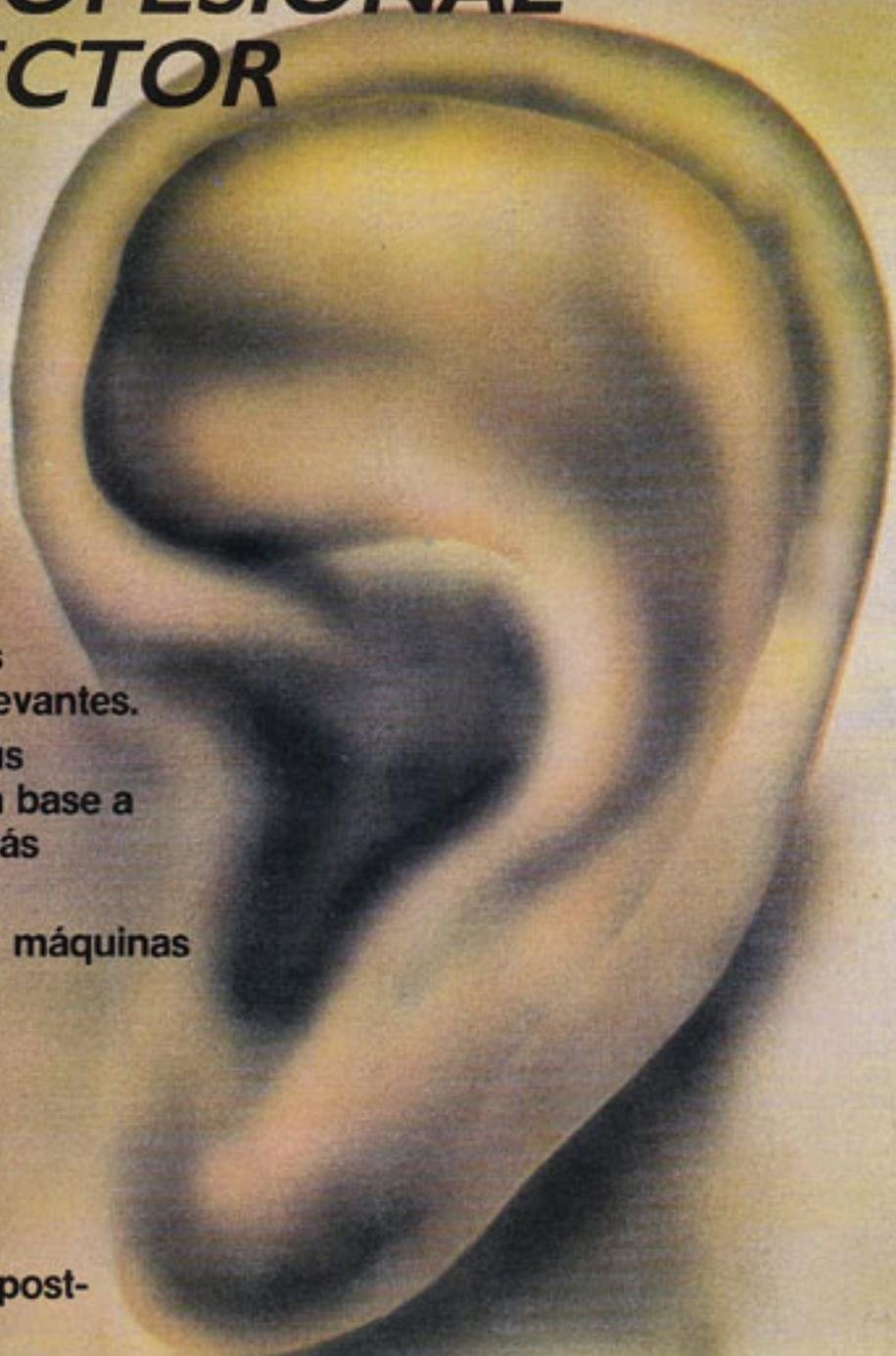
—Eso mismo le quiero preguntar, por último, ¿en qué condiciones se ha adjudicado el boletín, es de una forma provisional o definitiva?

—En este sentido tiene una concesión cautelar y, a título de ensayo, corta. Por lo que hablamos en el Parlamento vasco, se conoce que es una concesión provisional, y además no estaban muy conformes tampoco desde el Gobierno vasco con los rendimientos que se están obteniendo de este juego. Vamos, la información que se nos ha dado no es que no estuvieran conformes; voy a ser más preciso, en el sentido de que el boletín pudiera tener un rendimiento mayor.

«El Parlamento vasco tiene derecho a conocer el tema, y la obligación de esclarecerlo es del Gobierno»

¡OIGA!

DEJESE ACONSEJAR POR "EL PROFESIONAL" DEL SECTOR



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

DESCUBRA EL COMBINADO PERFECTO

INGREDIENTES:

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



MGA

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

Rda. de la Industria, 22-24. Tels.: 718 65 51 - 718 18 54
Tel.: 52478 OPMU.E. Barbañá del Vallés (Barcelona)



Mac Dermond, nuevo producto CIRSA



Con la presentación del whisky escocés, Manolo Lao cumple escrupulosamente con sus compromisos inversores, expande el nombre de CIRSA y se consolida como uno de los grandes empresarios de este país.

EL whisky de CIRSA se presentó en la mejor boîte de Madrid. Vanity se vistió de gala, de escocés, de chicas Bond y de «americana» para celebrar la consuma-

ción de otro nuevo producto Lao. Mac Dermond es un señor whisky, capaz de no dejar resaca. Puro escocés, hijo de un hombre pura sangre para los negocios.

Manuel Lao ha decidido diversificar sus inversiones. La finca modelo de Ciudad Real, el superproyecto de ciudadela catalana, las inversiones en el

En Vanity hubo un lío de faldas, como puede observarse.

**La encontrará en
las mejores Distribuidoras
del País, o en
la comercial:**

STARSA

Sistemas y Técnicas Aplicadas al Recreativo, s.a.

Riera Fonollar, 18
(Polígono Industrial Fonollar)
Tel. (93) 652 25 68
SANT BOI DE LLOBREGAT
(Barcelona)

BINGO STAR,
*es una máquina original,
distinta, que causa sensación
entre los Operadores que
la han visto.*

*Los jugadores
que son, al fin
quienes tienen
la última palabra,
se entusiasman
desde el principio,
porque se entretienen,
participan
y todos
saben jugar al bingo.*

**¡¡ Magnífica...
... Sensacional !!**

Es un producto de S.A.F. S.A.





Manuel Lao fue un anfitrión pletórico de vitalidad durante toda la noche.



Los hermanos Franco no faltaron a la cita.



Alicia Romay, relaciones públicas del hotel Villamagna, conversa con Juan Lao junto a las esposas de Jaime Ostos y de José Luis Uribarri.

Vallés para la alta tecnología de la sílice, el café y ahora el whisky. El propietario de CIRSA camina seguro hacia adelante. En Vanity no daba suficiente de sí. Con la presencia de los hermanos Franco y de José Antonio Martínez, además de lo más representativo del Sector, flanqueado por Luis Miravittles

y Molins, cumplimentó a todos y a cada uno de sus invitados con una vitalidad envidiable. La gala de la puesta de largo del whisky Mac Dermond contó también con la asistencia de personalidades destacadas en el mundillo del fútbol, como Luis Aragonés y Zoco; de la canción, como María Ostiz; de la pantalla



Una buena representación del automático acompañó al líder de CIRSA, en esta ocasión se trataba de los matrimonios Esclápez y Martínez.

La irresistible ascensión de **CLIMBER**



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



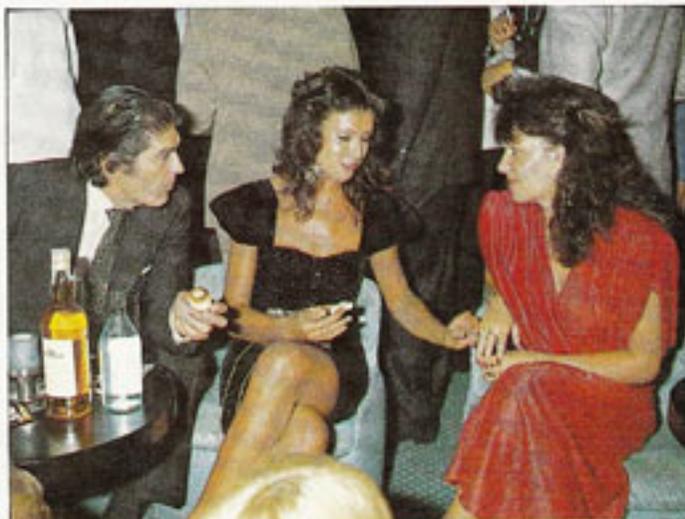
El matrimonio Vecoat, Nino y Mari Carmen, con la señora de Librán



Los Escalépez con Manolo González Gomes, ex-presidente de Andemar.



Una nueva versión del abrazo: Franco Lao ante la presencia de Ansón.



Jaime Ostos y Maria de los Angeles Grajal con Alicia Montoy



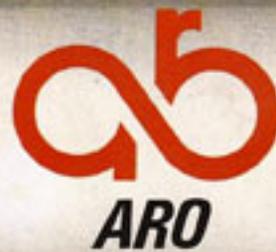
Las chicas Bond se apuntan a Mac Dermond.

chica, como Silvia Tortosa; del escenario, como los hermanos González en falda corta a cuadros; de los ruidos, como Jaime Ostos, o de la gran pantalla, como las sensacionales chicas Bond, en escalera. José Luis Uribarri fue el jefe de ceremonias de la

gran gala, que había venido precedida de una atractiva y misteriosa campaña de prensa del producto que se ha ofrecido como toda una «clase de escocés».

La fiesta de Manuel Lao en Vanity pudo no acabar nunca si para el día siguiente su promotor no se hubie-

JACKPOT=ARO=JACKPOT



Automáticos, Recreativos y Ordenadores



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.



JUEGOS POPULARES



SEGA



RECREATIVOS FRANCO



EN TABAQUERAS..



AZKOYEN

COMAVE-

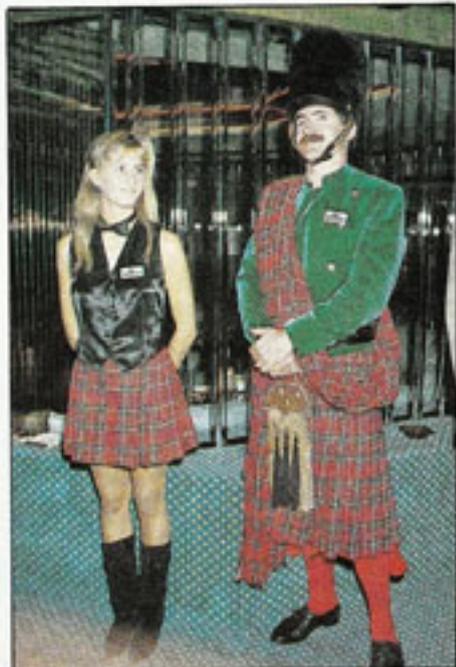
JOFEMAR



INFORMACION
arosa



Silvia Tortosa es una gran amiga de Manuel Lao.



«Hablar en escocés» es el lema Mac Dermond-CIRSA.



Joaquín Franco y Lucía, una pareja muy consolidada.



Amable Imedio y Vicente Carrasco también brindaron con el whisky de CIRSA.

ra comprometido para llevarlo a Marbella. Allí se repitió la presentación en el casino Nueva Andalucía.

Y a todos les gustó. Pascual Esclápez, Amable Imedio, Bernardino Carbonero, Vicente Carrasco, Gregorio Fernández, Félix Regia y una lista interminable de personas conocidas del Sector del automático lo degustaron y le ofrecieron a la firma CIRSA sus mejores descos de éxito. Algo en lo que don Manuel Lao cree ciegamente.

La casa CIRSA ofreció una botella, pulcramente enfundada en una bolsa de tela escocesa, de Mac Dermond a cada uno de sus invitados.



Nuestro objetivo es el éxito de su negocio.



Your business is our target



DISPONEMOS PARA SU INDUSTRIA LA MAS AVANZADA TECNOLOGIA
FOR YOUR INDUSTRY WE DISPOSE THE MOST PROGRESSIVE TECHNOLOGY

- _ Placas CPU
- _ Fuentes de alimentacion
- _ Software y Hardware
- _ Modulos de Video-Juegos
- _ Modulos de reproduccion de Audio
- _ Monitores de Informatica (desnudos)
- _ Investigacion, desarrollos militares y fabricacion
- _ Investigacion y desarrollos para Robotica
- _ Investigacion y desarrollos para Ordenadores

- _ CPU boards
- _ Power supply
- _ Software and Hardware
- _ Video-Game modules
- _ Audio reproduction modules
- _ Screen terminals (caseless)
- _ Research and production of military technologies
- _ Robotics research and development
- _ Computer research and development





Impresionante exhibición de la Directiva, que parece inclinada por la claridad y la transparencia.

¡¡¡FACOMARE funciona!!!

La última reunión de la nueva Junta Directiva de FACOMARE ha destacado por la importancia de los temas tratados y por la profundidad con que lo fueron. Esta reunión, que comenzó a las cinco de la tarde, no terminó hasta las diez de la noche. La espera a que estuvo sometida la prensa especializada mereció la pena, porque Joaquín Franco y José Antonio Martínez, en una lección de transparencia informativa, pusieron en nuestro conocimiento no sólo lo tratado en los seis puntos del orden del día, sino todas las demás cuestiones que les fueron planteadas.

LA reunión celebrada el día 23 de septiembre destacó por dos circunstancias: la primera, por la importancia de los temas discuti-

Día: 23 de septiembre de 1986 (martes).
Hora: 17,00 (tarde).
Lugar: Sede social de FACOMARE. Castellana, 93.
Convocados: Junta Directiva de FACOMARE.

ORDEN DEL DÍA

1. Reglamento gallego.
2. Reglamento Valencia.
3. Aumento precio partida.
4. FER.
5. Candidato a gerente.
6. Ruegos y preguntas.

dos en el orden del día y por la profundidad con que fueron tratados, según se deduce del tiempo en que se prolongó, y, la segunda, por la completísima rueda de prensa que ofrecieron el presidente, Joaquín Franco, y el vicepresidente, José Antonio Martínez, a los que acompaña el recién nombrado gerente de la Asociación de Fabricantes, Jaime Pombo Sanz.

Joaquín Franco no sólo estuvo a disposición de los periodistas especializados del Sector para tratar detalladamente todos y cada uno de los seis puntos del orden del día, sino que tampoco tuvo inconveniente en explicar otras cuestiones que se le plantearon. Ofreció buenas noticias, como la elaboración del nuevo Reglamento de Galicia, que será aprobado el día 2 de octubre, reconociendo

EL AS DE ORENES



**Barajamos un amplio
y moderno surtido**



COMPANÍA ORENES DE RECREATIVOS S.A.

CENTRAL EN MURCIA: Ctra. de Alicante, Km. 3. Tlfno. 24 25 00 (6 líneas) DELEGACIONES EN: ALICANTE, ALBACETE, ALMERIA, CARTAGENA Y LORCA

do las dos máquinas por bar, y ofreció también algunas malas, como «el gol que nos han metido», según sus palabras, en el otro nuevo Reglamento del País Valenciano, que cerrará en banda a esta autonomía para la entrada y tránsito de máquinas en un plazo de tres meses, según sus estipulaciones actuales, y que ha merecido ser recurrido por FACOMARE a través del señor Sempere.

Inicialmente, Joaquín Franco abroncó a uno de los periodistas de la revista «Máquina Recreativa» por publicar fuera de contexto unas declaraciones suyas sobre el aumento del precio de la partida. «Máquina Recreativa», sin considerar que el tema depende exclusivamente de la Comisión Nacional del Juego en primera instancia, puso en boca de Joaquín Franco la afirmación de que «antes de enero, la partida de 100 pesetas estaría aprobada», destacándolo en primera plana. El señor Franco se mostró un tanto indignado por esta «osadía», reconociendo que no le correspondía a él determinar una afirmación semejante, señalando a continuación que había recibido FACOMARE una carta de la Comisión Nacional en la que se decía que «de momento, tal subida no sería reconocida». El presidente, a pesar de todo, se mostró confiado en que esta medida no se mantenga inmodificable, y añadió que entraba dentro de lo posible la consideración de la subida en otras reuniones de la Comisión, una vez descartado que se hiciera en la primera prevista.

José Antonio Martínez, en relación a los problemas provocados por los múltiples reglamentos y medidas de todo tipo adoptadas por cada autonomía, se mostró partidario de que las asociaciones del Sector con-



La Junta Directiva de FACOMARE asistió en pleno —a excepción del representante de Ebilsa, que se disculpó— a la última reunión celebrada.

feccionaran un Reglamento marco para ofrecer a la Administración central. Preguntado por los representantes de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR sobre qué posibilidades tendría este Reglamento marco de ser asumido por la Administración, contestó que «la Administración asume las circunstancias convergentes mucho mejor que las divergencias dentro del Sector».



Los temas planteados en el orden del día fueron discutidos exhaustivamente durante más de cinco horas.

«El problema —dijo Martínez— no es cómo nos va hoy, sino cómo nos puede ir más adelante.» Joaquín Franco añadió que «la Administración tiene que legislar y nosotros tenemos que comercializar». El cuarto punto de la orden del día era el de la FER'86. Joaquín Franco señaló que la Feria había sido encargada al equipo de Arqué por Juan Paredes y fechada para realizarse en noviembre. Añadió que FACOMARE cumpliría este compromiso. «Nuestra intención es no menospreciar a otras asociaciones y que los demás participen.» Se mostró partidario de que hubiera una representación de todas, desde ANDEMAR y FEMARA a la de salones. Luego dijo que, independientemente de la Feria, se podían organizar otros actos para el Sector, y explicó que en la Junta Directiva se había estudiado celebrar una cena de clausura, del tipo de las realizadas en Inglaterra y Estados Unidos.



Esta cena conjunta se va a convocar, «y si el cubierto vale entre 4.000 ó 5.000 pesetas, se cobrará a 15.000 ó 20.000, de manera que los fondos obtenidos vayan a una entidad benéfica a determinar, tipo Cruz Roja, por ejemplo».

La Junta Directiva, a la que asistieron todos sus miembros, excepto el representante de Ebilsa, que se disculpó, aprobó como nuevo gerente a Jaime Pombo, un hombre con una experiencia sobresaliente en el campo empresarial y de quien ofrecemos su curriculum a continuación. Pasadas las once de la noche terminaba la rueda de prensa, después de que la primera Junta Directiva de FACOMARE discutiera durante cinco horas seguidas las cuestiones más importantes que tiene planteadas el Sector. Una reunión sesuda y profunda, seguida por una información para la prensa de primera mano. Toda una lección.

Jaime Pombo, **gerente de** **FACOMARE**

Siguiendo la línea de actuación marcada por Joaquín Franco en **TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR** (ver entrevista en el número 20), y con el fin de dotar a esta asociación de una dinámica empresarial competitiva, en la última Junta Directiva de **FACOMARE** se aprobó el nombramiento de un gerente para que canalice, a través de su persona, todas las cuestiones técnicas.

La persona designada por la Junta ha sido don Jaime Pombo Sanz, amigo de Joaquín Franco, quien lo propuso personalmente. El *curriculum vitae* del señor Pombo es impresionante. Destaca su labor como director-gerente de Dart Ibérica, Sociedad Anónima, filial de la empresa fabricante de los famosos «Tupperware», y como fundador de la Asociación de Venta Directa, conjuntamente con Salvat Editores, Avon Cosmetics y Stam Home.

Jaime Pombo, nacido el 3 de marzo de 1931, cursó estudios primarios y secundarios en el Colegio Francés y en el Instituto Cardenal Cisneros, pasando después a la Escuela Superior de Comercio, especializándose en el Instituto Británico. Domina el inglés a la perfección y es *comptroller* (O. P. División) en IBM.

Ha realizado la proyección anual de ventas y resultados, junto con estudios financieros, de esta división de la multinacional mencionada. Ha sido ayudante de interventor de la *Tumpane Company Inc.*, jefe de Contabilidad en *Brow Raymond and Walsh* y ayudante de Dirección en la firma inglesa *Andiesa*, Asociación Nacional de Intercambio y Exportación, además de otros cargos en otras destacadas empresas internacionales.

Según el Gabinete de prensa de **FACOMARE**, don Jaime Pombo siempre ha sido una persona muy inquieta, un profesional activo y de



gran responsabilidad. Es un especialista en la proyección de compañías con envergadura y se considera actualmente «un trabajador que va a aportar sinceramente todo

un bagaje humano y laboral» a esta asociación de fabricantes.

Nosotros le deseamos que cumpla con la eficacia profesional que le avala estos objetivos.

KALI 300

AHORA

ATRACTIVA
LUMINOSA
SENCILLA
RENTABLE
SIN AVERIAS
PAGADOR DE 100 pts.

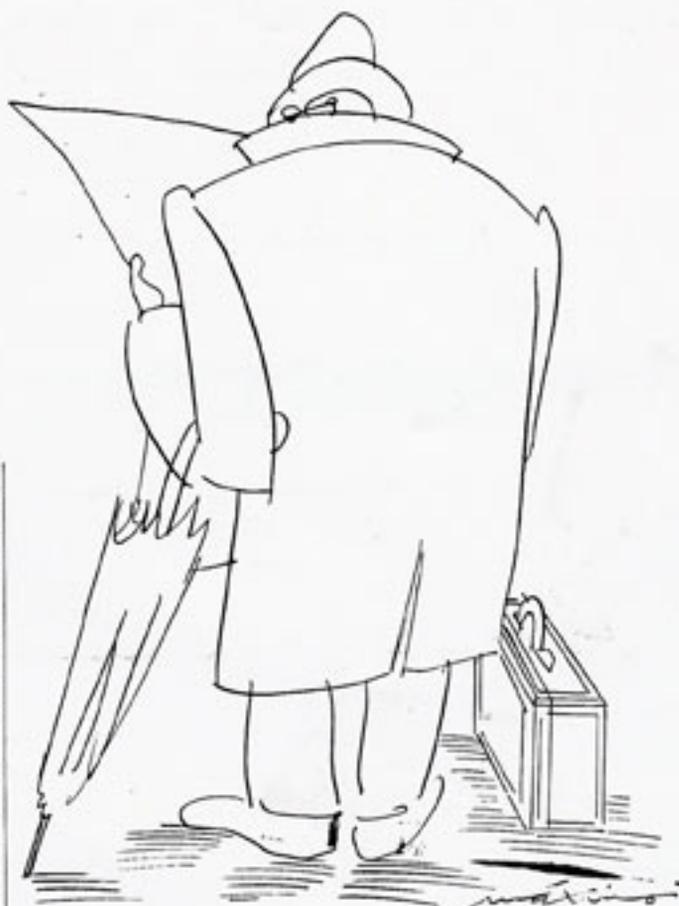


La **KALI 300**
aventaja a las demas

ALBALA, 5 Teléf. 754 34 15 (8 líneas) Telex: 42327 JPJP E 28037 - MADRID - ESPAÑA



JUEGOS POPULARES



AL bajar del tren en Bucarest, o, para ser más precisos, al hojear el periódico que acababa de comprar en el quiosco de la estación, comprendí que había perdido una ocasión única de salir de la vulgaridad para quien sabe si convertirme en príncipe desafiador de dragones.

Nunca más vería a la princesa. Ni siquiera llegaría a saber nunca, probablemente, si aquella mujer era princesa o no. Así la llamaba su anciana acompañante. Pero la hirsuta dama que completaba el trío dijo una vez:

—¿Ya no te duele la cabeza, Tere?

La gracilísima princesa, si es que lo era, la hirsuta dama de la gabardina verde y la enlutada y macilenta anciana componían juntas, sentadas frente a mí en el compartimento, uno de esos grabados antiguos que nos llevan, mediante metamorfosis femenina, de la florida juventud al deterioro de la muerte.

—Así que es usted mercader de perlas...—musitó la anciana con un tenuísimo, aunque musical, filamento de voz.

—En cierto modo, sí—dije yo—. Perlas, objetos de valor, piedras preciosas.

—¿Podría usted mostrarme una diadema?—me pidió la princesa con un enigmático y aguamarino vuelo de sus ojos tristes desde los míos asombrados hacia la metálica caja de muestras que yo había depositado con sumo esmero en la red portaequipajes.

Ya iba yo no sé si a levantarme o a ensayar una excusa cuando la dama hirsuta cortó en mí

Cuentos de la buena o mala suerte

BOHEMIA Y MORAVIA

cualquier impulso con esta exclamación:

—Quédese donde está y no haga nada que no esté escrito.

Las tres mujeres callaron y yo tampoco supe qué decir.

Atravesábamos en silencio Bohemia y Moravia, de noche y con tormenta, en horas interminables de insomnio, al parecer, común. Cuando la dama de la gabardina verde se durmió al fin (la anciana enlutada roncaba siseante desde hacía un buen rato), la presunta princesa salió al pasillo y yo tras ella.

—En realidad soy un modesto viajante de relojería y joyería—confesé yo a la hermosísima joven, que, apoyada su cara sobre el negro cristal de la ventanilla, había comenzado a llorar para mi arrobamiento y desconcierto.

Saqué un pañuelo, menos limpio de lo que hubiese deseado, y torpe-

mente se lo ofrecí a la princesa.

—¿Princesa qué, o de qué, cuál es su título?—pregunté confundido con las primeras palabras, prematuras e impropias, que acerté a decir.

—¡Lléveme con usted!—me imploró trémula la joven y se abrazó a mí—. Tire del timbre de alarma. O mejor, ¡jarrojémonos juntos del tren en marcha!

Yo estaba muy turbado; las sedosas mejillas de la bella princesa me quemaban la cara con su tersura y con sus lágrimas. En esto que la dama hirsuta abrió de golpe la puerta del compartimento y arrancó aquel ensueño de mis brazos y lo arrastró hacia el asiento donde la noble anciana, ya despierta y no tan apacible ahora como antes, puso sobre la suave mano de la adulescente una huesuda mano como un garfio. Yo fui a entrar en el compar-

timento, pero a poco si la dama hirsuta me aplasta los dedos al cerrar con furia la puerta corredera. Abrió esta seca hembra la puerta un momento y casi tiró a mis pies mi estuche de muestras.

—Búsquese otro sitio, señor—me ordenó, más que me dijo, con ojos terribles—. Nosotras no podemos viajar con hombres y el tren va casi vacío.

¿Debí haber buscado al revisor y contarle los hechos? No me atreví, quizá, por mi carácter retraído. Y también por no saber si aquello que creí ver y vivir lo habría en realidad vivido y visto, ya que, cuando al cabo de un rato volví curioso tras mis pasos hacia el compartimento de las tres mujeres..., no había nadie en aquel compartimento ni en el resto del vagón. Tampoco hallé rastro alguno de ninguna de ellas en los constantes y desahorados paseos e inspecciones que repetí, como un obseso, desde la resoplante locomotora hasta el furgón de cola.

Llovía en Bucarest. En una de las páginas interiores del periódico venía una borrosa foto de la anciana señora de voz de violín que yo había tenido dormida frente a mí entre Bohemia y Moravia, cerebro, al parecer, de una red internacional de trata de blancas.



EL PRIMER ESLABON DE LA CADENA

AUTOMATIC MORA S.L.

Central Elche:

Jijona, 3, Elche (Alicante) - Teléf. 44 19 96

GALARDONADO EN FER-84

Trofeo **ANDEMAR**
a la mejor imagen
de Marca

Sucursales:

- Alicante: Camino Cruz de Piedra, 17 - Teléf. 10 39 16
- Murcia: Ctra. Alicante-Murcia, KM. 3 - Teléf. 24 54 54
- Sabadell: Calasanz Durán, 52 - Teléf. 711 83 61
- Barcelona: Sepúlveda, 81 - Teléf. 223 72 34
- Albacete: Ríos Rosas, 66 - Teléf. 23 67 45
- Madrid: Cácores, 49 - Teléf. 474 77 99

MORA



PARA SALIR DEL MONTÓN

PLAY COMIC®



ingematic, s.a.

C/Abad Otto, 3-5

Tels. (93) 711 18 00 - 711 62 11

SARADELL (Barcelona)

Santiago Moreno, un secretario general felizmente autocrítico para una asociación tristemente «bunkerizada»

«En ANDEMAR hay poco espíritu asociativo»

SANTIAGO Moreno es el tercer secretario general de ANDEMAR desde la creación de esta asociación. Como los anteriores, proviene de la Facultad de Derecho y está especializado en temas fiscales, lo cual le permite entrar en los vericuetos de este Sector con unas bases imprescindibles para asumir plenamente la responsabilidad de su cargo.

A pesar de tener solamente 27 años, ya cuenta con una amplia experiencia en el campo empresarial. «Cuando salí de la Facultad tomé contacto muy directamente con los temas de empresa, tanto en derecho mercantil como fiscal o laboral, incluso durante la carrera hice cursos de perfeccionamiento en estas materias, y al terminarla me planteé hacer un master que estuviera directamente relacionado con el mundo de la empresa, y realicé un MBA.»

Cuando acabó el master se le planteó la posibilidad de trabajar en algunas empresas, pero «no me motivó mucho el tema. Entrabas en un staff bastante alto, de ejecutivo medio; pero noté que ese tipo de trabajo llevaba consigo una falta de responsabilidad y de poder de decisión.» Entonces se mete por su cuenta en algunos

proyectos y llega a crear una sociedad anónima, que no cuajó, y monta un despacho profesional con un compañero; pero «aunque iba bastante bien, un despacho es un medio de trabajo demasiado pasivo para mi gusto y notaba que le faltaba un poquito de sal y pimienta. Entonces se me ofreció la posibilidad de entrar en ANDEMAR por medio de Sergio Ruiz Capillas, un buen amigo mío y de mi padre.»

—¿Cuándo comenzaron los contactos con la asociación?

—Antes de Semana Santa me plantearon el tema, y me pareció atractivo, porque a mí el mundo asociativo siempre me había gustado. Por medio de los negocios de mi padre, yo había estado en una asociación, que se llama ASENCON, colaborando con ellos, haciendo algún tipo de estudios, y conocía las necesidades y problemas que podrían surgir si aceptaba el cargo, y además pienso que las asociaciones son fundamentales para defender los intereses de los empresarios. A pesar de ello estaba un poco indeciso. Yo soy muy independiente; no me gusta sentirme controlado y tener que estar dando cuentas de mi actividad a nadie. Pero me dijo que no iba a ser así, que el secretario gene-

ral no tenía que estar informando día a día de su trabajo, y que me lo pensara. Me lo pensé y me incorporé a ANDEMAR el 15 de mayo.

—¿Cuando comenzaste a trabajar en ANDEMAR te encontraste solo ante los problemas de la asociación o has tenido un asesoramiento desde dentro?

—La verdad es que me lo estoy forjando yo solo. He tenido muy buenos ofrecimientos de colaboración, desde el antiguo secretario hasta amigos que están más o menos introducidos en el Recreativo, pasando por mis colaboradores directos dentro de ANDEMAR. Pero yo pienso que como se aprende de verdad es cogiendo al toro por los cuernos, y valga la expresión, y haciendo un esquema de trabajo dosificado, viendo un día la legislación en la que nos movemos, luego los socios que integran la asociación, más tarde conociendo a los interlocutores en la Administración, etcétera. Es decir, dando una serie de pasos que te permitan entrar a fondo en este mundo y conocer sus problemas más acuciantes. Además he descubierto que los empresarios son personas muy agradecidas; si tú les proporcionas un buen servicio y ven interés

en sus problemas, responden muy positivamente.

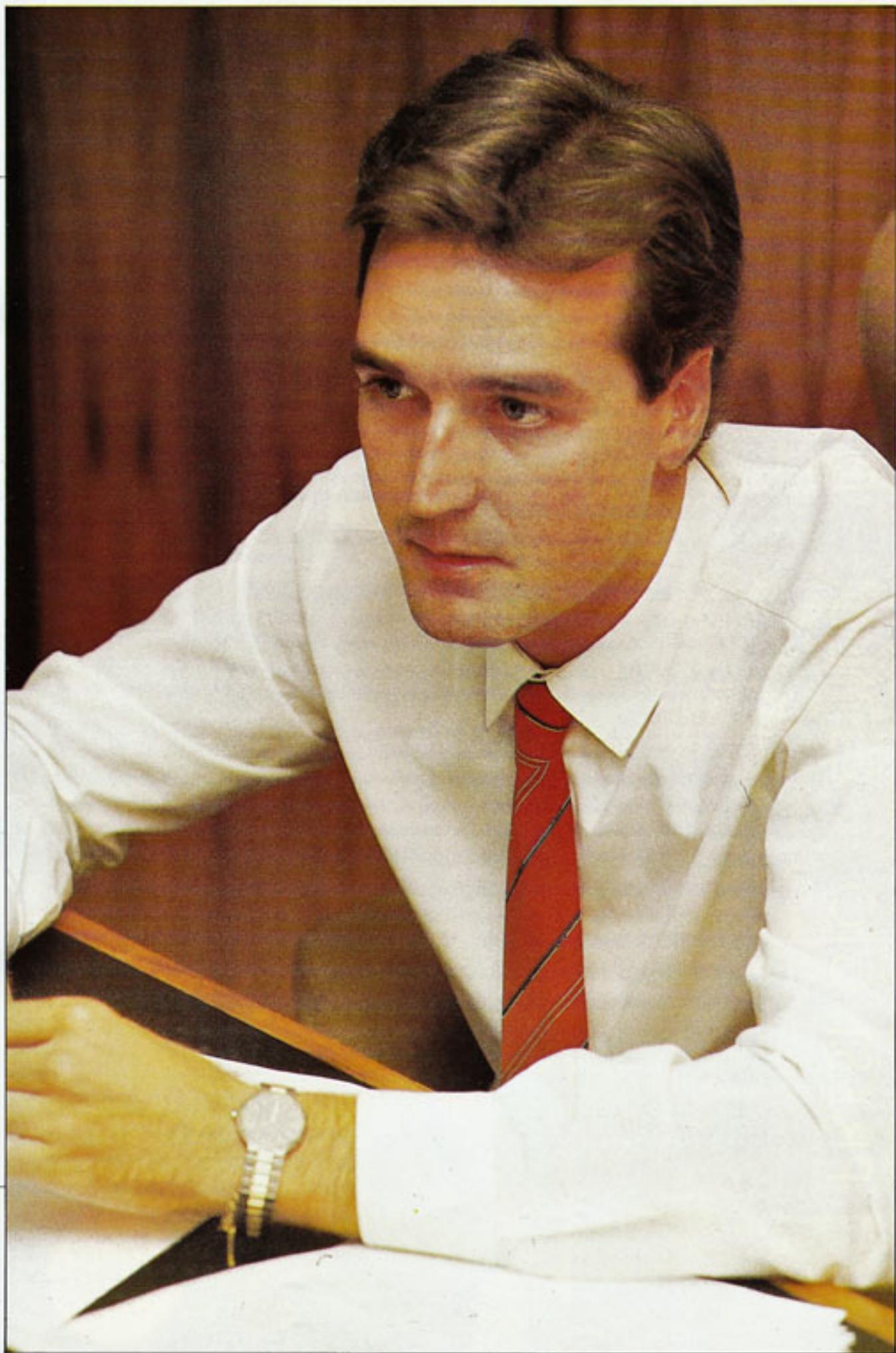
—¿Te ha sorprendido este Sector ahora que has visto sus entresijos?

—No es que me haya sorprendido. Lo que ocurre es que me parece que está un poco estancado. No es lo mismo que otros sectores que están firmemente consolidados, donde todo es más fácil porque está todo hecho; pero he encontrado que éste puede ser más creativo, porque está en una fase de expansión.

ESTE SECTOR ES TOTALMENTE ATÍPICO

—Me comentabas que pasaste a este trabajo desde un despacho fiscal. A pesar de haber tenido contactos profesionales con otras asociaciones, ¿no encontraste diferencias fundamentales en una asociación como ésta, dedicada a un Sector que tiene, en principio, unas connotaciones tan especiales?

—Las asociaciones de este Sector son totalmente atípicas. Yo experimenté un cambio muy grande, porque, como ya te he dicho, no me gusta el trabajo estático, y aquí encontré un dinamismo enorme.



MESA BILLAR CONVERTIBLE MOD. STYLE 3 PRESTIGIO - ESTILO - DIVERSION



OFICINA CENTRAL:

C. JUAN DE AJURIAGUERRA, 20
48009 BILBAO

TELEF. 4941 423 95 89 / 324 20 30

C. CONDES DE BELL-LLOCH, 63, BAJO
TELEF. 493 321 22 73 / 321 22 46

08014 BARCELONA



«Lo más negativo que yo he visto es que ha habido cosas que se han hecho y no estaba la gente muy enterada»

Tengo que viajar muy a menudo, y mi jornada laboral la dosifico según las necesidades que tenga. El Sector es bastante extraño, desde los empresarios que lo forman hasta las relaciones con la Administración, que no son excesivamente boyantes; la idea que tiene la Administración de nuestro Sector, la cual deja mucho que desear, etc., son temas con los que tú chocas. Además, aunque hayas contemplado este tipo de juego desde fuera, nunca has tenido un contacto directo. A pesar de ello, creo que me estoy adaptando muy bien, y me he planteado sacar adelante la asociación; bueno, no es que estuviera mal, pero ha tenido algún bache, y yo quiero que esto marche y marche bien. Le estoy dedicando mucha ilusión y muchas ganas y un poco de imaginación, que creo es fundamental para este tipo de trabajo.

—¿Has venido a este Sector con una idea preconcebida de lo que te ibas a encontrar?

—No tenía una idea clara. De entrada, como mi forma de entender la vida es muy liberal y me parece bien que haya todo tipo de cosas, de ambientes, de situaciones, mientras no perjudiquen a nadie, no encuentro esta actividad nociva para nadie. Lo que sí es cierto es que se tiene una imagen bastante negativa con relación a las máquinas, y yo pretendo quitar esta imagen.

TRATARE DE QUE ANDEMAR ENTRE EN CEPYME

—¿Y cómo vas a conseguirlo?

—Lo primero es tratar de que el propio empresario se quite esa imagen. No es que la tenga en sí, pero la verdad es que inconscientemente la tiene asumida. Cuando hablas con ellos parece que tienen un sentimiento algo vergonzante de su trabajo, basado en la época en que se ganó mucho dinero. Y ellos mismos te confiesan de una forma culpable que se ganó dinero rápido, etc. Esto les ha llevado a tragar todo lo que la Administración ha querido que tragasen, no atreviéndose a protestar, como si temiesen que al levantar la voz ésta les pudiera dar un hachazo y así cortar el río de dinero que fluía en el Sector. Eso ha conducido a que la Administración ha ido subiendo para arriba y el empresario agachando la cabeza y adquiriendo cada día peor imagen. Esto hay que cambiarlo radicalmente; primero, convenciendo al empresario de que es como otro de cualquier sector y que está aportando a la Hacienda pública pingües beneficios, que tiene tantos derechos a la hora de exigir como cualquier otro. Mis dos bazas son la Administración y las entidades corporativas empresariales. Que una asociación

como ANDEMAR no esté metida en la CEOE me parece inaudito, que no tenga relaciones con CEPYME me parece muy mal, y que las relaciones con la Cámara de Comercio se limiten a que nos manden tres periodiquitos es inadmisibile. Yo estoy intentando relacionarme con todas ellas para entrar, en muy corto espacio de tiempo, como asociación de pleno derecho. Para ello he tenido reuniones en las que vamos sentando las bases para integrarnos.

—Me estás hablando de una posible integración en una corporación empresarial fuerte. Para ello ¿no es un paso previo el que las asociaciones de este Sector se unan para luego, todas juntas, integrarse en ella?

—El tema de la unión de las asociaciones es un poco delicado. Yo no tengo ahora mismo un opinión muy definida sobre ello, pero en teoría me parece una idea muy válida. Pero a veces los intereses de las asociaciones son distintos; piensa que estamos hablando, por un lado, de fabricantes; por otro, de comerciantes, y, por otro, de operadores, y no siempre se pueden conciliar. Yo sería más partidario de una coordinación; es decir, que cada uno estuviera en su asociación y que se unieran cuando hubiera una problemática que afectara al conjunto del Sector, aunque ello no me parece fácil.

—¿Quieres decir con ello que ANDEMAR va a plantearse, de nuevo, seriamente la integración en una confederación?

—En principio, ésa es mi intención. Yo voy a tratar de que, si no de una forma inmediata, sí en un futuro no muy lejano, podamos llevarlo a cabo.

—Y respecto al aumento del precio de la partida a 100 pesetas, ¿cuál es la opinión de la Asociación de Operadores?

—ANDEMAR, como asociación, todavía no se ha planteado ese tema; lo que te puedo decir es que hay gente que opina que sería muy positivo y que revitalizaría al Sector, y otros opinan negativamente, porque piensan que el señor que ahora echa los cinco duros luego no va a echar 100 pesetas. Hay opiniones para todos los gustos. Aunque quizá, si se planteara de forma global, sería aprobado por mayoría, pero ésa es sólo una opinión particular.

—Hemos hablado de los problemas que has encontrado en este Sector como un conjunto, pero ¿podrías decirme cuáles son los problemas específicos que has visto en ANDEMAR?

—En ANDEMAR, como asociación, lo que sí he encontrado, y eso se puede también extrapolar al Sector en general, es que hay poco espíritu asociativo. La gente piensa que la asociación es algo que está

Di
No
Oc
Se
Ag
Ju
Ju
Ma
Ab
Ma
Fe
En
36
Di
No
Oc
Se
Ag
Ju
Ju
Ma
Ab
Ma
Fe
En
35
Di
No
O



SIEMPRE ARRIBA

Recreativos



Reunidos, S.A.

OFICINA CENTRAL

Licenciado Poza, 58 (topjar)
Tel. 441 19 10 (4 líneas)
48013 BILBAO

DELEGACIONES:

San Roque, 20
Tel. 32 54 11
50010 ZARAGOZA

Paseo San Vicente, 15
Tel. 20 92 19
47012 VALLADOLID

Angel Muñiz Toca, 8
Tel. 24 33 57
33006 OVIEDO

Recreativos Reunidos, S. A.
Ecuador, 14
Tel. (986) 47 20 66
VIGO

RESA
Doctor Fedriani, 35
Tel. 37 26 89
SEVILLA

«No ha habido nunca mucha coordinación interna entre el secretario general, los diversos asesores y la Junta Directiva»

ahí, pagan una pequeña cuota y con ello sienten que han cumplido. No tratan de convertir la asociación en algo fuerte, pagando lo que haga falta pagar, teniendo unos buenos profesionales que les representen para que defiendan sus intereses. Mucha gente no se da cuenta que si ellos pueden tener ahora su empresa es porque hay asociaciones que los están defendiendo, porque sino hace tiempo que se les hubiera acabado el Sector. Luego te encuentras con una persona típica de la asociación —bueno, de todo tipo de asociaciones— que piensa que con lo que paga tiene una serie de derechos incabables. Por último está la persona a la que pienso que debe dirigirse la asociación, a la cual hay que explicarle cosas, porque creo que se ha vendido poco la idea asociativa, no se le ha informado bien de lo que se está haciendo. Te pongo, por ejemplo, Cataluña, allí estamos gastando un dineral recurriendo todos los temas de arbitrios con fin no fiscal que se están produciendo; hemos entablado varios contenciosos que los está pagando la asociación. En Navarra, que tenemos muy pocos asociados, todos los pueblos han sacado arbitrios municipales, y los estamos recurriendo pueblo por pueblo. Si todo eso no lo cuentas no se puede dar una imagen correcta de lo que estamos haciendo.

EN ANDEMAR SE HA IDO UN POCO POR LIBRE

—¿Quieres dar a entender que ANDEMAR no ha sido bien gestionada anteriormente?

—Ese es un tema al que me permitirás que no te conteste en profundidad. Me parece poco ético el opinar; yo lo voy a hacer muy por encima y de una forma generalizada. Yo lo que sí he visto es que no ha habido mucha coordinación interna entre el secretario general, los diversos asesores que hay en la asociación y todos ellos con la Junta Directiva. Se ha ido un poco por libre. Ha habido cosas que se han hecho y no estaba la gente muy enterada. Eso me parece lo más negativo que yo he visto.

—Se acerca la fecha en la que se celebra la cena de ANDEMAR y se van a entregar los premios anuales de la asociación. Según tengo entendido se ha cambiado el sistema de concesión de los trofeos. ¿Podrías decirme cuál es el método que se ha adoptado y por qué?

—Yo el año pasado no estuve presente en la concesión de premios, y me enteré que había sido a través de una serie de votaciones de los socios, y cuando había dudas resolvía la Junta Directiva. Eso me pareció bastante complicado, porque había que

esperar a que llegasen las papeletas, se contabilizaran, etc. Este año, cuando se empezó a plantear el tema, no sé si fue mía la idea o de otra persona, pero surgió la propuesta de que los premios los concediese un jurado. ¿Por qué?, porque sería más sencillo. La idea se aceptó bien y se decidió crearlo con una serie de personas que conociesen bien el Sector, que estuvieran integrados en ANDEMAR y que representasen las diversas autonomías que hay ahora mismo en España.

—¿Quiénes son estas personas?

—No sé si sería muy positivo que lo publicaras. Han sido personas de cada autonomía: un gallego, un catalán, un asturiano, etc.

—¿Qué empresas han sido premiadas este año?

—Es una lista muy larga, pero prefiero que lo sepas a la hora de entrega de los premios, aunque se comentará anteriormente; pero prefiero que oficialmente se sepa a la hora de entregarlos.

—¿Se han creado nuevos premios?

—Hay tres de nueva creación, eso sí te lo puedo decir. Uno es a la investigación y desarrollo tecnológico, otro a la exportación e introducción en mercados internacionales y, por último, al esfuerzo comercial; pero en fabricantes, el año pasado lo concedimos a distribuidoras y ahora lo hemos am-

pliado a los fabricantes. Los demás trofeos se mantienen igual que en ediciones anteriores.

—El cobrar los premios que concede la asociación siempre ha sido un tema polémico. ¿Me podrías decir sobre qué fundamento se basa el cobrarlos?

—Lo principal es que la asociación tiene unos recursos muy limitados. Mucha gente piensa que esto es un río de dinero, cuando la verdad es que no todos los asociados pagan sus cuotas y otros protestan pensando que la cuota es muy elevada. Para sacar el presupuesto de este año lo estamos teniendo difícil. Te comento esto para que veas que, si fuéramos una asociación boyante y sin problemas económicos, quizá no se plantease el tema; pero con las limitaciones económicas que tenemos no nos podemos permitir el lujo de organizar una fiesta de estas características, contando con unos profesionales del espectáculo importantes, unos trofeos que van a cambiar su forma física, la cena, etcétera, que llevan implícitos muchos gastos. Hay personas que piensan que es mucho dinero lo que se pide, pero esos que lo afirman me gustaría que comprobaran lo que nos cuesta organizar todo el montaje que rodea a los premios. Además, cada vez van adquiriendo más prestigio, y sin ese apoyo monetario no podríamos concederlos.

EN LA DE LA HUELLA HISTORIA

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



CIRSA *Guay*

EL COLEGA QUE MÁS SE ENROLLA



Para que sus beneficios aumenten de una forma espectacular, lo que usted necesita es un colega enrollado al personal. CIRSA GUAY, pensada para ser tope en rentabilidad, hará de sus clientes auténticos adictos.



UNIDESA

UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Calle Corrientes 209
TEFONAZAR: 56110000 - 56110001
54 93 786 77 62
Fax: 56172 5481-E



Inaugurada en Valencia la primera delegación de la gran empresa catalana

TECFRI Levante, para estar más cerca del Sector

MES sí y mes también, TEC-FRI aparece en nuestra revista con nuevas noticias de su actividad empresarial. Unas veces nos sorprende con nuevas placas revolucionarias que levantan olas de expectación en los certámenes a

los que concurre esta firma. Otras, siendo declarada de interés preferente por el Ministerio de Industria y Energía, apuntándose así un éxito de gestión en su brillante carrera empresarial.

Desde 1982, en el que se crea

TECFRI, S. A., un año realmente nefasto para el Sector, esta firma no ha parado de escalar posiciones, amparada por un potente laboratorio dotado de los más modernos medios de investigación y desarrollo, que le permite suministrar al mercado na-



o el horno de temperaturas cíclicas que asegura un perfecto control de calidad final o una máquina capaz de diseñar y dibujar circuitos a una velocidad de vértigo.

Los directivos de TECFRI ante la fachada de la empresa en Valencia. Luis de Rojas, gerente de TECFRI Levante.

autonomía, aunque filial de TECFRI Barcelona, sólo lleva prácticamente unos días en su nuevo trabajo, ya que la delegación se inauguró el 24 de septiembre, pero tiene las ideas muy claras sobre lo que espera conseguir. «Nosotros, en un principio, sólo venderemos placas para videojuegos, pero vamos a ampliar nuestra oferta a fuentes de alimentación



Pero TECFRI no se queda ahí, busca constantemente el acercamiento a este mercado nacional que, a pesar de su enorme expansión internacional, es para esta empresa el más importante, y ahora ha abierto su primera delegación en Valencia para cubrir las cinco provincias levantinas. Como gerente, y al frente de ella, se encuentra Luis de Rojas, un vallisoletano gran conocedor de la zona, ya que estuvo diez años como delegado de una empresa dedicada a la electrónica de consumo y que, ahora, ha dado el salto a este Sector, aunque ello no implica un gran cambio de actividad, ya que, como nos dice: «anteriormente tenía contactos con el automático, porque mi trabajo se interrelacionaba estrechamente con él».

«Hasta ahora TECFRI cubría el mercado español desde su sede en Barcelona, pero ahora, debido a la gran expansión de la firma, ha sido necesario ampliar el margen de actividad para acercar el producto al cliente. Con esta delegación valenciana damos el primer paso hacia una serie de locales que se abrirán en un futuro.»

Luis de Rojas, gerente de TECFRI Levante, una empresa con plena

y otros productos ligados al automático, además de otros relacionados con la electrónica industrial.»

Por ahora lo más importante para el gerente de TECFRI Levante es facilitar al cliente un contacto más directo con su empresa y ofrecer un mejor y más rápido servicio postventa.

FICHA TECNICA

Motivo: Inauguración de TECFRI Levante.

Lugar: TECFRI Levante, Avda. de Campanar, 116. Tels. 348 46 25/26.

Metros cuadrados del local: 300.
Gerente: Luis de Rojas.

Anfitriones: TECFRI Levante, Luis de Rojas; TECFRI Barcelona, Jordi Carreras y Antonio Inglés.

Invitados: Manuel Hernández, de Hermatic; Enrique Pérez, de Video Valencia; señor Molins, de Eleval; Paco Escribano y Pepe Renguel, de Chacón e Hijos; Bernabé Nieto, de Videomani; Electrónicos Gandía; Eduardo Tortosa, de Codere Valencia; Juan F. Sánchez Tejerina y Josef Rautenstrauch, de IBM, y Daniel Bañuls, de Deselec.

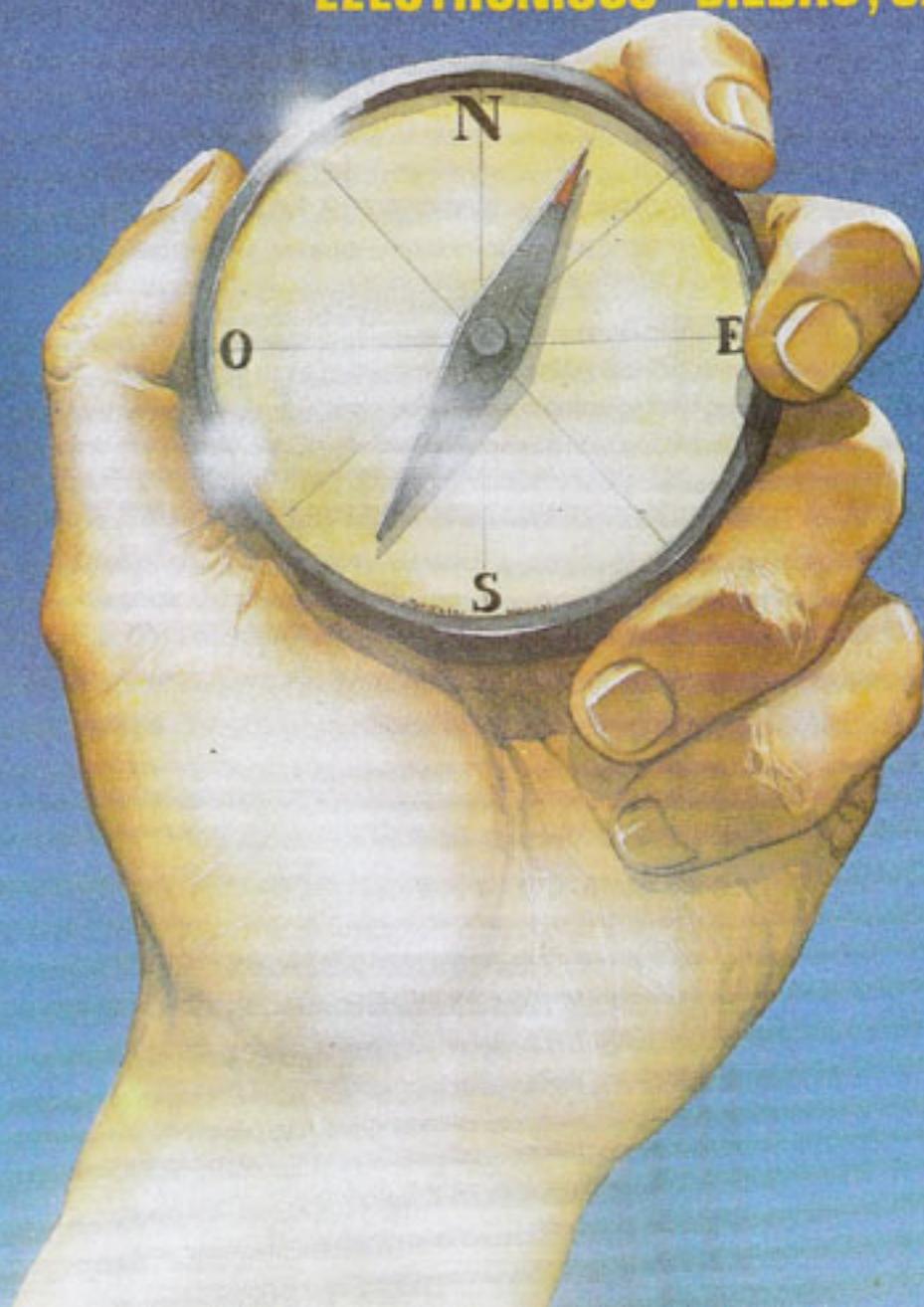
cional los videojuegos programados por la propia TECFRI y todos aquellos que aparecen en el mercado internacional, bajo licencia de las casas originales.

A principios de este año la expansión industrial de la empresa hace que los locales en los que comenzó su camino por este Sector se queden pequeños, y amplía considerablemente su sede de la calle Berlin. Una importante expansión no sólo en metros cuadrados, sino en la firmeza empresarial de sus directivos. Esta ampliación responde a las exigencias motivadas por la alta tecnología que se desarrolla en sus laboratorios y por las nuevas máquinas que permiten que esto sea posible, como la magnífica máquina de soldadura de doble ola con cortador incorporado,

**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

NEMESIS

UN AUTENTICO PIN-BALL DE "PATA NEGRA"

¿ Puede un Pin-Ball diferenciar al buen jugador del que no lo es ?

La NEMESIS ¡ SI PUEDE !

No importa cuan inexperto sea; la maquina se las pondrá como a Felipe II.

No basta con que alguien sea el mejor del barrio; la máquina le "conocerá" rápidamente y le obligará a superarse en cada jugada, y más cosas.....

- Bonos puntuables en cada bola y acumulables a la bola siguiente hasta un total de 159
- Valor de Bonos multiplicable x 2 y hasta x 10
- 4 posibilidades de obtener Bola Extra
- 3 posibilidades de obtener **SPECIALES**
- 1 Combinación para obtener **UN MILLON** y **DOBLAR** todos los tanteos en el juego.

Todo ello y más con la calidad Peyper y la garantía de una firma:



E. Pingarrón

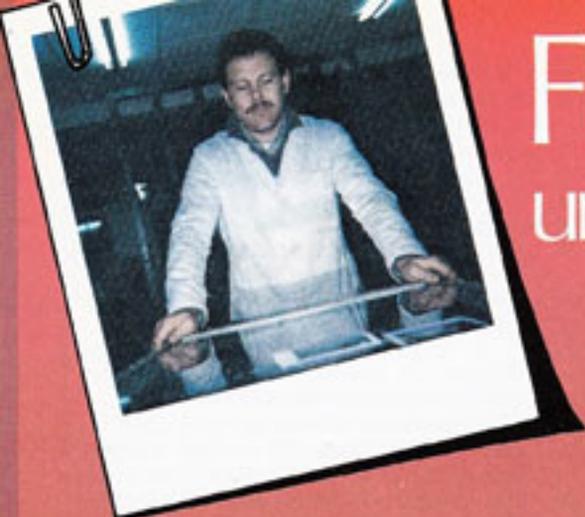
PEYPER S.A.

JULIAN CAMARILLO, 53 bis 754 2707
MADRID 28037-SPAIN TLFs: 7542373



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!

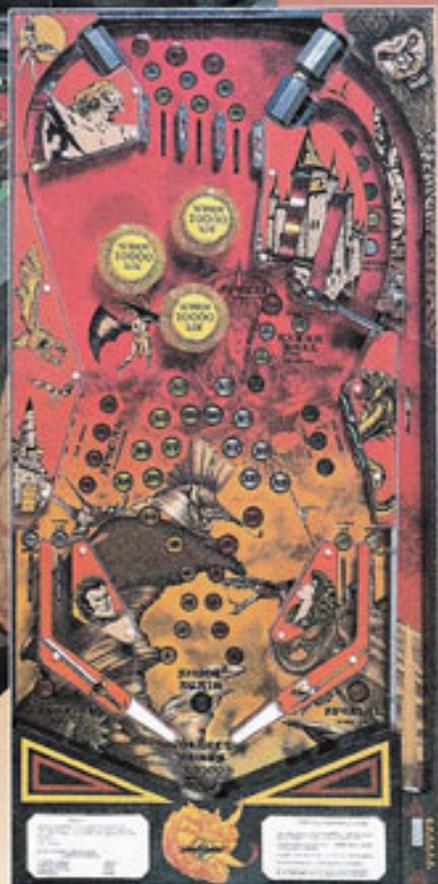
En el transcurso de la partida
y mediante la obtención de una
determinada puntuación, se dispara
automáticamente la cámara POLAROID
incorporada en el cabezal, logrando una
estupenda fotografía instantánea del
jugador.

¡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



El señor Vidal Salvá, director general del Interior, con el señor Borrás Homar, presidente de ACOMAN, en la puerta de la nueva sede.



Un aspecto del interior de las nuevas oficinas.

La Asociación de Operadores de Baleares desea que las competencias en materia de juego sean transferidas al Gobierno autonómico

ACOMAN inaugura una nueva sede social

ACOMAM, la Asociación de Comerciantes Operadores de Máquinas Accionadas por Monedas de Baleares,

ha inaugurado nuevos locales. Por tal motivo se ofreció una fiesta, a la que acudieron más de medio centenar de operadores

que están aglutinados en la asociación, creada a finales de 1978, y que ha demostrado durante estos años una continuada y per-



El señor Álvarez, vicepresidente de la asociación, departiendo con el director general



Un aspecto general de la cena fría que siguió a la inauguración.

manente labor en defensa del Sector.

El vicepresidente, Jesús Ramón Álvarez González, dio la bienvenida a los asistentes y pasó la palabra a Demetrio J. Peña, presidente de la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Mallorca, organización empresarial a la que pertenece ACOMAM, que señaló la importancia que para el sector turístico y la hostelería de las islas tienen las empresas operadoras de máquinas recreativas, así como el formidable desarrollo tecnológico e innovador que ha significado las continuas mejoras técnicas de las mismas. Terminó felicitando a la asociación por la tarea de dignificación del Sector que ha-

bia conseguido en Baleares.

Habló a continuación el presidente de ACOMAM, Mateo Borrás Homar, que ha sido reelegido recientemente en su cargo por otros cuatro años, el cual manifestó que se trataba de un día muy importante para todos, ya que de esta forma los operadores de Baleares fortalecían su asociación para seguir afrontando el incierto futuro del Sector.

Como final de la parte seria de la fiesta se dirigió a los presentes el director general del Interior de la Consellería del Gobierno balear, señor Vidal Salvá, el cual expresó la firme voluntad del Gobierno autónomo de ejercer las competencias exclusivas sobre el juego tal como contempla el Estatuto de

Autonomía de las Islas Baleares. «Aunque soy consciente de las dificultades que ello conlleva, dada la postura del Gobierno central de no realizar más transferencias sobre el tema.» «El Gobierno balear —continuó el señor Vidal— es consciente de la importancia que tiene una adecuada regulación administrativa del Sector y acepta plenamente el diálogo con las asociaciones para llegar a los fines perseguidos.»

Después de las palabras del representante del Gobierno balear se pasó a degustar una cena fría en los amplios locales de la asociación, situados en la calle Teniente Ferrá Fiol, 7, bajo, de Palma de Mallorca.

MS 50

ES
MS 50



MS55
SEPARATOR

MS55
SEPARATOR



MMS
MS 100
Series

MMS
MS 100
Series

ES
MMS
MS 100
Series

tra-tecnica, s.a.

c/. Orense, 39 (28020 Madrid).
Tel: 456 02 54 Telex: 43171

Money Systems Division

*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

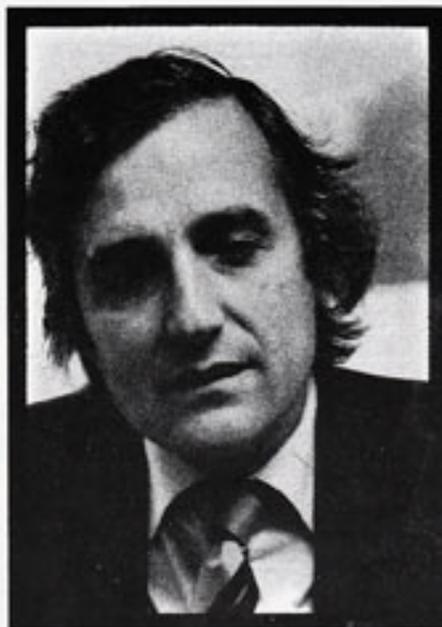
ORDEN DE SUSCRIPCIÓN

N° 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



Por RAUL DEL POZO

FABRICAS DE AZAR

cuantas hostias y sin pagarle ni un duro, aunque ya era día 25 del mes.

A don Ramón le dio pena, y como se sintió un poco responsable y además aquella tarde iba bien desahogado gracias a una querida que tenía en un teatro de variedades, cogió al chaval y le dijo que si quería irse a trabajar arreglando máquinas de un negocio que tenía a medias con su cuñado.

—¿Qué máquinas? —preguntó el muchacho.

—De esas de bolas de los bares, las del «millón».

El millón; el primer millón tardó aún años en llegar. Antes hubo que hacer muchísimas horas extraordinarias con el destornillador y los alicates en la mano, descargar a pulso los aparatos en pueblos perdidos, improvisar piezas sin recambio a base de ingenio y lima, buscar el propio hueco en el mercado, luchar con el papeleo de los primeros permisos, conseguir el local, quitarse horas de

sueño al cuerpo cansado para llevarse al huerto a los dueños de los bares desconfiados y cerriles de aquella época, quedarse sin cine y sin novia para ir los domingos a ver qué pasa con la máquina a la que un gamberro ha descerrajado de dos patadas. Hubo que hacer las recaudaciones, renovar aparatos, alquilar otro local, buscar un par de chicos —ni muy listos ni muy tontos— que le ayudaran...

El tiempo pasó en un vuelo. Más de treinta años, casi todos sin vacaciones ni fines de semana, casi todos con la angustia de no quedarse atrás en la competición feroz, casi todos agotado en esa carrera contrarreloj de las bolitas, los marcianitos, las lucecitas, los rodillos, los vídeos del modelo B... Tuvo que luchar contra las barbaridades de una Administración cegata, contra las zancadillas de los otros fabricantes, contra la crisis económica que los sindicatos y sus empleados parecían achacarle exclusivamente a él, contra los filibusteros del Sector y su juego desleal, contra los plagios, los impuestos dobles o triples, contra su úlcera y la progresiva pérdida de visión de su ojo izquierdo, nacida sin duda de tanto esfuerzo volcado a la luz de una mala bombilla sobre piezas diminutas; contra..., contra..., contra...

Así estaban las cosas cuando aquel periodista, llegado a su despacho para entrevistarle porque las máquinas se habían convertido en un fenómeno social de moda, le dijo eso de:

—¿De verdad le parece a usted serio ganarse la vida con un negocio como éste, que depende del azar?

Y él contestó, por no partirle la cara al entrevistador:

—Como soy fabricante de máquinas recreativas, no creo en el azar.

COMO tenía una fábrica de máquinas tragaperras, no creía en el azar. Era rico, bastante rico, pero desde la primera a la última peseta de sus cuentas corrientes se habían forjado con sangre, sudor y lágrimas. Empezó a trabajar a los ocho años repartiendo leche en unas cacharras con asas de hierro, que le mordían con dientes helados sus manos de niño en las mañanas de invierno. A los doce años era aprendiz de carnicero, pero ya fuera porque en el país se comían más garbanzos que filetes de ternera o porque tenía demasiada imaginación para limitarse a abrir gorrinos en canal, tiró hacia los oficios técnicos y a los catorce años era «chico» en un taller mecánico.

Le asignaron la escoba, ir a por las cervezas de los oficiales y limpiar la grasa de los motores que otros repararían. A los dos meses ya sabía más de dinamos, palieres, carburantes y platinos que todos los demás juntos. Y sobre todo sabía que era más listo que su jefe. A don Ramón, un juerquista ya madurito, pero que seguía jugando a «hijo de papá» y que llevaba de vez en cuando su Citroën 15 ligero a que se lo revisaran, se lo dijo en un aparte: «A usted, don Ramón, siempre le dejan alguna pieza medio desajustada para que vuelva a tener avería y venga otra vez. Además le clavan. Si usted quiere, yo le arreglo el coche en el garaje de su casa y no vuelve a marchar mal en la vida, por lo menos en dos años.»

Como buen golfo, don Ramón sabía apreciar el avispamiento de los demás y le hizo gracia el chaval. Para el 15 ligero fue mano de santo, y para nuestro hombre una desgracia, porque el patrón acabó enterándose de todo y le puso en la calle después de haberle dado unas

Rodrigo Martínez Morilla, un profundo conocedor del Recreativo

«Este Sector hace extraños compañeros de mesa»

Morilla, otro apellido ilustre del Sector, tiene su continuidad en este hombre, que, siguiendo los pasos de su tío, Adolfo Morilla, ha buscado hacer de Aro, S. A., una empresa de solera en el Automático.

RODRIGO Martínez Morilla, 45 años, madrileño, pertenece a esa nueva generación de hombres del Automático que enarbolan la profesionalidad como bandera. Catorce años en el Sector, dedicándose de lleno a él, le capacitan para opinar con autoridad de este mundo, en el que, a pesar de haber estado rodeado de máquinas desde muy joven, nunca imaginó que iba a discurrir su vida profesional. Comenzó Medicina, pero abandonó la carrera en tercero, según él, porque le era imposible compaginar sus estudios con el fútbol, al que se dedicaba profesionalmente, primero en el Real Madrid y posterior-

mente en el Rayo Vallecano. Durante su periodo militar jugó en el Tenerife y terminó su carrera futbolística en el Deportivo de La Coruña, después de seis temporadas.

Sobrino de Adolfo Morilla, una institución en el Automático, desde pequeño estuvo metido en las máquinas con su tío, pero su primer trabajo fue en el sector del automóvil. Jefe de Ventas de Mercedes-Benz, hasta que Adolfo Morilla funda Famaresa y le pide que trabaje con él, y allí está diez años de director comercial, hasta 1982. «En Famaresa se me puso el pelo blanco. Nos cogió el resonazo cuando estábamos en fase de fabricación de la Di-

plomat. Teníamos vendidas unas 3.000, y cuando habíamos sacado 120 tuvimos que cerrar. Fue un cierre justificadísimo. No quiero decir que otras empresas no tuvieran la misma justificación, todos teníamos nuestros problemas.»

A partir de ahí, Rodrigo Martínez se independiza y, junto con otros socios, pone un salón de juegos y empieza a explotar máquinas.

—Desde mis comienzos en el Sector, yo entablé una buena amistad con un hombre al que admiro y respeto profundamente, Abelardo Mato, padre, el cual depositó su confianza en mí y surgió la posibilidad de aprovechar esta unión y comenzamos a



«El 8 de mayo del 82 gané una esposa y la independencia»
«Mi hobby es no hacer nada»

vender máquinas; en principio en mi salón, pero después nos planteamos la posibilidad de crear una comercial nueva, aunque, dada la competencia, era un poco arriesgado. Así surgió Aro, hace aproximadamente catorce meses.

—¿Ese riesgo que señalas es quizá por la ubicación de la comercial en Madrid, donde hay otras que llevan muchos años y están firmemente implantadas en el Sector?

—Todo lo nuevo comporta un riesgo. Pero nuestro objetivo comercial es todo el país, y para ello necesitábamos estar en el centro y para ello nada mejor que Madrid. Te puedo decir que el 60 por 100 de las máquinas que vendemos son para fuera de Madrid. Captar clientes aquí es muy difícil, porque los operadores fuertes se unen para comprar directamente a los fabricantes, y las comerciales que hay ahí cuentan con muy buenos profesionales y ya tienen su clientela, que están acostumbrados a tratar con ellos.

—Aparte de las máquinas, también vendéis ordenadores...

—Los ordenadores comenzamos a comercializarlos a finales de año; queremos coger una casa en exclusiva.

—¿De alguna empresa del Sector?

—Eso está por decidir, aunque ya hay alguna oferta.

—Ahora estás perfectamente identificado con tu cargo de gerente de Aro y además llevas muchos años en el Automático; pero, ¿nunca has vuelto la mirada hacia atrás y te has arrepentido de no haber terminado la carrera de Medicina?

—Muchas veces. Pero hay que tener en cuenta que antes eran otros tiempos; había que salir adelante y ganar dinero. El fútbol me hizo mucho daño porque me apartó de los estudios, pero ahora estoy satisfecho por el rumbo que ha tomado mi vida.

No me siento traumatizado.

—Habiendo sido futbolista, supongo que el deporte seguirá atrayéndote.

—Me gusta, pero sólo como espectador. No hago nada. Cuando dejo algo es de una forma definitiva.

—Pero, ¿no practicas de cuando en cuando?

—Nada de nada. Mira, Manolo Velázquez, que es un gran amigo, me llama para jugar alguna pachanga y siempre digo que sí, pero luego no voy.

—Entonces, ¿qué haces en tu tiempo libre?

—No tengo tiempo libre. Lo crearás o no, pero es la verdad.

—¿Y tu mujer te aguanta...?

—Bueno, lo soporta bastante bien. Mis relaciones conyugales son muy especiales, porque ella es azafata y pasamos bastantes días separados, así que cuando nos reunimos todo marcha sobre ruedas. Estamos los dos tan cansados de nuestros respectivos trabajos que no hacemos nada. Yo creo que mi hobby es no hacer nada, solamente descansar, oír música.

—¿Tus hijos son mayores?

—Tengo un niño de tres años y una niña de 10 meses.

—Eso significa que te has casado hace poco.

—El 8 de mayo de 1982. El mismo día que salió el decreto de Rosón.

—Entonces tienes un buen recuerdo de ese día. Creo que serás el único del Sector que festeje esa fecha.

—Ese día perdí ocho millones de pesetas, pero gané una esposa y el independizarme.

—Una independencia que nos lleva a la creación de Aro. Las perspectivas que tenías al comenzar con esta comercial ¿se han cumplido?

—Bueno; ya sabes las peleas que hay ahora en la calle en cuanto a la explotación. Tenemos muchos problemas respecto a la instalación de máquinas, pero yo diría que

vamos muy bien. Y en cuanto a la venta, no nos podemos quejar, aunque queda mucho por lograr. En esto no hay techo.

—¿Qué tipos de problemas son los más importantes actualmente? ¿Sigue existiendo el regalito al dueño del bar?

—Cada vez más. Cada vez hay más zancadillas. El Sector es malo.

—Yo pensaba que se iba implantando el profesionalismo y se habían dejado de lado ciertas prácticas...

—Al revés; creo que antes había más ética profesional, se respetaba más a las personas y no se hacían las jugarretas que ahora son habituales. Cuando estamos todos juntos en las reuniones no faltan buenas palabras y buenos propósitos. No sé quién dijo que la política hacia extraños compañeros de cama. En este Sector hay extraños compañeros de mesa. Me gustaría poder nombrar una sola persona que no haya hecho alguna barrabasa a otro compañero.

—¿Pero no crees que eso es común a todos los sectores empresariales?

—No. Mira, cuando yo oigo que dicen que este Sector tiene carisma, yo te diría que sí lo tiene, pero que se está perdiendo. Se está perdiendo porque hay otros sectores donde la gente funciona mejor, donde existe la palabra. Eso no quiere decir que el Automático no sea bueno. Los malos somos nosotros. Porque es un Sector rentable, con una progresión increíble, que podría ser una industria que, con un poco de ayuda de la Administración, estaría a nivel de los mejores países del mundo. Quizá el problema principal es que se ha metido mucha gente al olor del dinero fácil. Además hay muchas personas importantes y con muchos años y conocimientos del Automático con las que nunca se ha consultado para marcar las directrices a seguir. Yo te podría decir de un Antonio Ponce en Sevilla, de un Rafael

Olmo en Granada, de un Arturo Justo en Barcelona o de un Herrero y Algorta en Zaragoza, etc., gente con la que nadie ha consultado y que estaban en el Automático desde el principio, y que, imagino, tendrían muchas cosas que decir. Y la Administración, con quien siempre ha consultado ha sido con las asociaciones...

—¿Pero no crees que ése ha sido un fallo de las asociaciones, que deberían haber consultado con estas personas?

—La Administración no tiene culpa de ello. Se han hecho las asociaciones muy rápidamente con las personas que iban llegando al Sector y que sólo pretendían enterarse, sin molestarse en participar activamente en ellas. Aunque yo tampoco soy de los que creen que la Administración quiera arreglar las cosas, porque si así fuera pondría los medios para hacerlo. Para ella todo está muy bien, y si no recaudara lo que está recaudando, ya habría dado el cerrojazo. Pero es triste que nadie se acuerde de todas estas personas, que en otro sector estarían en primera línea.

—En vista a lo que me estás contando, ¿crees que las asociaciones tienen bien enfocadas las directrices con las que rigen el Sector?

—Ya sabes que han existido problemas entre las mismas asociaciones porque los intereses eran distintos. Además, todo se agrava porque no hay sectores definidos. Los fabricantes son explotadores y éstos se dedican también a la fabricación. Los enfrentamientos que hay entre ellas dan una imagen poco seria frente a la Administración. Tú sabes que costó mucho crear FACOMARE, que hubo muchos problemas. Eduardo Morales hizo muchísimo por el Sector, y creo que nunca se le podrá pagar suficiente; luego vino Juan Paredes, y a mí me preocupa más la ciática de Juan Paredes que el boleto, por ejemplo. A mí me

preocupa que una persona como Paredes, que le conozco, porque ha sido consejero de Famaresa, llegue a un sitio para hacerse cargo y lo abandone al poco tiempo. Nunca sabemos qué hay detrás de todo esto.

—¿Y Paco Maestre?

—No conozco casi a Maestre. Creo que ha hecho una labor de continuidad e intento de unidad y también de lanzadera, y ahora ha llegado la persona que tenía que llegar.

—¿Me quieres decir con ello que los dos últimos presidentes han sido meros peones que han preparado el camino para la entronización de Joaquín Franco?

—No; yo no diría que Juan Paredes es un peón. Es un hombre que ha tenido sus altos y sus bajos. Recuerdo el chiste ése de que estás mal enterrado. Juan Paredes está con una mano fuera, y lo digo con el mayor de los elogios, y es incapaz de hincar la rodilla, en el sentido de que si mañana cierra Juegos Populares al día siguiente está haciendo otra cosa y saliendo a flote de nuevo. Por eso te digo que me preocupa, porque lo conozco, y es extraño que llegue a un cargo y a los pocos días lo abandone.

—Todo esto nos lleva a la presidencia de Joaquín Franco y a la vicepresidencia de Manolo Lao.

—Mira, a mí, en principio, me parece bien cualquiera que ocupe la presidencia, siempre que defienda los intereses de todo el Sector. El otro día oí a Joaquín que decía que los boletos debían hacerse en España, porque los americanos parece ser que querían entrar en el juego no sólo haciendo los boletos, sino distribuyéndolos. Yo eso lo creo y no lo creo. Los americanos venden boletos a muchos países y ése es su negocio, tener esa exclusiva, venden miles de boletos y para siempre, y es lo único que pretenden. No creo que quieran entrar en el juego, porque de ser así ya lo hubieran hecho por otros medios y porque

saben que se les cierran las puertas de su negocio.

—Respecto a la nueva cúpula de Facomare ha habido opiniones para todos los gustos. Desde que se iba a crear un monopolio hasta que con esta designación se terminarían las rencillas dentro de la asociación y por ende en el Sector. ¿Cuál es tu opinión sobre el tema?

—Bueno, el monopolio ya existe, eso es innegable, pero también lo es que estas personas tienen un mayor peso específico que los anteriores; todo depende ahora del comportamiento que adopten frente a las necesidades del Sector. Si van a defender intereses suyos o los de todo el Sector. Ellos saben cuáles son las necesidades prioritarias que están sobre el tapete y confío en que se den cuenta de la responsabilidad que han asumido.

—¿Crees que los intereses de Franco y Cirsa son los mismos que los del resto de los fabricantes.

—Su futuro a mí me parece diferente. Ya sabes que Cirsa tiene otros objetivos aparte de los del Sector del Automático y el pequeño operador no tiene las mismas metas que puede tener una filial de Franco como es Coderesa. El explotador tiene una gran duda respecto a la actuación de Facomare sobre muchos puntos. Yo sé de gente que tiene pequeñas explotaciones y las está vendiendo, porque prefieren vender a que les quiten las máquinas. Y todo esto te diré que lo están potenciando los grandes.

—Otro aspecto polémico de la designación de Joaquín y Manolo es el enfrentamiento que han mantenido siempre, por lo menos de cara a la opinión pública. ¿El codo a codo que deberán tener en el futuro crees que limará las asperezas entre ellos?

—Volvemos a lo de los extraños compañeros de cama. Aquí se puede aplicar perfectamente. A mí me gustaría que esta unión fuera de verdad, no sólo en Facomare.

«El carisma de este Sector se está perdiendo»
«No creo que los americanos pretendan entrar en el juego en España»

GAMATRON

CALIDAD
Y
RENTABILIDAD



Sonic

SIEMPRE EN VANGUARDIA

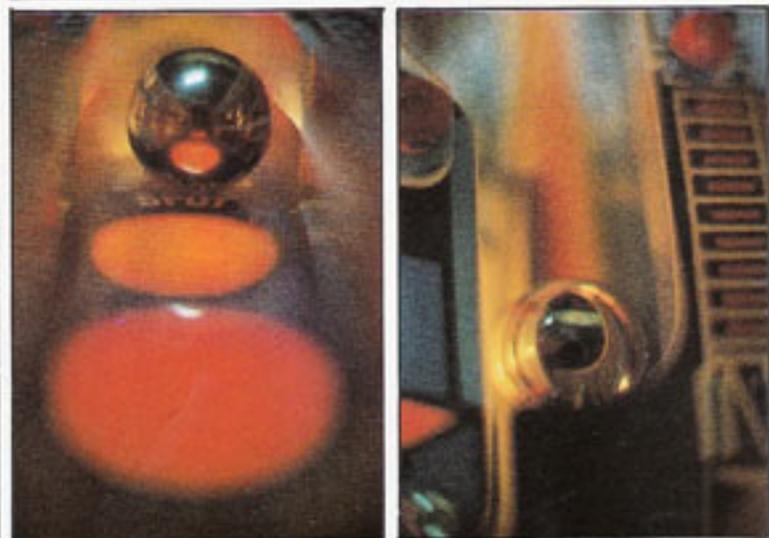
GAMATRON

CALIDAD
Y
RENTABILIDAD



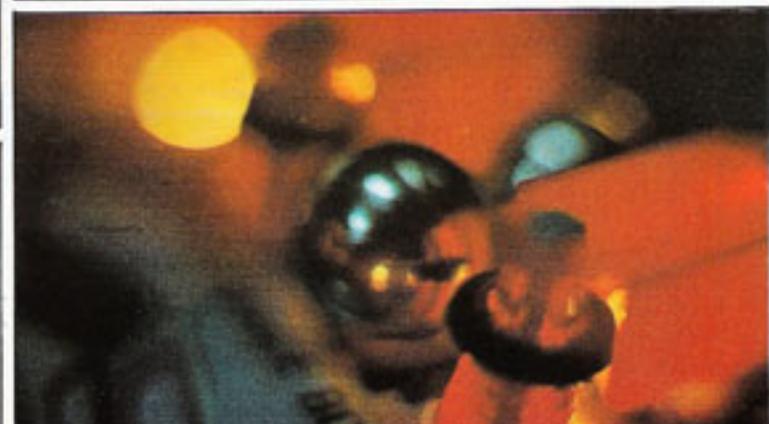
CARACTERISTICAS:

- Tablero con metacrilato de 6 m/m.
- Tecnología electrónica experimentada.
- Componentes de alta fiabilidad.
- Marcadores de siete dígitos.
- Sonido espacial envolvente.
- Garantía y calidad SONIC.
- Monedas de 25 y 100 pts.



¡¡Y ADEMÁS!!

- MAS JUEGO: Dianas giratorias.
- MAS ALICIENTE: Dos bancadas.
- MAS COMBINATORIA: "GAMATRON", "COUNT DOWN" y "MISSILES".
- MAS BONUS: Factor multiplicador $\times 15$.
- MAS ACCION: Tres bolas en juego simultáneamente.
- MAS PARTIDAS: Tanteo, récord y lotería.



 **sonic**
SIEMPRE EN VANGUARDIA



Vecoat, S. A.

Saber y querer

Vecoat es una de las empresas revelación del Sector, y Bernardino Carbonero se ha convertido en el «self-made-man» de actualidad en el recreativo, un hombre que confía en sí mismo y que no tiene la menor duda sobre el futuro del Automático. Las claves de su éxito son dos: experiencia y ganas.

Vecoat, S. A., es un centro sumamente profesionalizado, donde se ofrecen todos los servicios que re-

quiere el Automático. Bernardino Carbonero posee una experiencia de 19 años en el recreativo. Empezó desde Vallecas, con futbolines y billares. En 1984 se trasladó a la céntrica calle de Santa María de la Cabeza, en Madrid, convirtió su empresa en sociedad anónima y junto con su esposa, que lleva todo lo concerniente a repuestos y contabilidad, iniciaron esta reconversión hacia adelante, adaptándose plenamente al despegue de este Sector, hasta el punto de que hoy en día poseen una

firma no sólo conocida por la mayoría absoluta de los operadores de la provincia de Madrid, sino con un gran prestigio y con un futuro que, a decir de los más introducidos, es prometedor.

El centro de Santa María de la Cabeza, donde se puede encontrar desde un taco de billar a un futbolín nuevo, el último modelo de máquinas B y todo tipo de pinballs, desde el que costaba tres pesetas por partida hasta el que está en pleno proceso de fabricación y caliente para el



paración y mantenimiento de todo tipo de aparatos recreativos en la calle Avilón, 3, de Madrid. Pero, además, ha homologado ya un pinball de fabricación propia, al que sólo le falta el tablero para salir a la calle; incluso está bautizado, se llama Dream —sueño—, y Bernardino, desde la confianza que le otorga su experiencia, razona sobre la carencia de dudas que le ofrece su futuro: «Este pinball está adaptado de una máquina antigua. Yo conservo todos los originales, y a la hora de elegir un modelo lo escogemos en base a uno que en su día cuajó. El mayor problema que tiene la gente que fabrica pinballs es que hacen series muy amplias. Nosotros hemos iniciado este modelo porque nos vienen todos los días pidiendo cosas nuevas; pero es mejor fabricar 500 y, si hacen falta, otros 500, que hacer 2.000 de una vez.» Este será el primer pinball de Vecoat, S. A. Bernardino tiene también su propia comercial. Los 580 metros cuadrados del local de Santa María de la Cabeza están hábilmente distribuidos en el espacio útil que permiten las docenas de máquinas e instalaciones existentes. En el despacho de Bernardino, su mesa está custodiada por una reproducción de «Las meninas» y una serigrafía que representa una camisa sport y unos pantalones vaqueros, retrato de su mentalidad de hombre moderno de acción. Un hom-

bre que confía en sí mismo y que no tiene miedo al futuro: «El mercado no tiende a saturarse porque el Automático es muy extenso. Si desapareciese el pinball, por ejemplo, aparecería otra cosa.» Ni siquiera el gran coco del momento le preocupa: «No le tengo miedo a los boletos; son para un público distinto y será una moda temporal que acabará muriendo.»

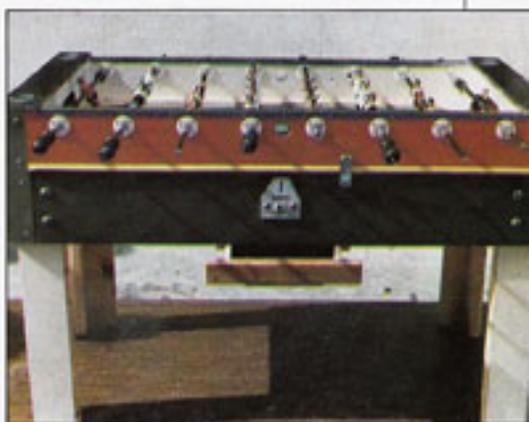
En Vecoat trabajan, entre técnicos y dependientes, 32 personas. Bernardino ha creado un negocio basado en el servicio, aportando su conocimiento y todo su esfuerzo personal y familiar. Abre los sábados por la mañana para que ninguna máquina se quede fuera de servicio, y actualmente, además, fabrica bobinas y gomas para máquinas. La economía de su negocio es completamente distinta a la congénita del Sector. Una economía de márgenes muy pequeños, de una oferta complejísima, donde la disposición de una pieza se hace rentable no por el dinero que deje, sino por el hecho de disponer de ella. De esta manera, el señor Carbonero ha ido concluyendo su propia espiral ascendente, manteniendo buenas relaciones con todos los fabricantes y operadores, trabajando de verdad y sin escatimarle nada al Automático. Lo último que nos enseña Bernardino son los futbolines que sigue fabricando, el sitio por donde empezó.

mercado, aumentó su demanda incluyendo hace unos meses un servicio de asesoría. «Casi todo el Sector recurre a mi establecimiento. Nosotros —explica Bernardino— pretendimos hacer realidad la frase de: todo lo que necesite sobre su máquina, del tipo que sea, lo puede encontrar en Vecoat: lo usado, lo nuevo y lo viejo. En Vallecas —continúa— fabricaba futbolines, mesas de billar y tacos. Mi punto clave es el conocimiento del Sector; esto, sin saber, es muy difícil. Yo empecé reparando y conozco todos los rincones, los puntos débiles y los fuertes de un aparato. Como no conozcas a fondo el gremio estás hundido.»

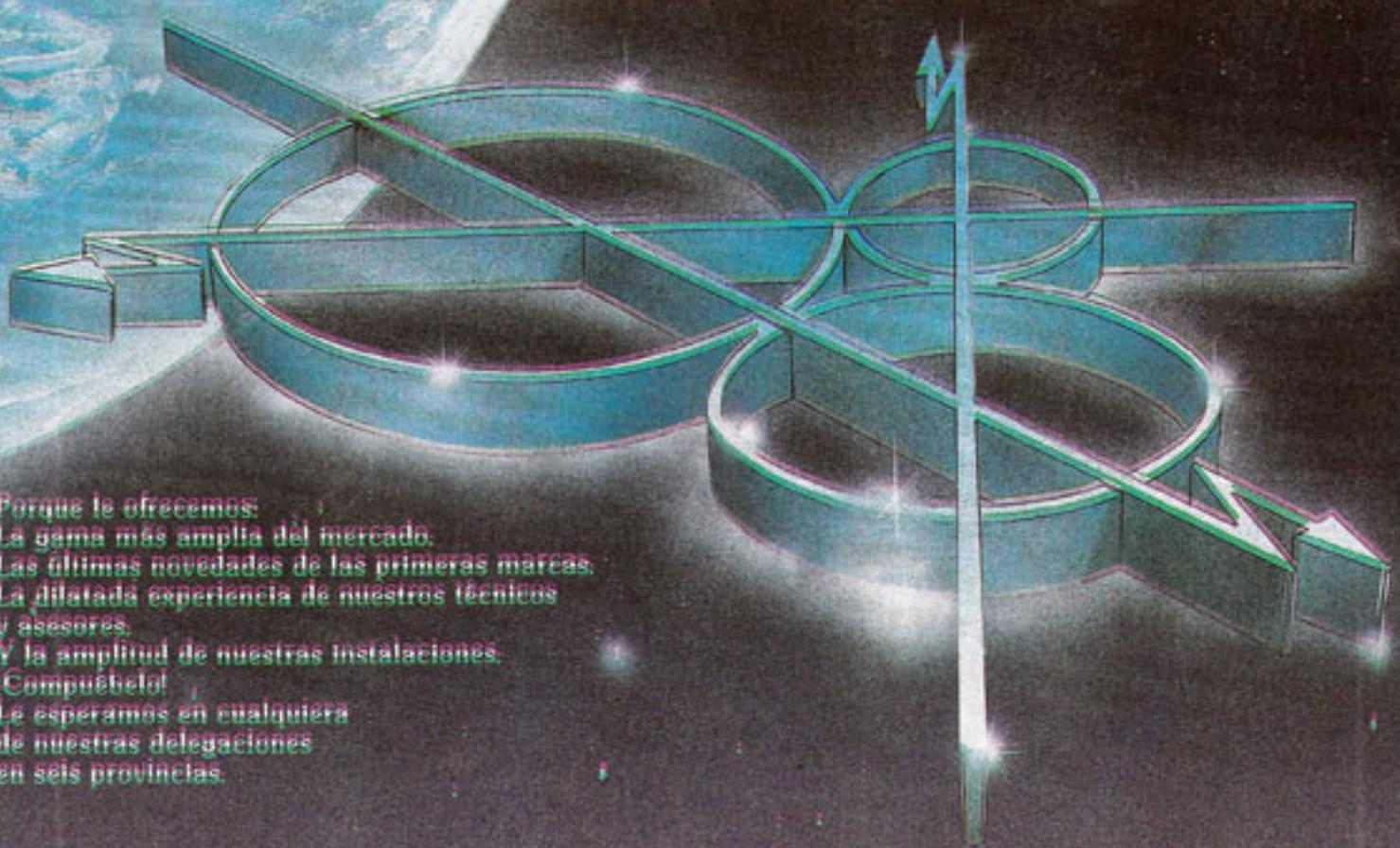
La expansión de Vecoat no ha tocado techo. Bernardino tiene previsto inaugurar en breve unas nuevas instalaciones para conservación, re-



«Todo lo que necesite puede encontrarlo en Vecoat: lo usado, lo nuevo y lo viejo.»



¡ SIN RIVAL EN EL SECTOR !



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

CENTRAL

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

Delegaciones

Prol. Nicaragua, 54
Tel. 41 24 90
VIGO

Fdez. Ledreda, 60
Tel. 35 52 42
GIJÓN

Puente Colgante, 8
Tels. 23 91 61
VALLADOLID

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

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

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



Maquinaria Automática del Noroeste S.A.
EMPRESA DISTRIBUIDORA

El texto del Reglamento de máquinas recreativas y de azar aprobado por la Conselleria de Hacienda de la Generalitat Valenciana, que reproducimos a continuación, ha merecido la desaprobación en tres puntos básicos de la Junta Directiva de Facomare. Estas cuestiones hacen referencia a la movilidad geográfica de las máquinas, limitada a la Autonomía, como el plazo establecido para limitar también su entrada en el País Valenciano. Facomare confiesa que se le ha metido un gol al automático en este sentido contra todo pronóstico, al tiempo que ha dejado en manos del señor Sempere su recurso, quien está dispuesto a llegar al Tribunal Constitucional si fuera preciso.

Reglamento de máquinas recreativas del País Valenciano

Facomare considera que la Generalitat le ha metido un gol

DISPOSICIONES GENERALES

CONSELLERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA

- 1513 *DECRETO 106/1986, de 19 de agosto, del Consell de la Generalitat Valenciana, por el que se aprueban las normas provisionales que regulan algunos aspectos de los juegos de azar realizados con máquinas o aparatos automáticos (2045).*

El artículo 31.31 de la Ley Orgánica 5/1982, de 1 de julio, que aprueba el Estatuto de Autonomía para la Comunidad Valenciana, establece la competencia exclusiva en materia de casinos, juegos y apuestas, con la única exclusión de las apuestas mutuas deportivo-benéficas.

Por Real Decreto 1038/1985, de 25 de mayo (BOE núm. 157, de 2 de julio de 1985), se traspasan de la Administración del Estado a la Comunidad Valenciana las funciones y servicios en materia de Casinos y Juegos.

El juego desarrollado con aparatos automáticos, máquinas recreativas y de azar se encuentra regulado en el Real Decreto 1794/1981 de 24 de julio (BOE núm. 197, de 18 de agosto de 1981), que aprueba el Reglamento de máquinas recreativas y de azar, modificado posteriormente por el Real Decreto 1895/1983, de 6 de julio (BOE núm. 164, de 11 de julio de 1983), y en Orden de 7 de octubre de 1983 (BOE núm. 248, de 17 de octubre de 1983).

En los últimos años el juego con máquinas recreativas y de azar ha te-

nido un desarrollo espectacular, haciendo necesaria, incluso urgente, dado que la realidad social desborda la posibilidad de actuación de la Administración Autónoma con las normas estatales, elaborar una normativa, que en tanto se promulga la Ley del Juego, complementa la ya vigente, para con ello garantizar una eficaz gestión de las competencias asumidas en esta materia y, a la vez, confeccionar el parque estadístico de las máquinas y empresas que operan en el territorio de la Comunidad Valenciana.

Todo ello justifica la labor que ahora se emprende de dictar un texto que, con el rango suficiente, regule las empresas que pueden explotar las máquinas, las condiciones necesarias de éstas, los requisitos de identificación de una máquina, autorización de explotación y los condicionamientos mínimos que deben cumplir los establecimientos o locales de explotación.

Con esta finalidad, y teniendo en cuenta las disposiciones vigentes, a propuesta del Conseller de Economía y Hacienda y previa deliberación del Consell en su reunión del día 19 de agosto de 1986,

DISPONGO:

CAPITULO I

Disposiciones Generales

Artículo primero.—Ambito y objeto.

1. El presente Decreto tiene por objeto establecer, en el ámbito de la Comunidad Valenciana, las normas que regulan el ejercicio de la explotación del juego mediante la utilización de máquinas recreativas y de azar.

Este Decreto establece, en el ámbito de la Comunidad Valenciana, las normas que regulan la explotación de máquinas recreativas

2. A efectos de su régimen jurídico, las máquinas de juego se desglosan en los siguientes grupos:

- Tipo A, o puramente recreativas.
- Tipo B, o recreativas con premio.
- Tipo C, o de azar.

Artículo segundo.—Exclusiones.

Quedan excluidas del presente Decreto las máquinas tocadiscos o videodiscos y las de naturaleza estrictamente de competencia pura o deportiva que no den premio directo o indirecto alguno, reguladas por la correspondiente Federación y homologadas por ella.

Artículo tercero.—Definición de máquinas recreativas o de azar.

1. Máquinas tipo A son las de mero pasatiempo o recreo, que se limitan a conceder al usuario un tiempo de ocio o de juego, a cambio del precio de la partida y no ofrecen al jugador o usuario beneficio económico directo o indirecto, salvo, en su caso, el único aliciente adicional de la devolución del importe del precio de la partida, o la posibilidad de continuar jugando, por el mismo importe inicial, en forma de prolongación de la partida o de otra adicional.

Las máquinas de tipo A pueden ser manuales, mecánicas y electrónicas.

2. Máquinas tipo B son las que a cambio del precio de la partida, conceden al usuario un tiempo de uso de juego y, eventualmente, un premio en especie o metálico en monedas de curso legal y por un importe cuyo valor no podrá exceder de 20 veces el fijado como precio de la partida. El precio de la partida y el importe de los premios podrán ser modificados por el Consejero de Economía y Hacienda.

3. Máquinas tipo C son aquellas que a cambio de una o varias monedas o billetes de Banco, conceden al mismo un tiempo de juego, y eventualmente un premio en metálico de hasta 400 veces el valor de la partida, el cual no podrá exceder del valor mismo que se establece para las monedas de curso legal.

No obstante, podrán instalarse máquinas de tipo C de las denominadas múltiples, así como las progresivas.

4. Las características de las máquinas anteriormente definidas son las que determina el anexo III del Real Decreto 1794/1981, modificado por el Real Decreto 1895/1983.

CAPÍTULO II

De las Empresas Operadoras

Artículo cuarto.—Definición de Empresas Operadoras.

1. Son Empresas Operadoras aquellas que, debidamente autorizadas, tienen por objeto la organización y explotación de juegos, mediante la utilización de máquinas recreativas y de azar.

2. Las máquinas a que se refiere el presente Decreto únicamente podrán ser explotadas por Empresas Operadoras.

3. El título de Empresa Operadora se obtendrá mediante la inscripción en

el Registro que con tal efecto lleva la Comisión Técnica del Juego.

Artículo quinto.—Solicitud de inscripción en el Registro.

Quienes pretendan ser inscritos como Empresa Operadora de máquinas de los tipos A, B y C, deberán formular la correspondiente solicitud en los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda de la demarcación correspondiente al domicilio de la Empresa Operadora.

Artículo sexto.—Requisitos de la solicitud.

En la solicitud constarán además de los requisitos establecidos por el artículo 69 de la Ley de Procedimiento Administrativo (BOE núm. 171, de 18 de julio de 1958), la cifra del capital social, medios técnicos de que dispone, con especificación de los locales, talleres o almacenes destinados a la reparación, conservación y, en general, manipulación o resguardo de las máquinas que posea, indicando la dirección.

A la solicitud se acompañarán los siguientes documentos:

a) Documentos acreditativos de la representación de la persona o entidad solicitante, por parte de quien suscriba la solicitud, en alguna de las formas previstas por el artículo 24.2 de la Ley de Procedimiento Administrativo.

b) Certificado de antecedentes penales, junto con la declaración complementaria a que se refiere la Ley 68/1980, de 1 de diciembre (BOE núm. 289, de 2 de diciembre de 1980), del solicitante y, en su caso, de los administradores o socios partícipes.

c) Fotocopia del DNI o su equivalente si se trata de extranjeros, incluso de los miembros del Consejo de Administración, o en su caso, de los Administradores y partícipes de la sociedad.

d) Documento que acredite la disponibilidad del local.

e) Fotocopia autenticada de la escritura de constitución, número de identificación fiscal e inscripción en el Registro Mercantil, en el caso de sociedades.

Artículo séptimo.—Tramitación resolución.

1. El Director de los Servicios Territoriales, previas las comprobaciones pertinentes, remitirá a la Comisión Técnica del Juego el expediente de solicitud de inscripción en el Registro de Empresas Operadoras, que resolverá la procedencia de la inscripción.

2. Los Casinos de Juego legalmente autorizados, así como las empresas navieras a que se refiere el Real Decreto 444/1977, de 11 de marzo (BOE núm. 71, de 24 de marzo de 1977), modificado por el Real Decreto 2709/1978 de 14 de octubre (BOE núm. 275, de 17 de noviembre de 1978), tendrán la consideración de Empresas Operadoras de máquinas de tipo C, sin otro trámite que la comunicación a la Comisión Técnica del Juego, que resolverá su inscripción en el registro correspondiente.

Artículo octavo.—Validez, convalidación y extinción.

1. La inscripción en el Registro de Empresas Operadoras tendrá una validez indefinida, y se considerará personal e intransferible.

2. Podrá cancelarse la inscripción en el Registro de Empresas Operadoras en los casos siguientes:

a) Por voluntad de la Empresa Operadora, manifestada por escrito a la Comisión Técnica del Juego.

b) Por Resolución motivada de la Comisión Técnica del Juego, previo expediente incoado por la misma y con audiencia del interesado.

c) Por fallecimiento del titular o disolución de la sociedad.

d) Como consecuencia de expediente sancionador que expresamente cancele la inscripción.

e) Por haber sido condenado en sentencia firme el titular de la empresa Operadora, o algún socio, accionista mayoritario o administrador por delitos o faltas relacionados con la actividad del juego.

3. Las Empresas Operadoras inscritas en un registro, sea estatal o de otra Comunidad Autónoma, que deseen instalar máquinas en la Comunidad Valenciana deberán solicitar la inscripción en el Registro de Empresas Operadoras de la Generalitat Valenciana con los mismos requisitos y trámites indicados en los artículos sexto y séptimo de este Decreto.

Artículo noveno.—Modificación de los datos de la inscripción.

1. Requerirán autorización previa a la Comisión Técnica del Juego:

a) Las transmisiones onerosas o lucrativas intervivos de acciones.

b) Los cambios que se produzcan en la composición de los Consejos de Administración y Administradores y Comités de Vigilancia de las sociedades mercantiles. La autorización se refiere al nombramiento de los Consejos, Administradores o Comisionados, pero no a su cese o destitución que podrán realizarse libremente.

2. Requerirán comunicación a la Comisión Técnica del Juego en el plazo de treinta días naturales:

a) Cambio del domicilio social de la Empresa Operadora.

b) Cambio del local, talleres o almacenes de depósito de las máquinas.

c) Las transmisiones de acciones por sucesión *mortis causa*.

d) Y cualquier otra modificación de los datos de la inscripción.

La Comisión Técnica del Juego, a la vista de las modificaciones producidas y en atención a los criterios expresados en el artículo octavo del presente Decreto, podrá incoar expediente de cancelación de la inscripción, con audiencia de la empresa interesada.

CAPÍTULO III

De la documentación de las máquinas

Artículo diez.—Identificación documental de las máquinas.

1. Todas las máquinas de juego para su identificación deberán hallarse provistas de las marcas de fábrica y de la placa de identidad expedida por el fabricante.

2. No podrá instalarse ninguna máquina sin haber obtenido previamente la correspondiente guía de circulación, la autorización de explotación y el boletín de instalación. Asimismo, será preceptivo el disponer de la placa de matrícula y el justificante del pago de la tasa fiscal.

Artículo once.—Tramitación de las guías de circulación.

1. La guía de circulación para máquinas de tipo A y tipo C se emitirá libremente previo cumplimiento de los requisitos legalmente exigidos.

2. Las guías de circulación para máquinas de tipo B sólo serán emitidas en los siguientes casos:

a) Cuando directamente de fábrica vayan a ser instaladas en los lugares señalados en el artículo dieciocho, apartado 2. de este Decreto.

b) Si se desea sustituir una máquina documentada con guía de circulación por otra de nueva fabricación. En este caso se mantendrá el mismo número de guía, debiendo acompañar a la solicitud por duplicado en los Servicios Territoriales los siguientes documentos:

— Los dos ejemplares antiguos de la guía de circulación en posesión de la Empresa Operadora.

— Placa de Matrícula y Placa de Identidad de la máquina antigua.

— Fotocopia del abono de la licencia fiscal y tasa de juego del período de tiempo que ha estado en funcionamiento la máquina.

— Los dos ejemplares del boletín de instalación de la máquina antigua.

— Certificado de fabricación de la nueva máquina, expedido por el fabricante de la misma, en el que consten los datos a que se refiere las letras a), b), c), d), e) y f) del apartado 2 del artículo 3 de la Orden de 7 de octubre de 1983.

— Los cuatro ejemplares del boletín de instalación de la máquina nueva.

— Declaración de la Empresa Operadora propietaria de la máquina, comprometiéndose a retirar inmediatamente de circulación la máquina antigua y proceder al desguace o destrucción de la misma. En dicha declaración se deberá indicar el nombre y dirección del fabricante donde se ha depositado la máquina, a efectos de que se compruebe por los funcionarios designados por los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda de destrucción y desguace de la máquina.

En el caso de que la máquina nueva fuera de posible juego múltiple, simultáneos e independientes entre sí, será preciso entregar la documentación de una máquina de iguales características, o las de otras tantas máquinas cuya suma de juegos sea igual al número de las incluidas en la nueva.

Los Servicios Territoriales, una vez

La venta, leasing, arrendamiento o cesión de uso de la máquina se hará constar en la guía de circulación

NOS HEMOS
OTORGADO
NUESTRO PROPIO
TROFEO.

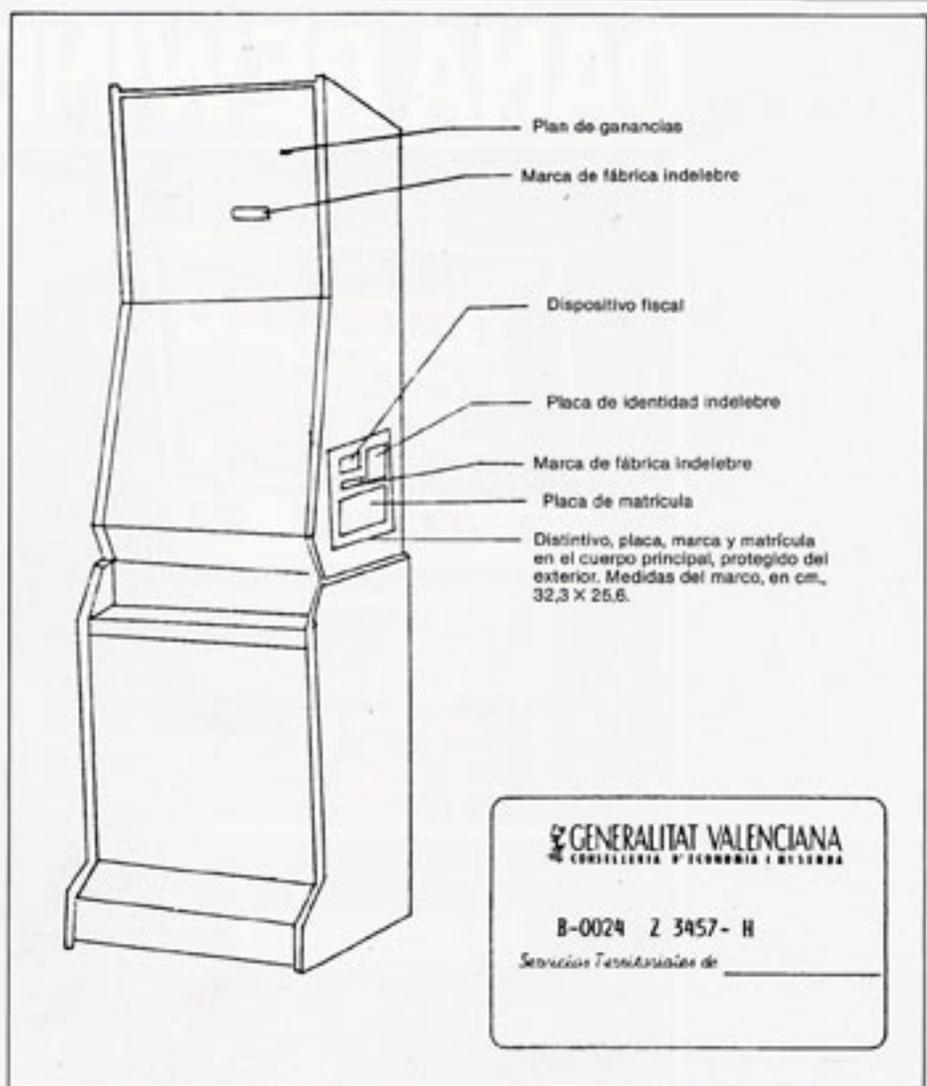


*Recreativos
de Calidad.*

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)

La autorización de explotación de la máquina instalada o por instalar deberá estar emitida con anterioridad al 9 de mayo de 1982



comprobada la documentación aportada, solicitarán la emisión de la guía a la Comisión Nacional del Juego. Asimismo, procederán a la emisión de la guía de circulación provisional, conforme al anexo IV y sellado de los boletines de instalación.

Recibida la guía de circulación definitiva y cumplimentada la misma se hará entrega a la Empresa Operadora previa devolución de la guía provisional.

Artículo doce.—Matrícula.

1. La matrícula a que se hace referencia en el artículo diez se entregará en el momento de la autorización de explotación de la máquina. La misma tendrá un código abreviado que servirá como identificador de la máquina durante toda su existencia, independiente del titular de la misma y lugar de explotación, según anexo II.

2. La matrícula deberá colocarse en la máquina y será visible desde el exterior en su parte lateral, conforme a lo indicado en el anexo I.

Artículo trece.—Boletín de instalación.

El boletín de instalación en modelo normalizado por la Comisión Técnica del Juego, conforme al anexo III, en el que deberán figurar el nombre, domicilio y número de la Empresa Operadora; nombre y establecimiento donde esté

instalada la máquina, nombre y número de registro del modelo, serie y número de serie, número de la guía de circulación y fecha de instalación.

Este documento deberá estar suscrito y sellado tanto por la Empresa Operadora como por el titular del establecimiento.

El boletín de instalación sólo será necesario para las máquinas de los tipos B y C.

CAPITULO IV

De la autorización de explotación

Artículo catorce.—Solicitud y resolución de autorizaciones.

1. La autorización de explotación se otorgará por el Director de los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda en donde la Empresa Operadora pretenda explotar la máquina, previa solicitud de la misma y mediante la presentación de los siguientes documentos:

a) Instancia en la que deberá estar autenticada la firma del solicitante y, en caso de no ser el titular, acreditación de la representación, conforme a lo dispuesto en los artículos 24.2 de la Ley de Procedimiento Administrativo.

b) Fotocopia legalizada del título de Empresa Operadora, que quedará depositada en los Servicios Territoriales,

DANA REWIND-2



El nuevo giro prodigioso de **Sopelsa**

Juego excitante,
sencillo y rápido
en línea central.

«Segunda oportunidad»
para mejorar la combinación
sin arriesgar nada.

Cambio de figuras
con el «giro prodigioso»

Bonus.

Pagos en monedas de
25 y 100 pesetas ajustable.

Y no falla nunca.

TERMOMETRO REWIND

Cambia de color introduciendo monedas.

A partir de la cuarta luz verde, premio seguro.

A más luces verdes, más especiales y premios más altos.

LOTERIA: parando en verde, ¡PARTIDA!

Premios en abundancia también con el termómetro REWIND en rojo.

Miravalles, 39 - Apartado 1.620
Teléf. 945/27 51 00 - VITORIA

El director de los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda concederá los permisos de explotación solicitados a partir del 1 de enero

dándose por presentada con ocasión de posteriores autorizaciones.

c) Cuatro ejemplares de la guía de circulación, debidamente cumplimentados.

d) Cuatro ejemplares del boletín de instalación a que se refiere el artículo trece del presente Decreto.

e) Y el modelo de impreso para pagar la correspondiente tasa fiscal.

2. Presentados los documentos a que se refiere el apartado anterior, los Servicios Territoriales procederán a diligenciar una vez efectuadas las comprobaciones pertinentes, mediante estampillado en sello seco en los lugares previstos al efecto, los cuatro ejemplares de la guía de circulación presentada, anotar la correspondiente matrícula, que deberá reflejarse en el impreso de liquidación de la tasa y proceder al diligenciado de los boletines de instalación.

3. Una vez diligenciadas se entregarán al solicitante dos ejemplares de la guía y dos ejemplares del boletín de instalación, previo justificante de haber sido abonada la tasa fiscal, mediante la exhibición de la correspondiente Carta de Pago, quedando dos ejemplares de la guía y del boletín de instalación en los Servicios Territoriales.

4. Esta autorización concedida a instancia de la primera Empresa Operadora tendrá para la misma validez indefinida, hasta que se produzca la suspensión o extinción de los supuestos y condiciones de los artículos dieciséis y diecisiete de este Decreto.

Artículo quince.—Régimen de transmisiones.

1. La venta, *leasing*, arrendamiento o cesión de uso de la máquina se hará constar en los espacios destinados al efecto en la guía de circulación.

El nuevo titular presentará en los Servicios Territoriales de la demarcación territorial donde la máquina estuviera en explotación, el documento o contrato que acredite la transmisión, los dos ejemplares de la guía de circulación, los dos ejemplares del boletín de instalación y el justificante de estar abonada la tasa fiscal. Los Servicios Territoriales tomarán nota de la transmisión y sellarán los dos ejemplares de la guía, devolviéndolos al interesado, dejando constancia de ello en los dos ejemplares en poder de la Administración.

Con respecto al boletín de instalación, se procederá a lo indicado en el artículo anterior.

Artículo dieciséis.—De la suspensión temporal de la autorización de explotación.

1. Cuando a causa de una avería, necesidad comercial o cualquier otra circunstancia, la Empresa Operadora desee retirar una máquina en explotación, presentará en los Servicios Territoriales donde esté ubicada la mencionada máquina los dos ejemplares de la guía de circulación, reflejando en los mismos la causa de la retirada, así como la fecha de la misma, lugar donde se en-

contraba ubicada y el almacén o depósito donde va a ser trasladada.

Los Servicios Territoriales retendrán los dos ejemplares de la guía y entregarán a la Empresa Operadora documento acreditativo del mencionado depósito, donde se reflejará la identificación de la Empresa Operadora y de la máquina, así como la causa de la suspensión. El Director de los Servicios Territoriales ordenará las medidas pertinentes para el precintado de la máquina en suspensión temporal.

2. La suspensión temporal de la autorización de explotación se concederá por un período mínimo de seis meses, pudiendo por causa justificada acortar dicho plazo, y un máximo de dos años. Transcurrido el plazo máximo concedido sin que la Empresa Operadora pretenda reanudar la explotación de la máquina, se considerará definitiva.

3. Cuando la Empresa Operadora pretenda reanudar la explotación de la máquina, presentará en los Servicios Territoriales respectivos el documento acreditativo de la baja temporal a que se refiere el apartado primero de este artículo.

Los Servicios Territoriales entregarán previa justificación en su caso del pago de la tasa fiscal que corresponda, siempre que no exista impedimentos legales, los dos ejemplares de la guía de circulación depositada al tiempo de solicitar la baja temporal, y procederán a dictar las órdenes para el desprecintado, haciendo constar la fecha de la nueva alta y teniendo en cuenta en la liquidación de la tasa fiscal sobre el juego lo dispuesto en el párrafo final del artículo 6 del Decreto 221/1984, de 12 de diciembre (BOE núm. 304, de 20 de diciembre de 1984).

Artículo diecisiete.—De la extinción de la autorización de explotación.

1. Se extinguirá la autorización de explotación en los casos que se relacionan a continuación:

a) Por cancelación de la inscripción de la Empresa Operadora en el Registro, salvo las máquinas que se transfieren a otra empresa para continuar la explotación o, en las máquinas de tipo C por la pérdida de autorización del establecimiento donde estuviera autorizada su instalación.

b) Por voluntad de la Empresa Operadora manifestada por escrito a los Servicios Territoriales correspondientes.

c) Por cancelación de la inscripción en el Registro de modelos homologados al que corresponda la máquina.

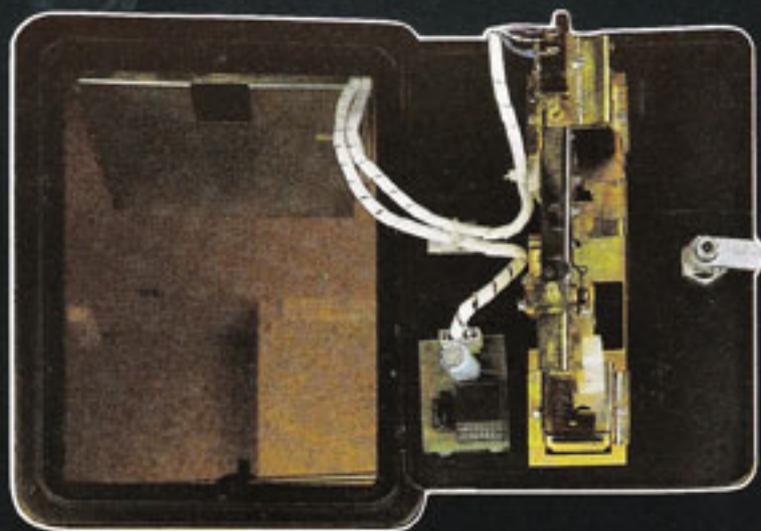
d) Por impago de la tasa fiscal sobre el juego.

e) Por sanción adicional consistente en la revocación de la autorización.

2. Extinguida la autorización, la Empresa Operadora titular deberá entregar en los Servicios Territoriales correspondientes los dos ejemplares de la guía de circulación y los dos ejemplares del boletín de instalación, o en su caso, el documento acreditativo de su depósito, la placa de identidad

BILLAR AMERICANO

FUNCIONAMIENTO ELECTRONICO POR BATERIA



Accionamiento eléctrico a través de microrruptor.
Contador electrónico de monedas para el control exacto de partidas.



Eskalmene
Tels. (945) 27 85 22/44-
01013 VITORIA

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.



Puerta mecánica con cerradura de seguridad.

Seleccionador de monedas mecánico para 100 pts., con recuperador de monedas defectuosas.

Sistema de seguridad, anti-aro, antipesca, antihilo, etc.



1
ex 35271-OC E.
SPAIN



JAUQUE MATE



AUTOMATIC MORA S.L.

MADRID	BARCELONA	SEVILLA	ELCHE	MURCIA	ALMERIA	SABADELL
C/ Cáceres, 49	C/ Sepúlveda, 81	C/ Pages del Corro, 144-146	C/ Jijona, 3	C/ Carretera Murcia-Alicante Km. 3	C/ Blas Infante, 62	C/ Calasanz Durán, 52
(91) 474 77 99	(93) 223 72 34	(954) 27 07 88	(965) 44 19 98	(968) 24 54 54	(951) 23 39 61	EXPO-JOC COIN, S.A. (93) 711 83 61

Recreativos Franco S.A.

GENERALITAT VALENCIANA
BOLETIN DE INSTALACION DE MAQUINAS RECREATIVAS Y DE AZAR

CONSEJO TERRITORIAL LOCAL
 NOMBRE LOCAL: _____
 DIRECCION LOCAL: _____

SECCION A

1. NOMBRE DE LA MAQUINA	2. TIPO DE MAQUINA	3. MARCA	4. MODELO	5. AÑO DE FABRICACION	6. N.º DE MATRICULA

SECCION B

1. NOMBRE DE LA MAQUINA	2. TIPO DE MAQUINA	3. MARCA	4. MODELO	5. AÑO DE FABRICACION	6. N.º DE MATRICULA

SECCION C

1. NOMBRE DE LA MAQUINA	2. TIPO DE MAQUINA	3. MARCA	4. MODELO	5. AÑO DE FABRICACION	6. N.º DE MATRICULA

SECCION D

1. NOMBRE DE LA MAQUINA	2. TIPO DE MAQUINA	3. MARCA	4. MODELO	5. AÑO DE FABRICACION	6. N.º DE MATRICULA

EL PLAZO DE FERMOSAMIENTO DE ESTA MAQUINA ES DE UN MES, CONTANDO DESDE LA FECHA DE EMISIÓN DE ESTE BOLETIN.

EL PLAZO DE FERMOSAMIENTO DE ESTA MAQUINA ES DE UN MES, CONTANDO DESDE LA FECHA DE EMISIÓN DE ESTE BOLETIN.

ANEXO IV

GENERALITAT VALENCIANA
GUIA PROVISIONAL

CONSEJO TERRITORIAL LOCAL

La presente guía tiene por objeto proporcionar la información que se indica, para la que se ha autorizado, en estos Servicios Territoriales de _____ con fecha _____

Nombre: _____ D.N.I.: _____ Domicilio: _____ Teléfono: _____	Nombre y cargo completo: _____ D.N.I.: _____ Domicilio: _____ Teléfono: _____
---	--

Fuente de información: _____

de la máquina, la placa de matrícula, y declaración donde se indique el nombre y dirección del fabricante donde se ha depositado la máquina, a efectos de que se compruebe por los funcionarios designados por los Servicios Territoriales su destrucción y desguace.

CAPITULO V
De los locales de instalación

Artículo dieciocho.—Locales de instalación.

1. Las máquinas de tipo A podrán instalarse libremente en los siguientes locales:

a) En los bares, cafeterías, restaurantes, clubs y demás establecimientos análogos, así como en los recintos feriales y Salones Recreativos y de Juego debidamente autorizados para ello.

b) En los locales donde con arreglo al presente Decreto puedan instalarse máquinas de tipo B y C.

Se entiende por Salón Recreativo aquellos en los que solamente se podrán instalar máquinas recreativas de tipo A, y por Salones de Juego aquellos que además puedan instalar máquinas recreativas con premio de tipo B o exclusivamente éstas.

Y en todo caso tendrán tal consideración los locales donde se encuentren instalados más de tres máquinas, con excepción de las Salas de Bingo, Casinos y Buques autorizados.

2. Las máquinas de tipo B sólo podrán instalarse libremente en Casinos de Juego, barcos autorizados, Salas de Bingo y Salones de Juego debidamente autorizados para ello.

3. También podrán instalarse máquinas de tipo B en bares, cafeterías, restaurantes, clubs y demás establecimientos análogos con las siguientes restricciones:

a) Que la autorización de explotación de la máquina instalada o que se

desea instalar, esté emitida con anterioridad al 9 de mayo de 1982.

b) Que el máximo de máquinas no puede exceder de dos.

4. Las máquinas de tipo C sólo podrán ser instaladas en:

a) Los Casinos de Juego regulados por el Reglamento de 9 de enero de 1979 (BOE núm. 20, de 23 de enero de 1979), que se encuentren en posesión de la correspondiente autorización de apertura y funcionamiento.

b) Los buques a que se refiere el artículo 4 del Real Decreto 444/1977, de 11 de marzo, conforme a su redacción por Real Decreto 2709/1978, de 14 de octubre, y que se encuentren debidamente autorizados.

Artículo diecinueve.—Límites cuantitativos a la instalación.

1. En los locales mencionados en el artículo dieciocho, apartado 3, solamente se podrán instalar máquinas de tipo A y B, debiendo estar separadas las A de las B con una distancia mínima, tanto frontal como lateral, de 0,5 metros.

El número máximo de máquinas a instalar será de tres.

Las máquinas sólo podrán ser instaladas en el interior de los locales referidos.

A los efectos del cómputo del número de máquinas tipo B instaladas, las denominadas máquinas múltiples, que permiten la utilización simultánea e independiente de las mismas por dos o más jugadores, se considerará una máquina por cada jugador independientemente de que estén amparadas por una única autorización de explotación.

2. Los Salones Recreativos deberán tener unas dimensiones mínimas de 50 metros cuadrados.

Los Salones de Juego requerirán un mínimo de 100 metros cuadrados en los de superior población.

En ambos tipos de salones, el número

La empresa operadora registrada que quiera instalar una máquina ya explotada en otro ámbito territorial deberá solicitarlo en los 25 primeros días del mes de diciembre

HEMOS VENCIDO EN LOS MEJORES CAMPOS

RENTABILIDAD, FIABILIDAD, SERVICIO

NOS HEMOS CLASIFICADO

EN VENTAS



**NO LO DUDE MAS
CAMBIE A BABY PRINCESS
¡AHORA CON PAGADOR DE 100 PTAS.!**



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



La autorización será
válida para el
territorio de la
Comunidad de la
Valenciana

de máquinas y su distribución será el siguiente:

a) El número máximo de máquinas en los Salones Recreativos y de Juego será de una cada tres metros cuadrados.

b) Las máquinas de tipo B múltiples se instalarán según el número de jugadores que puedan utilizarlas simultáneamente. Teniendo en cuenta de mantener siempre la relación un jugador una máquina, a efectos de efectuar el cómputo.

3. En las Salas de Bingo autorizadas podrán instalarse en el vestíbulo de entrada máquinas recreativas de tipo A y B, con las siguientes limitaciones:

a) Los metros cuadrados máximos que se tendrán en cuenta a efectos del cómputo de las máquinas a instalar no excederá del 25 por ciento de los destinados a Sala de Juego de Bingo.

b) Los vestíbulos deberán de disponer de una capacidad mínima de 30 metros cuadrados para poder instalar tres máquinas y 20 metros cuadrados por cada máquina adicional, y se respetarán la circulación de salida y entrada de público. No podrán contabilizarse a estos efectos los metros cuadrados del vestíbulo ocupado por el servicio de admisión, control y guardarropa.

c) El número máximo de máquinas de cualquier tipo serán seis.

Artículo veinte.—Autorización de Salones Recreativos y Salones de Juego.

1. La solicitud de autorización de Salones Recreativos y Salones de Juego se presentarán por duplicado en los Servicios Territoriales respectivos, conforme a lo establecido en el artículo 69 de la Ley de Procedimiento Administrativo, indicando la ubicación del salón, superficie, acceso y número de máquinas a instalar. Se acompañará planos del local, memoria de las condiciones técnicas suscrita por profesional competente y visado por el Colegio Oficial correspondiente, antecedentes penales y declaraciones complementarias y fotocopias del Documento Nacional de Identidad del titular o accionistas y partícipes de la empresa.

2. El Director de los Servicios Territoriales o la Comisión Técnica del Juego, según se trate de Salones Recreativos o Salón de Juego, concederán discrecionalmente la autorización, en razón de su incidencia en el medio social, y sus posibles repercusiones en el orden público, así como las condiciones del local y la idoneidad del solicitante, atendiendo a sus antecedentes penales, conducta ciudadana y medios económicos.

3. Concedida la autorización y realizadas las obras de adaptación de los locales, solicitarán del Director de los Servicios Territoriales correspondientes el permiso de apertura.

El escrito de solicitud deberá de reunir los requisitos previstos en el artículo 69 de la Ley de Procedimiento Administrativo, al que acompañarán los siguientes documentos:

a) Certificado suscrito por técnico competente y visado por el Colegio Ofi-

cial correspondiente, en el que se acredite que se ha ejecutado el proyecto conforme a la memoria presentada.

b) Copia de la autorización concedida por los Servicios Territoriales o la Comisión Técnica del Juego en su caso.

c) Licencia Municipal de Apertura.

Efectuadas las comprobaciones pertinentes, el Director de los Servicios Territoriales extenderá el oportuno permiso de apertura, en el que constará necesariamente el horario del salón, número de máquinas por categorías y aforo máximo. El permiso se notificará a los interesados y se comunicará acto seguido a la Comisión Técnica del Juego.

4. En los Salones de Juego estará terminantemente prohibido el acceso a menores de edad. No obstante, en los supuestos que tengan instaladas máquinas de tipo A podrán tener acceso a las mismas, si estuviesen ubicadas en departamentos independientes del destinado a las de tipo B, y separado de éste por instalaciones fijas y permanentes, en las que claramente deberá anunciarse la prohibición de acceso.

En este caso, el departamento de las máquinas de tipo A deberá tener acceso directo e inmediato desde la vía pública.

5. Tanto en los Salones Recreativos como en los de Juego se podrá instalar un servicio de bar, en el que no podrán servirse bebidas alcohólicas. Si bien, se admitirá la venta y expedición de cerveza en los Salones de Juego.

6. Las autorizaciones de Salones Recreativos y los de Juego tienen carácter personal e intransferible, estando prohibida su cesión a título oneroso o lucrativo, así como el arrendamiento del salón, a excepción de sucesión hereditaria entre cónyuges o en primer grado de línea directa, y las transmisiones entre personas físicas o jurídicas en la que el adquirente sea titular de otro Salón.

Artículo veintiuno.—Vigencia y renovación de las autorizaciones de Salones Recreativos y de Juego.

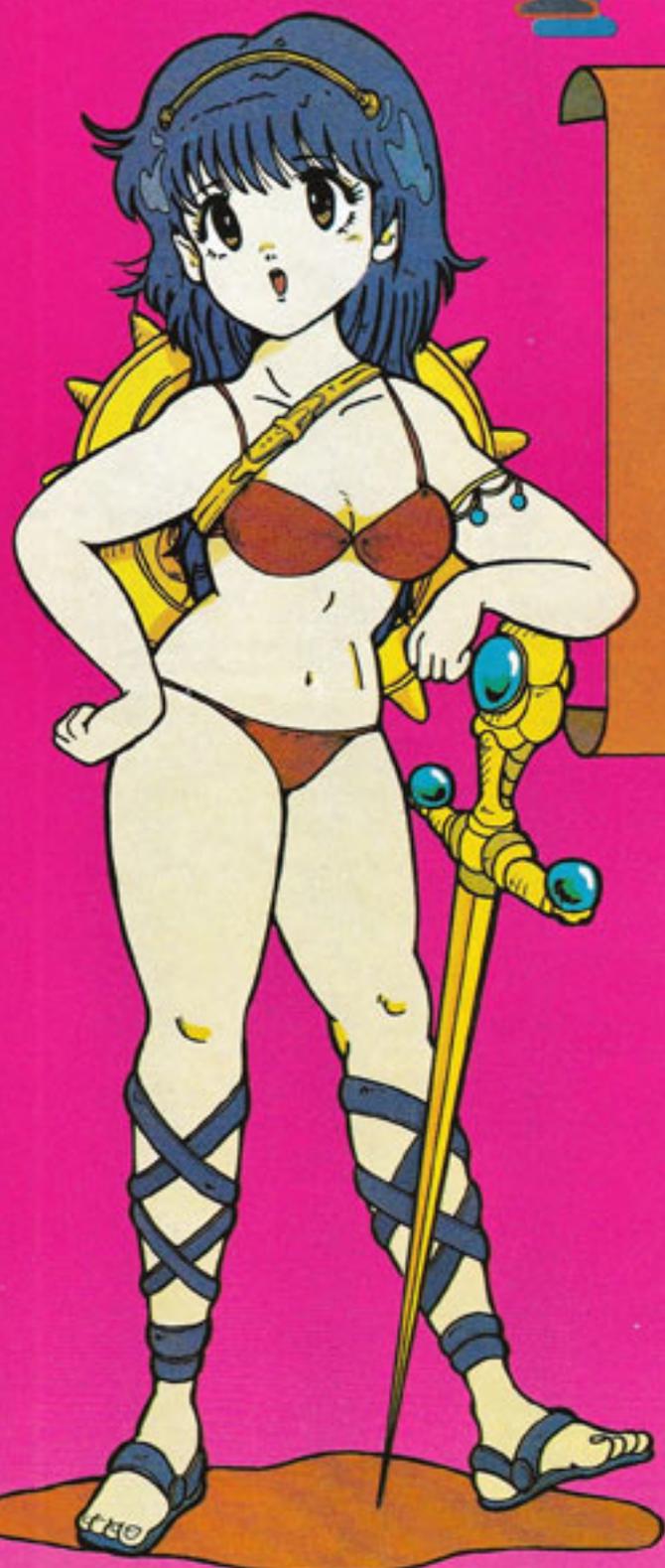
1. Las autorizaciones de Salones Recreativos y de Juego tendrán una duración máxima de cinco años, que podrán ser renovadas por periodos sucesivos de igual duración.

2. La solicitud de renovación de la autorización habrá de presentarse con seis meses, al menos, de antelación a la fecha de extinción de ésta, y deberá especificar aquellos extremos de la solicitud y acompañar los documentos referidos en el artículo veinte que hubieran experimentado modificación.

3. La solicitud de renovación se presentará por duplicado al Director de los Servicios Territoriales correspondientes, quien previas la comprobaciones que se estimen pertinentes, procederá a resolver lo solicitado en el caso de Salones Recreativos. En las renovaciones de Salones de Juego elevarán informe a la Comisión Técnica del Juego, que formulará la oportuna propuesta al Conseller de Economía y Hacienda.

ATHENA

ATHENA'S WONDER LAND



SI EL VIDEO LE
DABA MIEDO,
PRUEBE ESTE
JUEGO

COMERCIAL
COCAMATIC, LAS
PLACAS DE VIDEO MAS
RENTABLES



COCAMATIC
CAROLINA CORONADO, 37
Teléfonos: 407 83 24 y 407 84 22
28017 MADRID

4. La renovación de las autorizaciones tendrá siempre carácter discrecional.

5. Quedará extinguida la autorización de los Salones Recreativos y de Juego en los siguientes casos:

a) Por voluntad del titular, manifestada por escrito a la Comisión Técnica del Juego.

b) Disolución de la sociedad en su caso.

c) Por no haberse solicitado la renovación en los plazos reglamentarios, previa audiencia del interesado.

d) Como consecuencia de expediente sancionador que expresamente revoque la autorización.

Artículo veintidós.—Cambios de instalación de máquinas de tipo B y C.

1. La Empresa Operadora inscrita en el Registro de Empresas Operadoras de la Generalitat Valenciana que pretenda instalar una máquina que se encontraba ya en explotación en otro ámbito territorial del Estado español, deberá solicitar, en los 25 primeros días del mes de diciembre en los Servicios Territoriales correspondientes, la autorización de explotación, acompañando a la misma:

a) Los dos ejemplares de la guía en poder de la Empresa Operadora, diligenciadas con la correspondiente baja.

b) Los cuatro ejemplares del boletín de instalación regulado en el artículo 14.

c) El modelo de impreso para liquidación de la tasa fiscal.

El Director de los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda procederá a conceder la autorización de explotación a partir del día 1 de enero, conforme a lo dispuesto en el artículo 14. Pudiendo instalar la máquina desde el momento de la solicitud.

Concedida la autorización de explotación por los Servicios Territoriales correspondientes, la misma será válida para todo el territorio de la Comunidad Valenciana, y su primera instalación habrá de realizarse en los locales o establecimientos de la demarcación territorial de los servicios autorizados.

2. Si la Empresa Operadora desea cambiar la máquina de una a otra demarcación territorial dentro de la Comunidad Valenciana, deberá solicitarlo de los Servicios Territoriales donde esté instalada la máquina, aportando al efecto los dos ejemplares de la guía de circulación y del boletín de instalación en poder de la Empresa Operadora, para que proceda a diligenciar las guías, y solicitará traslado del ejemplar de la guía a los correspondientes de la demarcación territorial de destino.

La solicitud de instalación en la nueva demarcación territorial deberá ser acompañada de las dos guías de circulación ya diligenciadas y los cuatro ejemplares del boletín de instalación.

En el supuesto de que una Empresa Operadora con actividades en la Comunidad Valenciana desee trasladar una máquina fuera de la Comunidad,

se procederá conforme a lo indicado anteriormente.

3. Si la Empresa Operadora desea trasladar la máquina a otro local, dentro de la misma demarcación territorial, deberá solicitarlo a los Servicios Territoriales correspondientes.

La solicitud se efectuará mediante la presentación de los cuatro ejemplares del boletín de instalación y la entrega de los dos antiguos en poder de la Empresa.

Los Servicios Territoriales, previa comprobación del cumplimiento de lo dispuesto en los artículos 19 y 20, autorizarán dicho traslado mediante el visado y sellado del boletín de instalación.

4. Con independencia de lo indicado en los apartados 2 y 3 de este artículo, instalada una máquina en un local o establecimiento, ésta no podrá ser trasladada a otro local o demarcación territorial hasta los meses de febrero y julio de cada año; terminado dicho plazo no se admitirá cambio alguno, debiendo permanecer la máquina en el local como mínimo hasta febrero y julio del año siguiente, salvo causa justificada.

Será requisito indispensable para autorizar cualquier cambio de instalación de los regulados en este artículo el justificante de encontrarse al corriente en la liquidación de la tasa fiscal.

5. Las máquinas recreativas o de tipo A deberán solicitar la entrada y salida de la Comunidad Valenciana en cualquier época del año, sin más condicionamientos que el diligenciado de la guía de la circulación. Concedida la autorización de explotación, la misma será válida para todo el territorio de la Comunidad.

Artículo veintitrés.—Condiciones técnicas de los Salones Recreativos, Salones de Juego y Salas de instalación de máquinas de tipo C.

Los Salones Recreativos, Salones de Juego, así como las Salas de instalación de máquinas de tipo C, deberán reunir los requisitos que reglamentariamente se establezcan.

CAPITULO VI

Exhibición y custodia de documentos.

Artículo veinticuatro.—Documentación incorporada a la máquina.

Todas las máquinas que se encuentran en explotación deberán llevar necesariamente incorporados:

a) Las marcas de fábrica a que se refiere la Orden de 7 de octubre de 1983.

b) En lugar visible desde el exterior y debidamente protegidos del deterioro, según anexo I, la matrícula y la placa de identidad. En los supuestos de recanje deberá figurar en la máquina la guía provisional.

c) También en lugar visible desde el exterior, debidamente protegido del deterioro, y sellado por los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda, el distintivo fiscal correspondiente, en modelo oficial.

Si la empresa operadora desea cambiar la máquina a otro local, dentro de la misma demarcación territorial, deberá solicitarlo a los Servicios Territoriales

**Y AHORA
CON AVANCES**



1 ESPECIAL

2 JACKPOTS

1 SUPER JACKPOT (CON DOS HOPPER)

PAGA DOBLE

Si el color elegido por medio del pulsador coincide con el del premio, duplica la cantidad ganada.

VOZ

Un sintetizador de voz nos explica cómo se va desarrollando el juego.

DETA INDUSTRIAL, S. A.
Plomo. 10. Tels. 230 38 00-08-09
28045 MADRID

d) En su exterior y en lugar claramente legible para el jugador, las instrucciones para el funcionamiento de la máquina y, en su caso, descripción de las combinaciones ganadoras y del plan de ganancias.

e) En su exterior, el nombre del fabricante titular de la inscripción en el Registro de Modelos y nombre comercial del modelo.

Artículo veinticinco.—Documentación a conservar en el local.

1. Para las máquinas de tipo A y B deberá hallarse en todo momento en el local donde estuvieran en explotación las máquinas:

a) Un ejemplar de la guía de circulación, sellada y diligenciada por la Comisión Nacional del Juego y los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda.

b) Un ejemplar del boletín de instalación, que deberá estar sellado por los correspondientes Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda.

c) Un Libro de Inspección y Reclamaciones diligenciado por los Servicios Territoriales.

2. Para las máquinas tipo C deberá hallarse en todo momento en el local donde estuvieran en explotación los siguientes documentos:

a) Un ejemplar de la guía de circulación, sellada y diligenciada por la Comisión Nacional del Juego y los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda.

b) Un ejemplar del boletín de instalación, que deberá estar sellado por los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda competentes.

c) Un Libro de Inspección y Reclamaciones por cada máquina instalada, diligenciado por los Servicios Territoriales en el que se especificarán los datos que en los mismos se señalen. Podrán eximirse de esta obligación los establecimientos que dispongan de un sistema informático central, autorizado por la Comisión Técnica del Juego y conectado a las máquinas, en el que queden registradas todas las operaciones que los dispositivos y contadores desempeñen.

3. Los documentos a que se refieren los párrafos anteriores deberán ser exhibidos en todo momento a petición de los agentes de la autoridad que lo requieran.

4. La carencia de cualquiera de los documentos reseñados en este artículo constituirá infracción grave.

Artículo veintiséis.—Documentación en poder del titular.

La Empresa Operadora deberá tener en su poder en todo momento y exhibir a los agentes de la autoridad que se lo requieran los siguientes documentos:

a) Un ejemplar de la guía de circulación, sellada y diligenciada por la Comisión Nacional del Juego y los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda.

b) Un ejemplar del boletín de instalación diligenciado por los Servicios

Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda.

c) La carta de pago de la licencia fiscal, así como la de la tasa del juego correspondiente.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Primera

Las Empresas Operadoras, que a la entrada en vigor del presente Decreto se encuentran explotando máquinas en la Comunidad Valenciana, deberán proceder a la convalidación regulada en el artículo 8.º, apartado 3.º, comunicando en el plazo de tres meses a los Servicios Territoriales correspondientes el domicilio de la Empresa Operadora, número de registro, fecha de inscripción y situación del local, taller o almacén de depósito de las máquinas.

El incumplimiento de esta disposición o la obtención de la convalidación con falsedad, determinará la tipificación como infracción muy grave.

Segunda

Las máquinas recreativas y de azar que a la entrada en vigor del presente Decreto posean la correspondiente guía de circulación y autorización de explotación, deberán solicitar, en el plazo de cinco meses, las placas de matrícula, mediante la presentación en los Servicios Territoriales correspondientes de la guía de circulación en poder de la Empresa Operadora, así como los cuatro ejemplares del boletín de instalación indicado en el anexo III.

El incumplimiento de esta disposición se considerará como infracción administrativa muy grave.

Tercera

Todos los locales que deben poseer el Libro de Inspección y Reclamaciones, a que se refiere el artículo 25 del presente Decreto, deberán solicitarlo de los Servicios Territoriales correspondientes en el plazo de seis meses, a partir de la entrada en vigor de la presente norma.

El carácter de dicho Libro constituirá infracción grave.

DISPOSICIONES FINALES

Primera

Quedan derogadas cuantas disposiciones de inferior o igual rango se opongan a lo previsto en el presente Decreto.

Segunda

Se faculta al Conseller de Economía y Hacienda para desarrollar el presente Decreto.

Tercera

El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el *Diari Oficial de la Generalitat Valenciana*.

Valencia, a 19 de agosto de 1986.

El Presidente de la Generalitat,
JOAN LERMA I BLASCO

El Conseller de Economía y Hacienda,
ANTONIO BIRLANGA CASANOVA

Quedan derogadas las disposiciones que se opongan a lo previsto en este Decreto.

El momento cumbre de los actos fue el descubrimiento de la placa conmemorativa y el del nombramiento de hijos predilectos de Ajofrón.





Los hermanos Franco, hijos predilectos de Ajofrín

Poco a poco los españoles nos estamos quitando de encima esa carga que habla de la envidia nacional y sabemos reconocer la valía donde la vemos. Ahora somos capaces de aceptar el éxito de nuestros paisanos sin ver desdoro hacia nosotros. Los vecinos de Ajofrín se volcaron en los actos de homenaje a Joaquín y Jesús Franco, orgullosos de contar entre sus conciudadanos con dos personas que, habiendo salido de su pueblo con lo puesto, han sabido llegar a lo más alto y no han olvidado sus raíces, firmemente entroncadas en ese pueblo toledano al que siempre han vuelto para reencontrar el calor de sus familiares y amigos.

Todos estaban junto a ellos en ese 29 de agosto, día grande para Ajofrín, en el que se les nombraba hijos predilectos del pueblo y se les dedi-



Doña Sandalia recibe un ramo de flores de manos del alcalde del pueblo.

caba una plaza, la de la Victoria, en la que campea desde ahora una leyenda que glosa el esfuerzo ejemplar con el que «supieron crear un imperio económico que es gloria y modelo para este pueblo que les vio nacer y de donde partieron hacia su gran aventura».

Pasadas las nueve de la noche se reunieron en la Casa Consistorial de Ajofrín las autoridades locales y el presidente de la Diputación de Toledo, Isidro del Río, así como numerosos alcaldes de los pueblos de alrededor y diputados de la provincia. Posteriormente se dirigieron a la plaza de la Victoria, en un trayecto en el que los ajofrinenses no pararon de felicitar a los hermanos Franco. La plaza, engalanada para la ocasión, se encontraba abarrotada de público expectante por contemplar el desarrollo de los actos.

Video Kit

LA INVERSION
MAS RENTABLE





Un momento de respiro para Angel Lafuente, conductor del acto.



Las calles fueron engalanadas para la ocasión.



El hijo de Jesús posa sonriente junto a una antigua armadura.



Joaquín recibe las felicitaciones de las autoridades presentes.



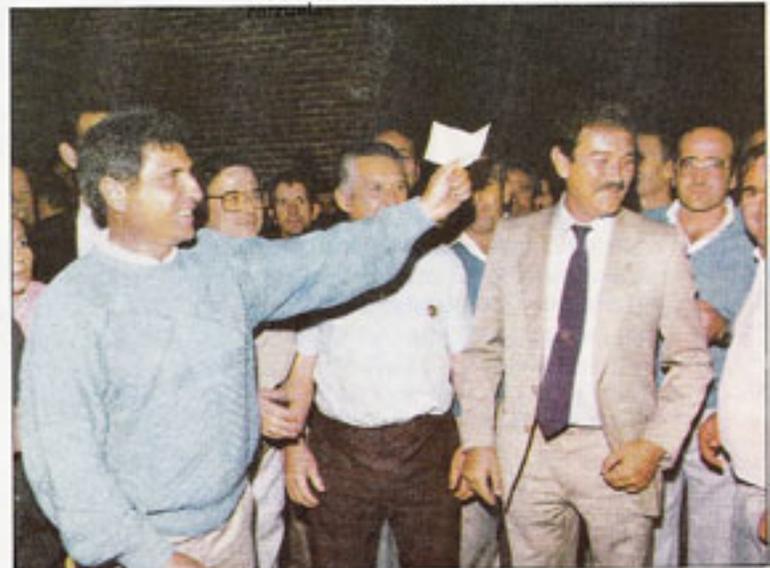
Medio millón le costó a Joaquín colgar el cuadro de San Vitor.



Josefina Meneses y Ricardo Jiménez, deleitando a los asistentes con fragmentos de



Joaquín y Jesús contaron con pocas ocasiones para poder intercambiar opiniones.



El talón de medio millón es enseñado a todos.

Habló en primer lugar Angel Lafuente, que resaltó la simpatía de los paisanos de Jesús y Joaquín y las muestras de cariño con las que habían sido recibidos, así como la importancia de la labor desarrollada por ellos en pro de la creación de puestos de trabajo y de riqueza, aun en momen-

tos de profunda crisis del Sector de las máquinas. Sus palabras fueron refrendadas por el alcalde de Ajofrín, Miguel Gallardo, que habló de los otros hijos ilustres del pueblo y recordó la trayectoria de los hermanos Franco, provocando lágrimas de emoción entre los que escuchaban

sus palabras. También tuvo unas sentidas frases para la madre de Joaquín y Jesús, «mamá Sandy», como se la conoce en el pueblo, destacando el esfuerzo por sacar adelante a sus hijos cuando se quedó viuda y la entrega absoluta hacia ellos, empujándoles a conseguir el triunfo con



Feria Española del Recreativo

13, 14 y 15 Noviembre 1986
Palacio de la Metalurgia
Recinto Ferial - Barcelona (España)

TARIFAS

HOTEL, CATEGORIA DOMICILIO

Precio por noche
(personas)
Doble Doble uso individual

1. RITZ*****	Gran Vía, 668	Standard	20.675	15.875
		Superior	24.025	18.575
2. DIPLOMATIC*****			13.500	10.000
3. PRINCESA SOFIA*****	Plaza de Pío XII		19.500	15.100
4. SARRIA SOL*****	Avda. Sarrià, 50		15.700	12.150
5. AVENIDA PALACE*****	Gran Vía, 605		15.675	12.200
6. CONDES DE BARCELONA****	P.º de Gracia, 75		12.750	10.100
7. CALDERON****	Rambla de Cataluña, 26		12.400	9.550
8. ARENAS****	Capitán Arenas, 20		10.200	7.850
9. BARCELONA****	Caspe, 11		9.350	7.150
10. CRISTINA****	Diagonal, 458		8.800	5.750
11. EXPO****	Mallorca, 1		7.700	5.950
12. MITRE****	Bertrán, 9		7.500	5.850
13. TRES TORRES****	Calatrava, 32		7.250	5.550
14. ZENIT****	Santaló, 8		7.250	5.550

El precio incluye habitación, desayuno e IVA.

VIAJES LIDER, S. A. Palencia, 3 - 28020 MADRID - Tels. (91) 234 61 34 - 243 63 77

TRANSPORTE AEREO

Viajes LIDER ha contratado tarifas especiales de transporte aéreo hasta Barcelona desde distintas capitales. Solicite precios e información.

COCHES DE ALQUILER

Hay precios muy especiales y económicos para el alquiler de coches con y sin conductor. El coche se puede recoger en el aeropuerto o en el hotel. Si le interesa este servicio, solicite precios e información.

EXCURSIONES

Están programadas varias excursiones muy interesantes para todas aquellas personas que lo deseen (visita a la ciudad, Tibidabo, Montserrat, etc.). Solicite información.

VIAJE ESPECIAL A CHICAGO

AMOA (AMUSEMENT AND MUSIC OPERATORS ASSOCIATIONS CONVENTION) 6 AL 8 NOVIEMBRE

4 NOVIEMBRE: Salida desde MADRID en vuelo de línea regular de la compañía TWA 903 a las 10,45 h. Presentación en el aeropuerto de Madrid-Barajas a las 9,15 h. en el mostrador de TWA, salidas internacionales.

Los pasajeros con salida desde BARCELONA recogerán el puente aéreo con la suficiente antelación para presentarse a la hora indicada en el mostrador de TWA.

Llegada a NEW YORK a las 14,35 h. y traslado al hotel NEW YORK HILTON & TOWERS. Alojamiento.

5 NOVIEMBRE: Mañana libre. Por la tarde, traslado al aeropuerto para salir en TW 757, a las 17,55 h., con destino a CHICAGO. Llegada a las 19,33 h. y traslado al hotel CHICAGO HILTON & TOWERS. Alojamiento.

6 NOVIEMBRE: Día libre para visitar la Feria.

7 NOVIEMBRE: Día libre para visitar la Feria.

8 NOVIEMBRE: Mañana libre. Hacia el mediodía,

traslado al aeropuerto para salir en TW 746, a las 13,05 h., con llegada a NEW YORK a las 16,11 h. y conexión con TW 904 a las 18,15 h. para llegar a MADRID a las 7,10 h. del día 9 de noviembre.

Los clientes con destino BARCELONA enlazarán con el puente aéreo tras haber pasado el control de Aduanas.

Precio por persona en habitación doble desde MADRID	165.500 ptas.
Supl. por habitación indiv.	24.000 ptas.
Supl. salidas desde BARCELONA ...	10.500 ptas.
Seguro opcional de viaje con la Compañía EXTRA SURE	3.900 ptas.

Grupo mínimo de participantes: 20 personas.

INSCRIPCIONES: VIAJES LIDER, S. A. Palencia, 3, 28020 Madrid. Tels. 254 90 40 y 234 61 34.

CANCELACIONES: De acuerdo con la reglamentación vigente de Agencias de Viajes, O.M. de fecha 9-8-74 («BOE» del 29-9-74, n.º 321).



Todos aplaudieron la actuación de los artistas.



Joaquín Franco dio las gracias por las muestras de afecto recibidas durante los actos.



Las palabras dedicadas a los Franco fueron muy emocionantes.



Los medios de comunicación de la provincia cubrieron con amplios medios todos los actos.



El paseo por las calles del pueblo fue interrumpido numerosas veces por muestras de cariño.



Todos fueron obsequiados por los hermanos Franco en la plaza de la Victoria.

el que ahora ellos le obsequian.

No sólo Ajofrín rindió homenaje a los Franco. También la provincia de Toledo quiso unirse a este acto, y allí estaba el presidente de la Excm. Diputación de Toledo, Isidro del Río, haciendo suyo el sentir de todos los toledanos hacia estos hombres

que habían llevado el nombre de su tierra a todos los lugares de España.

Después de la intervención de Isidro del Río se descubrió la placa conmemorativa, obra del artista ajofrinero Adrián Sanguino, que precedió a las palabras de Joaquín y Jesús, profundamente emocionados por el

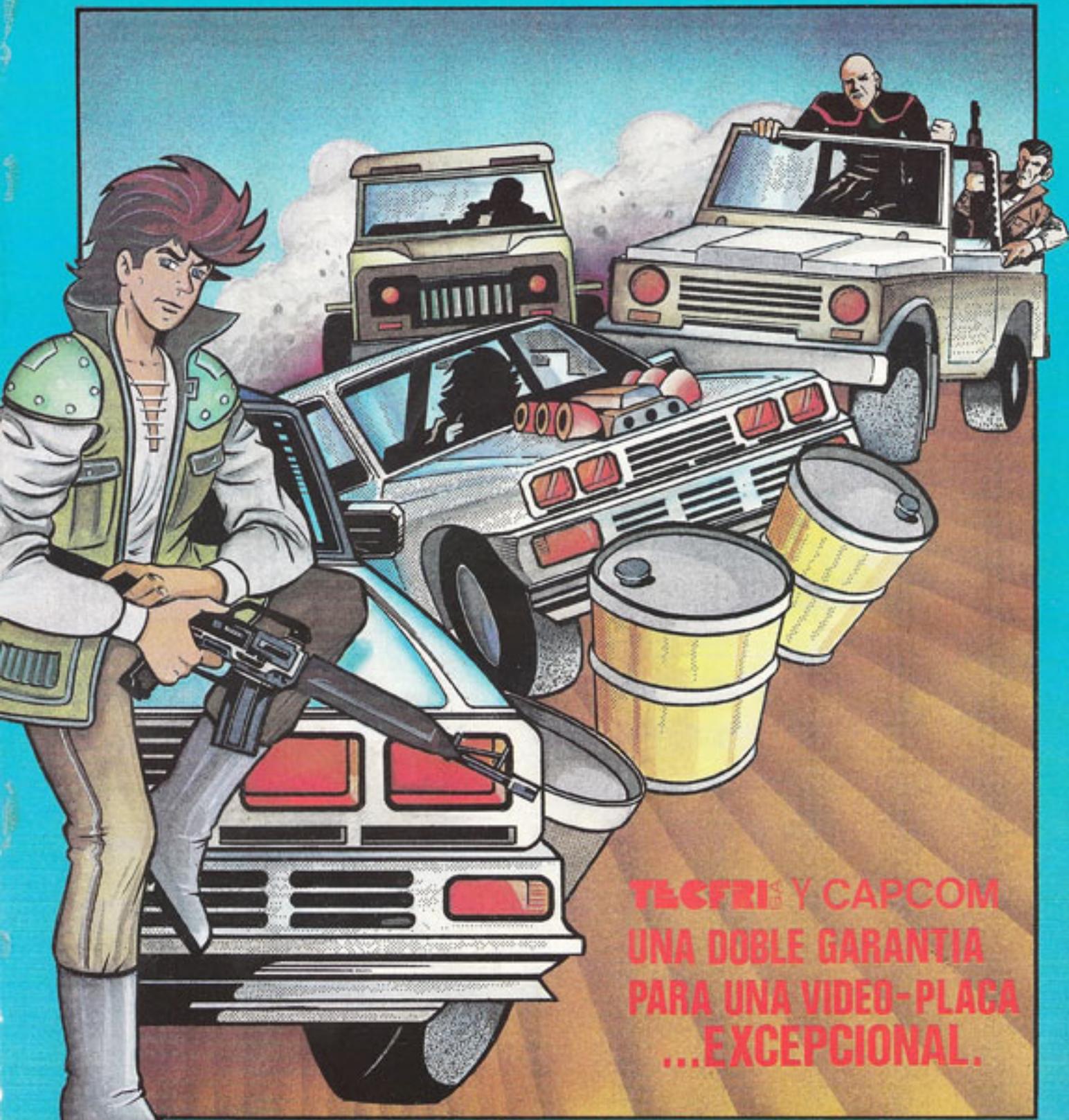
cariño que todos les mostraban y que tuvieron palabras de recuerdo para los que les habían ayudado en su andadura por la vida.

El acto se cerró con un recital lírico de Josefina Meneses y Ricardo Jiménez, que interpretaron unos fragmentos de zarzuelas.



*Para Joaquín y Lucía, con todo el cariño del
equipo de "Temas Recreativos y de Azar."*

The Speed Rumbler™



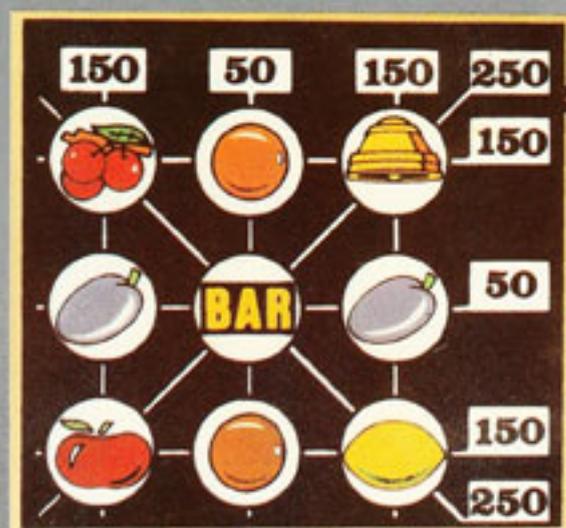
**TECFRI Y CAPCOM
UNA DOBLE GARANTIA
PARA UNA VIDEO-PLACA
...EXCEPCIONAL.**

SUPER B...uena

Hemos incorporado a la máquina de juego más conocida del mercado, el más conocido de los juegos tradicionales. "Las Tres en Raya", obteniendo una auténtica **SUPER B**.

CARACTERISTICAS:

- Monederos de 25 y 100 ptas.
- Hoppers de 25 y 100 ptas.
- Juego "Tres en Raya" incorporado.
- Tiene 2 JACK POTT.
- Paga 500 ptas. en bonos.
- Cambio de figuras a rodillos.
- Posibilidad de cambio del último avance al juego de "Tres en Raya".
- Suma los premios obtenidos en los rodillos y los del juego de "Tres en Raya".



Máquinas Automáticas Computerizadas, S. A.
C/ La Granja, 50
Alcobendas (Madrid)
Tel. 653 37 99, 653 36 23
Télex: 22619 MACSA-E

