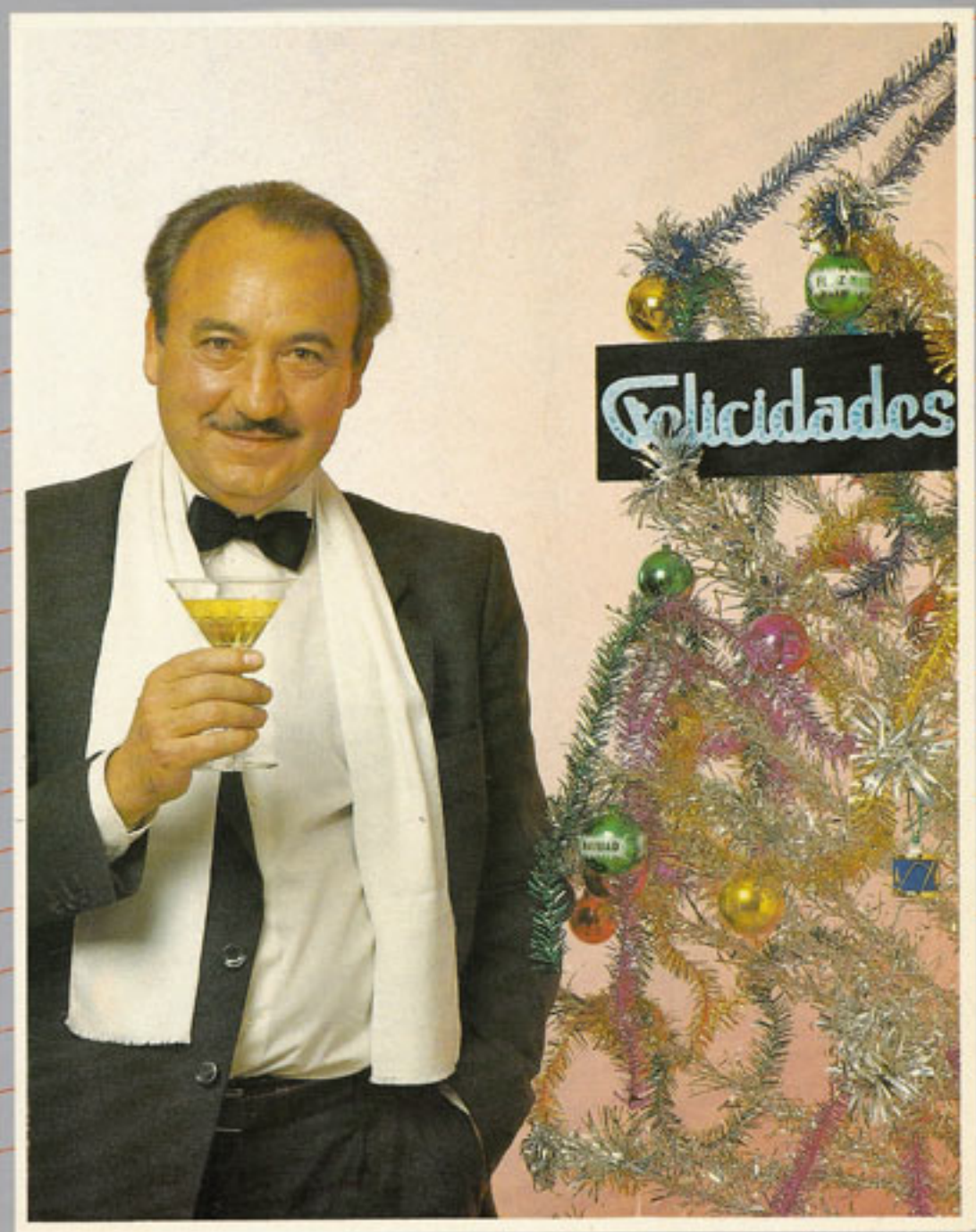


# TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR

LEGALIZADOS LOS  
BOLETOS EN  
EL PAIS VASCO  
ESCANDALO  
EN AGEO  
UNA LEY DE  
BARRAS Y ESTRELLAS  
PARA CANARIAS  
COMIENZA LA  
INTERVENCION  
ESTATAL EN  
CATALUÑA  
CRONICA DE  
LA FERIA QUE  
NUNCA EXISTIO



JUAN PAREDES  
PRIMER PRESIDENTE DE TODO EL SECTOR



INDER



INDER, renovarse para seguir creciendo



# OJO !!

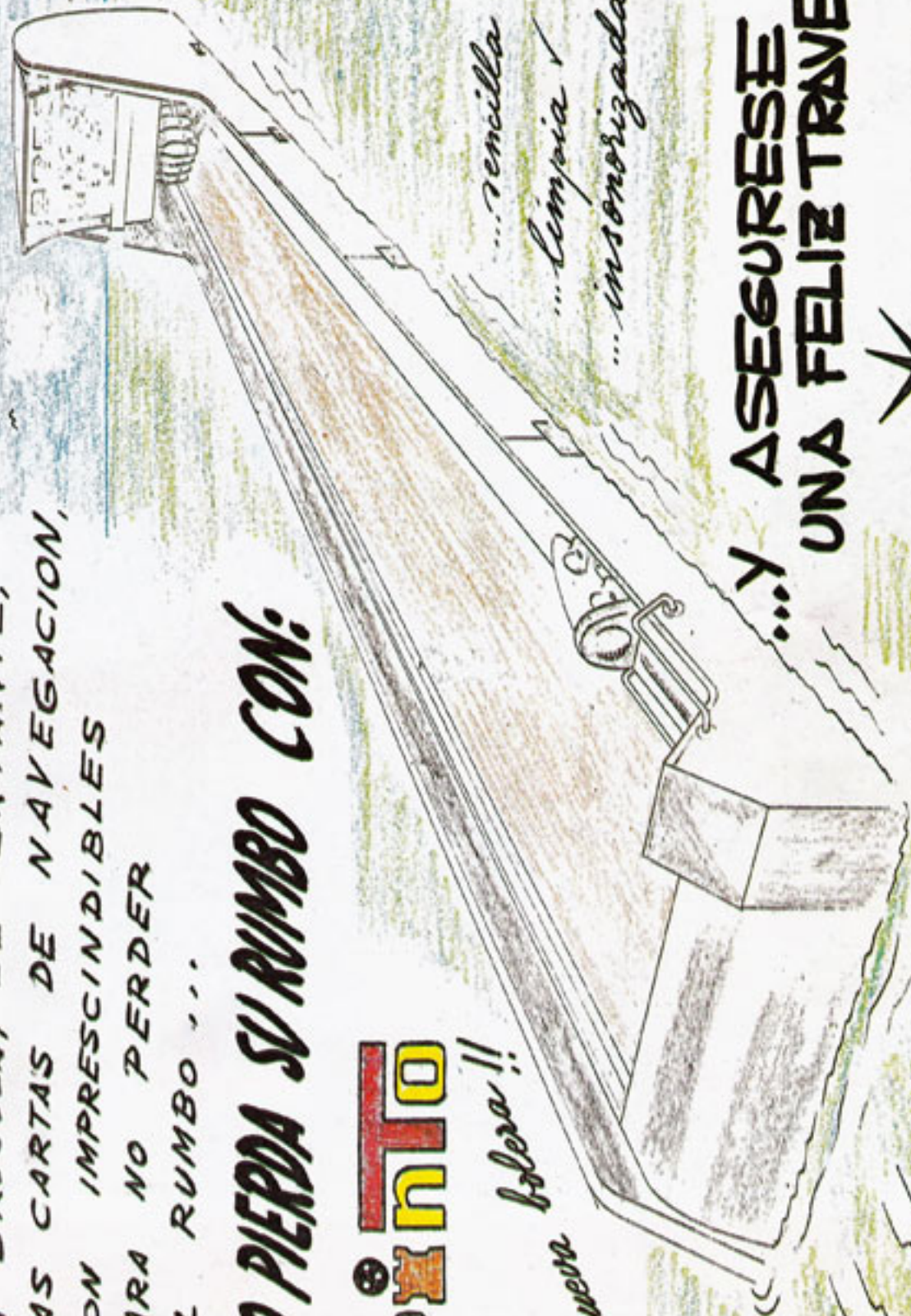
LA BRUJULA, EL SEXTANTE,  
LAS CARTAS DE NAVEGACION,  
SON IMPRESCINDIBLES  
PARA NO PERDER  
EL RUMBO ...

## NO PIERDA SU RUMBO CON:

# PINTO

bolera !!

¡¡ su nueva



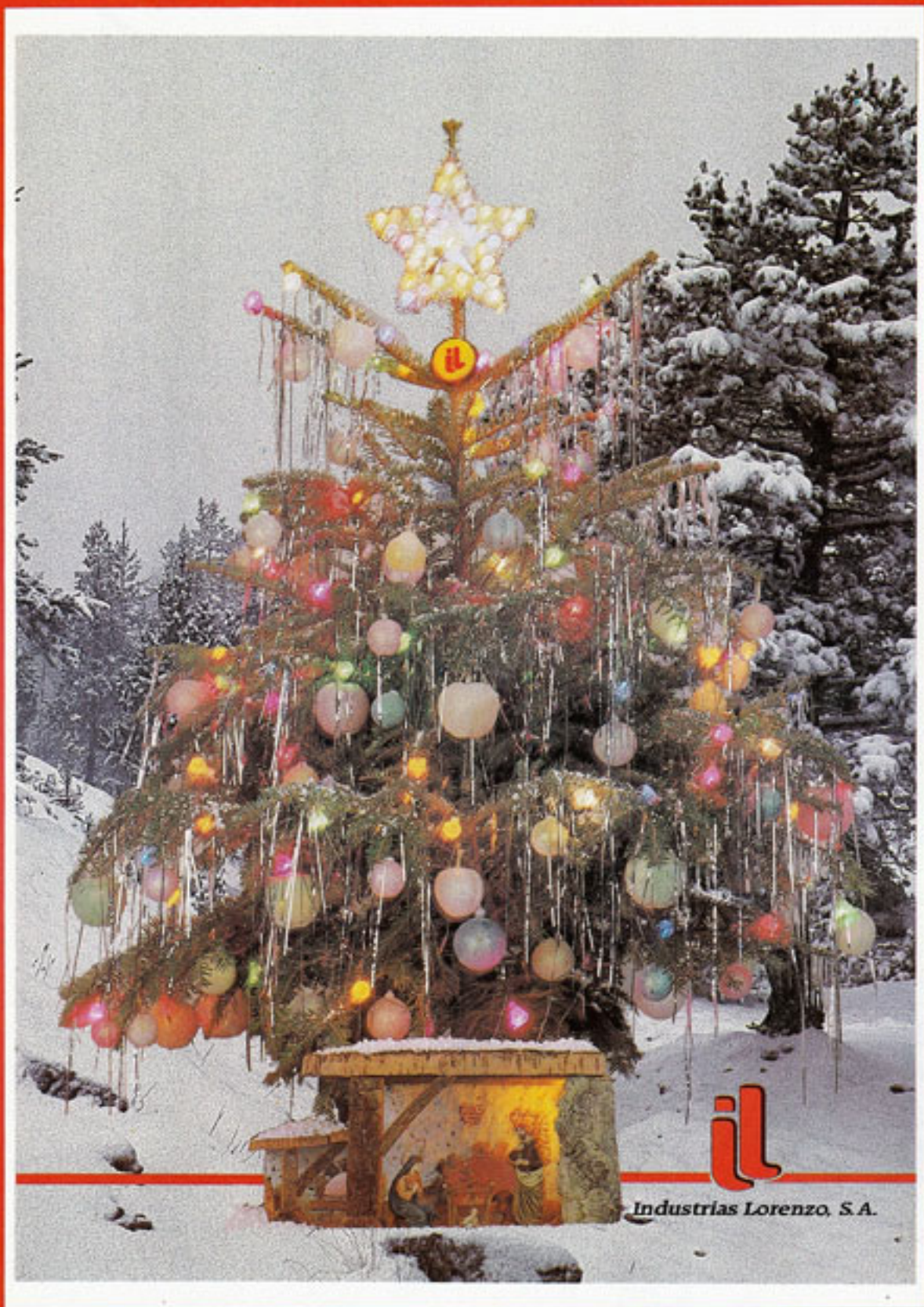
## ...Y ASEGURESE UNA FELIZ TRAVESIA

Oficinas Centrales:  
Rosa Recóla, 5  
Valdemoro, 3  
Teléfonos (93) | 636 28 74  
| 639 25 95  
Contratador Aut. 636 39 67  
Apdo. de Correos 111  
PINTO - Madrid - SPAIN

# HERPEGASA

FABRICANTE DE BOLERAS AUTOMATICAS





*Industrias Lorenzo  
les desea Felices Fiestas  
y un Próspero Año 1986*





**Director:**

Charo de Larrinaga

**Editor Gráfico:**

Luis Magán

**Diseño Original:**

Juan Batlló

**Publicidad:**

Myriam Corbelle

**Marketing y Promoción:**

Carmen Gallardo

**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, 30, 8.ª A

Teléfono (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.

## ¿BIENVENIDA LA DESCARADA, OLIGOPOLICA, DEMOCRATA Y CONSENSUADA FACOMARE?

Ellos se lo compran, ellos lo preparan, ellos se lo guisan... y, claro, ellos se lo comen. Podría haber sido de otra manera, pero históricamente las restantes alternativas a esta OLIGOPOLICA, DEMOCRATA Y CONSENSUADA FACOMARE (¡GLUB!) han fracasado por causas tan increíbles como conocidas y expuestas en estas mismas páginas muchas veces. Por eso, con todo el dolor de nuestro corazón y toda nuestra esperanza volcada en que esta vez funcione, tenemos que ponernos al lado de la nueva fórmula que se nos ofrece desde una FACOMARE que, por primera vez, comienza a dar pasos inteligentes.

Más del 90 por 100 del Sector de Fabricación y más de cien mil máquinas legales representadas en una sola voz, es mucha, muchísima fuerza para no perder la comba de los acontecimientos que irremediamente van a transformar —¿podemos ya hablar de «reconvertir»?— al Sector del Automático. Cerrar los ojos a la actitud intervencionista del Estado, a la deficiente profesionalidad de una buena parte del Sector, a la falta de representatividad real de las asociaciones de operadores, al «gol» de los boletos, ya denunciado y advertido desde el nacimiento de esta revista con informaciones que no habrá que olvidar por si algún catalán se quiere pasar de listo...

Cerrar los ojos a un IVA que puede «comerse» a medio Sector y seguir admitiendo que, por incom-

petencia, tenemos la peor imagen de la industria española..., no es un buen camino para quienes piensan en el Sector con espíritu financiero y no como pavos reales o como aves de rapiña. Aquí y ahora hay un Sector que debemos mantener y hacer crecer por los cauces de lo posible; por eso, y una vez fracasadas las antiguas fórmulas, debemos alinearnos con esta nueva FACOMARE que se nos ofrece tan descaradamente coherente.

Una nueva Asociación que, con un poco de suerte, sólo conservará el nombre de lo que fue la antigua. Una nueva directiva que, junto a las caras de siempre, ya ha incorporado a la nueva generación del Sector. Orenes, Martínez, Curtich, Jovani..., hombres que saben lo que quieren y que comienzan a imponer la impronta de una nueva época. Sólo así se podrá vencer a las enormes dificultades que atravesaremos en los dos próximos años. Sólo así —y se lo adelantamos, como exclusiva— se podrá dominar el peligro del IVA, como ya han comenzado a través de negociaciones conjuntas FACOMARE-FEDERACION ESPAÑOLA DE RESTAURACION y la Administración..., asintiendo. Y todo ello, en busca de un acuerdo que puede ser tan espectacular, histórico y modélico como cumplido. Acuerdos que serán cumplidos, algo que el resto de las asociaciones con su escasa representatividad real podrán ofrecer. Bienvenida, pues, FACOMARE y bienvenido 1986, que tanta falta nos haces para comenzar a ver la luz.



Nº 1 en RECAUDACION

Nº 1 en SERVICIO

Nº 1 en MANTENIMIENTO

**BABY PRINCESS**  
SI, gracias

¡COMPRUEBO!  
PREGUNTESELO A  
SU VECINO

DEJESE  
CONVENCER

QUE RECAUDACION...  
¡¡¡ LA MEJOR, OYE !!!

OTROS

QUIERO MAS  
BABY PRINCESS

HAY QUE  
ESTAR  
AL LORO

JOBAR CON LOS  
DE ANDRA  
¡APARTA!

Carretera del Medio, 75  
HOSPITALET DE LLOBREGAT  
BARCELONA

Tel. (93) 336 65 62  
Telex 97029 ANRA E



**ANDRA S.A.**



	Pág.
• Editorial .....	5
• Sumario .....	7
• «Un modelo de Sector para una Ley del Juego», por José A. Martínez....	8
• Sala de Juntas .....	10
• Los boletos ya son legales en el País Vasco .....	17
• ANDEMAR consiguió una fiesta brillante, original y divertida .....	23
• El Gobierno catalán planifica el sector .....	31
• «Feliz Navidad», por Antonio Inglés .	37
• La imparable máquina .....	39
• «Una carta caída del cielo», por Máximo .....	41
• Escándalo en Ageo .....	42
• El asilo de Pradoluengo ha sido inaugurado.....	46
• Juan Paredes, primer presidente de todo el Sector .....	48
• Pingarrón, víctima del consenso ....	56
• La CEOE premia a dos jóvenes empresarios del Sector .....	60
• Opinión, por Raúl del Pozo.....	63
• La ley del martillo .....	65
• Opercentro, un toque europeo en el Sector .....	67
• Canarias, una ley de barras y estrellas .....	69
• Crónica de la feria que nunca existió .	71
• Reben: Primer disparo, primera diana.....	73
• Cirsa-Unidesa: Un pinball de éxito mundial para España.....	77
• Andra-Automatic Mora: La fuerza de la unión.....	81
• Juegos Populares: La lechera, sin cuento.....	85
• Sega: El esplendor que no cesa ...	89
• Sopelsa: La belleza de una ópera prima.....	93
• Recreativos Franco: El triunfo se llama apoteosis .....	97
• Con un sorbito de champán .....	105
• Nacidos para triunfar.....	109
• Cía. Orenes de Recreativos: Gran expectación fuera de Madrid .....	113
• Automatic Mora: Elche, punto y final .	117
• «Aventura y prodigio», por Emilio Romero.....	120

PRESIDENTE →

ASILO →

ANIVERSARIO →

APOTEOSIS →

PREMIO →

UNIÓN →





# Un modelo de sector para una Ley del Juego

**S**í atendemos tanto a las declaraciones como a las actitudes de los responsables públicos, parece evidente que ya no se nos considera un sector marginal. La realización de un libro Blanco en el que se analiza la trayectoria del Sector, su incidencia social, económica y fiscal, demuestra una sensibilidad por parte de la Administración hacia una realidad largamente reivindicada.

Finalmente, la Ley del Juego debe representar el marco legal dentro del que nuestra actividad adquiera la estabilidad y la dignidad profesional a la que aspiramos.

Es éste, a mi juicio, el momento más adecuado para que públicamente nos definamos sobre el modelo de sector hacia el que queremos dirigirnos. Es posterior a esa definición el diseño del camino que se tendrá que recorrer para alcanzarlo.

Desde un punto de vista histórico, la situación actual del sector es el

resultado de una serie de circunstancias que han condicionado su evolución y en las que es obvio que no ha existido una planificación correcta.

El sector de máquinas puramente recreativas, que funcionaba sin problemas, según las leyes de libre mercado, con un nivel de profesionalidad reconocido internacionalmente, recibió, de la noche a la mañana, la enorme responsabilidad de administrar otra actividad, radicalmente distinta: las máquinas con premio. Se reglamentó el sector como si la capacidad competitiva estuviese definida en ambas actividades por los parámetros clásicos de profesionalidad, y se cometió un inmenso error. En el Recreativo, la Creatividad, la Agilidad, la Organización y la Capacidad de Trabajo, con mayúsculas, eran los únicos pertrechos para salir adelante y acercarse al éxito. En las máquinas con premio, las enormes primas de competitividad que suponen el fraude fiscal,

junto con la manipulación de precios y premios, han propiciado la clandestinidad ante la falta de garantías y de condicionantes para el ejercicio profesional de esta actividad. La avalancha de especulación y oportunismo que se lanzó sobre este filón atomizó el sector, degeneró su imagen y dificultó extraordinariamente su control.

Siempre a remolque de los acontecimientos, los poderes públicos han puesto sucesivos parches a un engendro con serios problemas genéticos, y en el que lógicamente se han ido enredando muy diversos intereses.

Quiero pensar que los esfuerzos de esta Administración van a culminar en una Ley del Juego que permita corregir los pecados originales sobre los que hemos tenido que ir acumulando penitencias.

Desde mi punto de vista no es discutible que el juego, como actividad social, debe estar permi-





Por José Antonio  
Martínez

tido en una comunidad libre y democrática que se considera mayor de edad; sin embargo, como actividad mercantil debe tener una regulación cuantitativa y cualitativa coherente con los intereses nacionales, lo que la sitúa mucho más cerca de la planificación estatal que del libre equilibrio del mercado, de acuerdo con el mandato constitucional que obliga a la Administración a velar por los intereses de los ciudadanos.

Es más, sólo razones de eficacia y coste en la gestión justifican que actividades de juego, como la nuestra, estén depositadas en manos de la ini-

ciativa privada, y no se sostiene, de ninguna manera, la posibilidad de que sea el ejercicio de la competencia en un libre mercado quien determine el volumen de actividad socialmente conveniente.

Se ha demostrado que no planificar o no controlar equivale a fomentar, y ése no es nuestro camino.

Todas estas reflexiones nos conducen, de forma inevitable, a un modelo de sector mucho más restringido, en el que la condición de gestor de actividades de juego debe ir asociada a un grado de profesionalidad y de compromiso

con la legalidad inequívoco.

Sin ánimo de ser pretencioso, creo que movemos «recursos ajenos» en forma de premios, impuestos y participaciones de la hostelería, equivalentes a los que en proporción puede manejar el sector financiero. Exigir también, en nuestro caso, garantías de solvencia e instrumentar mecanismos que formalicen la transparencia en la gestión parece imperativo frente a la sociedad y al usuario.

La definición explícita de los parámetros cuantitativos que marquen los listones de acceso a este sector «en reconversión», evidentemente, deben ser negociados por interlocutores que representen de forma contrastable los legítimos intereses en litigio. La transición puede que sea necesariamente larga, pero equivocarse una vez más significaría, quizás definitivamente, renunciar a la dignidad profesional, a la que muchos nos creemos con derecho.





## Manel Amaya, nuevo jefe de ventas de INGEMATIC

Manuel Amaya Ruiz, Manel para los amigos, es el nuevo jefe de ventas de INGEMATIC, S. A. Con treinta y tres años, este hombre, de bigote

ceñido y risa permanente, lleva tres años en el Sector del Automático, y en ese corto pero intenso espacio de tiempo se ha forjado una sólida

posición como entendido en máquinas. Proviene de JAESPA, de la que guarda un gratisimo recuerdo, y en este nuevo empleo, a las órdenes de

Juan Juni, estamos seguros que seguirá profundizando en sus conocimientos sobre el mundo del recreativo.

## Fotos sanas en cuerpos sanos



El jefe de la Comisión Nacional del Juego, José Ignacio Cases, es uno de los personajes vinculados al Sector con quien mejor y más cómodamente hemos trabajado. Junto a las magníficas fotografías publicadas en nuestro número anterior, que así lo demuestran, reproducimos ahora una instantánea tomada en un momento de des-

canso mientras charlaba y tomaba café con nuestra gerente, Blanca Plaza, y la directora de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, Charo de Larrinaga. Está visto que a la gente sana no se le sube el poder a la cabeza; por eso estamos de enhorabuena con este hombre que manda en el Sector del Juego.

## Maternal interés

Esta señora que lee atentamente nuestra revista no es una señora cualquiera, ni siquiera puede considerársela como una madre cualquiera, porque se trata de la madre de Joaquín y Jesús Franco. Una increíble mujer, de la que ya les hemos hablado en varias ocasiones al relatar

los durísimos primeros años de la vida de los hermanos Franco. Unos años en los que el esfuerzo de esta mujer fue decisivo para moldear la personalidad de sus hijos, por lo que hoy se interesa a través de las páginas de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR.



## Natalicios en el Sector

Comenzamos con Euro-matic, porque son dos los nuevos infantes de esa empresa que durante es-

tas fechas han incrementado el número de habitantes de este planeta condenado a su autodestrucción. El 3 de septiembre, Luis Jiménez, director comercial, mejor dicho, su esposa, dio a luz un niño que hace el número

cuatro de su descendencia. Dos meses después, Félix Reigía, director gerente de la misma firma, repitió pleno y consiguió su deseo, tener un hijo varón, que hace el tercero, detrás de dos niñas.

Y seguimos con más nacimientos. Angel Luis Orenes, uno de los dueños de la Compañía Orenes de Recreativos, tuvo, el día 25 de noviembre, su segunda hija. Nuestras felicidades a todos los afortunados padres.



## El matrimonio Jovani, con sus máquinas

El simpático, dinámico y emprendedor empresario catalán Ramón Jovani no se ha perdido ni una de las presentaciones que a lo largo de estos días han tenido lugar en el mundo del automático. El mismo era portador de nuevas y buenas noticias: la primera, su elección como miembro de la nueva Junta Directiva de FACOMARE. La segunda, la presentación en sociedad de su nuevo modelo «Mini Azar D», que está



en la calle desde septiembre y que, como mejores innovaciones, lleva monedero de 25 y 100 ptas., palanca, variación de velocidad, premio seguro, información sobre el cambio de la máquina a nivel de monedas de Jopper y un gran nivel de dureza, que hace a la

máquina casi indestructible. Contará dentro de poco con la compañía de una nueva máquina «B» de tamaño mediano con monedero electrónico y displays y tres posibilidades de premios especiales, además de las clásicas virtudes de las máquinas de Arlyc.



## Elegida la totalidad de la Junta Directiva de FACOMARE

El día 12 de diciembre se celebró una asamblea de FACOMARE con un sólo punto en el orden del día: la elección de las empresas que representen, en la Junta Directiva, a los subsectores de Explotación e Industria Auxiliar. Esta asamblea no tuvo la asistencia que se preveía, debido a problemas en el aeropuerto de Madrid; de todas formas, se aprobaron las listas

presentadas, una por cada subsector. Quedó convocada la próxima reunión de la Junta Directiva para el día 18.

La votación de las listas dio el resultado siguiente:

**Subsector de Operadores:**  
 - Operadores representados: 37.  
 - Total votos: 132.  
 - Total votos emitidos: 132.

- Total votos a favor: 129.  
 - Total votos en contra: 3.  
 - Abstenciones: 0.  
 - Votos nulos: 0.

**El Subsector de Industria Auxiliar:**

- Total votos representados: 1.  
 - Total votos emitidos: 1.  
 - Votos a favor: 1.  
 - Votos en contra: 0.  
 - Abstenciones: 0.  
 - Votos nulos: 0.

VIAJES **LIDER S.A.**

ATEI LONDRES

Del 13 al 16 de enero



Hotel semi-lujo  
 4 noches desde  
 45.700 pesetas

IMA FRANKFURT

Del 23 al 25 de enero



Hotel "Holiday Inn  
 Tower"  
 Desde 85.000 pesetas

Información y reservas:  
 Srta. Paloma o Sr. Díez  
 Tels. 234 61 34 y  
 234 63 77  
 Palencia, 3  
 28020 MADRID



# EN LA HUELLA DE LA HISTORIA

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





## El prestigio no se compra, aunque ANDEMAR lo venda



Más de veinte años ocupando los primeros puestos en el Recreativo dan opción a conseguir todos los premios habidos y por haber

dentro del Sector. No obstante, a Juan Paredes le hizo una profunda ilusión la concesión del premio al mejor empresario del año otorgado por ANDEMAR. Ilusión que pronto se vio apagada cuando le pasaron la facturita por un importe de trescientas mil pesetitas que delicadamente solicitaban los patrocinadores del premio. Naturalmente, Juan Paredes consideró aquella petición como un insulto y renunció fulminantemente a tan desinteresado galardón... Después hizo falta la gestión de ANDEMAR y, finalmente, el señor Paredes fue a recoger su premio y hasta dijo unas emocionantes palabras que fueron, sin duda, lo mejor de la noche. Como es lógico, don Juan Paredes, que sí es un caballero, silenció lo que nosotros hoy les contamos, como es nuestra obligación.

## Monadas a cincuenta mil pesetas

La Directiva de ANDEMAR debió pensar que las señoras y señoritas invitadas a su cena de aniversario no eran lo suficientemente atractivas ni tenían la elegancia requerida para tan encopetado acto. Quizá por eso, y en un «loable» intento de no restar brillantez a la farsa de sus premios, los hombrecitos de la Directiva de ANDEMAR decidieron que podían invitar a su gloriosa cena a chicas tan monas y tan despampanantemente elegantes como Agata Lys... Pero, claro, como los chicos de ANDEMAR son unos maestros en la técnica del eufemismo, no explicaron que la «invitación» de cada una de estas bellezas le costó a la Asociación (y, por tanto, a sus socios) la bonita cantidad de cincuenta mil pesetas.



## NO VA MAS! COLOUR CLUB

AUTENTICA VERSION  
DE LA CLASICA RULETA  
DE CASINO ACTUALIZADA  
PARA UD.

POSIBILIDAD DE COMODINES  
QUE DAN MAYOR ALICENTE  
Y VARIOS PREMIOS ESPECIALES

CAMBIO DE CIEN PESETAS Y  
ACUMULACION DE CREDITOS

VOZ HUMANA QUE LE  
INFORMA DE LOS PREMIOS  
Y LAS JUGADAS.

Bernat de Rocaberti  
Tel.: (93) 711 68 61  
SABADELL



# MAC GAMBLER



**LA MEJOR TECNOLOGIA.  
APLICADA A LA MEJOR  
MAQUINA.**

- MONEDERO DE 25pts.
- POSIBILIDAD DE 1 A 5 JUGADORES
- CAMBIADOR DE 100pts.
- ACUMULACION HASTA 10 MONEDAS.
- PALANCA.
- NUEVO HOPPER DE GRAN CAPACIDAD.
- 5 JACK POTS.
- Y...SORTEO SORPRESA.



**CON EL MEJOR SERVICIO  
POST-VENTA A NUESTROS  
CLIENTES.**



**MAQUINAS AUTOMATICAS  
COMPUTERIZADAS, S. A.**

Avda. de la Industria, 52  
Tels. 653 37 99 - 653 36 23  
Alcobendas (MADRID)



# SALA DE JUNTAS

## Profesionales de verdad



Como estos señores que aparecen en la fotografía son verdaderos profesionales, decidieron montar una mesa en su exposición a la única revista verdaderamente profesional que hay

en el Sector del Automático español. Ni qué decir tiene que su exposición fue un éxito y que nuestras revistas desaparecían casi a la misma velocidad que los canapés.

## Nueva dirección de Taular

Ediciones Taular ha cambiado de dirección. Aunque no nos movemos de esta calle, nos trasladamos al principio de ella. Al 30 le hemos quitado el 0 y ahora estamos en el 3. Concretando, nuestras oficinas, que son las de todos ustedes, están: TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR. Santísima Trinidad, 3, 5.º C. 28010 Madrid.



## Un pinball muy navideño

Cuando estamos cerrando el número extraordinario de Navidad nos llega una entrañable fotografía que nos parece tan original que hemos querido incluirla en nuestra Sala de Juntas. La empresa Ponce y Rivas, una de las más antiguas distribuidoras de Sevilla, ha tenido una idea que demuestra que la veterania se nota incluso en los más mínimos detalles. Un pinball ha servido de portal navideño para este nacimiento, que se acompaña con unos villancicos que surgen cuando se aprietan los botones de los flippers.

Con este pinball, todos tenemos asegurada una partida muy navideña.



## SIN COMENTARIOS

## FRUITS LITTLE DE LUXE

CAMBIO DE CIEN PESETAS

PALANCA

Y CON LA ELECTRONICA DE  
MAYOR RECAUDACION DEL MERCADO



Base Licencia de R. Franco

Bernat de Rocaberti  
Tel.: (93) 711 68 61  
SABADELL



# SALA DE JUNTAS

## Joven y con gancho, el «Rock 2.500», de Playmatic



Playmatic tuvo, durante estos días de exposiciones, a un embajador de excepción en la figura de Alberto Mercadé, que estuvo toda esta semana corriendo de un lugar a otro, de presentación en presentación, y no era para menos, porque Playmatic ha sacado estos días dos nuevos modelos: el «Star Fire», que estuvo en la exposición de Automatic Mora en Madrid y Elche, y el más

marchoso y moderno de los pinballs de la empresa catalana, el «Rock 2.500», que llegó a última hora a Elche, despertando una gran expectación entre los visitantes de la última presentación de esta Semana del Automático. Un producto joven y con gancho, como son sus creadores, Juan José Doménech y Alberto Mercadé, que posan alegremente junto a sus máquinas de bolas.

## Automatic Mora, todo el deporte de Elche



El amor por la promoción de los deportes en el Sector del Automático es de todos conocida; grandes y pequeños fabricantes se lanzan al ruedo de la subvención de distintas modalidades deportivas. Pascual Esclápez, el «León de Elche», se ha convertido en sponsor de todo el balonmano de su pueblo; es decir, de todos los equipos, en las distintas divisiones, que practican este be-

llo deporte en la ciudad ilicitana. Con tan buen pie ha iniciado la singladura, que el equipo que ostenta en sus camisetas el nombre de Automatic Mora está el primero en la clasificación de la Liga Nacional de Segunda A. La afición a este deporte está subiendo constantemente en Elche gracias a este hombre del automático, que hace suyo el slogan de «máquina sana in corpore sano».



### JOKER PAR

(Joker y dos figuras iguales)  
**PREMIO**



### NO HAY PREMIO

La figura central no es igual que la de su derecha.

Pero no es irremediable con  
**EL NUEVO GIRO DE SOPELSA.**



Mientras se mantiene pulsado el botón central el tambor gira lentamente. Cuando aparece la figura que hace "PAR" se deja de pulsar, el tambor se detiene... y

**¡LA HABILIDAD DEL JUGADOR HA CONSEGUIDO EL PREMIO!**



PATENTE PENDIENTE



## Los boletos ya son legales en el País Vasco



Un día u otro tenía que pasar... y ya ha sucedido: el juego de boletos, la única actividad que puede dañar considerablemente a la industria de las máquinas recreativas, ya está legalizado en el País Vasco. Independientemente del trato informativo que ofrezcamos en nuestro próximo número, reproducimos íntegramente ahora el texto de este Decreto que tanto significa para el Sector del Automático.

2333

DECRETO 345/85, de 5 de noviembre, por el que se regula el Juego mediante boletos.

Establecida la competencia exclusiva de la Comunidad autónoma del País Vasco en materia de Casinos, Juegos y Apuestas por el Artículo 10.35 del Estatuto de Autonomía, competencia materializada más tarde mediante el Real Decreto 3257/82, de 15 de octubre, y teniendo presente la habilitación prevista en el Artículo 1 del Real Decreto-Ley 16/1977, de 25 de febrero, se hace preciso establecer una nueva regulación del Juego mediante boletos distinta de la hoy vigente, que ha quedado superada en los tiempos actuales por la introducción de nuevas técnicas que hacen posible, por un lado, incrementar enormemente el volu-



men y la agilidad y rapidez en la práctica del mismo y en la obtención de los premios, de tal forma que hoy día el juego mediante Boletos, en sus distintas modalidades posibles, puede llegar de forma masiva al ciudadano, circunstancia ésta que hace de todo punto necesario el establecimiento de unos cauces legales adecuados a la situación actual.

Teniendo en cuenta esta no despreciable realidad, el presente Decreto pretende fundamentalmente establecer el marco jurídico legal del juego de Boletos, sin agotar a priori las múltiples posibles modalidades del mismo, fijando, eso así, las condiciones a que se someterá el otorgamiento de las correspondientes autorizaciones administrativas, delimitando claramente los mecanismos que garanticen la inexistencia de fraude o manipulación frente al administrado y, por último, previendo un sistema de control y un régimen sancionador que haga posible la consecución de lo anteriormente expuesto.

En su virtud, previa deliberación y aprobación de Consejo de Gobierno,

#### DISPONGO:

**Artículo 1.**—Queda autorizada la práctica del juego mediante boletos, en sus distintas modalidades, debiendo ajustarse en cuanto a sus características y desarrollo a lo prescrito en el presente Decreto y a sus disposiciones complementarias.

**Artículo 2.**—El juego regulado en el presente Decreto consistirá en la adquisición de los boletos en establecimientos públicos y privados, mediante el pago de un precio cierto, pudiendo obtenerse, en su caso, premios en metálico.

**Artículo 3.**—1. El juego regulado en el presente Decreto sólo podrá practicarse mediante los boletos debidamente autorizados por la Dirección de Juego y Espectáculos del Gobierno Vasco.

2. La venta de los boletos se producirá:

A) Al distribuidor, mediante la adquisición de los mismos a la persona jurídica explotadora del juego.

B) Al establecimiento o punto de venta al público, mediante la adquisición de los boletos a la persona jurídica explotadora del juego y/o al distribuidor.

C) Al usuario del juego, mediante la compra directa de los boletos al titular del establecimiento o punto de venta.

**Artículo 4.**—El boleto consistirá en una base de cartulina que deberá reunir, como mínimo, las siguientes características:

## Las empresas de explotación podrán acceder a la comercialización de este juego desembolsando un capital mínimo de quince millones de pesetas.

A) Tamaño mínimo 30 mm. X 70 mm.

B) Tener impreso un número no inferior a tres casilleros cubiertos de manera que quede totalmente garantizada la seguridad de cada uno de los símbolos de los boletos.

C) Tener un número de validación único e irrepetible que asegure la imposibilidad de sustitución fraudulenta de boletos.

D) Contener las instrucciones necesarias para, sin que el boleto sea perjudicado, proceder bien mediante el cortado del boleto, el raspado de los casilleros, o cualquier otra operación, al examen de casilleros y, en su caso, de las combinaciones de símbolos premiados.

E) Tener un número de serie que permita la identificación individual de cada boleto.

F) Tener el precio del boleto.

**Artículo 5.**—1. Adquirido el boleto por el jugador, la comprobación de la existencia o no del premio, se verificará de acuerdo con las instrucciones contenidas en los propios boletos, resultando premiados aquéllos en los que aparezca bien un número o combinación de números, símbolo o combinación de símbolos determinados anteriormente en las propias instrucciones.

2. Los premios iguales o inferiores a 25.000 pesetas serán hechos efectivos por el titular del establecimiento o punto de venta vendedor de los mismos.

3. Los premios superiores a dicha cuantía serán hechos efectivos por la Empresa explotadora del juego, o en su caso, en la forma

debidamente autorizada por la Dirección de Juego y Espectáculos.

4. El precio de los boletos será como mínimo de 50 pesetas unidad, no pudiendo exceder en ningún caso de 500 pesetas.

**Artículo 6.**—1. El órgano competente para otorgar las autorizaciones de explotación y gestión del juego regulado en el presente Decreto será la Dirección de Juego y Espectáculos del Gobierno Vasco, que lo hará a instancia de la parte interesada.

2. Los solicitantes de la autorización aludida en el párrafo anterior deberán reunir y acreditar los siguientes requisitos:

A) Constituirse bajo la forma jurídica de Sociedad Anónima.

B) Tener un capital social mínimo, totalmente suscrito y desembolsado de 15 millones de pesetas, cuya cuantía no podrá verse minorada durante la existencia de la autorización.

**Artículo 7.**—La solicitud deberá ir acompañada de la siguiente documentación:

A) Copia de la escritura de constitución de la Sociedad y de sus Estatutos, así como copia de su inscripción en el Registro Mercantil.

B) Copia o testimonio notarial del poder del solicitante, cuando no sea representante estatutario o legal de la Sociedad.

C) Memoria explicativa del programa de actividades de la sociedad en la que habrán de constar los medios técnicos y personales de que se dispone para gestionar o explotar el juego de boletos; así como una evaluación de los recursos económicos y de las previsiones de explotación y rentabilidad.

D) Memoria explicativa del desarrollo del juego, del sistema de validación de los boletos y del conjunto de garantías que la persona jurídica solicitante ofrezca para la evitación del fraude, manipulación y sustitución de aquéllos.

**Artículo 8.**—La Dirección de Juego y Espectáculos, una vez comprobada la documentación y requisitos a que hacen referencia los artículos anteriores, notificará al solicitante que, en un plazo no superior a un mes, a partir del día siguiente al del recibo de la misma, deberá formalizar fianza por valor del 20% del capital social, con un mínimo de cinco millones de pesetas, a favor de la Administración Pública de la Comunidad Autónoma, en la Tesorería General del Gobierno Vasco.

2. Una vez formalizada la fianza a que hace referencia el párrafo anterior, la Dirección de Juego y Espectáculos procederá a otorgar a la Sociedad autorización para gestionar o explotar una o varias de las posibles modalidades de juego mediante boletos.



**Artículo 9.**—La fianza, a que hace referencia el Artículo anterior podrá constituirse en metálico o mediante aval, y deberá mantenerse en tanto dure la indicada autorización por la cuantía máxima de su importe, quedando afecta al pago forzoso de las sanciones pecuniarias, así como de cualquier otra cantidad que adeude a la Administración de la Comunidad Autónoma, Diputaciones Forales y Entidades Locales, como consecuencia del desenvolvimiento de la actividad relacionada con las autorizaciones a que se refiere el presente Decreto.

**Artículo 10.**—Las autorizaciones reguladas en el presente Decreto tendrán una duración máxima de cinco años y serán renovables por períodos de igual duración.

La solicitud de renovación de la autorización habrán de presentarse ante la Dirección de Juego y Espectáculos del Gobierno Vasco, al menos con tres meses de antelación a la fecha de extinción de ésta, y deberá especificar aquellos extremos de la documentación a que se refiere el Artículo 7.º que hubieren experimentado modificación en su contenido.

**Artículo 11.**—La Dirección de Juego y Espectáculos podrá declarar la caducidad de las autorizaciones reguladas en el presente Decreto en los siguientes casos:

A) Cuando el titular de la autorización perdiera alguna de las condiciones o requisitos legales que se hubieren precisado para su otorgamiento.

B) Cuando no se repusiera el importe total de la fianza, a que hace referencia el Artículo 8.º, en el plazo de 30 días a partir del siguiente al de la notificación del requerimiento correspondiente:

**Artículo 12.**—La Dirección de Juego y Espectáculos podrá declarar extinguida la autorización para la explotación y gestión del juego regulado en el presente Decreto por las siguientes causas:

A) Por voluntad de la Empresa titular de la autorización, manifestada por escrito a la Dirección de Juego y Espectáculos.

B) Por impago de la Tasa Fiscal sobre el juego.

C) Por la comprobación de falsedad en alguno de los datos o documentos aportados junto con la solicitud.

**Artículo 13.**—Los titulares de los establecimientos que pretenden vender boletos deberán formular la correspondiente comunicación dirigida al Director de Juego y Espectáculos, en la que deberán hacer constar los siguientes datos:

1. Nombre, apellidos, domicilio, documento nacional de identidad si se trata de personas físicas.

## La amplitud del Decreto permite que, en teoría, un solo boleto pueda contener un premio de 100 ó 200 millones de pesetas.

2. Tratándose de personas jurídicas, razón social, domicilio, número de identificación fiscal, y nombre, apellidos y domicilio del representante de la misma.

3. Nombre comercial y dirección exacta del establecimiento o punto de venta de boletos.

4. Nombre de la empresa explotadora autorizada.

5. En su caso, nombre y apellidos del distribuidor autorizado que suministre boletos al establecimiento o punto de venta comunicante.

**Artículo 14.**—Los establecimientos o puntos de venta deberán conservar en el local, a disposición del jugador, copia de la comunicación a que se refiere el Artículo anterior, sellada por la Diputación de Juego y Espectáculos, así como hoja explicativa del juego.

**Artículo 15.**—1. Queda prohibida la venta de los boletos a que se refiere en el presente Decreto a los menores de edad.

2. Igualmente, se prohíbe la venta al público de dichos boletos en los Colegios, Academias y Centros de Enseñanza en general, y en sus accesos.

**Artículo 16.**—La tasa fiscal aplicable a los boletos instantáneos es el veinte por ciento del importe del precio de venta al público de cada boleto.

**Artículo 17.**—1. La actividad de distribución de boletos deberá ser autorizada por la Dirección de Juego y Espectáculos.

2. La Empresa gestora o explotadora de juego regulado en este Decreto remitirá a dicho órgano administrativo la relación de

sus distribuidores, en la cual se hará constar nombre, apellidos y domicilio acompañado todo ello de la fotocopia del Documento Nacional de Identidad. La empresa explotadora podrá, a su vez, solicitar autorización para ejercer por sí misma actividades de distribución de boletos.

3. La Dirección de Juego y Espectáculos, previas las comprobaciones oportunas respecto de las personas y sus antecedentes, autorizará o, en su caso, denegará el otorgamiento de dicha autorización.

4. La Empresa explotadora o gestora comunicará, con los mismos requisitos exigidos en el párrafo 2.º del presente artículo, a la Dirección de Juego y Espectáculos, cualquier modificación, alta o baja, que se produzca en la relación de distribuidores para su autorización.

**Artículo 18.**—1. El porcentaje de premios, en cualquiera de las modalidades de juego, será como mínimo del cuarenta por ciento, computado sobre el total de boletos de cada stock.

2. El número de boletos de cada stock será como mínimo de quinientos mil.

3. La persona jurídica que pretenda obtener la autorización para explotar y gestionar el juego regulado en el presente Decreto, deberá acompañar a la solicitud, junto con la memoria explicativa del juego, documento ilustrativo del número de boletos del primer stock que pretenda poner en circulación, el porcentaje de premios a repartir y su distribución concreta por su distinta importancia o cuantía.

4. Cuando la empresa autorizada para la explotación o gestión del juego regulado en el presente Decreto pretendiera poner en circulación un nuevo stock de una misma modalidad de juego, deberá comunicarlo así a la Dirección de Juego y Espectáculos con un mes de antelación, con referencia a los extremos a que se refiere el apartado anterior, debiendo en cualquier caso ajustarse al porcentaje mínimo y demás condiciones exigidas. Cualquier modificación de los extremos aludidos necesitará de la correspondiente autorización.

5. Cuando la empresa autorizada para la explotación o gestión del juego regulado en el presente Decreto pretendiera poner en circulación un stock de una nueva modalidad de juego, deberá remitir, con un mes de antelación, a la Dirección de Juego y Espectáculos, memoria en la que se haga constar todos los extremos a que se refiere el apartado tercero del presente artículo, que autorizará o denegará la puesta en circulación del nuevo stock.

6. Cuando la empresa autorizada para la explotación o gestión del juego regulado en el presente



Decreto pretendiera dar por finalizado un stock de boletos antes de haber vendido en firme la totalidad del mismo, y siempre que el porcentaje de boletos aún no vendido no exceda del diez por ciento del total del stock, deberá comunicarlo así a la Dirección de Juego y Espectáculos, indicando la cuantía de los premios que quede por repartirse. El importe de dichos premios será entregado a Entidades Benéficas o Culturales, Públicas o Privadas, del País Vasco, en el plazo de un mes a partir de la comunicación, acreditando dicha entrega ante la Dirección de Juego y Espectáculos.

**Artículo 19.**—1. La Empresa gestionaora o explotadora del juego regulado en este Decreto podrá solicitar de la Dirección de Juego y Espectáculos la preceptiva autorización para la realización de la actividad publicitaria.

2. La Empresa gestionaora del juego deberá presentar ante la Dirección de Juego y Espectáculos, junto con la solicitud, copia del precontrato de publicidad realizado, memoria explicativa detallando las características, tipos de publicidad a realizar, medios de comunicación social donde se vaya a insertar y formato de los anuncios.

3. La Dirección de Juego y Espectáculos, examinada la documentación presentada, procederá, en su caso, a conceder la oportuna autorización para la realización de la actividad publicitaria.

4. La duración de la campaña publicitaria deberá de tener una duración máxima de 30 días naturales por cada modalidad del juego, y se someterá a lo dispuesto en el vigente Estatuto de la Publicidad.

5. Se autoriza la instalación y colocación en los establecimientos autorizados para la venta de Boletos de un rótulo indicativo no luminoso con unas dimensiones máximas de 100 X 100 cm., conteniendo la denominación de la modalidad del juego y sus características principales. Su colocación se realizará de acuerdo con lo establecido en las Ordenanzas Municipales respectivas.

**Artículo 20.**—1. La publicidad realizada en la prensa diaria o periódica se insertará en las secciones de ocio y espectáculos, siempre que sea al mismo nivel puramente informativo que los restantes medios de diversión o esparcimiento, sin insertarse en recuadros especiales.

2. Los spots publicitarios que se vayan a realizar en radio y televisión tendrán como límite máximo cuatro cuñas diarias en cada medio, de una duración de treinta segundos y no podrán realizarse entre las 6 y las 21 horas.

**Artículo 21.**—1. Las infracciones al presente Decreto y demás nor-

mas aplicables podrán ser leves, graves y muy graves.

2. Son infracciones muy graves:

A) La negativa al abono del premio obtenido en la cuantía del mismo.

B) La tenencia o venta de boletos por establecimiento que no acredite haber efectuado la preceptiva comunicación del artículo 13.

C) La manipulación fraudulenta de los boletos.

D) La venta de otras modalidades de boletos distintas de las previstas en las autorizaciones.

E) La falsedad en los documentos o datos que originaran la concesión de la autorización para la explotación o gestión del juego de boletos, así como la de su venta al público.

F) La venta de boletos a menores de edad.

G) La falsificación, tenencia o distribución de boletos sin las autorizaciones previstas en el presente Decreto.

H) La comisión de dos o más infracciones graves en el plazo de dos años.

3. Son infracciones graves:

A) La puesta en circulación y/o venta de un nuevo stock de boletos de una misma modalidad de juego, antes de que la empresa explotadora haya vendido en firme la totalidad de los boletos correspondientes al stock que anteriormente estuvieran en circulación y/o venta, excepto los supuestos del artículo 18.6 del presente Decreto.

B) Iniciar la distribución o venta de boletos pertenecientes a un nuevo stock sin haber puesto en conocimiento para su autorización

de la Dirección de Juego y Espectáculos, los extremos previstos en el párrafo 4.º del artículo 16 del presente Decreto.

C) La omisión de la colaboración debida a los Agentes de la autorización cuando ésta actúa en el ejercicio de sus funciones.

D) La realización de publicidad no autorizada.

E) No atender los requerimientos de información que les sean formulados por las autoridades competentes en materia de juego.

F) El traspaso, cesión o venta de boletos por el establecimiento que los adquirió a otro establecimiento o punto de venta no autorizado.

G) La reincidencia en infracciones leves.

4. Son infracciones leves el incumplimiento de los dispuesto en el presente reglamento y disposiciones que lo desarrollen, y que no tengan el carácter de infracción grave o muy grave.

**Artículo 22.**—Sancciones.

1. Las infracciones leves serán sancionadas con multa de hasta 100.000 pesetas.

2. Las infracciones graves serán sancionadas con multa de hasta 1.000.000 de pesetas.

3. Las infracciones muy graves serán sancionadas con multas de hasta 5.000.000 de pesetas, pudiendo retirarse definitivamente la autorización concedida.

**Artículo 23.**—1. Las sanciones por las infracciones previstas en el presente Decreto se impondrán por el Director de Juego y Espectáculos.

2. Los expedientes sancionados se tramitarán y resolverán con sujeción a lo previsto en la vigente Ley de Procedimiento Administrativo.

**Artículo 24.**—Las infracciones y sanciones establecidas en los Artículos anteriores son independientes de las derivadas de las infracciones de la normativa fiscal y, en especial, de las derivadas de la Ley de Contrabando.

#### DISPOSICION FINAL PRIMERA

Se faculta al Consejero de Interior del Gobierno Vasco para dictar las disposiciones de desarrollo del presente Decreto.

#### DISPOSICION FINAL SEGUNDA

El presente Decreto entrará en vigor el mismo día de su publicación en el Boletín Oficial del País Vasco.

Vitoria-Gasteiz, a 5 de noviembre de 1985.

El Lehendakari, JOSE ANTONIO ARDANZA GARRO.

El Consejero de Interior, LUIS M. RETOLAZA IBARGUENGOITIA.

**Este juego se  
extenderá como un  
sarampión por  
el resto de las  
Autonomías. De  
momento, la  
catalana ya lo ha  
previsto en su  
Catálogo de Juegos.**



## Tramitación

De toda documentación ante Ministerios de INTERIOR, COMERCIO, HACIENDA, INDUSTRIA, JUSTICIA y respectivos GOBIERNOS CIVILES.

Apertura de Salones Recreativos.

## Asesoría

### ADMINISTRATIVA:

Recursos, Pliegos de Descargo, Contenciosos etc., ante los diferentes Ministerios de la Administración.

### FISCAL:

Tramitación de pago Licencia y Tasas, Declaración Renta, etc.

### LABORAL.

## Mailing

Envío publicitario y correspondencia a Fabricantes, Operadores, y Distribuidores de España y Salones recreativos.

### Delegaciones

Avda. Diagonal, 474. 8º 3º  
Edificio Windsor  
Tels: 238 00 22/237 98 85  
08006 BARCELONA

## Exposición y Venta

Exposición permanente de los últimos modelos homologados por la industria del Recreativo.

## Patentes

Patentes modelos, diseño y juego

Invencción Rótulos y Marcas.

Tramitación y Defensa.

## Comercial

Venta de máquinas tipo A, B y C.

Laboratorio, Placas, memorias, Integrados etc.

### Oficina Central

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

C/ Luis de la Cruz, s/n  
Edificio Multicine, Of. 2  
Tel: 23 24 06  
STA. CRUZ DE TENERIFE

## Publicidad

Encuentre su diferencia y haga que los demás le crean.

Hágala directamente

Servi-Operator, S.A. no tiene intermediarios.

(Folletos, Anuncios, Campañas especiales, etc.)

## Homologación de máquinas

Recreativas tipo A, B y C. Homologación en el Ministerio de Industria de todo tipo de maquinaria y utillaje.

## Imprenta

Folletos, Anuncios, (rápida y económica)

Pasaje Dr. Bartual Moret, 9. 7º  
Tel: 361 87 07  
46010 VALENCIA

# SERVI OPERATOR, S.A.

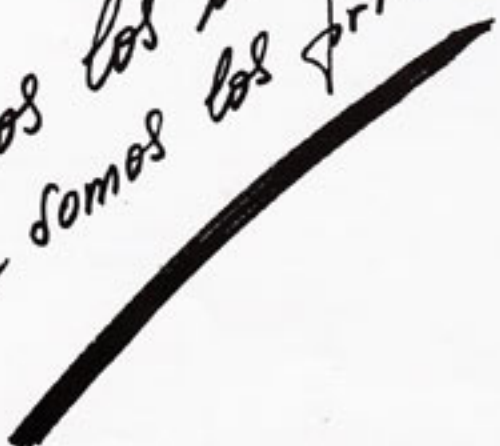




**Ediciones S.A.**  
**TAULAR**

Como consecuencia del éxito de nuestra Revista, TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, y del crecimiento de nuestra Empresa en otras realizaciones editoriales, nos hemos trasladado a unas nuevas y más amplias oficinas en la calle Santísima Trinidad, 3, 5.º C. 28010 MADRID, manteniendo el mismo número de nuestra centralita telefónica: 445 37 02.

*Nacimos los últimos  
Y ya somos los primeros*







Victor Calvo cerró el acto con unas palabras a los asistentes.



ANDEMAR Valencia recibió una placa de reconocimiento por su labor asociativa.



El «Trofeo al Esfuerzo Comercial» fue para la Compañía Orenes de Recreativos.



En las mesas de los galardonados se sentaron las actrices invitadas al acto.

Exito sin precedentes en la cena del  
VII Aniversario de la Asociación de Operadores

# ANDEMAR consiguió una fiesta brillante, original y divertida

**L**A noche del 21, en el Scala Musical del Meliá Castilla, se celebró la cena de ANDEMAR, con la que se festejaba el VII Aniversario de la Asociación Nacional de Operadores.

A las nueve de la noche, el amplio vestíbulo de la sala de fiesta presentaba un aspecto elegante y distendido; las joyas y los trajes, las sonrisas y los abrazos daban esa imagen de cordialidad que se espera en este tipo de





Premio a la «Mejor Máquina A», para Juegos Populares.



Azcoven recibió el premio a los «Mejores Componentes».



Uno de los trofeos de «Imagen de Marca», en el apartado de comerciales, fue para Ebilsa.



«Mejor Máquina B», la Baby de Recreativos Franco.



Trofeo al «Mejor Acabado de las Máquinas», para Inder.

actos. El largo preámbulo para poder entrar en la sala se hizo más corto leyendo TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, comentando las valientes declaraciones de Cases Méndez y contemplando las últimas creaciones de Recreativos Franco, que iban a ser presentadas al día siguiente en el Palacio de Congresos.

La asistencia a esta cena ha sido la más numerosa desde que se comenzaron a festejar los aniversarios de la Asociación. El cambio de escenario del Salón Dos Castillas, lugar habitual de las anteriores cenas, por el Scala ha sido un acierto que ha dado realce al acto. La disposición de las mesas, la suavidad de las





El señor Planas, con el Trofeo «Atención al Cliente», conseguido por ANDRA.



Industrias Delgado compartió el Trofeo a la «Innovación del Año».



Otro trofeo compartido, el del «Esfuerzo Comercial»; en este caso para Hermatic.

## Las fotos que nos prohibieron hacer

Las fotografías que ilustran el presente reportaje, y otras cincuenta más que guardamos en nuestro archivo, han sido realizadas por TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, siendo, por tanto, de su exclusiva propiedad. Nos vemos obligados a publicar esta aclaración ante la taxativa negativa de ANDEMAR, que prohibió a todas las revistas del Sector del Automático la realización de fotografías durante la cena y el acto de la entrega de premios.

Tan absurda prohibición, seguramente propiciada por alguno de los ilustres analfabetos icónicos que gozan de poder en ANDEMAR, no era extensiva a las llamadas «revistas del corazón» como «Hola», «Diez Minutos», «Semana», etc., que, como todo el mundo sabe, son fundamentales para el Sector del Automático. Naturalmente, la prohibición tampoco se extendió a «Pin-Ball», una simpática publicación de ANDEMAR que se autodefine como «Revista especializada del Sector de Máquinas Recreativas» y que sale cada tres o cuatro meses con interesantes informaciones cinematográficas, musicales, taurinas..., es decir, todo un alarde de

prensa especializada en el Automático.

Esta increíble torpeza de ANDEMAR, que no sólo está en contra de las más elementales normas de la libertad de expresión, sino que supone un insulto a los premiados y al resto de los profesionales asistentes, fue acompañada por un amable... «ya os mandaremos nosotros fotos».

No sabemos qué actitud habrán tomado «Catálogo del Automático» y «Máquina Recreativa» en este desagradable asunto. Dueños son de responder o no ante una provocación tan infantil. Por nuestra parte, sólo queremos dejar constancia de que en TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR no jugamos al periodismo, porque somos profesionales acostumbrados a realizar nuestra labor informativa por muy difícil o desagradable que sea. De haber sido socios de ANDEMAR no hubiéramos asistido a la cena, y estuvimos presentes, si pagamos nuestras entradas fue porque había un trabajo que hacer... Y lo hicimos con serenidad, con profesionalidad, con nuestras mejores galas y con la mejor de nuestras sonrisas, que es la más elegante forma de desprecio.

lucés, la agilidad en el servicio y el espectáculo, así como algunos aditivos más, contribuyeron a que las personas asistentes disfrutaran las seis horas largas que duró el acto.

Después de la cena, durante la cual algunas mesas de los fabricantes premiados se vieron realizadas por la presencia de rostros conocidos,

como Juncal Rivero, Mirta Miller, María Casals, María Casanova, Agatha Lís, Norma Duval, etc., que lucieron sus encantos por el módico precio de cincuenta mil pesetas y un regalito, se procedió al reparto de trofeos, que fueron entregados por las actrices invitadas y algunos representantes de la Administración,





Innovaciones Recreativas también mereció el «Trofeo a la Innovación del Año».



Trofeo a los «Mejores Componentes», para Clicker's.



Juan Paredes fue reconocido como el «Empresario del Año».



«Imagen de Empresa», para Cirsa-Unidesa.



Otro trofeo para MAC, al «Servicio Post-Venta».

bajo la experta dirección de Basilio Rogado, que, entre premio y premio, charló brevemente con las famosas, que nos contaron sus maravillosos proyectos de futuro, y cedió la palabra a los galardonados, aunque afortunadamente no todos hicieron uso del micrófono, lo cual contribuyó a agilizar el acto.

Naturalmente, hemos hecho pleno en la quiniela de premiados que publicamos en el número 11 de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR. Allí estaban todos los mencionados y algunos más que, en el último momento, habían merecido el beneplácito de los operadores asociados a ANDEMAR: Premio al Esfuerzo





Euromatic. «Trofeo al Mejor Salón Recreativo».



MAC recibió el premio a la «Mejor Tecnología en Máquinas B».



La «Mejor Tecnología en Máquinas A» fue para Juegos Populares.



Conderesa recibió el trofeo a la «Mejor Imagen de Empresa Operadora».



Automatic Mora, otra comercial premiada con el trofeo «Imagen de Marca».

Comercial, Innovación del Año y al Mejor Salón Recreativo, así como una placa a ANDEMAR Valencia. El premio al Empresario del Año, concedido a Juan Paredes, de Juegos Populares, cerró el acto de las entregas de trofeos, durante el que pronunciaron unas palabras el señor Cases Méndez y Victor Calvo.

Después de la parte seria vino el relajo de unos concursos que divertieron a todos los asistentes. Por sorteo salieron en primer lugar unas señoras entre las invitadas, que peinaron a tres voluntarios, recibiendo el más original de los tocados el premio de un viaje a Londres. El mismo premio fue otorgado a Luis Miguel





Presidencia

Dr. E. Juan Manuel Orrego  
Sancti Spiritus, 30-31a  
12000 Madrid

Madrid, 15 de Noviembre de 1.985

Muy Sr. mío:

Junto con la presente se le hace envío de dos invitaciones para la cena de celebración del VII Aniversario de ANDEMAR, que se celebrará diez mediante, el día 20 de Noviembre en el Scala-Helid Castilla, y en la cual procederemos a la entrega de los trofeos que esta Asociación concede a aquellas empresas que se han destacado durante los años 1.984-85 en el sector del recreativo.

Si bien es cierto, que el conocimiento que la asociación que se hace en preside tiene de esa revista viene determinado por la aparición de la misma, dado que no fuimos invitados al acto de su presentación; y si bien es cierto, así mismo, que no compartimos muchas de las líneas de esa editorial; dado el profundo respeto que esta asociación tiene por la pluralidad de ideas y la amplitud de las mismas, piensa que el acto quedaría incompleto sin la presencia de todas las partes del sector incluyendo aquellas que, por las circunstancias que fueron, no fue con más frecuencia, para haciendo más las palabras del escritor francés: "Dios lo que se dice, pero defenderla con alas y dientes en derecho a decirlo".

Esperando contar con su presencia, aprovecho la ocasión para saludarlo.

*Juan Manuel Orrego*  
Juan Manuel Orrego  
Presidente



Dr. Presidente de ANDEMAR  
C/ Gervasio Gallego, 5  
12000 MADRID

Madrid, 20 de Noviembre de 1.985

Dr. Presidente:

Le agradezco la elegancia y las reconocidas culturales con las que acompaña sus invitaciones para acudir a la cena de celebración del VII Aniversario de ANDEMAR, al tiempo que siento tener que rechazar tan amable cordialidad.

Quiero aprovechar la ocasión para darle una buena noticia: la del artículo ofrecido por su haber sido invitado al acto de presentación de "TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR", ya que dicho acto nunca se produjo.

Si bien es cierto que la asociación que se hace en preside tiene de esa revista viene determinado por la aparición de la misma, dado que no fuimos invitados al acto de su presentación; y si bien es cierto, así mismo, que no compartimos muchas de las líneas de esa editorial; dado el profundo respeto que esta asociación tiene por la pluralidad de ideas y la amplitud de las mismas, piensa que el acto quedaría incompleto sin la presencia de todas las partes del sector incluyendo aquellas que, por las circunstancias que fueron, no fue con más frecuencia, para haciendo más las palabras del escritor francés: "Dios lo que se dice, pero defenderla con alas y dientes en derecho a decirlo".

*Juan Manuel Orrego*

Juan Manuel Orrego  
CONSEJERO DELEGADO

RECIBIDA BAJO MI FE  
20 Noviembre 1.985



Ediciones Tardes, S. 47 A - Tel. 40 40 31 00 - 12000 MADRID

## Una lección de estilo

Entre las jerarquías de ANDEMAR hubo sus más y sus menos para decidir si la Asociación invitaba oficialmente a TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR... Finalmente, se decidió que sí y la cosa no hubiera tenido más importancia. Nosotros habríamos aceptado tan amable invitación y punto. Pero... el presidente de ANDEMAR, algún listillo, algún genio de la diplomacia, o simplemente algún asesor, decidió que a las invitaciones había que añadir un sermón para que nuestro consejero delegado reflexionara sobre la maldad de su labor y explicara a sus subordinados lo peligroso que es trabajar al

borde del infierno habiendo bondades celestiales tan nobles y prepotentes como las representadas por la presidencia de ANDEMAR. Reunidos en asamblea, con lágrimas en los ojos y dándonos los preceptivos golpes en el pecho, los miembros de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR decidimos que no merecíamos tanto honor, tanta comprensión, tanta dulzura epistolar... Y nos reconocimos tan canallescos que decidimos devolver las invitaciones y castigarnos pagándonos nuestra propia asistencia. ANDEMAR, otra vez, nos había dado una lección de estilo.

Gracias.

Cabeza de Vaca, director comercial de Juegos Populares, por su creación de un conjunto de falda, blusa y lazo, en papel pinocho, que mereció el beneplácito de todos los presentes.

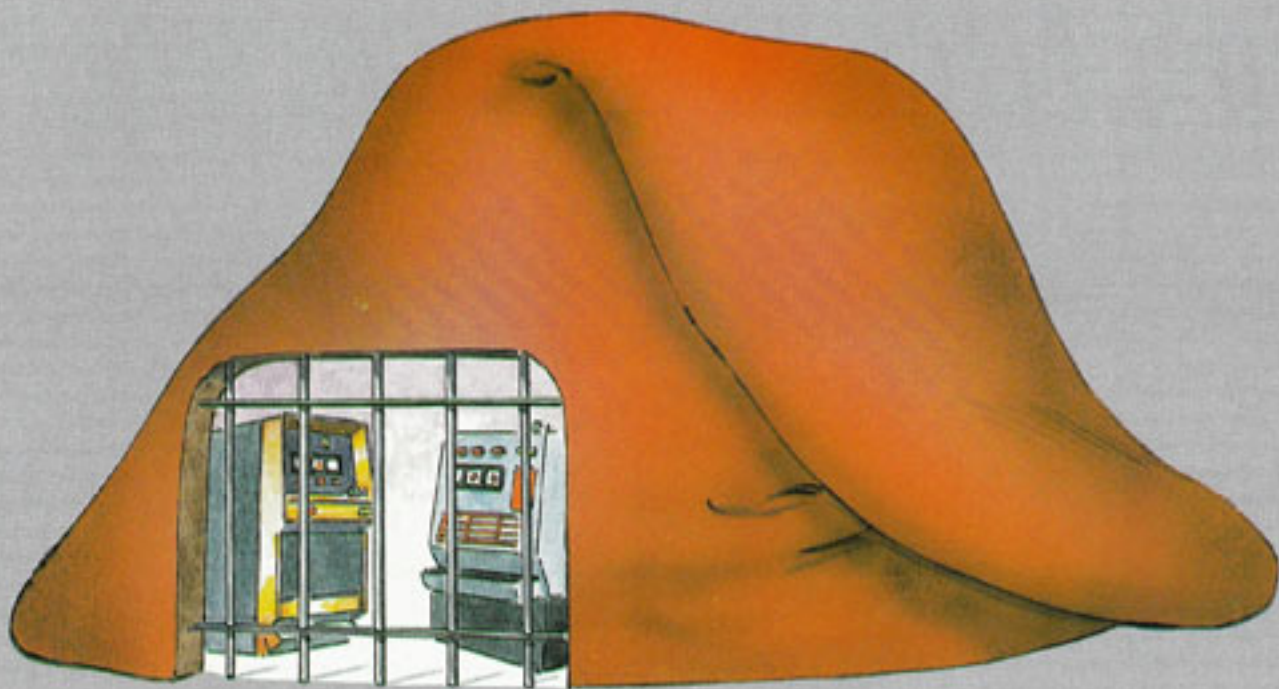
El espectáculo del Scala cerró esta cena que ha sido la más brillante de todas las organizadas en el Sector. Se conjugó el buen hacer de un pre-

sentador experimentado, que supo conducir el acto por el camino de la seriedad mezclada con unas dosis de humor, con el ambiente distendido y alegre que posibilitó la participación en los chascarrillos y el buen espectáculo final. En resumen, una cena de aniversario que fue un éxito y satisfizo a todos.



# EL GOBIERNO CATALAN «PLANIFICA» EL SECTOR

Eufemísticamente puede definirse como una «planificación» lo que en realidad es una «intervención» del Estado catalán en el Sector del Juego. Un curioso Decreto que puede llevar no a la deseada reconversión del Sector Recreativo, sino a su posible extinción si lo unimos a la próxima legalización de los boletos prevista por el gobierno catalán.



DEPARTAMENT  
DE GOVERNACIO

DECRETO 324/1985,

*de 28 de noviembre, por el que se establece la planificación del juego de acuerdo con la Ley 15/1984, de 20 de marzo.*

El artículo 4 de la Ley 15/1984, de 20 de marzo, del Juego establece:

«1. Corresponderá al Consejo Ejecutivo planificar los juegos y las apuestas.

Esta planificación tendrá en cuenta la realidad y la incidencia social del juego y de las apuestas, sus repercusiones económicas y tribu-

tarias, y la necesidad de reducir, diversificar y no fomentar su hábito y de impedir dentro de su gestión, actividades monopolistas.

2. La planificación deberá establecer los criterios por los que se regirá la concesión de autorizaciones tanto por lo que respecta a la situación territorial y al número de las mismas como a las condiciones objetivas para obtenerlas.»

En cumplimiento de aquel mandamiento, que permite una planificación adecuada, y en momentos diversos, se dicta este primer Decreto, que por una parte planifica aquellos juegos que tienen una mayor incidencia en la sociedad, como son: los Casinos, Bingos, Máquinas Recreativas, Rifas y Tómbolas, y por otra fija, como en el

caso de los Hipódromos, los plazos para su implantación.

Las líneas maestras que señalan el camino de este primer Decreto vienen determinadas por dos coordenadas:

a) Juegos que se desarrollan en locales cerrados de difícil acceso.

b) Juegos que se desarrollan en locales accesibles y al alcance de todos.

En el primer caso se hallan los Bingos, Casinos, Salones Recreativos e Hipódromos. Se ha previsto para este grupo una limitación cuantitativa de locales, bien en función de la actual demanda, bien en función de la localización.

En el segundo caso están las Máquinas Recreativas instaladas en locales de hostelería, las Rifas,



## Los boletos, previstos ya en el Catálogo de Juegos, serán aprobados dentro de poco.

dado que en las reglamentaciones particulares se encuentra una regulación precisa de ellas.

En virtud de lo que, a propuesta del Conseller de Governació y previa deliberación del Consejo Ejecutivo.

### DECRETO:

**Artículo 1.**—1. El Catálogo de Juegos y Apuestas autorizados en Cataluña, previsto en el artículo 3 de la Ley 15/1984, de 20 de marzo, comprende los siguientes: Lotería, Ruleta, Ruleta americana con un solo cero, Veintiuno o Black Jack, Bola o Boule, Treinta y cuarenta, Dados o Craps, Punto y banca, Baccará a 2 paños y Bingo, es de Cupones de los sorteos de la Organización Nacional de Ciegos, Máquinas Recreativas A, B y C, juegos mediante boletos, rifas, tómbolas, Apuestas hípcas, Apuestas de galgos, Apuestas de trinquete.

2. Este primer Catálogo podrá ser ampliado o reducido por Decreto del Consejo Ejecutivo.

**Artículo 2.**—Para los juegos de Ruleta, Ruleta americana con un solo cero, Veintiuno, Bola, Treinta y cuarenta, Dados o Craps, Punto y banca, Baccará o Cremin de fer, Baccará a 2 paños y Bingo, es de aplicación directa lo dispuesto en la Orden del Ministerio del Interior de 9 de octubre de 1979, por la que se aprueba el Catálogo de Juegos.

**Artículo 3.**—1. La Rifa es un juego

de azar que consiste en el sorteo de una cosa entre varias personas que satisfacen, mediante boletos de poco valor e importe único, al menos, el precio de aquélla.

2. La Tómbola es un juego de azar que consiste en el sorteo simultáneo de varias cosas entre varias personas, de tal manera que con un solo boleto existe la posibilidad de adquirir cualquiera de las cosas sorteadas. El total de los boletos, cada uno de escaso valor e importe único, debe satisfacer, al menos, el precio de todas las cosas sorteadas.

3. Las autorizaciones que debe otorgarse para cada rifa o tómbola precisarán la cosa o cosas sorteadas, el número, importe y condiciones de los boletos, así como las garantías de los procedimientos de sorteo.

**Artículo 4.**—Máquinas recreativas.

4.1. El juego de las máquinas se desarrolla mediante aparatos automáticos que se accionan por monedas, y puede ser un juego de habilidad o azar.

4.2. De acuerdo con esta definición existen tres tipos de máquinas:

4.2.1. Las de tipo A, o recreativas, que son aquellas en que, según la habilidad del jugador, se puede prolongar la partida o conceder un mayor tiempo de utilización sin que haya ningún tipo de premio en metálico.

4.2.2. Las del tipo B, o recreativas con premio, que son aquellas

que, contra pago del precio de la partida, proporciona un tiempo de utilización y, eventualmente, un premio.

a) Estas máquinas deben reunir las características siguientes:

— El precio máximo de la partida será 25 pesetas.

— La máquina no puede otorgar, por partida, premios superiores a las 500 pesetas.

— El porcentaje de premios que debe dar la máquina no puede ser inferior al 65% del valor de las apuestas hechas.

— Los premios no podrán consistir en puntos o créditos a favor del jugador, por este motivo deberán llevar incorporados unos dispositivos de expulsión automática de los premios al exterior, y deberán consistir en moneda metálica de curso legal.

— Deberán tener un dispositivo que bloquee la entrada de monedas cuando el depósito de reserva para el pago no tenga las suficientes para pagar el premio máximo.

b) Quedarán excluidas como máquinas «B» y, por lo tanto, prohibidas:

— Cuando los tambores que contienen las figuras tengan un diámetro superior a 40 milímetros.

— Las que tengan palancas para hacerlas funcionar superiores a 10 centímetros de largo, o tengan un movimiento en arco y, en general, las que tengan un desplazamiento de palanca superior a los 10 centímetros.

— Las que permitan el doble o nada, acumular o multiplicar los premios, retener total o parcialmente una jugada por otra posterior, o conceder créditos en forma de nuevas partidas gratuitas. Sí que podrán disponer de dispositivos o mecanismos en los que, después de un número determinado de partidas, o al conseguir una puntuación determinada en una o sucesivas partidas, las combinaciones ganadoras otorguen el máximo establecido, aunque en el plan de ganancias figuren con premios inferiores.

— Las que otorguen, total o parcialmente, los premios en forma de fichas cambiables, puntos o créditos o, en general, de manera diferente a lo establecido en el punto 4.2.2. de este artículo.

— Aquellas en las que el juego se desarrolle por pantalla de televisión.

4.3.2. Son máquinas del tipo «C» aquellas que, a cambio de una o varias monedas, concedan al usuario un tiempo de uso o de juego y, eventualmente, un premio en metálico que siempre depende del azar. También se considerarán de este tipo aquellas que, siendo del tipo «B», no reúnan todas las características citadas en el párrafo 4.2.2. de este artículo.

En cualquier caso, las máquinas del tipo «C» deberán reunir los requisitos siguientes:



— El valor máximo unitario de apuesta o partida será el determinado por el valor máximo de las monedas de curso legal. Se admitirán, también, máquinas que permitan la inserción de apuestas múltiples, que permitan la introducción de varias monedas para una sola partida, lo cual puede dar lugar a dos tipos de máquinas: las de apuestas múltiples «stricto sensu» y las multiplicadoras, según tenga la opción de realizar tantas combinaciones ganadoras como monedas se introduzcan, o se multipliquen el precio unitario por el número de monedas introducidas.

Asimismo, no se admitirán máquinas que acepten monedas por más valor de 300 pesetas en una sola apuesta o partida.

— El premio máximo que pueden entregar al jugador por cada moneda jugada será igual a 400 veces el valor de aquélla. No obstante, se admitirán las nombradas máquinas progresivas, individuales o agrupadas en las que el premio máximo se incrementa de manera continuada en una función predeterminada del número de monedas introducidas en cada máquina; en ningún caso el importe del premio máximo puede exceder del valor equivalente a multiplicar por 10.000 el importe máximo de la apuesta o partida por máquina.

— La duración mínima de la partida será de 2,5 segundos.

— La máquina deberá estar diseñada de tal forma que devuelva a los jugadores, durante la serie de partidas que resulte de la totalidad de combinaciones posibles, un porcentaje de premios no inferior a los del valor de las apuestas efectivas, de esta manera:

1. El 75 %, si la máquina funciona con monedas de 5 pesetas.
2. El 80 %, si la máquina funciona con monedas de 50 pesetas o valor superior.

— Las máquinas deberán disponer de un mecanismo de expulsión automática de los premios al exterior, que quedarán recogidos en un cajetín a disposición del jugador. Los premios deberán consistir necesariamente en monedas de curso legal. Sin embargo, se podrán inscribir aquellas máquinas cuyos premios máximos deban ser pagados manualmente al jugador por un empleado del local, si el volumen de las monedas que constituya el premio excede de la capacidad del depósito de reserva de pagos.

— Todas las máquinas irán equipadas, además, por todos aquellos elementos y dispositivos de seguridad que, para las de este tipo, señalen los reglamentos particulares.

4.3. Todas las máquinas, sean del tipo que sean, deberán estar homologadas e inscritas en el Registro de Modelos.

4.4. Los locales de instalación

## La apertura de nuevos salones recreativos estará condicionada al volumen mínimo de población

para cada tipo de máquina vendrán determinados por los reglamentos particulares que señalarán, además, los requisitos documentales e identificativos de las máquinas. Los locales de instalación deberán estar autorizados por la autoridad competente.

4.5. Las máquinas de cualquier tipo deberán explotarse, necesariamente, por empresas operadoras autorizadas, que deberán ajustarse a aquello que dispongan las reglamentaciones particulares.

**Artículo 5.—1.** La Lotería es un juego de azar que admite, entre otras, las siguientes modalidades:

a) Sorteos, en cada uno de los cuales se adjudican a los números que resulten agraciados los premios ofrecidos en el prospecto respectivo; de tal forma que el adquirente de cada billete sabe exactamente el número que juega, que es el que está impreso en el billete, y las posibilidades de su premio, que consiste en una cantidad fija.

b) Sorteos sujetos a dos variables: el número de participantes, de tal forma que el importe del premio está en proporción a las aportaciones de los jugadores, y los números que cada jugador determina en su billete. Consecuentemente, cada jugador no sabe antes el importe del premio que puede corresponderle.

c) Lotería presorteada, que consiste en que el número del billete es invisible para el adquirente y,

una vez abierto, le descubren si se corresponde con algún premio fijado antes y rigurosamente secreto. En esta modalidad el jugador queda informado instantáneamente de su fortuna. Una de las variantes de esta lotería presorteada es la del juego mediante boletos.

2. Los elementos necesarios para practicar este juego, sus reglas esenciales y las garantías del funcionamiento en cada una de sus modalidades serán reguladas por sus reglamentaciones especiales.

**Artículo 6.—**Las apuestas hípiacas, de galgos y de trinquete, se regularán por sus reglamentaciones especiales.

### DISPOSICIONES FINALES

Primera.—Se autoriza al Conseller de Governació para el desarrollo de lo establecido en el presente Decreto.

Segunda.— Este Decreto entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el *Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya*.

Barcelona, 28 de noviembre de 1985.

JORDI PUJOL  
Presidente de la Generalidad  
de Cataluña

MACIÀ ALAVEDRA I MONER  
Conseller de Governació



Tómbolas y combinaciones aleatorias. Las soluciones que da el Decreto son diversas, pero todas tienen un mismo objetivo: evitar el exceso de ofertas de juego y conseguir un control efectivo sobre el mismo.

Hay un tercer grupo de juegos, que se desarrollan en recintos cerrados, como son los canódromos y frontones, para los que por su escasa incidencia social, actualmente, se considera conveniente un tratamiento diferente, dejando abierta la posibilidad de nuevas autorizaciones.

Por todo esto, a propuesta del Conseller de Governació, y de conformidad con el Consejo Ejecutivo.

#### DECRETO:

**Artículo 1.—a)** Se limita a 130 el número de autorizaciones de Salas de Bingo para todo el territorio de Cataluña.

**b)** Cuando se produzca alguna baja en alguna de las salas y a existentes, podrá autorizarse la apertura de una nueva, siempre que sea en la misma área de influencia en la que causó baja la Sala de Bingo y con las mismas características de categoría y aforo que la anterior.

En ningún caso se autorizarán ampliaciones superiores a 600 plazas.

**Artículo 2.—a)** Se limita a tres el número de Casinos autorizados

para todo el territorio de Cataluña.

**b)** No se autorizarán otras modalidades o localización de juegos que las previstas en el Catálogo y sus reglamentos específicos.

**Artículo 3.—**De acuerdo con sus reglamentos particulares:

**a)** Podrá autorizarse, sin limitación de número, la instalación de Máquinas Recreativas del tipo «A».

**b)** A partir del 5 de diciembre de 1985 no se emitirán nuevas guías de circulación para máquinas del tipo «B» para instalar en locales de hostelería. Las licencias que actualmente amparan estas máquinas podrán renovarse en beneficio de otras nuevas.

**Artículo 4.—**Las autorizaciones para la apertura de nuevos Salones Recreativos se ajustarán a las condiciones y límites de su reglamento particular, en el que se deberá precisar el volumen mínimo de las poblaciones que puedan contar con uno de estos salones, así como los criterios de localización, y fundamentalmente las distancias, en los supuestos de poblaciones que, por su densidad demográfica, puedan tener diversos establecimientos de este género.

**Artículo 5.—a)** Las empresas operadoras a las que hace referencia el artículo 6 del Real Decreto 1794/1981, de 24 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar, con carácter previo a la autorización, deberán constituir fianzas en fun-

ción del número de máquinas que se quiera explotar:

Número de máquinas	Pesetas
De una a 25 .....	1.500.000
De 26 a 50 .....	3.000.000
De 51 a 100 .....	10.000.000
De 101 a 500 .....	15.000.000
Más de 1.000 .....	30.000.000

**b)** La fianza deberá constituirse en la Caja General de Depósitos de la Generalidad por el titular de la autorización, pudiéndolo hacer en metálico, por aval bancario o por póliza de caución individual y deberá formalizarse a favor del Conseller de Governació de la Generalidad de Cataluña. La fianza deberá ser única y por la cuantía indicada en el anterior apartado, debiéndose complementar siempre que el número de máquinas supere el permitido por la fianza ya depositada.

**c)** La fianza responderá solidariamente del cumplimiento de las obligaciones económicas contraídas con ocasión del funcionamiento de la empresa operadora, y especialmente del pago de premios, tributos y multas impuestas.

**d)** La fianza deberá mantenerse por la cantidad correspondiente al número de máquinas autorizadas a la empresa operadora durante todo el período de vigencia de la autorización y las prórrogas.

La persona o entidad que la haya constituido deberá reponer las cantidades de la fianza de las que se disponga, en virtud de los oportunos procedimientos reglamentarios, dentro de los ocho días siguientes y, en caso de no hacerlo, quedará en suspenso, inmediatamente, la autorización de la empresa operadora.

**Artículo 6.—a)** Los cinco hipódromos previstos en el Decreto 455/1983, de 22 de septiembre, se instalarán de acuerdo con su reglamento particular, pero durante los diez años posteriores a la autorización del primero de ellos no se podrá autorizar ninguno más.

**b)** La autorización para el establecimiento de un hipódromo comportará la de gestionar las apuestas internas y también las urbanas relativas a las carreras que en él se celebren. No se otorgarán, en ningún caso, autorizaciones para organizar apuestas relativas a carreras en hipódromos situados fuera del territorio de Cataluña.

**Artículo 7.—**De acuerdo con los reglamentos particulares podrá autorizarse la instalación de nuevos canódromos, velódromos y frontones con la licencia anexa para organizar las apuestas internas; pero en ningún caso se autorizará la organización de apuestas urbanas o externas de este tipo.

**Artículo 8.—a)** No se autorizarán Rifas y Sorteos de carácter periódico.

**Desde el 15 de diciembre no se emiten nuevas guías de circulación de máquinas «B» para instalar en locales de hostelería.**



dico o continuado. De acuerdo con su reglamento particular podrá autorizarse a entidades sin ánimo de lucro la celebración de Rifas y Sorteos de carácter esporádico.

b) Podrán autorizarse combinaciones aleatorias cuando haya garantía suficiente de que no hay posibilidad de fraude ni contra prestación económica por parte del posible beneficiario.

**Artículo 9.**—La Lotería, en cualquiera de las variantes que se prevén en el Catálogo de Juegos, será organizada por la Generalidad de Cataluña, sin perjuicio de las competencias que correspondan a otros organismos.

Las diferentes variantes se registrarán por sus reglamentos particulares.

**Artículo 10.**—Las reglamentaciones particulares se ajustarán a lo dispuesto en la planificación y pormenorizarán, en su caso, los criterios necesarios de localización territorial de los juegos y apuestas en sus distintas modalidades, así como las condiciones objetivas de la obtención de las autorizaciones.

**Artículo 11.**—Los proyectos de Decreto en los que se pretenda modificar alguno de los ocho primeros artículos del presente serán sometidos, durante un mes, a información pública, con el objeto de que las Corporaciones locales, Asociaciones de Vecinos, de Consumidores y Usuarios, y Asociaciones de Empresarios del sector afectadas por los mismos, puedan presentar las observaciones y sugerencias que consideren oportunas.

#### DISPOSICION TRANSITORIA

Lo dispuesto en el artículo 5.1 anterior será de aplicación a aquellas empresas operadoras que, estando autorizadas, tienen condicionada la autorización al acogimiento a las nuevas normas que se dicten. Asimismo, será de aplicación a todas aquellas empresas operadoras que soliciten nuevas máquinas o presenten nuevas solicitudes de instalación.

#### DISPOSICIONES FINALES

Primera.—Se faculta al Conseller de Governació para desarrollar el presente Decreto.

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

Barcelona, 28 de noviembre de 1985.

JORDI PUJOL  
Presidente de la Generalidad  
de Cataluña

MACIÀ ALAVEDRA I MONER  
Conseller de Governació

#### DECRETO 325/1985,

de 28 de noviembre, por el que se aprueba el primer Catálogo de Juegos y Apuestas autorizados en Cataluña.

El artículo 3 de la Ley 15/1984, de 20 de marzo, del Juego, dispone:

«1. Corresponderá al Consejo Ejecutivo aprobar el Catálogo de Juegos y de Apuestas autorizados de entre aquellos a que hacen referencia los artículos anteriores.

2. De cada juego, el catálogo especificará las diferentes denominaciones, las modalidades posibles, los elementos necesarios para practicarlo y las reglas esenciales que es preciso aplicar.»

En lo referente a la Ruleta, Ruleta americana con un solo cero, Veintiuno, Bola, el Treinta y cuarenta, Dados o Craps, Punto y banca, Baccará o Chemin de fer, Baccará a 2 paños y Bingo, se trata de juegos sometidos a usos tradicionales y prácticas internacionales que no parece prudente alterar. Por esta razón, y dado que en el Catálogo de Juegos aprobado por Orden del Ministerio del Interior de 9 de octubre de 1979 ya se ha hecho una descripción minuciosa, de los mismos, que se ajusta, además, a las prescripciones de la Ley catalana, el presente catálogo se remite a las disposiciones de las normas estatal y las hace suyas.

Los juegos mediante boletos, las rifas y las tómbolas se caracterizan por su realización popular y por su heterogeneidad, a diferencia de los juegos anteriormente enumerados, que se celebran en casinos y establecimientos especializados con responsabilidad específica de gestión. Por esta razón las prescripciones del Catálogo deben ser necesariamente breves. Aquí la seguridad económica y jurídica de los participantes viene garantizada por la autorización administrativa individualizada, en la que deben concretarse las notas propias de cada una de las modalidades posibles.

La Lotería, por su parte, ofrece una peculiaridad esencial: no está realizada por particulares, sino por la propia Administración. Circunstancia que explica la sumariedad de las disposiciones del Catálogo y la remisión a las particularidades de su reglamentación propia.

Por lo que se refiere a las apuestas (hípicas, de galgos y de trinquete) el Catálogo se limita a precisar de forma expresa su denominación, dado que para las apuestas no rigen las especificaciones del artículo 3.2 de la Ley, que alude únicamente a los juegos. La inclusión en el catálogo sirve, pues, para consagrar su licitud (siempre que se cumplan las otras condiciones impuestas por la ley) y sin que la ausencia de otras determinaciones implique inseguridad alguna.

**Las empresas operadoras deberán constituir fianzas en función al número de máquinas que se quiere explotar.**



*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.º de Suscripciones al año \_\_\_\_\_  
Total contratado \_\_\_\_\_

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

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

Firma y sello





**OPER COIN, S.A.**



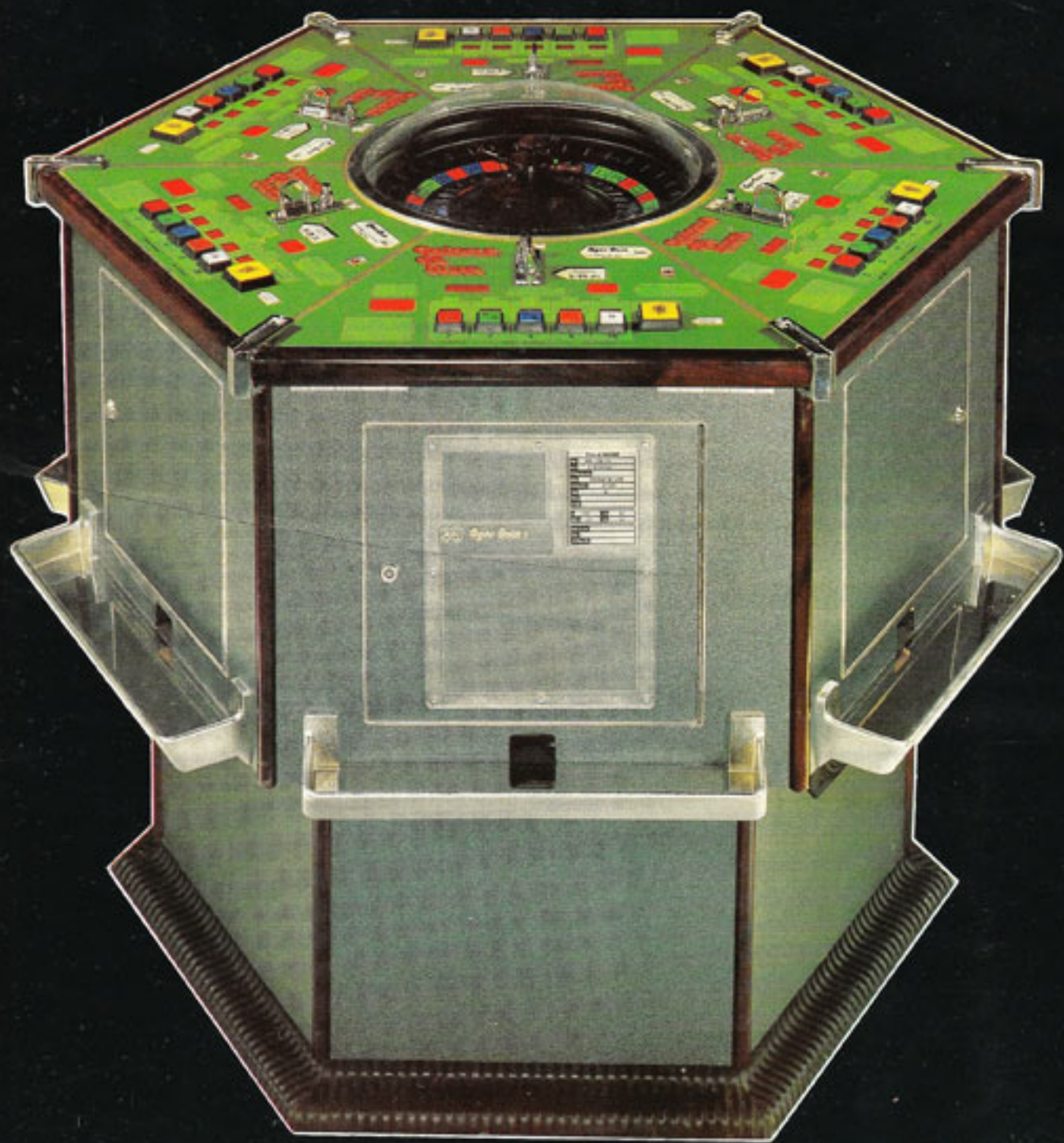
*Felicita la Navidad a todos sus clientes y amigos  
y les desea un próspero y feliz año 1986.*





# RULETAS

Además de las ya conocidas de 6 y 2 jugadores, a partir del 1 de enero próximo también a la venta la de un solo jugador.





## RULETA COLOUR DE LUXE

Seleccionadores de monedas de 5 y 25 pts., o de 25 y 100 pts. Posibilidad de jugar de uno a seis jugadores simultáneamente. Premios interesantes con un comodín que aumenta el valor de los mismos a un máximo de 500 pts., establecido por el Reglamento de Juego en cualquier color. Orden verbal y visualizada de «Hagan juego», «No va más» y «Color ganador». Es la máquina imprescindible para salones de juego.



## RULETA COLOUR DUPLEX

Seleccionadores de monedas de 25 y 100 pts., o 5 y 25 pts. Posibilidad de jugar uno o dos jugadores simultáneamente. Se puede instalar indistintamente en bares o salones.



## RULETA COLOUR CLUB

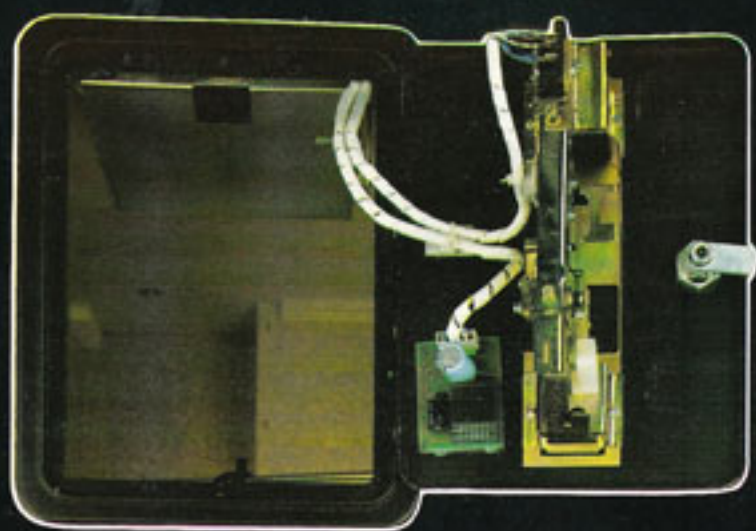
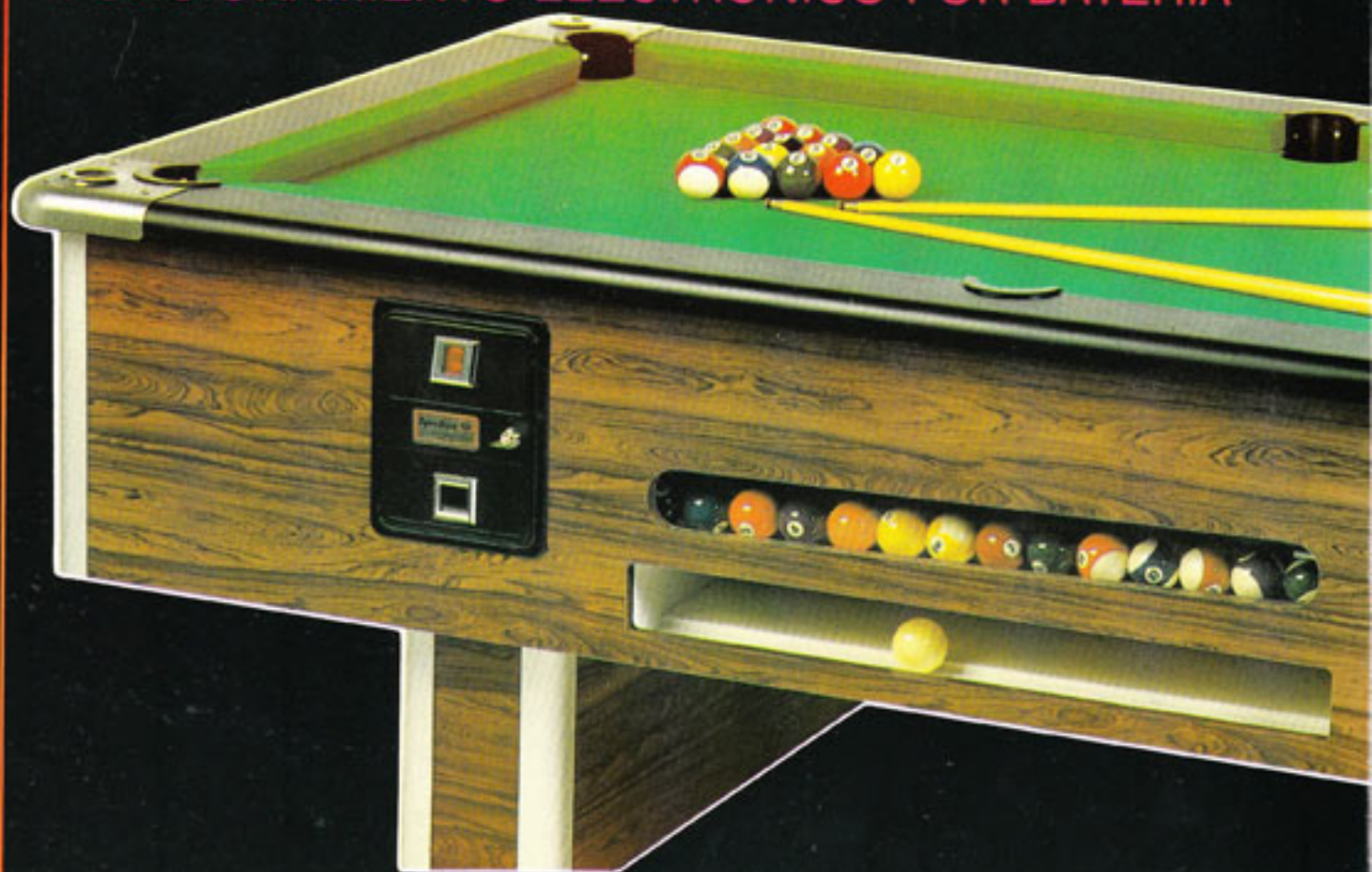
Novedad en el mercado.  
Especial para bares.  
Seleccionador de monedas de 25 y 100 pts.

*iiiLas máquinas que se exportan a varios países del mundo!!!*



# BILLAR AMERICANO

FUNCIONAMIENTO ELECTRONICO POR BATERIA



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



## 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.

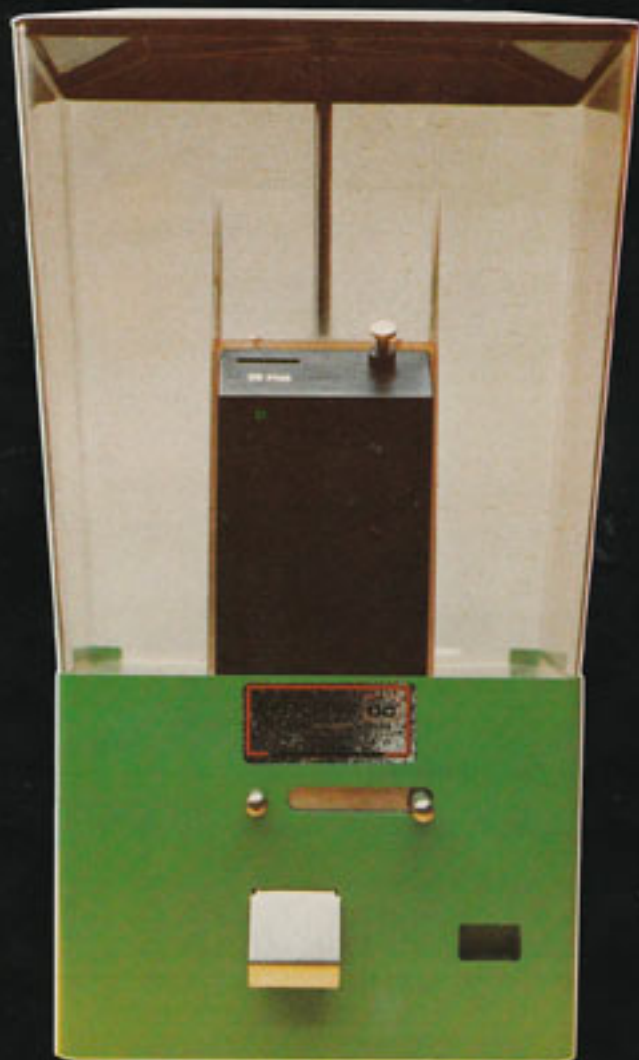
Sistema de bajada de bolas, robusto y sin posibilidad de ningún tipo de atascamiento. Construcción duradera.





# PISTACHERA

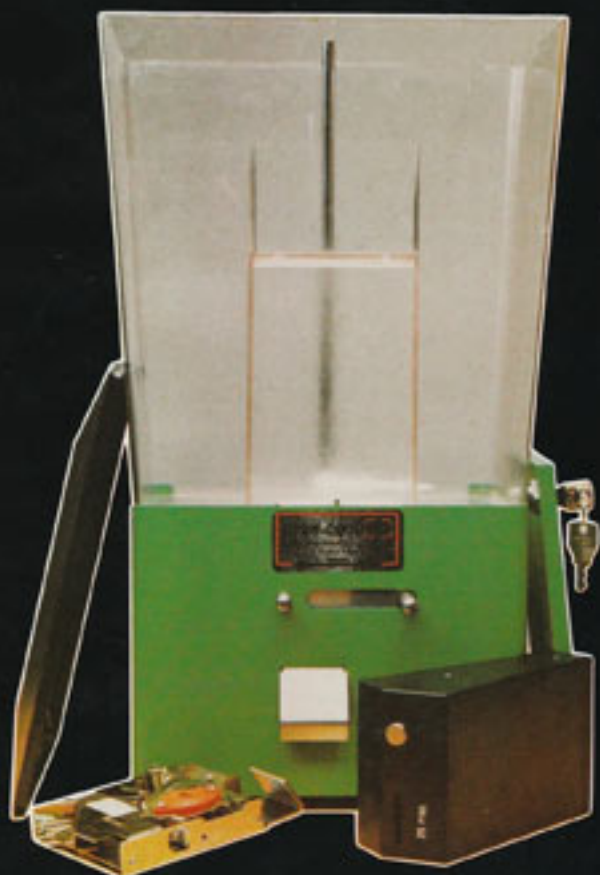
Mientras otras máquinas del mercado admiten chapas u otros objetos, ésta solamente funciona con monedas.



Máquina expendedora de frutos secos, fabricada por Oper Coin, S. A.

La única del mercado con seleccionador de monedas convencional (como los utilizados en máquinas recreativas).

Fabricación nacional, con absoluta garantía post-venta de repuestos.



Todos los elementos en contacto con el producto están fabricados en acero inoxidable o plásticos, garantizando un perfecto funcionamiento y máxima duración, en las condiciones de trabajo a que se ven sometidas por la sal con que están tratados los productos secos.





# DE LUXE

LA PRIMERA MAQUINA DE TIPO B QUE TE AYUDA VERBALMENTE PARA REALIZAR MAS FACIL TU JUEGO

Equipada con palanca de accionamiento de puesta en marcha.

Dos Hopper Azcoyen para los dos tipos de monedas. Monederos de 100 y 25 pts.

Con 100 pts. pago de Jackpot y Especial únicamente.

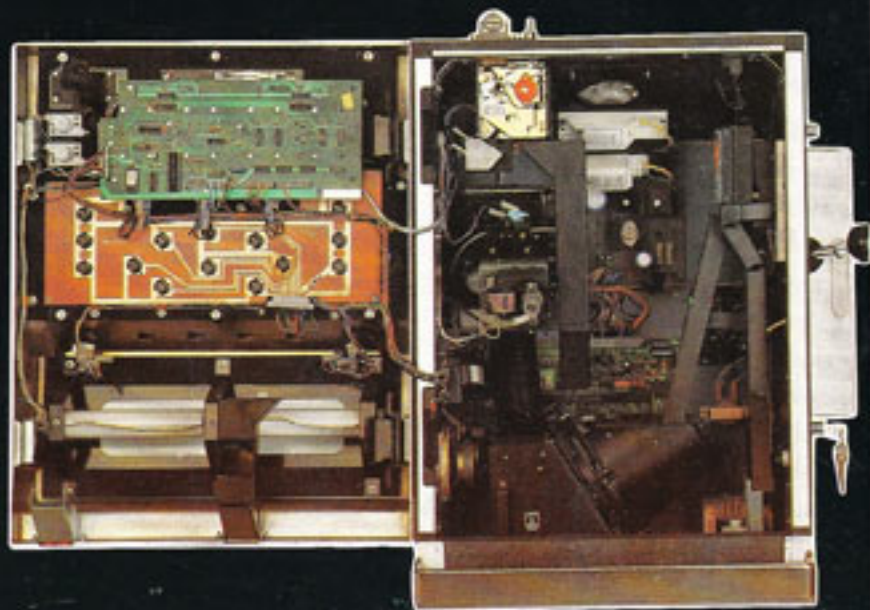
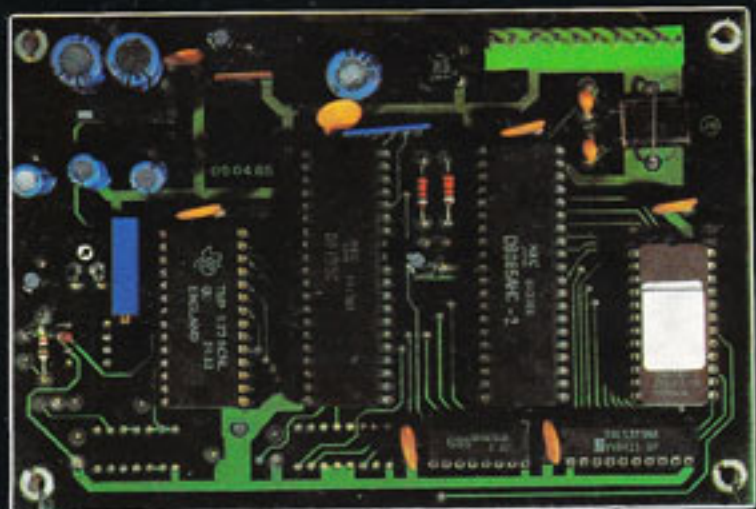
Sistema automático de Test y Contabilidad sin originar ningún tipo de reset.

Máquina equipada con conector para impresora.

Contadores electrónicos para contabilidad parcial y desglosada.

Contadores electromecánicos precintados.

Dos altavoces independientes para músicas y consejos verbales del juego.



## SINTETIZADOR DE VOZ

La máquina aconseja al jugador dónde tiene que pulsar para conseguir premio, indicando las siguientes frases:

- Pulse A.
- Pulse B.
- Pulse U.
- Ha conseguido premio.
- Estoy libre, pruebe su suerte.
- Atención, combinación de JACKPOT.
- Atención, premio especial.



**Todos estos productos  
están fabricados con la  
garantía de...**



**OPER COIN, S.A.**

Eskalmendi, 11. Telfs. (945) 27 85 22/44. Télex 35271-OC E. 01013 VITORIA - SPAIN

**Comerciales colaboradoras  
en toda la península e islas  
Baleares y Canarias**





Por ANTONIO INGLES

## Feliz Navidad

**N**O puede por menos uno que maravillarse cuando siendo consciente de los grandes problemas por los que atraviesa el mundo, tan sólo accedemos a ellos a través de recepciones, banquetes y reuniones que, aun siendo de trabajo, nunca dan imagen de ello. Presidentes antagónicos saludándose efusivamente, fuerzas sociales opuestas sonriendo de forma abierta, posiblemente por aquello de la imagen; políticos cuyas declaraciones durante las campañas electorales se recogen de forma invariable al calor desenfadado de una mesa bien surtida de viandas, parece querer dejarnos un claro mensaje: que la sangre no llegará al río.

Siguiendo esta tónica, y desde una perspectiva puramente contemplativa, sin ánimo de profundizar para no herir susceptibilidades, es evidente que la cena que reunió a casi la totalidad del Sector en Scala Meliá fue realmente un éxito de diplomacia y una lección de relaciones públicas al más alto nivel.

**L**A Administración compartió su mesa con los fabricantes, éstos a su vez recibieron los premios otorgados por la Asociación de Operadores (ANDEMARE) de manos de la Adminis-

tración, y finalmente, rematando el conjunto de buenos propósitos, bellísimas señoritas de conocida vida social contando sus proyectos y su fe en el futuro, todo ello en un marco de euforia total por parte de los presentes en el festejo.

Como fondo las tasas, los preavales en la comunidad autónoma vasca, la nueva legislación en Cataluña, también con preaval pero con diferenciación de «matices»; la nueva andadura de FACOMARE y sus

diferencias de criterio con la Asociación de Operadores, la competencia ilegal denunciada por estos últimos a la Administración, el difícil avanzar del mercado interior entre canjes y recanjes y el «no podemos más», repetido una y otra vez hasta la saciedad por todo el conjunto de profesionales que luchamos por un Sector dinámico y profesional.

**A** pesar de lo descrito y extrapolando resultados, palabreja ésta de «extrapolar» usada casi siempre con fines políticos y según conveniencias, debemos entender que existe un evidente paralelismo entre nuestra situación sectorial y los males que aquejan en la actualidad a nuestra nación y tal vez al mundo; por todo ello, mientras podamos reunirnos alrededor de una mesa y compartir conjuntamente con nuestra competencia una sonrisa, debemos deducir que la sangre no llegará al río.

Por mi parte, y aprovechando el siempre grato período navideño, quiero expresar un deseo que no es sino una gota de agua en nuestro mar de esperanzas:

¡¡FELIZ NAVIDAD  
Y PROSPERO AÑO NUEVO!!





SI UNA IMAGEN VALE MIL PALABRAS...  
AQUI ESTA...

## ¡EL FLIPPER!

... Y SOBRAN LOS COMENTARIOS

20 años de experiencia creando PIN-BALLS ha valido  
la pena



# PEYPER S.A.

Aparatos automáticos recreativos

Julián Camarillo, 53 bis • Teléfono 754 27 07 • 28037 MADRID



**EXCLUSIVA**

CATALOGO DEL AUTOMATICO,  
órgano oficial de la Asociación,  
oculta a sus lectores  
una vergonzosa «chorizada»  
de la que han sido víctimas  
algunos directivos.



## ¿POR QUE MIENTE FACOMARE?

CATALOGO DEL AUTOMATICO, el órgano oficial de difusión de FACOMARE, ha mentido a sus lectores a través de una información publicada en la página 31 de su número de noviembre. El asunto no tendría más importancia si sólo se tratara de un error periodístico tan comprensible como cualquier otro error profesional, pero la información en la que se asegura que ALIANZA POPULAR organizó una comida con personalidades del Sector para conocer la problemática de nuestra industria no solamente es falsa por lo que expresamente dice, sino por lo que se oculta.

En primer lugar, la comida fue organizada por la revista TRIBUNA 30 DIAS, una publicación editada por la empresa REVISTA 30 DIAS, S. A., y no por el partido político ALIANZA POPULAR. Por tanto, es falso asegurar que ALIANZA POPULAR organizara una comida con el Sector por mucha afinidad ideológica que exista entre el



primer partido de la oposición y la revista en cuestión.

En segundo término, CATALOGO DEL AUTOMATICO oculta a sus lectores que, días después, los comensales industriales (PAREDES,

FRANCO, CURTICH, MORALES) recibieron una facturita cada uno de 200.000 pesetas (han leído bien, DOS-CIENTAS MIL PESETAS por barba) en concepto de gastos del debate. Una cifra lo suficientemente importante como para ser algo más que una descortesía.

Con lo cual el asunto es serio. Tanto por la ignorancia con la que los industriales asistieron a la comida como por la utilización de la Asociación para que el «debate» contara con la presencia del jefe de la Comisión Nacional del Juego, José Ignacio Casas, como por intentar mezclar a un partido político serio como es ALIANZA POPULAR con una «chorizada» que, de momento, ya les ha salido bien con dos de los industriales presentes que han pagado sus doscientas mil pesetas.

Efectivamente, como el propio CATALOGO DEL AUTOMATICO titula en su último Editorial, hay cosas que nunca cambian...





# REGAMA RESPONDE CON "TREBOL"



Clásico  
Pequeño pero grande  
No da averías



Campo de juego:  
106 X 52

Nos avalan 25 años de experiencia







Premio Master de Empresa y primera conferencia sobre el IVA organizada en el Sector.

## La imparable maquinaria

**E**S grato para todos cuando alguna empresa del Sector recibe un reconocimiento público a su labor. Aunque el premio sea para ella, nos sentimos orgullosos y copartícipes en esa prueba de buen hacer empresarial.

Maquinaria Automática del Noroeste recibió, junto con otros cuarenta galardonados, cada uno de ellos de un sector distinto, el Master a la popularidad, que reúne en sí todos los otros a los que podía hacerse acreedor.

La Master Barometer Association premia anualmente a las cuarenta empresas que más han destacado en distintas facetas empresariales, según los resultados de una encuesta. Los galardones fueron entregados en el transcurso de una fiesta a la que acudieron relevantes personalidades de la industria gallega y que tuvo como conductor del acto al conocido presentador Pepe Navarro.

En otro orden de cosas, y dentro de la preocupación por conseguir un

sector más profesional, que tienen los directivos de Maquinaria Automática del Noroeste, celebraron una conferencia sobre el IVA, la primera de las organizadas por una empresa, a la que asistieron numerosos clientes y demás personas del gremio interesadas por este tema, tan importante en estos últimos días de 1985.

Felicitemos a Maquinaria Automática del Noroeste por el galardón y por esta oportuna charla, tan necesaria para todo el Sector.



# EL ASILO DE PRADOLUENGO NECESITA AL SECTOR DEL AUTOMATICO



TELEGRAMA  
DIRECCION GENERAL DE CORREOS  
Y TELECOMUNICACION

INDICACIONES  
RECEPCION

ppf

PREAMBULO

INDICACIONES DESTINATARIO Y SERAS

TEXTO:  
EDICIONES TAULAR, S.A. y su revista TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR se ha unido a la magnífica iniciativa de D. Julio Marroquin Bartolomé y promocionara la construcción del asilo de Pradoluengo. Stop. Con tal motivo, hace un llamamiento de solidaridad al sector del Automático y le informa de la apertura de la cuenta corriente nº 01-846222-5 a nombre del asilo de Pradoluengo en el Banco de Crédito Comercial, c/ Capitán Haya, 18, Madrid, en la que pueden hacer entrega de sus donativos para esta hermosa causa. Stop. TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR publicará mensualmente la relación de los donativos. Stop.

MOD. T.O. 2 - 1971

## no podemos fallar

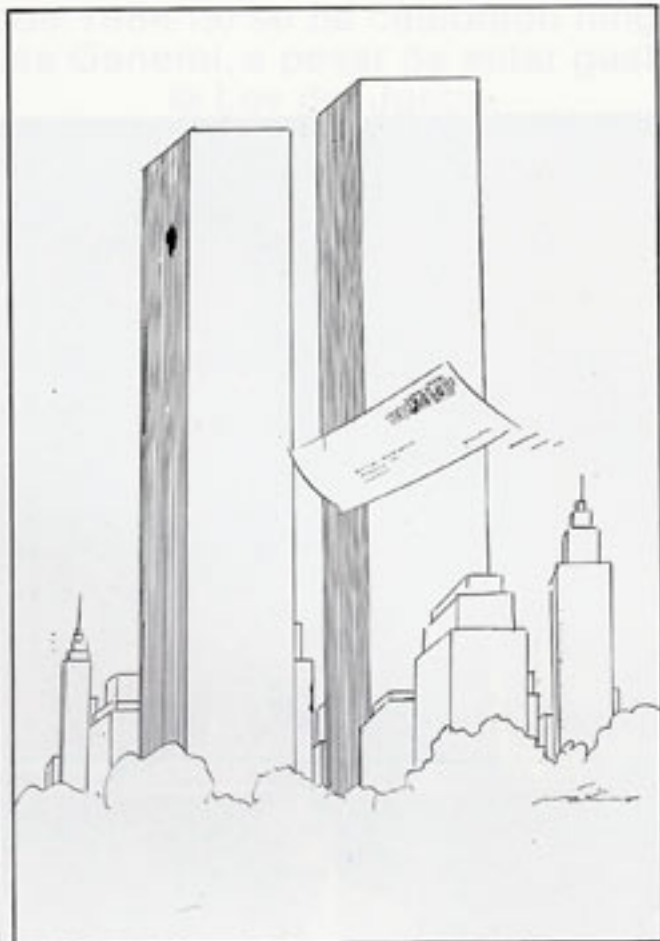
UNE A



UN día, caída del cielo, me llega una carta de Alexis. Alexis es fabricante de helicópteros y en tiempos fue cartero por rigurosa oposición, pero estos renglones de su currículum, dos entre mil, no tienen nada que ver. Alexis me dice en esa carta, extravagantemente multicopiada y circular, que soy uno de sus raros amigos (gracias) y que me espera el próximo tanto de tantos en su oficina de Nueva York para hacerme copartícipe de una importante donación en dólares. Naturalmente, incluye en el sobre el billete de avión (primera clase) y los datos referentes a la reserva de hotel (Waldorf Astoria). La carta, impresa en tinta fungible al aire, se borró entre mis manos antes de que pudiese terminar de releerla.

Dije caída del cielo porque a la sazón yo andaba sin trabajo fijo y con números más morados que rojos, pero al llegar a la elegante oficina del Lower Manhattan, casi una planta entera en una de las dos torres del World Trade Center, dudé de si la carta de Alexis no me habría llegado del mismísimo infierno y a punto estuve, con algún otro asistente a tan extraña reunión, de descender a toda prisa los ochenta y tantos pisos por la escalera de incendios, sin esperar siquiera al ascensor.

Alexis no asistió al curioso encuentro en el que doce presuntos amigos suyos, procedentes de doce países diferentes, nos sentamos alrededor de una gran mesa circular y fuimos informados del asunto por un secretario particular suyo, quizá malayo, cuyo incomprensible lenguaje para la mayoría, si no para to-



Cuentos de la buena y mala suerte

## UNA CARTA CAIDA DEL CIELO

dos los circunstantes, llegaba a nuestros correspondientes auriculares, como en grabación previa, por traducción simultánea.

**B**IEN, en resumen, se trataba de que Alexis, desahuciado por los médicos y en una parálisis que podía durar entre diez y veinte años, deseaba ser asesinado del modo más secreto, original e indoloro por un amigo suyo de toda confianza. Abrevio: Por participar, digamos, en el concurso, nos daría a cada uno cinco mil dólares. Al que consiguiese convencerle de que su método era el mejor le nombraría heredero universal: ¿mil,

dos mil, siete mil millones...? Sólo a través del lacónico secretario podríamos hablar con Alexis Hume, horriblemente desfigurado, según el malayo, y recluso por voluntad propia en el salón más remoto de su vasta mansión de Long Island.

No tengo tiempo (dentro de unos minutos serán las seis de la madrugada) para relatar con el debido detalle los densos días que transcurrieron entre la reunión de Manhattan y la apacible muerte de Alexis en su residencia de Long Island, mientras contemplaba feliz por televisión su programa favorito de dibujos animados. Tengo que decir, sí, que fueron días sórdidos, arriesgadísimos y sangrientos, aunque los más creativos

de mi vida azarosa y singular.

Diré (falta tan poco ya para las seis) que mis once competidores murieron de muerte violenta entre tanto, aunque sólo tres a mis manos, y que yo me habría alzado con la inmensa fortuna de mi amigo Alexis si, tras acabar con su vida con sigilo y dulzura insuperables, no me hubiese reducido el enigmático malayo (fuerte como un oso, pese a su delgadez de antlope), entregándome a la policía a continuación.

**A**unos instantes de las seis en punto y sin la menor noticia del gobernador del Estado, ya no tengo la más mínima esperanza de poder escribir algún día (best-seller seguro) la pormenorizada narración de esta historia grandiosa. No le guardo rencor al astuto malayo, único conocedor del testamento de Alexis y su heredero único, según «The New York Times». Es más, me gustaría que algún día leyese este papel en el que digo que le admiro, como jugador que soy.

Como buen jugador que quiero ser hasta el final, admito expresamente que he perdido, doy una última chupada a este, por cierto, excelente habano y, mientras oigo ya los pasos de quienes me conducirán a la silla, pongo punto final y firmo.







Esta foto fue tomada durante los debates de la Ley del Juego. TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR estuvo allí. AGEO no.

La asociación integrada en ANDEMAR humilla públicamente a los fabricantes subastando, a precios ridículos, unas máquinas que éstos habían regalado.

## **¡ESCANDALO EN AGEO!**

La Asociación de Pontevedra ha censurado sin paliativos la labor de AGEO, en un documento al que hemos tenido acceso.

No sabemos si es cierto, como han dicho los medios de comunicación a raíz de las últimas elecciones, que en Galicia no han cambiado las cosas. Lo que sabemos es que entre los operadores gallegos sí que hay quienes quieren cambiarlas. En concreto, en la provincia de Pontevedra se ha producido una buena «movida» en el mes de noviembre destinada a producir un cambio radical en la estructura y el funcionamiento de AGEO, la Asociación de Empresas Operadoras de Galicia.



Desde 1984 no se ha celebrado ninguna Asamblea General, a pesar de estar gestándose la Ley del Juego.



Los directivos de AGEO y sus señoras se divierten en la cena del año pasado, durante el último contacto que tuvieron con los operadores gallegos.

**T**RAS una asamblea de la Asociación de Operadores de Máquinas Recreativas de Pontevedra, celebrada con 70 asistentes en La Toja, fue elaborado un escrito que censuraba severamente la labor de la Junta Directiva de AGEO vertiendo contra ella una serie de acusaciones culminadas con la solicitud de dimisión y la elección de una nueva Junta.

Vamos a repasar los puntos de este escrito, pero antes recordemos brevemente cuál es la situación general en la que se producen todos estos acontecimientos: En Galicia ya existe una Ley del Juego (es la segunda Comunidad Autónoma que la elabora, tras Cataluña, mientras que sigue sin promulgarse la Ley del Juego a nivel del Estado), y todo hace prever que la elaboración de un Reglamento de Máquinas Recreativas por parte del Parlamento gallego es inminente. La valoración de la

Ley gallega, su aplicación y la toma de postura y relaciones con la Administración autonómica de cara a la reducción del Reglamento son, lógicamente, los caballos de batalla del Sector en el momento actual.

En esta coyuntura los operadores de Pontevedra se sienten perjudicados y mal representados por AGEO, o mejor dicho por su Junta Directiva, a la que vienen a reprochar ser un organismo prácticamente fantasma: «¿Para qué necesitamos —dicen en el escrito mencionado— una Asociación de tan alto rango si mantienen un silencio absoluto con sus asociados en materia de defensa de nuestros intereses?»

En líneas generales, la Asociación pontevedresa desaprueba la labor informativa, o precisamente la falta de labor informativa de AGEO, y critica unas palabras de su Directiva que concretamente señalaban que «desde la constitución de AGEO fue norma de la Junta Directiva el traba-

jar silenciosamente» por considerar que ese trabajo silencioso es incompatible con la función de coordinación que los Estatutos imponen como una de las finalidades de AGEO.

Para confirmar esta crítica, el escrito que desde octubre de 1984 no se ha celebrado ninguna Asamblea General, pese a que la propia presencia de la Ley del Juego hubiera justificado ampliamente la convocatoria de alguna Asamblea Extraordinaria.

Dentro de esta línea de condena del silencio de la Junta Directiva, los operadores pontevedreses señalan la falta de asesoramiento que han tenido a la hora de recuperar los permisos depositados en el Gobierno Civil y, sobre todo, la ausencia de información sobre determinados puntos de la Ley autonómica que AGEO tenía que conocer de antemano, dado su papel de asesora en la redacción del texto legal. Especialmente



en lo que atañe a una Disposición Transitoria de la Ley, la n.º 5, que exige la reestructuración de las empresas para adaptarse a una serie de nuevos requisitos en tan sólo el plazo de dos meses. Esto, según la Asociación de Pontevedra, supone una inversión astronómica e imposible de amortizar y demuestra que AGEO no ha defendido en absoluto sus intereses.

## PERO USTEDES, ¿A QUE SE DEDICAN?

El que podríamos llamar documento de La Toja, continúa en su tono interrogativo para exigir una serie de responsabilidades no cumplidas por AGEO que, en resumen, serían las siguientes: ¿Se ha tenido en cuenta el número de máquinas existente en relación al número de establecimientos de hostelería para la concesión de guías o su recanje?, ¿por qué AGEO no se ha manifestado ni antes ni después de la aprobación de la Ley por el Parlamento



Andemar lo hace bastante bien celebrando cenas, pero no sabe defender los intereses de sus asociados.

Gallego?, ¿dónde estaba la Asociación el día 24 de septiembre, fecha de su aprobación parlamentaria?, ¿qué gestiones se ha hecho con el gremio de la hostelería, teniendo en cuenta que por su peso social pueden ser más influyentes que las Empresas Operadoras y que, como éstas,

se ve perjudicado por varios artículos de la Ley?, ¿por qué AGEO no ha procedido a la denuncia de las máquinas ilegales que existen en Galicia, sobre las que se poseen listas, y deja en la indefensión frente a la competencia desleal a sus miembros?

Con el fin de pronunciarse en esta Asamblea General y, solicitando su inclusión en el Acta de esta Asociación de Operadores de la Provincia de Pontevedra, y que, constituyen la denominada Asociación de Operadores de Máquinas Recreativas de Pontevedra, con NIF G-36.631.570, se pronuncian censurando la labor de AGEO, de la cual siendo asociados se consideran gravemente perjudicados y discriminados, si tenemos en cuenta lo siguiente:

1.º Manifestamos nuestra disconformidad con la labor informativa de la Asociación AGEO, puesto que si bien dicen en la circular número 55 de fecha 27 de abril de 1985, «Desde la constitución de AGEO fue norma de la Junta Directiva el trabajar silenciosamente». Pues nos preguntamos para qué necesitamos una Asociación de tan ALTO RANGO, si mantienen un silencio absoluto con sus asociados en materia de defensa de nuestros intereses, acto que va en contra de los fines de la Asociación, según el artículo tercero apartado A de los Estatutos de la misma, que dice textualmente: «El estudio, defensa, desarrollo y coordinación de los intereses

# El manifiesto de La Toja

**TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR ha tenido acceso al escrito, auténtico manifiesto, que han elaborado los operadores de Pontevedra y en que denuncian y censuran la labor de AGEO. Se trata de un documento importante que, por su indudable valor, reproducimos íntegramente.**

profesionales y empresariales de sus miembros» y lo cierto es que si han trabajado ustedes silenciosamente puesto que la última Asamblea General se celebró precisamente hace algo más de un año (20-octubre-84), y en el transcurso de este período la Ley del Juego cambió en muchos aspectos y hubo muchos motivos, más que suficientes para que se celebrase alguna Asamblea Extraordinaria.

2.º La realidad es que si bien los Operadores de Máquinas Recreativas en su día dieron luz verde al punto aprobado en dicha Asamblea General, y que hoy es el Artículo 11 de la Ley Autonómica, en el transcurso de un año las Leyes dieron muchas vueltas, y una de las más

significativas es, y perdonen señores directivos de AGEO, porque se la han tragado igual que el pez el anzuelo, la Autorización por parte de la Administración Central para la recuperación de los permisos depositados en los Gobiernos Civiles y preguntamos, ¿para qué recuperamos los permisos si no podemos instalar las máquinas?

¿Qué gestiones y en qué nos ha asesorado esta Asociación ante la masiva recuperación de permisos, sabiendo de antemano que la Ley Autonómica sería aprobada a los dos meses de la fecha límite para la recuperación de los permisos?

3.º Si la Asociación AGEO fue la que asesoró en materia de Máquinas Recreativas en la

Confección del Proyecto de Ley Autonómico, por qué no informo de los Artículos y disposiciones que tanta trascendencia tienen para nuestras empresas, y podemos significarles la más sangrante: DISPOSICION TRANSITORIA QUINTA. (Desde la entrada en vigor de la presente Ley los establecimientos a que se refiere el Artículo 11 habrán de ajustarse, antes del 31 de diciembre de 1985, a las previsiones y requisitos exigidos en dicho precepto). ¿Conocen ustedes qué tiempo material tenemos para la reestructuración de nuestras empresas? ¿Han comparado esta Disposición con la de la Ley del Juego Estatal? (Dos meses para la reestructuración en la Ley Autonómica y dos años en la Ley Estatal.)

Si a los Artículos y Disposiciones de la Ley Autonómica unimos cifras, podemos comprobar fácilmente que resultan cifras friamente astronómicas imposibles de amortizar, dado que las máquinas adquiridas en este año tienen todavía dos años de vida para su total amortización, entonces podemos comprobar fácilmente que el asesoramiento dado por AGEO ha defendido los intereses de alguien, pero no los intereses de



## Los operadores pontevedreses piden la dimisión de la Junta Directiva de AGEO.

En definitiva, algo así como un «Ustedes, ¿a qué se dedican?». Las conclusiones de esta postura crítica se manifiesta en cuatro puntos que reproducimos literalmente del escrito de La Toja, ya que no requieren explicaciones adicionales:

1.º Dimisión de toda la Junta Directiva de AGEO y que se proceda con arreglo a los Estatutos a la elección de una nueva Junta Directiva.

2.º Que se fije la sede de AGEO en Santiago de Compostela. (Actualmente está en La Coruña).

3.º Creación de un comité de disciplina para que los Operadores estén obligados a cumplir y a hacer cumplir las Leyes de cada momento, evitando la clandestinidad y haciendo llegar a la Administración nuestra honradez y seriedad.

4.º Crear igualmente un comité que medie entre la Xunta y las empresas para hacer llegar nuestras quejas, acompañando un dossier redactado por un Asesor Jurídico y avalado por los Operadores Asociados.

El escrito que hasta aquí queda reflejado, fue presentado ante la Asamblea General de AGEO, cuyo presidente, José Pena Souto, que ocupa la tenencia de alcaldía de Lugo (AP), rebatió su contenido directa o indirectamente al contestar a una serie de preguntas que le fueron formuladas.

En cuanto a la falta de eficacia o al absentismo de la Junta Directiva, aseguró que por el contrario había realizado un trabajo intenso enviando durante 1985 dieciséis circulares a sus asociados, celebrando dos reuniones mensuales y preparando una serie de encuentros con las directivas provinciales para estudiar los problemas derivados de la implantación del IVA. Asimismo, Pena Souto manifestó que ya se había formado una comisión para reunirse con la comisión parlamentaria encargada de la elaboración del Reglamento. Finalmente, el presidente de AGEO, descalificó la petición de dimisión formulada por la Asociación de Operadores de Máquinas Recreativas de

Pontevedra por considerar que tal asociación no existe legalmente en base a los Estatutos de la propia AGEO, que prohíben la existencia de una asociación dentro de la Asociación.

Por nuestra parte, añadiremos que, aunque los problemas no hayan quedado superados en su totalidad, el final de la reunión de AGEO no pudo ser más «brillante» y «conciliador». Consistió en una espléndida cena a la gallega a cuyo final se subastaron 19 máquinas regaladas a los operadores de Galicia por los más prestigiosos fabricantes de toda España. El montón de la subasta superó los tres millones y medio de pesetas y, por el total de unas máquinas que valen mucho más en el mercado. Verdaderamente, si la directiva de AGEO pretendía humillar a los fabricantes de estos modelos, no ha podido elegir un método mejor. Es indudable que el estilo «cutre», barriobajero y pendenciero de AN-DEMAR, no solo sabe manifestarse en la capital del Estado.

sus asociados, que son quienes potencian a esta Asociación.

4.º Tuvieron en cuenta el número de máquinas que existen con respecto al número de establecimientos de Hostelería y si van a conceder más guías o autorizan el recanaje como la Ley Estatal en su Disposición Transitoria Sexta?

5.º ¿Cómo es posible que AGEO no se haya manifestado al tener conocimiento del debate de la Ley Autonómica ni antes ni después de la aprobación de la misma?

6.º ¿Hubo algún tipo de interés por parte de AGEO el día 24 de septiembre sobre lo que se estaba aprobando en el Parlamento? ¿En dónde estaba la Representación de AGEO ese día?

7.º Han tenido contactos con las distintas Asociaciones del gremio de Hostelería en cuanto a que éstos pueden realizar presiones, puesto que es un colectivo que asocia a un número muy superior a los Operadores de Máquinas y se encuentran igualmente perjudicados, si tenemos en cuenta el Artículo 19.2 en el cual incluyen futbolines, billares, etc., como máquinas tipo A, y no como la Ley Estatal, que en su Artículo 20.3 que quedan excluidos, así como



José Pena Souto, presidente de AGEO, cuya trayectoria está siendo cuestionada por los operadores.

igualmente nuestras empresas se ven perjudicadas en el Artículo 10.4 que dice que los salones recreativos donde existan máquinas de tipo B tendrán un registro de admisión y un servicio de control de asistencia.

8.º Por último, criticamos la labor de AGEO en cuanto a que en una comprobación que obra en nuestro poder y realizada entre los meses de diciembre-84 y marzo-85, en las provincias de La Coruña y Pontevedra sobre máquinas en situación ilegal dio los siguientes resultados:

MAQUINAS COMPROBA-

DAS EN LA PROVINCIA DE LA CORUÑA . . . . . 456  
MAQUINAS EN SITUACION ILEGAL . . . . . 260  
MAQUINAS COMPROBADAS EN LA PROVINCIA DE PONTEVEDRA . . . 1.933  
MAQUINAS EN SITUACION ILEGAL . . . . . 224

¿Cómo una Asociación defendiendo los intereses de sus asociados puede permitir y no denunciar situaciones visiblemente denigrantes como esta, de la cual está rodeada de máquinas clandestinas en más de un 50 por 100?

9.º Y, finalmente, al sentirse

discriminados los Operadores de esta provincia de Pontevedra por las alegaciones expuestas, se realizarán todo tipo de gestiones para que los asociados discriminados soliciten conjuntamente la baja en esta Asociación con arreglo a los Estatutos de la misma.

Y, en consecuencia, expuesto lo antecedente, formulamos las siguientes solicitudes:

1.º Dimisión de toda la Junta Directiva de esta Asociación y se proceda con arreglo a los Estatutos, a la elección de una nueva Junta Directiva.

2.º Se fije la Sede de la Asociación en Santiago de Compostela.

3.º Crear un comité de disciplina para que los Operadores estén obligados a cumplir y a hacer cumplir las Leyes en cada momento, evitando la clandestinidad y haciendo llegar a la Administración nuestra honradez y seriedad.

4.º Crear igualmente un comité que medie entre la XUNTA y las empresas para hacer llegar nuestras quejas, acompañando un dossier redactado por un Asesor Jurídico y avalado por los Operadores Asociados.

LA TOJA A 9 DE  
NOVIEMBRE DE 1985





Aunque todavía quedan muchas necesidades por cubrir, se ha cumplido el primer objetivo

## El asilo de Pradoluengo ya ha sido inaugurado

Aún faltan muchas cosas por hacer, muchas necesidades que cubrir, pero oficialmente el asilo de Pradoluengo ya ha sido inaugurado. La ampliación de la Residencia de Ancianos de San Dionisio y el merecido homenaje del pueblo de Pradoluengo a las Hijas de la Caridad de San Vicente Paul que, tan eficazmente, cuidan a los ancianos, ya es un hecho al que nuestra revista no podía permanecer ajena. El primer día de diciembre, TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR volvió a Pradoluengo para compartir la alegría por las cosas bien hechas y para informar a nuestros lectores.

**J**ULIO Marroquín, cabeza visible del asilo, estuvo especialmente atareado en los días que precedieron la inauguración del nuevo centro. Coordinar los diversos actos que darían emoción y brillantez a la fiesta no fue una tarea fácil para este hombre empe-





ñado en llevar adelante una empresa de tan noble grandiosidad. Había que tenerlo todo a punto y, efectivamente, se tuvo. Julio no descuidó ni uno sólo de los numerosos detalles que conformaban tan solemne día. Los contactos que, desde hacía meses, venía manteniendo con las más importantes autoridades de la Comunidad dieron sus frutos y todos o casi todos estuvieron presentes. Desde el arzobispo de Burgos hasta el capitán general de la Región, pasando por el vicepresidente del Gobierno de Castilla y León. Personajes importantes para una obra importante. Como representante del Recreativo, sólo Joaquín Franco, que no duda en estar presente allí donde hay una buena causa. Otros importantes fabricantes habían confirmado su asistencia, pero, finalmente, decidieron no ir en el último momento. Del mundo del Juego, también estuvo presente Juan Guarner, presidente de la Asociación de Casinos y Casas Regionales, que ahora está volcado en un interesante proyecto de crear una asociación patronal del Sector del Juego.

#### FIN DE UNA ETAPA

Los actos de la inauguración comenzaron a las 12 de la mañana con la celebración de una Misa Solemne concelebrada y presidida por el señor arzobispo de Burgos, Teodoro Cardenal, durante la cual el coro parroquial interpretó la Primera Pontifical de Perossi, con una maestría digna del mejor elogio. Una vez acabada la Misa se procedió a la inauguración propiamente dicha, tras la que se celebró una comida de hermandad.

Después del café, el arzobispo, el capitán general y el vicepresidente del Gobierno de Castilla y León pronunciaron unas palabras en las que esquemáticamente se glosaron las labores de las Hijas de la Caridad de San Vicente Paúl para con los ancianos y se pidió el mejor de los futuros para la nueva residencia que acababa de ser inaugurada. Tras los discursos, se brindó por el Rey de España y se dieron vivas a la Nación... Era el preámbulo de la fiesta popular que por la tarde se haría con los propios ancianos del centro. Un hermoso baile y un entrañable acto que debe considerarse como el final de una etapa en el largo camino de la supervivencia de este asilo que todavía sigue necesitando de todos nosotros.



## Dos millones de gotas en un mar de necesidades

**L**A suscripción abierta por TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR con destino al asilo de Pradoluengo ya ha superado los dos millones de pesetas, pero son necesarios muchos más para ayudar a esta noble causa. Por eso la foto que muestra a nuestro Consejero Delegado entregando un talón por todos los donativos, sólo debe tener un valor simbólico y la esperanza de que pronto se vea multiplicada por otros muchos talones millonarios.

Pero la mejor defensa del asilo la hace Julio Marroquin en el Boletín Informativo de la Inauguración, cuyos últimos párrafos reproducimos y en los que se nos hace mención. No merecemos ese honor, pero sabemos dar las gracias.

*«Lo que sí es cierto es que tenemos que seguir solicitando la ayuda a todos, pues aún queda bastante por pagar; en fin, la obra hecha está y el empujón final esperamos darselo entre todos. La Revista*

*Azar de temas recreativos, que tiene abierta una suscripción para ayudarnos en nuestro empeño, tiene como lema dirigido a todos sus lectores después de exponer su petición: "NO PODEMOS FALLAR".*

*Lo mismo os digo, no podemos fallar después de tanta generosidad y tantas ayudas como hemos recibido, gracias, gracias a todos, a nuestra Junta de Castilla y León, a nuestra Diputación Provincial, a nuestro Ayuntamiento y a todos los de la Comarca, a nuestras Cajas de Ahorro del Circulo Católico y Municipal, a la Revista Azar y al sector del Recreativo, y gracias, muchas gracias a nuestro querido pueblo de Pradoluengo, que ha sabido responder como siempre lo ha hecho ante causas buenas, y a nuestra Comarca y a nuestros amigos, a todos, nuestro agradecimiento.»*

Por la Junta de Patronos,  
JULIO MARROQUIN



# Juan Paredes, primer presidente de todo el Sector

Nos reunimos con Juan Paredes para hacer la entrevista en un acogedor restaurante madrileño, sugerido por él, que de buen comer sabe más que nosotros. Después de una comida larga y entonada en la que la conversación salta con facilidad de un tema a otro y cuando el café y una botella de champán, cortesía de la casa, ocupan la mesa, comenzamos con el formalismo del trabajo, un formalismo que se materializa en el magnetofón conectado y que, como señala Juan Paredes, quita espontaneidad a la conversación, «porque ahora debo ser más comedido y medir bien lo que digo. La sal y las especias deben dosificarse prudentemente».

**C**OMENZAMOS la entrevista con una pequeña biografía que nos remonta a 1928, cuando nace en Montesinos, un pueblo de Alicante, «que actualmente debe tener unos doscientos habitantes. Cuando yo nací era aún más pequeño; pertenece a la huerta de Almoradí, donde se ubican "la gente de las alcachofas", que pierden sus dineros en el Casino de Villajoyosa, porque el juego está muy implantado en la zona. Allí nací hace cincuenta y siete años, pero desde los dos meses estoy viviendo en Madrid, por lo que, sin haber perdido la afición a mi pueblo, que es mucha, me siento implantado rotundamente en Madrid».

Juan Paredes habla en un tono pausado y con frases muy bien estructuradas gramaticalmente, lo cual facilita grandemente la tarea del entrevistador. Es agradable hablar con el dueño de Juegos Populares; es un hombre culto; gran amante de la lectura, procura que el trabajo no le

absorba tanto que no le permita escaparse a su tierra y mantener una intimidad que, a estas alturas de su vida, considera imprescindible para mantener el equilibrio justo entre trabajo y ocio.

«Mi padre era jornalero —sigue contándonos Juan—; se dedicaba al transporte en un tiempo que eran muy pocos los dedicados a esa actividad. A los pocos meses de casarse se traslada a Orihuela y luego a Madrid. Aquí nacen mis otros dos hermanos y ya no volvemos a nuestra tierra, excepto en el período de guerra, en el que nos envían con unos familiares para alejarnos de Madrid.»

Juan decide estudiar peritaje industrial, alternando sus estudios con el trabajo en un laboratorio de medidas eléctricas. Posteriormente entra en un taller de electromedicina, pero al poco tiempo comienza un período de vacas flacas para esta industria, con la importación de aparatos alemanes, y deciden buscar nuevos

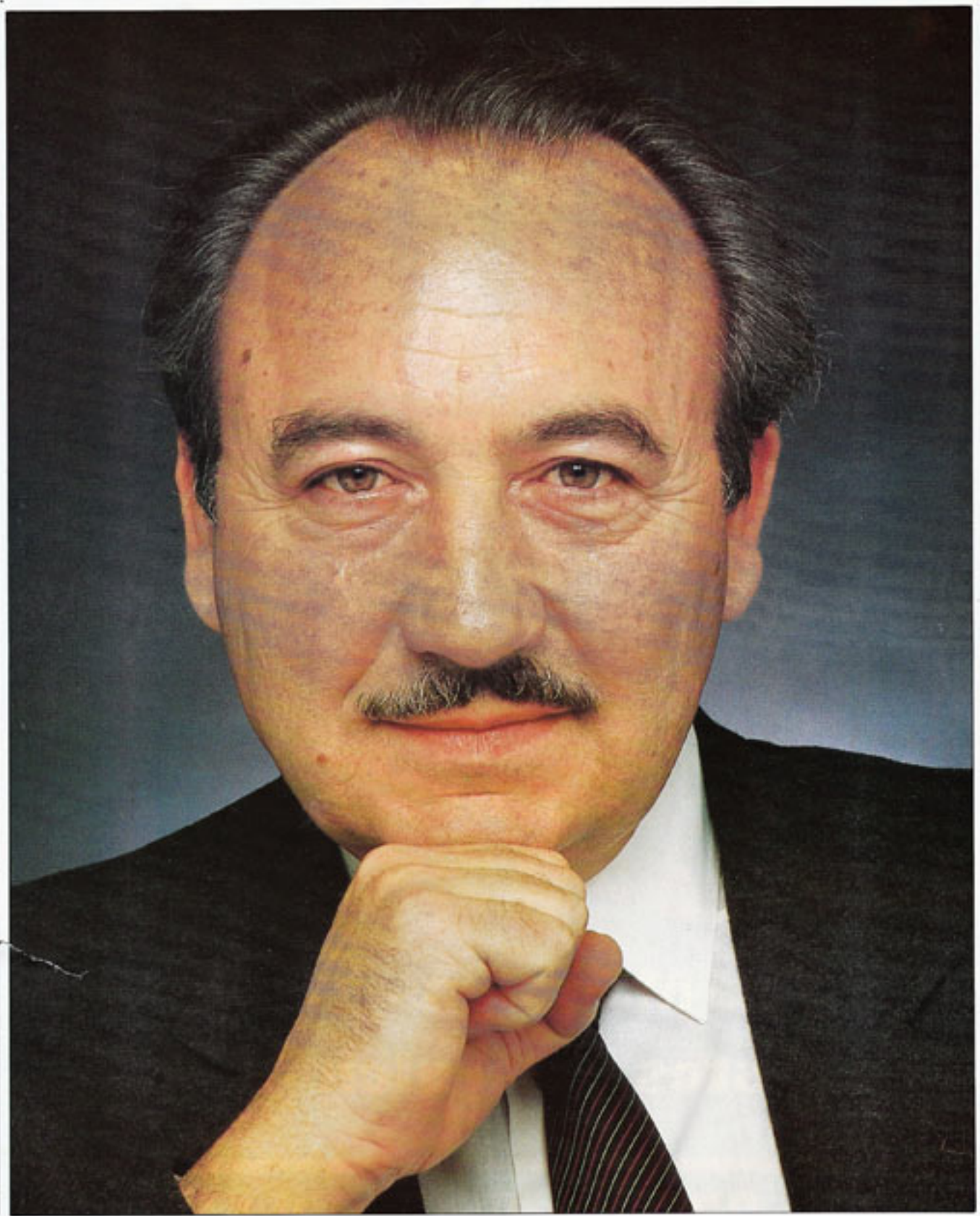
clientes: «entre ellos llegó por casualidad una empresa dedicada al automático, Alfredo Torralva López, que me puso en contacto con ese mundo y con la que luego me fui a trabajar».

—En este Sector siempre se ha llamado a Juan Paredes, padre, el «abuelo del automático», cuando en verdad el primero que comenzó en esta industria fue usted.

—Cuando mi padre dejó el transporte se vino a trabajar conmigo. Era un hombre muy popular, alienaba mucho, conocía a los proveedores, a los clientes, tomaba café y chatos de vino con ellos, y en realidad le conocían más que a mí.

Estos primeros años no fueron un camino de rosas, pero lo extraño hubiera sido al contrario. Los Paredes compraron una furgoneta, y Juan padre se dedicaba a visitar a los proveedores y a llevar las máquinas a los clientes. Eso era lo suyo y, aunque era un trabajo duro, se encontraba cómodo en él.







# CRECEMOS CON EL SECTOR



Grupo Orenes

**Venta de Máquinas, Tipos A y B  
Repuestos y Servicio Técnico**

---

**ia. ORENES DE RECREATIVOS**

S.A.

CTRA. ALICANTE Km.3 - TELEF. 24 25 00 ( 6 Lineas )

-MURCIA-



**«Sólo debe haber una feria, organizada por la Asociación y supeditada a las necesidades comerciales del Sector.»**

—Pero volvamos atrás, a aquellos comienzos con Alfredo Torralva López.

—Como he dicho antes, yo conocí el automático a través de esa empresa que nos hacía pequeños encargos y también otra que era muy importante en aquel entonces, Gedasa, y un buen día me propusieron hacerme director de fabricación y acepté en base a cuestiones puramente económicas, y allí comence a conocer mejor el Sector, aunque por aquellos años el Sector estaba reducido a la actividad de aquella empresa, ya que no había otra.

Eran los primeros años de la década de los cincuenta. Durante tres años, Juan Paredes trabaja para Gedasa y luego se decide a dar el paso de la independencia. Funda lo que llamaban «el Petaco pequeño», «una sociedad entre Celestino Forreda, Julio Marroquín y yo. Más tarde se pasó al "Petaco grande", que consistió en que se sumaron a nosotros Adolfo Morilla, Fernando Arbós y Pedro Vanderben, nos constituimos como sociedad anónima».

**Y** ya entramos de lleno en la etapa de Petaco. Una etapa más conocida, porque el automático comienza a crecer. Aparecen nuevos fabricantes y Petaco se diversifica, creando Recel, que se dedica a la exportación de flippers al extranjero, y otra firma, Regino Paredes, unos talleres mecánicos, y Paredes, S. A., una empresa de montajes auxiliares que, junto con Paredes Servicios, forman el grupo de empresas que se engloba bajo la firma Petaco.

—Este "status" se mantuvo hasta las catástrofes que ocurrieron, primero, con el Reglamento y, luego, con la suspensión. Nos pilló con una plantilla demasiado elevada y, además, coincidió con una campaña de las centrales sindicales, una campaña excesivamente agresiva que, unida al auge del video, que nos impidió seguir exportando pinballs, nos llevó a la imposibili-

dad de continuar manteniendo esta empresa. Aquí terminó la historia de Petaco.

En aquel momento, Juan Paredes pensó en retirarse. «Para mí, la terminación de Petaco fue un golpe muy duro no solamente económico, sino también moral. En lo económico nos gastamos unos quinientos millones de pesetas en salarios improductivos y despidos, y en lo moral porque yo había dedicado a esa empresa muchos años de mi vida y mucha ilusión y tuvo un final bastante malo. Dice mi padre que "cuando no hay harina, todo es mohina", y eso es verdad. Cuando llegó la crisis a Petaco empezó a desertar la gente que de alguna manera contaba en la fábrica, y entre unas cosas y otras todo se hundió. Entonces tomé la decisión de abandonar y marcharme a tomar el sol a mi pueblo; pero, ya sabes, ocurre como en los lutos. Cuando se te muere alguien piensas que el mundo se acaba y que no vas a olvidar nunca, pero el tiempo lo cura todo y el gris sustituye al negro y finalmente terminas poniéndote colorado. A mí me pasó eso, que me puse colorado y decidí volver a este Sector que llevaba en la sangre. Contaba con las personas que habían seguido a mi lado, y con ese apoyo me animé a comenzar la aventura de Juegos Populares.»

Juegos Populares tuvo unos malos principios, con fallos y muchos problemas, los cuales prefiero no mencionar, porque en la actualidad están muy superados. Hoy día puedo afirmar que, aunque mi empresa no puede tener la implantación que tienen unas firmas con más años en el automático, sí tiene un desarrollo superior a cualquier empresa del gremio en España, y puede que superior a cualquiera extranjera. Yo no quiero dedicarme al autobombo, pero a veces hay que hacerlo, porque alguien tiene que decir las cosas. Con la línea Light, que tan a broma se tomó al principio y que se acabará tomando en serio, hemos hecho aparatos que han tenido todos ellos una gran aceptación comercial. Hemos incorporado a cada uno suficientes novedades como para constituir por sí solo un aparato nuevo. Tenemos, además, la intención de fabricar máquinas C, que también tendrán incorporada la filosofía Light y saldrán al mercado en el primer trimestre de 1986.

**«SOY TREMENDAMENTE CELOSO DE MI VIDA PERSONAL»**

Juan Paredes se emociona hablando de sus máquinas. Una vez alguien que le conoce intimamente me comentó que hay momentos en los que al mirarla parece que quisiera abrazarla. Es un tema del que no pararía de hablar; pero, en cambio, cuando le planteo preguntas sobre su vida personal, se cierra como una concha: «Mira —me contesta a una pregunta de esa índole—, yo soy un hombre tremendamente celoso de mi vida privada; cuando hablo de este tema me limito a decir lo que digo en una instancia oficial para una gestión burocrática. Estado civil: casado. Edad: 57 años, etc. Esos son los únicos datos que voy a decirte. Sé que hay gente que se ha mostrado en su intimidad y que no tiene reparos en ofrecerse públicamente en su vida familiar. Yo tengo acotado este tema, además no considero que tenga interés para nadie.»

—De todas formas, lo que sí es seguro es que seguirá habiendo Pare-



des en Juegos Populares después de usted.

—En la actualidad, aparte de mis hermanos Regino y Miguel, está mi hijo Juan; también han estado mis hijas Maite y Carmen, que quizás vuelvan un día. Hay muchas razones para pensar que en Juegos Populares continuará habiendo Pa-redes.

**A**PARTE de sus hijos, hay un equipo muy joven de gente en J. P. que están conformando un estilo dentro del automático. ¿Se puede decir que esta empresa imprime una forma de comportamiento o es que se precisan unas características determinadas en las personas que entran a trabajar en la empresa dentro de los puestos directivos?

—Debo decir que la plantilla de colaboradores que tenemos ahora en la empresa es una de las más competentes del Sector y, como ya he dicho en otras ocasiones, el éxito de Juegos Populares no es sólo Juan Paredes, es, fundamentalmente, de ese equipo de gente joven, porque la juventud es importante no ya sólo en las manifestaciones físicas, sino en el espíritu, y en ese aspecto la gente que me rodea está llena de juventud, incluso los más viejos.

—Entonces se puede decir que una de las grandes virtudes de Juan Paredes es que ha sabido rodearse de gente muy preparada.

—Si a eso le llamas virtud, es la más importante. Estoy absolutamente convencido de que, a título individual, puedes tener una mercería o una tienda de comestibles más o menos importante, pero cuando quieres proyectarte en un sector, de una manera seria, no puedes hacer las cosas confiando sólo en uno mismo. El acierto más grande que he tenido ha sido haber sabido rodearme de un equipo joven y que ha salido del Sector, con una excepción, la de José Antonio Bosch, que tenía antecedentes en el automático,

## «El número de aciertos de Eduardo Morales ha sido muy superior al de sus errores.»

aunque no dentro de la gran empresa. Me parece una política acertada no buscar colaboradores dentro del mismo sector, porque si no no aportas nada nuevo, y seguimos con las mismas personas de siempre.

—Lo que sí se pulsa dentro del Sector es que este equipo de gente lleváis un cierto espíritu de triunfadores.

—Es que nos lo creemos. Cuando hablo de equipo, es porque considero que es imprescindible que todos llevemos un mismo color en la camiseta. Nosotros seleccionamos gente que nos parece idónea y que puedan asumir la filosofía de Juegos Populares y hasta ahora debo decir que no nos está saliendo mal. Porque para que alguien funcione debe compartir y entusiasmarse con una línea de trabajo y con unas metas definidas.

### «A MI INTIMIDAD LE GUSTARÍA QUE JUAN PAREDES NO FUERA PRESIDENTE»

—Vamos a pasar al quizás más importante tema de estos días: su elección como nuevo presidente de esta etapa que se abre para Facomare. ¿Por qué es usted el nuevo presidente de la Asociación?

—En primer lugar porque me han elegido los miembros de la junta directiva; esa es la razón más importante. El ser presidente de Facomare no me aporta nada en el plano personal. A mi intimidad, a esa parte mía de la que no hablo, le gustaría que Juan Paredes no fuera presidente, porque no ignoro que tengo 57 años, que estoy demasiado ocupado con las cosas de Juegos Populares y que si me queda algún hueco prefiero ir a mi pueblo a tomar el sol y no dedicarme a las cuestiones de Facomare. Cualquier actividad que me reste posibilidades de recortar mis momentos de ocio no me gusta. Sin embargo, cuando el Sector ha estimado que debo asumir la presidencia, yo lo acepto con gusto y con ganas de actuar como presidente y no solamente llevando una etiqueta en la solapa para aparecer en revistas y en las actas como presidente de la entidad. Lo asumiré como un deber que me he impuesto y trataré de hacerlo lo mejor posible.

—Hace unos meses su opinión era distinta de la que mantiene ahora. Afirmaba tajantemente que no sería presidente de Facomare. ¿Por qué ha cambiado de parecer?

—No es que haya cambiado de parecer sin más. Hace unos meses yo pretendía que la presidencia de Facomare la asumiera otra persona para poder satisfacer mi egoísmo de ratos libres, pero ahora no hay otra opción que aceptar lo inevitable y hacerlo lo mejor posible.

—Usted es el tercer presidente de Facomare. Quisiera que me diera su opinión sobre los otros dos que le han precedido en el cargo.

—Me imagino que te refieres a Eduardo Morales y Paco Maestre. Respecto al primero, si tú pones en un platillo de la balanza las cosas buenas que ha hecho Eduardo Morales y en otro las cosas malas, yo creo que el primero se lleva de calle al de las cosas malas, sin lugar a dudas y sin ánimo de cobas. A Eduardo Morales le ha tocado vivir una etapa difícil de la Asociación y el número de aciertos ha sido muy superior al de errores, por tanto, mi



**«Si yo me hubiera encontrado de presidente en la etapa de Paco Maestre, hubiera hecho las cosas rematadamente mal. A mí la provisionalidad me inhibe.»**

*calificación de Eduardo: sumamente positiva. Paco Maestre ha estado muy poco tiempo en la presidencia, además con un carácter provisional y, por tanto, yo no puedo enjuiciarlo, así como tampoco creo que nadie pueda hacerlo objetivamente, porque el hecho de la propia provisionalidad condiciona para no tener en cuenta ni lo bueno ni lo malo. Si yo me hubiera encontrado en la etapa de Paco Maestre hubiera hecho las cosas rematadamente mal, la provisionalidad me inhibe.*

—Durante estos meses que han mediado entre la Asamblea que aprobó, en junio, los nuevos estatutos de Facomare y su elección como presidente, se ha notado una cierta apatía para poner en marcha el cambio dentro de la asociación, quizás por lo que usted ha apuntado sobre la provisionalidad. Ahora, cuando comienza su mandato, de una forma estable, ¿avanzará en la consecución de una asociación que englobe a todo el Sector?

—Juan Paredes ha luchado mucho dentro de la anterior Junta Directiva para que estos estatutos se aprobaran, y ahora seguiré trabajando para unir al mayor número de empresas dentro de esta nueva Asociación; eso independientemente de los acuerdos que se lleven a cabo con otras asociaciones.

**E**N esta etapa de Facomare se han incorporado nuevas empresas, entre ellas empresas operadoras y de servicios. Durante estos últimos meses se han oído opiniones de que las empresas operadoras que entren en Facomare serán empresas de los propios fabricantes y que éstos manipularán la Asociación como hasta ahora y...

—Espera, espera, espera. Tal como tú lo planteas, puede parecer algo sórdido. Te voy a explicar las cosas como son. Los fabricantes, que además de fabricar tienen operadoras, evidentemente, si han aceptado y han promocionado los nuevos

*estatutos de Facomare, han llevado esas empresas al seno de Facomare y éstas son las primeras que se han inscrito y, en consecuencia, están en la Junta Directiva.*

#### **«LOS OPERADORES IMPORTANTES DEBEN ESTAR EN FACOMARE»**

—Y, por lo que he hablado con operadores que pertenecen a otras asociaciones, es lo que les hace a ellos estar a la defensiva y no querer integrarse en Facomare.

—A mí me gustaría que la masa de operadores que han solicitado su inscripción en Facomare fuese tanta que los operadores que se han inscrito los primeros no hubieran sido los que han salido de la junta, pero como puedes comprobar no ha sido así. Porque la intención de Facomare es que el subsector de operadores esté debidamente representado, no manipulado. A eso se llegará y, en las próximas elecciones la representación en la Junta será distinta, con operadores importantes, que son, en definitiva, los que deben representar al Sector.

—Vamos a hablar de algo que es obligado, a pesar de que ha merecido muchas páginas en las revistas y quizás esté demasiado machacado, pero

que es necesario tratar con el nuevo presidente de Facomare: las ferias del Sector. ¿Vais a seguir manteniendo que la feria la debe celebrar Facomare o, por lo menos, que debe participar la Asociación de una forma directa en su organización?

—Yo creo, y por este orden, que el Sector necesita una feria al año, pero no más, y que Facomare no debe ser ajena a ella, es absurdo que una feria de fabricantes no cuente con una intervención directa de los mismos, eso con independencia de que se organice en colaboración con una empresa determinada, pueda ser Interalia u otra. Además esta feria se debe celebrar en una época adecuada, porque este Sector, que al igual que pasa con la moda femenina, que tiene sus presentaciones en fechas determinadas, en función de cambio de estación, está condicionado en función de determinadas fechas, como puede ser el pago de tasas, y la feria debe servir de cauce para dar a conocer los modelos nuevos en esas fechas. En resumen, la feria debe ser una, organizada por la Asociación, y debe estar supeditada a las necesidades comerciales del Sector.

—Esta segunda parte de la entrevista ha tenido como protagonista a Juan Paredes, presidente de Facomare; pero a Juan Paredes, en su cargo de consejero delegado de Juegos Populares, le queremos hacer la última pregunta. Su empresa ha dado un salto impresionante en el Sector con su pinball Petaco y meses más tarde nos sorprendió a todos con las nuevas máquinas Lights, entre las que destacó otro pinball, el Faetón. En el año 86, ¿tiene Juegos Populares la intención de consolidarse en otro tipo de productos como máquinas «B» o videos?

—Juegos Populares ya está consolidado a la cabeza del Sector en A, en B y en infantiles, pero pretendemos seguir en esta misma línea, y en el primer trimestre del año que viene presentaremos nuevos modelos, que, por razones comerciales, no puedo, en este momento, dar a conocer. Pero entre ellas habrá novedades serias en flippers y en otros aparatos de tipo A.

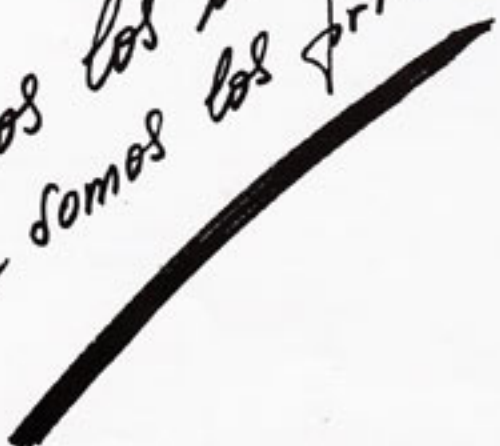




**Ediciones S.A.**  
**TAULAR**

Como consecuencia del éxito de nuestra Revista, TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, y del crecimiento de nuestra Empresa en otras realizaciones editoriales, nos hemos trasladado a unas nuevas y más amplias oficinas en la calle Santísima Trinidad, 3, 5.º C. 28010 MADRID, manteniendo el mismo número de nuestra centralita telefónica: 445 37 02.

*Nacimos los últimos  
Y ya somos los primeros*





# BABYMAC

## DA EXCELENTES FRUTOS

- Monedero de 25 Pts.
- Acumulación hasta 10 monedas.
- 2 JACK POT.
- Juego conocido.
- Cambio de la Fruta iluminada en cualquier rodillo, con Avances.
- Iluminación de alta eficiencia.
- Nueva Línea.



YA HOMOLOGADA  
CON 100 PESETAS  
Y PALANCA

MAQUINAS AUTOMATICAS  
COMPUTERIZADAS, S. A.

Avda. de la Industria, 52  
Tels. 653 37 99 - 653 36 23  
Alcobendas (MADRID)  
SPAIN



"COMPRAR **MAC** REPRESENTA GANAR **MAC** PRESTIGIO".







En la Asamblea en la que se votó la nueva Directiva, Maestre se despidió como presidente de FACOMARE en línea con nuestro último editorial.

## PINGARRON, VICTIMA DEL NUEVO CONSENSO

CON una asistencia superior a las cincuenta personas, número elevadísimo para lo que es acostumbrado en las asambleas de FACOMARE, se celebró el día 23 de noviembre la Asamblea General, en la que se nombró la nueva Junta Directiva en el subsector de fabricación. Sólo se presentaba una lista, y, en consecuencia, la votación se desarrolló por un camino ya marcado, aunque se produjo una incidencia que posteriormente reseñaremos.

La Asamblea comenzó con la lectura y aprobación del acta de la reunión anterior —en la que se aprobaron los nuevos Estatutos— y prosiguió con el informe del presidente de FACOMARE, Francisco Maestre, que recogemos casi en su integridad, puesto que únicamente hemos modificado algunas frases para resumirlas, cara a su transcripción, sin modificar su contenido. Tras la intervención del señor Maestre, virtualmente saliente en la presidencia de FACOMARE, hablaron Federico Sánchez Pinilla y Fernando Sempere para exponer ante la Asamblea, el primero, aspectos técnicos de la problemática fiscal y legal del momento, especialmente en lo referido al desarrollo de la Ley del Juego y a las leyes autonómicas sobre esta misma materia, y a la incidencia y circunstancias particulares de la implan-

tación del IVA, y el segundo, las peculiaridades de elección del subsector de operadores dentro de FACOMARE, que quedaron señaladas para el día 12 de diciembre.

### EL DESCENSO PUBLICITARIO DE CATALOGO DEL AUTOMATICO

«El 26 de junio de 1985, cuando tuvimos nuestra última Asamblea General —dijo el aún presidente de FACOMARE—, se hizo la apertura de un periodo más o menos constituyente con el mandato expreso de que se celebraran unas elecciones antes del 15 de noviembre de 1985. En ella también se aprobaron los nuevos Estatutos de la Asociación, donde ya se daba cabida a los operadores y a la empresa auxiliar, mantenedores o distribuidores, y en la Junta Directiva se tomó la responsabilidad de poner en marcha una campaña de divulgación de los Estatutos y de la filosofía que íbamos a tener. No obstante, todo ello no ha sido realizado de una manera total; entre otras cosas, porque desde el primer momento nos planteamos analizar la situación económica de FACOMARE, puesto que todos sabemos que el tema económico es la base imprescindible para cualquier proyecto.

A partir de ahí, el 19 de

septiembre de 1985, en una Junta Directiva, se hizo un análisis bastante profundo, que nos llevó a una situación de reconocimiento del déficit presupuestario de FACOMARE, debido principalmente a que las cuotas eran bastante bajas y también al descenso de publicidad en nuestra revista —en todas las revistas, me imagino—, lo que nos colocaba en unos ingresos mínimos para la Asociación.

Posteriormente, en otra Junta Directiva del 8 de octubre de 1985 se acordó, para paliar esta situación y para dotar a la Asociación de una fuente de ingresos suficiente para poder desarrollar sus actividades, la puesta en pie de dos puntos importantes: 1) El aumento de cuota por socio; como sabéis, la cuota para fabricante estaba en 5.000 pesetas, más otras 5.000 por cada diez operarios o fracción superior a cinco. Y de 5.000 pasó a 10.000 pesetas. 2) También producir una derrama, que concretamente fue de 69.727 pesetas por voto para cada socio fabricante. Lamentablemente, y lo digo con pena, a la derrama contestaron tan sólo los cuatro o cinco de siempre, los que siempre suelen pagar, por lo que aprovecho para hacer un llamamiento a la responsabilidad frente a estas aportaciones mediante la toma de conciencia de que la envergadura y los fines de FACOMARE no pueden verse disminuidos por

que se eludan las responsabilidades económicas.

Al margen de estos dos temas, cuotas y derrama, se hizo también un análisis de la revista (Catálogo) para reducir costos y reestructurarla de forma que se diera cabida a una serie de entradas publicitarias que eliminaran el déficit que la publicación estaba acumulando.

El 25 de octubre, después de cobrar las derramas de los socios que pagaron y teniendo en cuenta los ingresos de la nueva cuota, el déficit bajó muy considerablemente, hasta el punto de situarse solamente en 3.700.000 pesetas, y hoy día ha alcanzado la posición cero, con lo que podemos decir que el esfuerzo ha sido bastante encomiable.

En otro orden de cosas, la Asociación ha seguido una línea de unidad del sector. Para ello se han mantenido varias reuniones con organizaciones regionales y autonómicas intentando llegar a acuerdos puntuales con otras asociaciones para mejorar la defensa del sector, teniendo en cuenta que los intereses de todos son prácticamente los mismos.

Otro tema importante es el de las Ferias. Ya se ha afirmado en varias Juntas Directivas que debe haber una sola Feria en el Sector. Está muy claro que debe haber una sola Feria dirigida y propiciada por





# Machines Games Automatics, s.a.

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

Telex 52473 OPMV-E · Barberá del Vallés (Barcelona)

## PRESENTA EL NUEVO VIDEO LASER



# US THEM



**¿PODRA VD. SOBREVIVIR  
A LA INVASION  
EXTRATERRESTRE?**



Filmed in Breathtaking **MYLSTATION**







¿Ya le dejan solo antes de ser presidente?



Los nuevos directivos posan con los históricos.

FACOMARE y para FACOMARE. A este respecto se han propuesto varias alternativas dentro de la Junta Directiva que contemplan varias modalidades para hacerlo, entre ellas también se encuentra una propuesta económica de Interalia, de Sada, y la próxima Junta Directiva que salga de estas elecciones tendrá la palabra.

Por último, os quisiera rogar una cosa: creo que FACOMARE ya debería dejar aparcados los periodos de transición, que eso siempre es malo, y que en la nueva Junta trabajemos o trabajen todos, no uno o dos o tres, sino todos como una piña en torno al nuevo presidente, que sin duda alguna tendrá la personalidad y el carisma para merecerse ese apoyo.»

### EULOGIO PINGARRÓN, DESCOLGADO

A continuación se procedió a la votación sobre la nueva Junta Directiva de FACOMARE en el subsector de fabricantes con las tres alternativas posibles a la lista única que se presentaba: sí, no o abstención.

Como ya informamos en exclusiva, en nuestro número anterior, la mencionada lista estaba formada por las siguientes empresas: Acrismatic, Andra, Arlyc, Inder, Juegos Populares, Segá, Recreativos Franco, Opercoin, Segasa y Unidesa.

Don Eulogio Pingarrón fue el único de los presentes que tomó la palabra para pedir que se votase no

a esta candidatura única, argumentando que él mismo había quedado descolgado de la candidatura, enterándose de este hecho tan sólo 15 minutos antes de cerrarse la lista. En consecuencia, afirmó Pingarrón, no había tenido tiempo ni ninguna posibilidad de presentar su candidatura en otra lista, al margen de que realmente pensara o no en hacerlo.

Le respondió Juan Paredes, asegurando que él, personalmente, había consultado telefónicamente con todas las personas comprendidas en la lista antes de cerrar la candidatura y que solamente se produjo un cambio, que no era el de Eulogio Pingarrón, puesto que no estaba en esta relación última de nombres.

El incidente quedó afir-

mado cuando Eduardo Morales expuso ante la Asamblea que, efectivamente, se habían mantenido contactos con Pingarrón ofreciéndole un puesto en la candidatura, sin notificarle posteriormente el resultado final.

Dado que los Estatutos indican que la votación es secreta, también se formó una pequeña polémica a la vista de lo difícil que era mantener el verdadero secreto en el voto de cada empresa, considerando lo evidente de sus diferencias en cuanto a número de votos.

Finalmente se decidió entregar una papeleta en blanco por cada voto que tuvieran los fabricantes.

La lista presentada fue aprobada por una abrumadora mayoría.





Automáticos Orenes, entre las empresas líderes

## LA CEOE premia a dos jóvenes empresarios del Sector

**L**OS pasados días 14 y 15 de noviembre se celebró el Primer Congreso de Empresarios en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Madrid, con asistencia de más de 2.800 empresarios. El acto fue inaugurado por su majestad el Rey don Juan Carlos, que se dirigió a los presentes encomiando su labor y exhortándoles a seguir invirtiendo y creando puestos de trabajo para no perder el tren del progreso y la modernidad con la entrada en España en la Comunidad Económica Europea.

Para finalizar los actos de esos días, la CEOE instauró el 16 como día del empresario y convocó, en el

Palacio de Deportes de Madrid, un acto multitudinario durante el que la organización empresarial quiso rendir un tributo a esos hombres y mujeres que, con su esfuerzo, imaginación y trabajo consiguen crear más riqueza en nuestro país.

Estos actos han tenido unos protagonistas especiales en la figura de siete empresarios de distintos sectores, entre los que se encontraban los hermanos Angel Luis y Eliseo Orenes, de Automáticos Orenes de Murcia, que han visto así recompensado su continuo esfuerzo, su clara trayectoria como jóvenes empresarios emprendedores y dinámicos, en un sector que no ha recibido mucha

atención por parte de las organizaciones empresariales de este país y al que ya es hora de que se le reconozca su justo valor.

Cuando estuvimos en Murcia, Angel Luis Orenes nos comentaba acerca de este premio: «Con este reconocimiento yo creo que han querido rendir homenaje a todos los empresarios. A nosotros nos presentó la CROE, Confederación Regional de Organizaciones Empresariales de Murcia, federada de la CEOE. El premio consiste, como ves, en un pequeño galardón con las iniciales de la CEOE sobre el mapa de España; es un motivo de orgullo como empresa individual, y la toma





Los hermanos Orenes, con los premios recibidos por su empresa.

de conciencia por parte de la gran patronal de la importancia del mundo del automático en los sectores económicos del país.»

A Angel Luis y a su hermano Eliseo se les notaba una satisfacción difícil de ocultar. Después de años de esfuerzo, de no pocos sinsabores y de mucha incompreensión, por los que como ellos, pero en otras áreas económicas, se dedican a crear puestos de trabajo y riqueza, hoy han sido reconocidos en este homenaje de todos los empresarios de España.

«La verdad es que aunque esta misma semana hemos recibido dos premios, el de ANDEMAR y este de la CEOE, sin duda el premio que nos ha entregado Carlos Ferret Salat es mucho más significativo que cualquier otro.»

«El mundo del automático debe coger el tren de las asociaciones empresariales como la CEOE para lavar la falsa imagen que se tiene del sector fuera de él y porque no se puede obviar que el mundo del automático tiene una importancia económica enorme.»

## LISTA DE PREMIADOS POR LA CEOE

- Don José María Aguirre González (Banesto), MADRID.
- Don Rafael Bell Font (Textil), BARCELONA.
- Doña Soledad Arena Rico (Artesanía), QUISMONDO (Toledo).
- Don Marcos González Cedillas (Confección), LOGROÑO.
- Don José Luis García Ramírez (Agrícola), JAEN.
- Don José Gallego Góngora (Vinícola), SEVILLA.
- Don José López del Arco (Publicidad y Editorial), MADRID.
- Don Angel Luis Orenes (Automáticos), MURCIA.
- Doña Pilar Tolón de Galin, esposa de José Llorca (Sector del Metal).





*Dos versiones de la Mejor Idea.*

## CROWBAR



LA MINI  
DE SIEMPRE.  
CON CAMBIO  
PALANCA Y  
ATRATIVOS  
BONUS.

CON 3  
RODILLOS  
CAMBIO  
PALANCA  
BONUS.  
SUPERIOR  
A TODAS.

## SUPER CHACHIS-2



**Normatic, s.a.**  
C/. Permanyer, nº 243 - Tel. 711 65 61  
SABADELL/Barcelona-SPAIN

TAMBIEN  
VERSION DISPLAYS.



Av. Virgen de Montserrat, 260  
Tel. 255 56 01-02 - 08026 BARCELONA

**DISTRIBUIDOR DE NORMATIC**

VENTA Y REPARACION  
DE TODA CLASE DE  
MAQUINAS A y B

CON SUS MODELOS



LUCKY DENVER  
LUCKY DENVER 2  
SUPER CHACHIS  
NEW PROSPER  
CROWBAR  
VIDEO NORMATIC

EXCLUSIVA PARA ESPAÑA

MAQUINAS CUENTAMONEDAS - COAM  
A LOS MEJORES PRECIOS  
DEL MERCADO.  
MANUALES Y ELECTRICAS.





**D**ROGADICTOS y jugadores comparten una patología de la incompreensión que algunos llaman «mono»; otros, «pavo», y los más técnicos, «síndrome de abstinencia». El jugador siente el mono cuando, después de varios días sin jugar, ni tan siquiera ve cercana la posibilidad de un mus o un tute salvador, que son como la anfetamina para el yonki. Los síntomas se traducen en una obsesión mal disimulada por jugar cabalísticamente con los números. Suman las matrículas de los coches y si da siete compran la lotería de los ciegos, intentando que la suma del número y la serie sea trece o múltiplo de diecisiete. Los relojes digitales que el Ayuntamiento ha instalado por las calles para recordarnos que antes el tiempo era oro y en los tiempos actuales microchips, también sirven para los juegos cabalísticos. Un buen capicúa, cuando se circula a la altura de la Plaza de España, puede significar que el destino nos indica el camino directo hacia la carretera de La Coruña, con parada acogedora en el Casino de Torrelodones. Un inesperado ligue de dieciséis años —seis más uno, siete— es un buen presagio para el juego amoroso. En este caso, el éxito desaconseja la visita al casino.

Todos los jugadores han sentido el mono. Todos han pasado por esa situación en la que el único



Por RAUL DEL POZO

## EL MONO

consuelo se llama *Heraclio Fournier*, aunque desde hace unos días sea una multinacional. Cuando el jugador siente la llamada vertiginosa y giratoria de la ruleta francesa se entrega sumiso. Como los drogadictos, una vez satisfecho, jura que nunca más volverá a pisar un casino. La sonrisa comprensiva de los otros jugadores le sirve de coartada para cuando vuelva a caer en la tentación.

A diferencia de los drogadictos normales, el jugador siempre gana. Su *mono* es una sensación placentera que le invade las neuronas y se multiplica cuando la bola incontrolable se deposita suavemente en el trece. Para entretener el mono, los jugadores utilizan una especie de metadona, consistente en asegurar que poseen un método infalible, que permite ganar muchos millones poco a poco. Eso sí, hace falta mucha sangre fría, una organización perfecta de veintidós jugadores que se turnarán de seis en seis sobre el tapete y un contable que controle las jugadas sin dejarse llevar por la emoción de los números.

Esta terapia debe practicarse en grupo y al final los jugadores se levantarán de la mesa sin llegar a un acuerdo sobre la fiabilidad de los distintos métodos infalibles y reconocerán que la única ciencia exacta es el azar. Dicho esto juntan varios miles de pesetas y se dirigen al casino más próximo a inyectarse en las venas unas cuantas dosis de negro, par y pasa. Ese es el momento de la verdad. Superado el *mono*, el jugador nota cómo una satisfacción, casi sensual, le recorre el cuerpo y abandona el recinto mágico del casino para enfrentarse a un *mono* mucho más duro, pero, eso sí, con varios argumentos inesperados en el bolsillo.





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

# AZKOYEN

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

- Pagadores
- Seleccionadores
- Escudos
- Guía monedas

\* **MAQUINAS ELECTRONICAS DE  
CAMBIO DE MONEDAS**

\* **MAQUINAS EXPENDEDORAS DE:**

- Tabaco
- Bebidas calientes y frías
- Productos estuchados





## La ley del martillo

ESTAS imágenes ni son nuevas, ni son lo que parecen a primera vista; no se trata de uno de esos especímenes que cuando pierden en una máquina la emprenden con ella a mordiscos o a patadas; tampoco tienen el mismo significado que aquella

histórica fotografía que muestra al alcalde de Nueva York, señor La Guardia, destruyendo por su propia mano una montaña de pinballs por considerarlos «pervertidores de la juventud». No, señores; estos martillazos son, por decirlo de alguna manera, completamente pacíficos.

Son ocho máquinas destruidas a mazazos en la empresa Revent, S. A., para que sus permisos de explotación puedan ser utilizados por aparatos nuevos. Esto es lo estipulado por la Generalitat de Cataluña: para dar de alta una máquina B ha de ser inutilizada la que anteriormente disfrutaba del permiso. Y martillazo a martillazo, ante los hombres del Servei del Joc (Servicio del Juego)

de la Generalitat, hubo que hacer puré los pulsadores, la parte frontal y los componentes más sensibles del interior. En el acto estuvo presente el propio delegado de la Generalitat en Lérida, Manel Oronich.

En Lérida ya van unas 70 máquinas destruidas por este sofisticado sistema, y si tenemos en cuenta que hay aproximadamente otras dos mil solicitudes de canje, el martillo catalán va a tener que hacer horas extras.

Menos mal que no existe una ley semejante para quienes cambian de coche... o para quienes se casan por segunda vez tras divorciarse. En cualquier caso, TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR estuvo presente para dar testimonio y fe del cumplimiento estricto de la ley.



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

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

#### **LA MÁQUINA HA DE SER CONOCIDA EN EL SECTOR**

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

#### **LA MÁQUINA HA DE SER "COLOCADA EN EL MERCADO"**

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

Por qué no incrementar la producción?

¿Qué le detiene?

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

**PUES PARA ESO ESTAMOS NOSOTROS.**

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

**NEW QUESTIONS**  
RELACIONES PUBLICAS

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

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



## Opercentro, S. A., un toque europeo en el Sector

**E**N España, la modernización industrial y comercial ha hecho surgir dos tipos de empresa que ya estaban consolidadas y consideradas como elementos imprescindibles en los países más avanzados de Europa. Nos referimos a las empresas de servicios y a los «consulting», firmas especializadas en el asesoramiento y gestión de todo tipo de negocios.

En el sector del recreativo, una oferta de este tipo resulta utilísima, dadas las condiciones objetivas en las que se desenvuelve y el momento de cambio por el que atraviesa. Y lo es mucho más si su especialización está específicamente dirigida a nuestro área de trabajo.

Este es el caso de OPERCENTRO, S. A. Nacido el primero de febrero de 1985, OPERCENTRO se ha dotado del equipo humano y material idóneo para resolver la amplia gama de problemas a que tienen que enfrentarse las empresas operadoras. Y esto incluye tanto el terreno técnico, como el legal y administrativo, sin olvidar incluso aquellas cuestiones que hacen referencia a los aspectos asociativos y, por supuesto, a la renovación interna de las empresas.

Al frente de OPERCENTRO se encuentran dos personas conocidas en el mundo del recreativo a través de la firma Dimare, de la que fueron propietarios dos personas con experiencia directa a cuya preparación añaden algo que no podría aportar ningún otro profesional: la vocación y el afecto por un sector que sólo puede tener quien ha vivido dentro de él. Hablamos de Milagros Torrejón y Pablo García, que ostentan conjuntamente la gerencia de OPERCENTRO, S. A., y que decidieron poner en pie esta interesante iniciativa al comprender las dificultades que tendrían que superar muchas empresas operadoras ante la nueva Reglamentación, la presión de los bares, la carencia de servicios técnicos, la competencia desleal, etcétera.

OPERCENTRO ofrece una gran rapidez y exactitud de gestión al estar sus servicios informatizados por ordenador. Cuenta, asimismo,



con el material técnico más moderno para proceder a cualquier tipo de reparación mecánica o electrónica de máquinas A o B y dispone de personal especializado para resolver todo lo relativo a formalización de contratos, instalaciones nuevas o mejoras técnicas y ambientales en las ya existentes.

Una de las principales preocupaciones de la empresa, en su deseo de servicio al Sector, es conseguir mayor unión profesional y asociativa

para consolidar la fuerza del Recreativo frente a las distintas presiones que sufre o el descontrol y falta de normas que permite, por ejemplo, que en no pocas ocasiones los titulares de los establecimientos hosteleros impongan condiciones leoninas a quienes instalan máquinas recreativas. En definitiva, una preocupación por elevar el nivel profesional de una industria a la que tan útil le es la imaginación como la preparación técnica.



# UNA LEY DE BARRAS Y ESTRELLAS

La oposición acusa al gobierno canario de «bajarse los pantalones» ante las presiones de la «Resorts International», una multinacional yanqui del Juego, que pretende conseguir una legislación a su medida.

**E**S el caso del Proyecto de Ley Reguladora de los Juegos y Apuestas de Canarias, que cuando esta revista llegue a sus manos, lector, puede no ser ya un proyecto, sino una ley aprobada con los votos de la mayoría del Parlamento canario para mayor gloria de... ¿quién?

## AL GALOPE, COMO EN EL LEJANO OESTE

La historia comienza el pasado 11 de octubre, cuando el Gobierno autónomo canario, presidido por el socialista Jerónimo Saavedra, envía al Parlamento de las islas el Proyecto de Ley para que sea tramitado por procedimiento de urgencia. Muchos se preguntaron por qué esta urgencia, cuando en Canarias había temas legislativos de diversas índoles que corrían bastante más prisa que la cuestión del juego.

La respuesta había que buscarla en Nueva York, en las oficinas de la compañía «Resorts International», propietaria de las míticas salas de juego de Atlantic City, entre otros casinos salpicados por distintos puntos del planeta. En esas oficinas los inspectores del Fisco norteamericano, el poderosísimo Ministerio de Hacienda de EE.UU., presionan a la «Resorts» para cobrar los impuestos del presente ejercicio. Una suma en dólares que puede producirnos mareos. Y la «Resorts» piensa en un medio de conseguir la exención fiscal. ¡Ya lo tiene!: invertir en el extranjero, que desgrava fuertemente de acuerdo a la legislación del país.

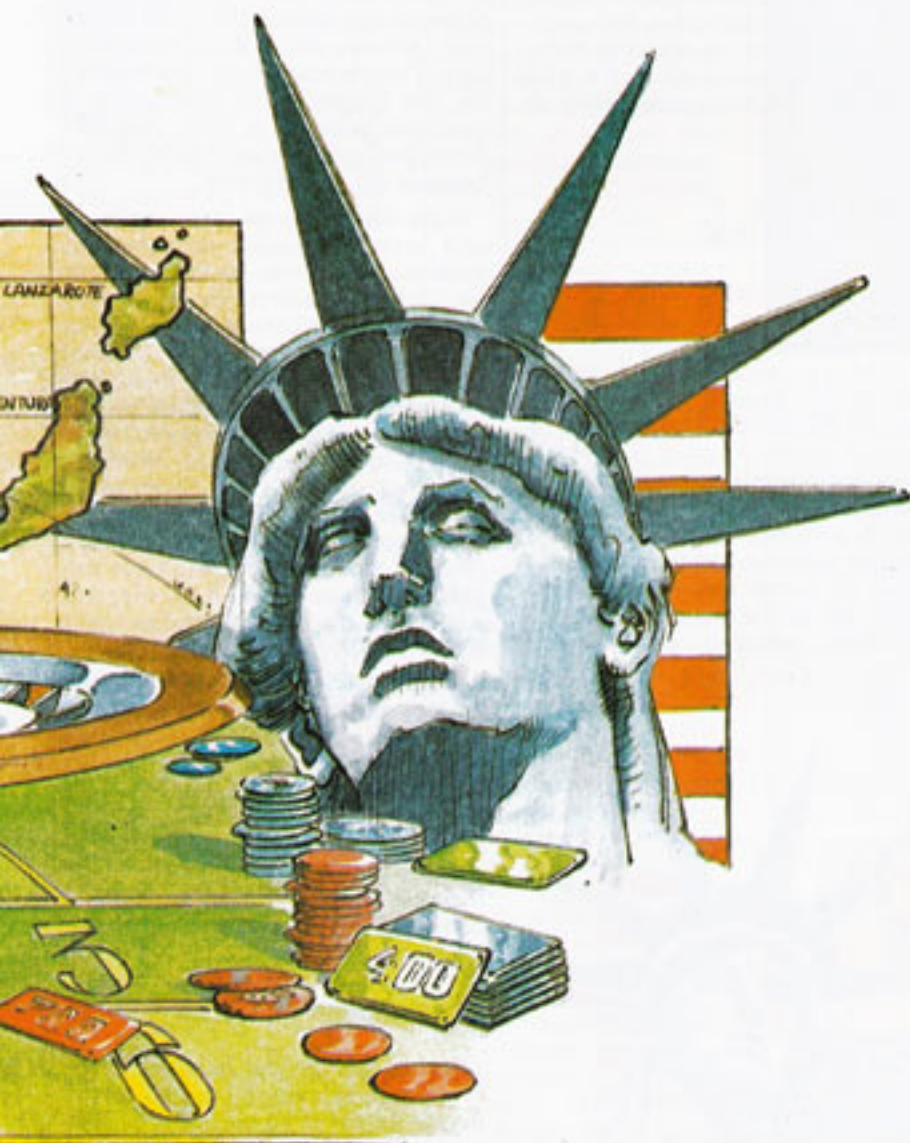
Y los ojos se vuelven hacia España, hacia las Islas Canarias. Hay que montar un casino, pero hay que hacerlo al galope, porque el tiempo apremia y si no se presenta una realidad palpable, un contrato o un inicio de obras, el Fisco será inflexible.

Lo que hace falta, pues, es que las autoridades canarias den luz verde a





Sabemos muy bien en nuestro Sector lo trabajoso y complicado que resulta elaborar una Ley del Juego cuando a nivel estatal todavía no se ha hecho, a pesar de su manifiesta necesidad, y solamente algunas Comunidades Autónomas se han tomado interés por la cuestión. Lo que no sabemos es que todo puede ser mucho más rápido y sencillo. Basta con hacer una ley a la medida, casi de la noche a la mañana; una ley de *barras y estrellas* en cuyo dictado se haya oído tanto la voz de alguien que las otras, las de los profesionales españoles o canarios, por ejemplo, quedan completamente apagadas.



la construcción del casino. ¿Cómo conseguirlo cuando allí —es decir, aquí, en Canarias— el asunto está verde y no está ni siquiera legalmente regulado quién y cómo tiene que conceder los permisos con ese lío que se traen en España de traspaso de competencias desde Madrid a los Gobiernos autonómicos?

Los entresijos de este cómo quizá no vayamos a conocerlos nunca; lo que sí sabemos es que tras la visita a Nueva York de significados hombres del PSOE de Las Palmas y tras las gestiones en Canarias de un abogado español al servicio de la «Resorts», Pedro Yáñez, el Proyecto de Ley se elabora a velocidad fulgurante y se envía al Parlamento con el procedimiento de urgencia.

#### HECHA LA LEY...

Es un proyecto con un punto muy peculiar: hecho por el Gobierno autónomo, éste se reserva para sí todas las competencias a la hora de decidir quién, cuándo y por qué se pueden instalar centros de juego. O en otras palabras, se deja las manos completamente libres para dar con ellas un estrecho abrazo a la «Resorts International» al minuto siguiente de ser aprobada la ley.

Y otro bache más para que tropiecen en él quienes quieran pensar mal. El presidente canario Jerónimo Saavedra viaja a Madrid para entrevistarse con su compañero de partido, el ministro de Economía, Carlos Solchaga, con un tema central de conversación: conseguir que la legislación española en vigor, que pone un tope a la participación de capital extranjero en la propiedad de los casinos del 25 por 100, se modifique. Saavedra quiere que la «Resorts», perdón, que el capital extranjero pueda ser dueño total de este tipo de instalaciones en el archipiélago, poniendo el 100 por 100 de los dólares



## El polémico Proyecto de Ley del Juego ha propiciado la presentación de 82 enmiendas parciales.

necesarios. Y Carlos Solchaga, comprensivo con las inquietudes de Saavedra, no solamente admite la posibilidad de que un decreto en ese sentido pueda revocar al anterior (¡para cuándo una verdadera Ley del Juego!), sino que incluso considera que sería suficiente una decisión del Consejo de Ministros.

Así que ya tenemos el flamante Proyecto de Ley en el Parlamento autónomo, donde se monta una considerable bronca por parte de las minorías. Los hombres de Alianza Popular quieren presentar su propio proyecto, la representación del CDS se opone sobre todo porque temen que tanta manga ancha convierta a las islas en una verdadera timba y el diputado Oswaldo Brito, de Izquierda Nacionalista Canaria, da una batalla frontal denunciando «oscuras tramas de intereses» y «actitudes mafiosas que no solamente se dan en las películas de gánsters». El hombre se siente bastante motivado para hablar así porque su firmeza ante la ley le ha servido para recibir amenazas anónimas de muerte por teléfono. Es

el momento en que alguien recuerda que la «Resorts» se vio envuelta por lo menos en más de una crónica negra con su casino de Las Bahamas.

Pero la apisonadora socialista sigue adelante. En Canarias hay un «pacto de progreso» que da mayoría parlamentaria a los socialistas junto a los comunistas y fuerzas autóctonas de izquierda.

### EL BAILE DE LOS MILLONES

Los propios comunistas parecen no enterarse muy bien de qué va la cosa y únicamente afirman que si la «Resorts» se instala no debe consentirse que no paguen el obligado 40 por 100 de sus recaudaciones en las mesas de juego. Es decir, que vienen a reconocer que están más o menos al tanto de las condiciones impuestas por los norteamericanos.

Otras de estas condiciones y promesas se hacen indirectamente públicas en el debate parlamentario que resulta salpicado de escándalos

por contradicciones y cambazos de último minuto entre la Junta de Portavoces y la Mesa y la Comisión encargada. Hasta los socialistas encargados de la defensa del proyecto se llevan la contraria entre sí al hablar uno, Álvarez de la Rosa, consejero de la Presidencia, de que los proyectos del casino no se someterían a concurso público, y otro, Augusto Brito, portavoz parlamentario, directamente de la «Resorts».

Una «Resorts» que ha prometido una inversión inicial de ocho mil millones de pesetas, ampliables hasta los 20.000, y la creación de dos mil puestos de trabajo directos. Una «Resorts» que ha prometido llevarse a las Canarias 50.000 turistas yanquis cada año, gentes además pertenecientes a un sector social con fuerte poder adquisitivo. Y una «Resorts», dicen, que podría servir como pago, recuerdan ustedes, de las prometidas contrapartidas turísticas del FACA (Futuro Avión de Combate), que España todavía no ha visto por ninguna parte tras su acuerdo militar con EE.UU.

Punto este último que de alguna manera puede enlazar con un reciente informe del Ministerio del Interior en el que se afirma que la Comunidad Autónoma Canaria no tiene en realidad competencias exclusivas en materia de Juego. Lo que faltaba. O quizá lo que faltaba fuera la siguiente frase de Jerónimo Saavedra tras suspender in extremis un vuelo a Nueva York en días pasados: «No fui a Estados Unidos porque no acepté ninguna condición por parte de nadie.»

Tanto sentido del humor y a los profesionales canarios no se les ha dejado hablar ni en broma, si bien es cierto que el debate parlamentario se presenta interesante. De momento, ya han sido presentadas nada más y nada menos que 82 enmiendas parciales al proyecto de Ley del Juego. Enmiendas que corresponden a los siguientes grupos: CDS, 41; Popular, 25; Mixto, 11, e Izquierda Canaria, 5.







# CRONICA DE LA FERIA QUE NUNCA EXISTIO

**U**NOS meses antes, José Antonio Bosch había comentado con sus compañeros de la Junta Directiva de FACOMARE la necesidad de realizar una feria antes de que finalizara el año. La sugerencia, tachada de insensatez por sus colegas, era tan acertada y razonable que el tiempo no ha hecho más que dar la razón al gerente de Juegos Populares. La mediocridad expositiva del SADA 85, la ausencia de muchas de las grandes firmas en el certamen y el compromiso de la no asistencia a SADA 86, en caso de celebrarse, ponían de manifiesto la necesidad de una plataforma expositiva unificada para el nuevo año que pronto comenzará.

Quizá por eso, junto al juramento público de Manolo Lao de no dejarse engañar más asistiendo a otra SADA y la irreversible actitud de los hermanos Franco de no estar presentes en un certamen en el que sistemáticamente se pretende humillarles, la segunda mitad del mes de noviembre se convirtió en un hermoso puzzle ferial donde los más grandes estuvieron presentes.

Recreativos Franco anunció su exposición particular con un par de meses de antelación y la cuenta atrás se puso en marcha, mientras las distintas piezas de un lógico rompecabezas comenzaban a encajar. Desde la cena de ANDEMAR hasta las elecciones de FACOMARE, pasando por la docena de empresas que presentaron sus novedades, nadie quería feria, pero el tirón de los acontecimientos la hicieron tácitamente inevitable... Por eso, las páginas que siguen conforman la CRONICA DE LA FERIA QUE NUNCA EXISTIO...





Contamos con un personal altamente cualificado, dotado del material técnico más moderno para la reparación de material electrónico, tanto en material de máquinas tipo B como de tipo A.



... y los recreativos  
**¡UNA BUENA PAREJA!**

C/ Albasanz, 59. 28037 MADRID.  
Tels. 754 40 54 (3 líneas) - 754 41 91 (contestador).



# PRIMER DISPARO, PRIMERA DIANA

Ramón Navarro abrió fuego en este puzzle ferial y acertó a la primera con una máquina realmente espectacular en su novedosa concepción lúdica. La «Golden Card» ya está dando muestras del éxito que se le viene encima a Reben, S. A.



— GOLD CARD —









Los operadores acogieron con entusiasmo la presentación de Reben, que abre esta cadena de exposiciones.

**E**L pasado día 13 de noviembre, pocos días antes del comienzo de «la semana del Sector», como algunos la han bautizado, se presentaban en Madrid, en el ya tradicional marco del Meliá Castilla, las últimas novedades de Reben, esa pequeña gran empresa del automático que, comandada por Ramón Navarro, no pierde comba en esta lucha por demostrar que hay que contar con sus productos a la hora de planificar las explotaciones para el año que viene.

Los operadores, todavía frescos y sin los agobios de días posteriores, respondieron con entusiasmo a la convocatoria, y en algunos momentos de los dos días que estuvieron abiertas las puertas de la exposición hubo que colgar el cartel de «no hay billetes».

La gira de presentaciones de Reben comenzó en Valencia, continuando por la capital de la nación y siguiendo posteriormente por Barcelona, Sevilla, Oviedo, Zaragoza y un largo etcétera. En estas presentaciones destacaba el más actual producto de la empresa, la «Golden Card», que, aunque lleva tres meses en la calle, hacia su debut en estas exposiciones. Ramón Navarro nos comentaba que la máquina «está funcionando fenomenalmente y está dando mejores resultados que los esperados, y tenemos una cartera de pedidos muy amplia. La verdad es que con este modelo hemos acertado de pleno. Cuando un fabricante, como nosotros, crea un prototipo, sabe en el instante que comienza a hacerlo funcionar cuándo ha dado en la diana y

*cuándo solamente cubre el expediente. Con la «Golden Card» hemos acertado plenamente».*

La nueva Reben es completa en su simplicidad; lleva la posibilidad de las cartas en el rodillo, quizá lo más impactante de la máquina, y recauda al 100 por 100. En cierto sentido, la máquina puede considerarse como una premonición respecto a la novedad que, días después, presentara Recreativos Franco.

«Vamos a entrar en 1986 con buen pie. Estamos en la línea adecuada para consolidar Reben y hacer realidad el proyecto de estar entre los mejores.» Ramón Navarro se despide con estas palabras, que no pecan de optimismo después de comprobar el interés que demuestran los expertos operadores en el juego de su máquina. Todo un éxito.



# RULETA

Gran rentabilidad.  
Materiales de primera calidad.  
Máquina de gran impacto en el mercado  
nacional e internacional.  
Aplicable a los reglamentos extranjeros.

**Con la garantía y calidad de los productos  
fabricados por Oper Coin, S. A.**



**Oper Coin S/a**

C/ Eskalmendi, 11 Tel. 27 85 22\* Télex 35271 OC E. 01013 VITORIA. SPAIN.



NOVIEMBRE

19

L	M	M	J	V	S
4	5	6	7	8	9
11	12	13	14	15	16
18	19	20	21	22	23
25	26	27	28	29	30

Dist. Ponziani, p., Favre, dr., y Feliciano, m.  
 Semana 47 MARTES 22342

CIRSA-UNIDESA  
 CASINO DE MADRID  
 7 TARDE



## UN PINBALL DE ÉXITO MUNDIAL PARA ESPAÑA

Cirsa-Unidesa no se lo pensó dos veces y se trajo al Casino de Madrid su «Space Shuttle», la máquina original de Williams que es la estrella mundial del pinball en estos momentos. Como siempre, el éxito de su presentación fue indiscutible.

**C**ON una multitudinaria fiesta en el magnífico marco del Casino de Torrelodones, de Madrid, Cirsa-Unidesa hizo la presentación ante el Sector de su último y más especial producto, el pinball «Space Shuttle», máquina creada hace aproximadamente un año y medio por la Williams y que, según los directivos de Cirsa-Unidesa allí presentes, Santiago Libran y

Marcel Molins, nuevo responsable de publicidad de la empresa catalana, es en la actualidad la número uno en todo el mundo.

Con un lleno hasta la bandera era difícil comprobar las bondades de la máquina, pero fuimos testigos de la atracción que su juego ejercía sobre los invitados.

«En las estadísticas de los últimos meses es la máquina que mejor está jugando en estos momentos en el mundo entero».







nos comentaba Marcel Molins, nuevo en el Sector del Automático, pero con unas ganas inmensas de hacerse pronto un nombre conocido entre la gente del Recreativo. «La característica técnica del Space Shuttle más importantes, sin duda alguna, la del juego; éste, como estarás comprobando aquí, atrae hasta tal punto al jugador que le cautiva para volver a jugar una y otra vez.»

La máquina, que lleva un año comercializándose en Europa, está siendo líder en recaudaciones. Willians ha intentado superar este modelo sacando otros productos al mercado, pero no lo ha conseguido. «La agradable sorpresa de esta máquina es que sus recaudaciones no caen nunca, tienen una línea de regularidad realmente única.»

El «Space Shuttle» está siendo simultáneamente presentada en toda España, en actos como el de Madrid, donde no falta nada, lo único la presencia de Manolo o Juan Lao, a los que esperaban con verdadera gana todos los que estaban en el Casino.

Seguimos hablando con Marcel Molins sobre el momento actual del pinball y sobre la posible tardanza en presentar cada modelo, habiendo otros ya implantados en el mercado, pero el nuevo relaciones públicas de Cirsa-Unidesa no alberga ningún temor sobre la acogida que tendrá. «No creo que llegue tarde este pinball al mercado del automático; date cuenta que es un producto que va dirigido a una clientela muy especial, no es un producto de gran consumo, sino que

va orientado, por sus características de calidad, precio, etc., a un segmento de público reducido pero sólido.»

Cirsa-Unidesa cuenta ya con una gran cartera de pedidos y está teniendo una aceptación muy buena entre los hombres del Automático. «Aquí en España saldrá al mercado tal y como es el original de Willians; no tiene ninguna adaptación especial, llevará monedero de cinco duros y de cien pesetas, así como el soporte técnico, que es especialmente importante en Cirsa-Unidesa.»

Con la presentación del pinball se hizo también pública la oferta que se ha dado en llamar operación canje, y que durará hasta final de año. Esta promoción consiste en el canje de la «Mini Slot» o «Cirsa 2» por una «Cirsa Micron» por sólo la entrega del precio de coste (75.000 pesetas).

«No es que creamos que estén anticuadas estas máquinas —afirma Marcel Molins—, pero pensamos que el operador se merece esta oportunidad por su fidelidad y constancia hacia nosotros. Pensamos que esta operación puede resultar muy beneficiosa para el operador porque, con la misma inversión, tendrá un producto de primera línea.»

La noche terminó para los más de mil invitados como había comenzado: con una inusitada animación y dejando los presentes sus dineros en las mesas del Casino de Torrelodones. Cirsa-Unidesa ha hecho un pleno en su presentación en Madrid.



Marcel Molins y nuestra directora de publicidad, Miryam Corbelli, junto al primer pinball de Cirsa-Unidesa.



NUEVA GAMA DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION



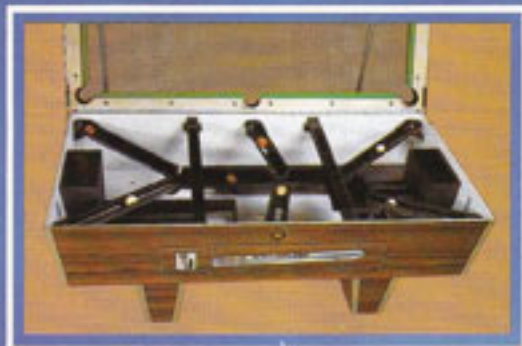
MODELO  
«HEAVY»



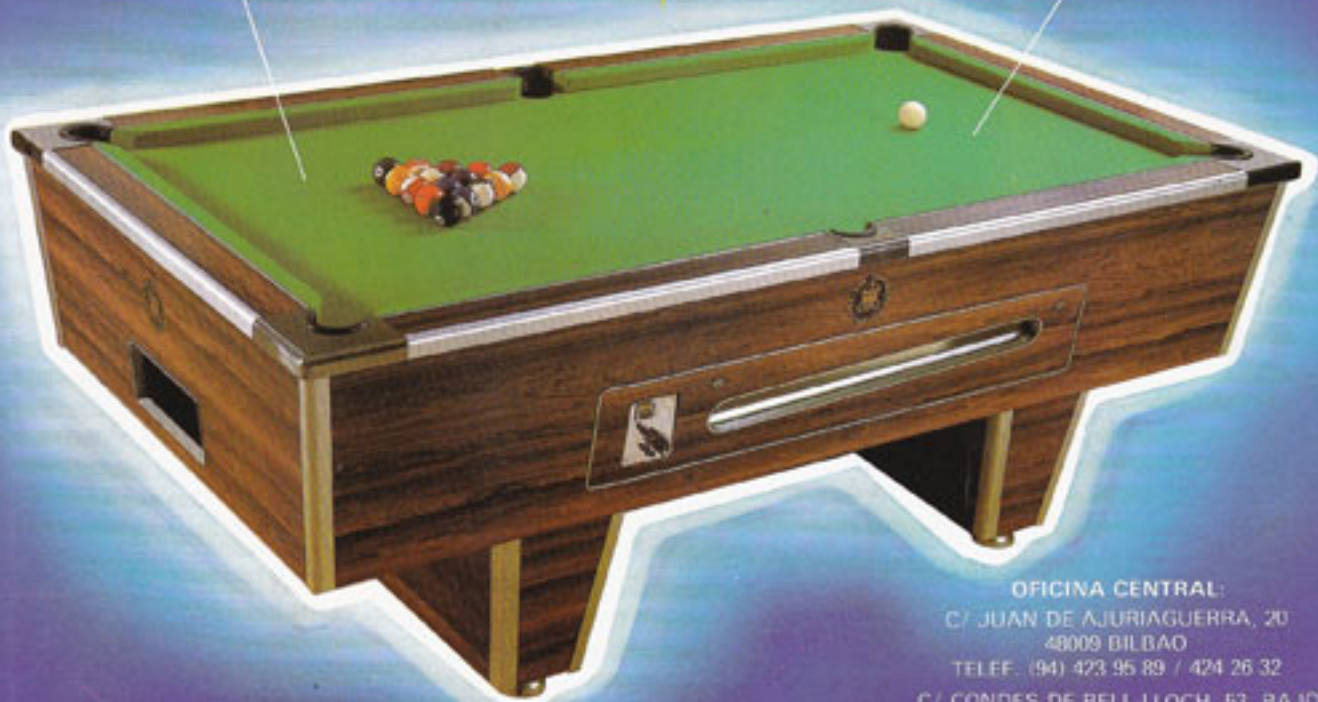
MODELO  
«CLASSIC»



# CALIDAD Y PRESTIGIO



MODELO  
«SUPER-CIBI 1»



OFICINA CENTRAL:  
C/ JUAN DE AJURIAGUERRA, 20  
48009 BILBAO  
TELEF. (94) 423 95 89 / 424 26 32  
C/ CONDES DE BELL-LLOCH, 53, BAJO  
TELEF. (93) 321 22 73 / 321 22 46  
OPERA S.A. BILBAO



NOVIEMBRE

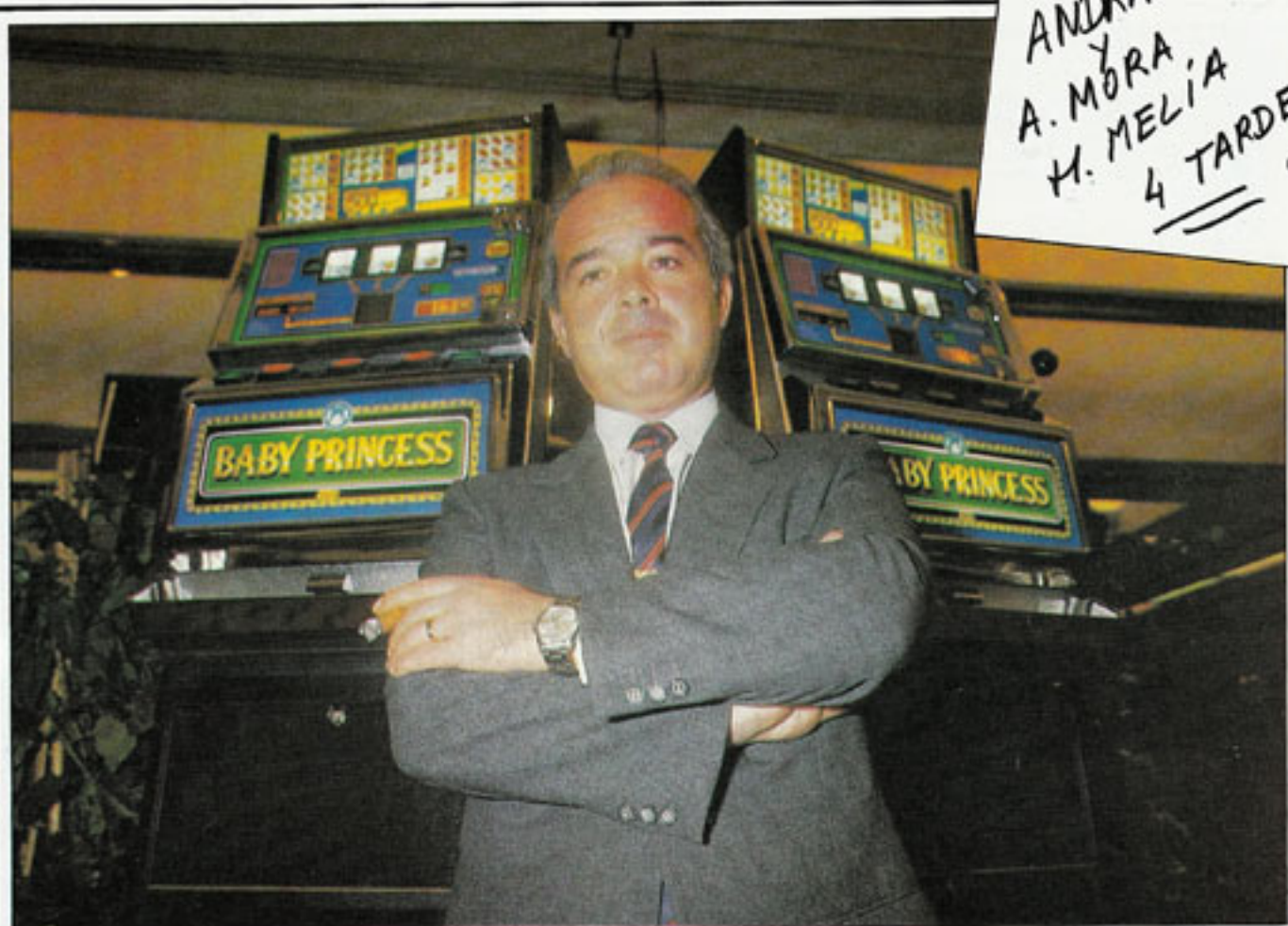
21

Presentación de Ntra. Sra. San Demetrio, m.  
Semana 47

JUEVES

202-48

ANDRA  
A. MORA  
H. MELIÁ  
4 TARDE



# LA FUERZA DE LA UNION

Enrique Curtich y Pascual Esclápez unieron sus fuerzas y llenaron durante dos días el Salón Dos Castillas del Hotel Meliá. Todo un éxito no sólo para la «Baby Princess», que era la reina de la exposición, sino para la gran variedad de modelos presentados.

ANDRA ocupó durante día y medio el Salón Dos Castillas del Hotel Meliá en compañía de Coa, su comercializadora en Madrid, y de Automatic Mora. Más de mil personas pasaron durante la tarde del 21 y todo el día 22 a reencontrarse con la «Baby Princess», una máquina que lleva unos seis meses en el mercado y que ha demostrado responder ampliamente a las expectativas que había despertado. Según nos comentaba el propio Enrique Curtich, director de Andra, «no hay nin-









Andra, junto con Automatic Mora, consiguió llenar, durante día y medio, el enorme Salón Dos Castillas del Hotel Meliá.



*guna máquina que funcione tan bien como las que responden al concepto de juego de esta nueva generación de babys. Estoy convencido de que seguirán funcionando a pleno rendimiento durante todo 1986; no existe una máquina que pueda desban-carlas».*

El Salón Dos Castillas estaba ocupado en un 50 por 100 por la «Baby Princess» y en la otra mitad por distintos modelos de máquinas A, bajo el patrocinio de Automatic Mora. Había, cómo no, un número elevado de pinballs de Juegos Populares, Playmatic, Peyper, Sega... y algunos vídeos de este último fabricante. También se presentó como novedad la «Ruleta», de Deta, una ruleta con un juego muy atractivo que congregó a su alrededor a buen número de visitantes.

Entre Andra, Coa y

Automatic Mora consiguieron llenar este amplio salón, sobre todo a partir de las siete de la tarde del viernes 22, en un acto de despedida al que habían sido invitadas expresamente más de ochocientas personas de Madrid, que acudieron a felicitar a Enrique Curtich, Andréu Guevara, su socio, y a Pascual Esclápez por el éxito de la presentación, y aprovecharon para degustar las exquisiteces con las que fueron obsequiados, sin contar como aperitivo unos riquísimos pistachos que proporcionaba una máquina, que seguro fue adquirida por muchos de los presentes. Fue un ágape a lo grande, que puso el broche de oro a esta exposición y que se redondeó con el obsequio a todos los presentes de una botella de champán de cava y el sorteo de dos «Babys Princess».



# RULETA

## JACKPOT

Con dos opciones de premio.

## MONEDERO DE 100 Pts.

Introduciendo una moneda de 100 pts. devuelve tres monedas de 25pts. e inicia la partida.

## 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 como se va desarrollando el juego.

## MONEDERO DE 25 Pts.

Monederos opcionales (electrónicos).

## ESPECIAL

Un premio por cada opción seleccionable del JACKPOT.



DETA INDUSTRIAL S.A.  
C/PLOMO, 10 Tels. 2303800-08-09  
28045 MADRID





NOVIEMBRE

21

Presentación de Ntra. Sra. San Demetrio, m.  
tema 47  
JUEVES  
1984

JUEGOS  
POPULARES  
EN FÁBRICAS, SALA  
«LA LECHERA»  
6 TARDE

# LA LECHERA, SIN CUENTO

Lo que sorprende al profesional es cómo, entre tanta y tanta presentación, Juegos Populares tiene tiempo para hacer máquinas. Bromas aparte, lo cierto es que hay que tener mucha clase empresarial para realizar tanta presentación seguida y que estén selladas con el éxito.



# JUEGOS POPULARES S.A.

*Desea a sus clientes y amigos un feliz año*



# 1986

Buon  
Natale  
Boas Festas  
Prettige Kerst  
dagen Frohe W  
eihnachten Gel  
ukkig Nieuwjaar Gott  
Nytt Ar Merry Christ  
Juegos Populares, S.A.  
God Jul Gelukkig Nien  
wjaar Merry Christmas  
Feliz Navidad God Jul  
Boas Festas Buon Natale  
rettige Kerstdagen Frohe  
hachten Gelukkig Nien  
Juegos Populares, S.A.  
Boas Festas Buon Natale  
Ar Feliz Navidad Frohe  
Prettige Kerstdagen God  
Gelukkig Nieuwjaar Bon  
Christmas Prettige Kerstdagen God Jul Gelukkig Nieuwjaar  
Juegos Populares, S.A. Juegos Populares, S.A. Juegos

P  
Wei  
wjaar  
Année  
Gott Nytt  
Weihnachten  
Jul Boas Festas  
ne Année Merry



JUEGOS POPULARES S.A.

c/ Albalá n.º 5 Teléfonos 754 34 15 (5 líneas) Télex: 42327 J.P. J.P. E Madrid- 28037



**Q**UE Juegos Populares haga una presentación no nos coge de sorpresa. En estos últimos meses, lo raro es que también tengan tiempo para hacer máquinas, porque se han prodigado por toda España, y era lógico que durante las últimas fechas no perdieran el ritmo y aprovecharan estos días para volvernos a demostrar las bondades de sus máquinas Lights; pero lo que no nos imaginábamos era que en el corto espacio que ha mediado entre la presentación de esa nueva línea de modelos hubieran creado nuevos modelos que completen los ya aparecidos.

En la tarde del 21, «la lechería», como se la conoce a esa sala de exposiciones que ha instalado Juegos Populares, estaba repleta de público. Los modelos ya conocidos se intercalaban con los que ahora veían la luz. Una nueva «Kali», en este caso la 3, relucía junto a su hermana mayor, la 1, y atraía como un imán a los invitados por su revolucionario sistema de luces.

Pero las estrellas de la presentación eran las máquinas infantiles, que marcan el inicio en este apartado de los juegos para niños, que hasta ahora no había sido contemplado por Juegos Populares. El ocio infantil



Antonio Claret quiso ver con detenimiento cómo se fabricaban las máquinas recreativas.

no ha merecido una atención prioritaria de los fabricantes españoles, quizá porque no es un apartado que motive económicamente a los operadores para su explotación o porque ese campo siempre ha estado muy limitado en sus modelos. En Juegos Populares han decidido hacer protagonista al niño en las nuevas máquinas presentadas y, a través de ellas, hacerles vivir unas aventuras que se hacen reales con la incorporación de una pantalla a los coches, así como un balanceo que el mismo niño controla. Los dos coches de Juegos Populares comenzarán a fabricarse en 1986.

Otra novedad Light es el mueble para videos, con una pantalla panorámica a una distancia de más de un metro, que evita que el jugador tenga las imágenes demasiado cerca de sus ojos, lo cual puede producir alteraciones en la visión. En Juegos Populares quieren demostrar que su filosofía Light Bull se puede aplicar sin paliativos a las máquinas de juego.

Antes de finalizar la exposición, Antonio Claret, director general de Política Interior de la Junta de Andalucía, hizo una visita a la fábrica en compañía de José Antonio Bosch, gerente de la empresa, y comprobó cómo se fabrica un pinball, interesándose en algunas fases del proceso.



# ACRISMATIC S.L.



... LA BOMBA POR FIN LLEGO ...

## BABY FRUITS DE LUJO 2

LA SUPER MINI QUE TODOS ESPERABAN



- Mecanismo de alta fiabilidad.



- Nuevo Hopper con mayor capacidad.



- Ud. decide si juega o no con comodín descubierto para los avances.



- Cambiador de monedas de 100 ptas.



- Placa C.P.U. con Custom chip.



- Contactos cerrados a tierra, que proporcionan una gran seguridad antitrampas y antichispas.



- Fuente de alimentación con más potencia.



FABRICADO POR  
ACRISMATIC S.L.  
VALENCIA

DISTRIBUIDO POR:  
**COVARESA**  
C/Conchita Piquer, 9  
VALENCIA. Telf. 349 87 09

● BAJO LICENCIA DE RECREATIVOS FRANCO





## EL ESPLENDOR QUE NO CESA

Los vídeos y el pinball volvieron a ser los protagonistas de la presentación de Sega. Junto a estos modelos, otra estrella, el vídeo disco, que todavía no está comercializado en España, pero que se espera tenga el éxito que ha obtenido en otros países.





# INDIANA JONES

and the  
**TEMPLE OF DOOM**

ATARI "SYSTEM I"

13º JUEGO PARA UNA MISMA MAQUINA!

EXITO GARANTIZADO, NO LO DUDE.....



 **Sonic**  
SIEMPRE EN VANGUARDIA



El día 21 coincidieron varios actos de presentación que obligaron a los operadores a hilar muy fino para poder acudir a todos ellos. Sega, S. A., convocó al sector a las 6 de la tarde en el hotel Eurobuilding, para mostrarles las últimas novedades creadas por la firma, entre las que se encontraba el pinball «Odin de Luxe». Este pinball, fabricado bajo licencia de Peyper, está demostrando una facilidad extraordinaria de recaudación y unos avances técnicos que han conseguido que sea uno de los pinballs estrellas de la temporada.

Sega ha querido unirse a la tendencia del mercado y, en espera de poder comercializar el pinball que está fabricando, ha puesto, según palabras de Eduardo Morales, «sus cinco sentidos para terminar un pinball con garantías de calidad técnica que confirme una vez más la especial atención que Sega pone en sus productos, para que, además de rentables, sean fiables y duraderos y garanticen, en todo momento, la inversión que supone para el operador».

Para Eduardo, el «Odin de Luxe» «es uno de los mejores pinballs que se pueden comprar hoy en el mercado, y lo decimos utilizando palabras de los propios operadores, cuya opinión es la que nos ha hecho, en parte, tomar la decisión de fabricar un producto que no ha sido diseñado exclusivamente por Sega, S. A., en la seguridad que es una máquina que cumple una necesidad del mercado en estos instantes».

Sega no se ha parado en su línea principal de productos, los videos, y mostró a los asistentes sus últimos modelos de videojuegos, el «Green Beret» y «Ghost And Gblings», así como los mode-

los que forman parte de sistemas de conversión standard, de Nitendo VS System el «Hogans Alley» y «Duck Hunt», compatibles entre sí con un simple cambio de Custom Chips, y los Atari System 1 y 2, con los modelos «Pack-Rat» e «Indiana Jones en el Templo Maldito», que son, asimismo, intercambiables entre sí. Estos modelos acapararon el interés de los asistentes, interés que siempre han despertado todo lo que Sega-Sonic ha comercializado en España.

Las máquinas «B», que últimamente no habían sido tomadas en consideración por Sega, han tenido un hueco en esta presentación con los modelos «Bonus Line» y, especialmente, «Super Sonic», que sorprendieron agradablemente por las estupendas posibilidades que ofrecen al operador. Sega persigue incrementar su cuota de participación en el mercado de las máquinas con premio durante 1986, ofreciendo modelos competitivos con los mejores existentes en la calle, para lo cual se está fortaleciendo el departamento de investigación y desarrollo, en colaboración con los mejores diseñadores que hay en el sector.

Otra novedad de la presentación fue el video-disco, nuevo en España, pero que será instalado en pubs, discotecas y otros establecimientos que se adapten a sus características.

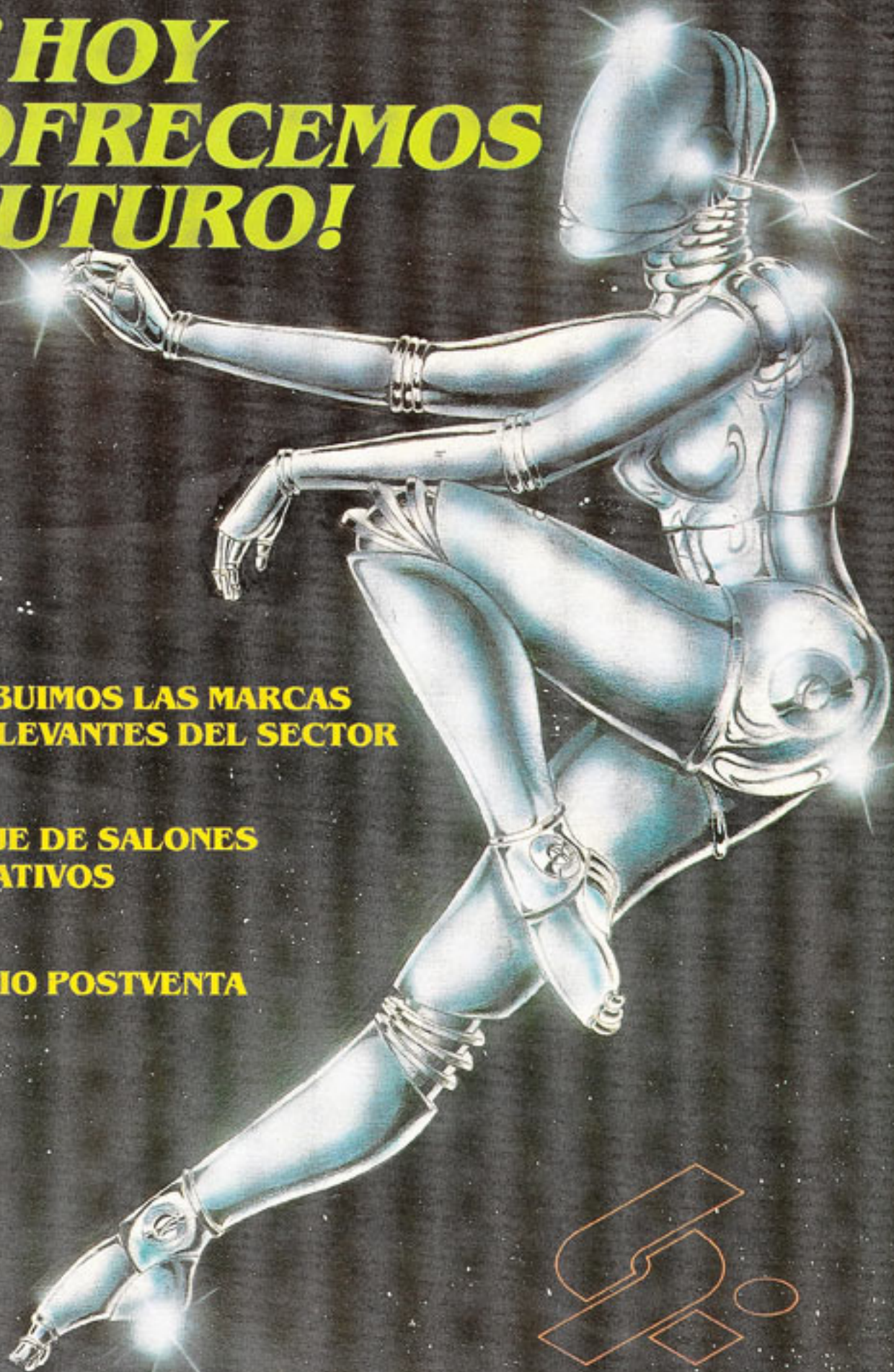
Con todos estos revolucionarios modelos, era lógico que la exposición de Sega tuviera el éxito que consiguió, a pesar de que Eduardo Morales señaló que esto no era nada para las novedades que aparecerán durante el año 86. Conociendo los productos de Sega, seguro que tendrán una aceptación inmediata.



El video-disco gustó a los presentes, que se interesaron por su comercialización en España.



# ***i HOY OFRECEMOS FUTURO!***



- **DISTRIBUIMOS LAS MARCAS  
MAS RELEVANTES DEL SECTOR**
- **MONTAJE DE SALONES  
RECREATIVOS**
- **SERVICIO POSTVENTA**

COMERCIAL DE RECREATIVOS, S.A.  
Guzmán el Bueno, 104  
Telfs. 233 45 05 - 06 - 07  
28003 MADRID

**CORESA**



NOVIEMBRE

22

L M T J V S D  
 1 2 3 4 5 6 7  
 8 9 10 11 12 13 14  
 15 16 17 18 19 20 21  
 22 23 24 25 26 27 28  
 29 30 31

St. Martín y Filadelfo, vna. y Sta. Cecilia, 19  
 Barrosa 47  
 VIERNES  
 200-20

¡ÚLTIMA  
 HORA!  
 SOPELSA  
 H. MELIA  
 12 MAÑANA



# LA BELLEZA DE UNA «OPERA PRIMA»

A última hora, la auténtica «ópera prima» de Sopelsa, la «Dama Gamble», también viajó a Madrid para estar presente en los acontecimientos recreativos que ofrecía en esos días la capital de España.

**E**L gran número de personas del Sector que se desplazó a Madrid durante los días 21, 22 y 23 de noviembre era demasiado elevado como para desaprovechar la ocasión. Los actos convocados para esas fechas motivaron que algu-

nas empresas, que no pensaban exponer sus productos ante el público, decidieran en el último momento coger al toro por los cuernos y presentar sus productos aun sin invitación formal. Este fue el caso de Sopelsa, que la noche anterior al 21 decidió no perder la oportuni-

dad que se le presentaba y ocupó el Salón Hidalgo del Hotel Meliá Castilla con su primera máquina homologada, la «Dama Gamble».

Sopelsa lleva dos años en el Sector, pero hasta ahora se dedicaba únicamente a la fabricación de



# 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.





Javier Nájera en compañía de algunos visitantes, entre los que se encuentran Enrique Cárdenas, de Automáticos Cárdenas, y José Miró y José Largacha, de Sega.

placas de vídeo; pero la experiencia de sus directivos, entre los que se encuentra Javier Nájera, bien conocido en el Sector, les ha permitido dar el paso a la fabricación de máquinas B.

Sopelsa esperaba, como otras firmas del Sector, poder presentar su nueva máquina en una feria, pero la falta de este certamen le ha motivado para acudir en solitario a una presentación que podía haber sido más numerosa en asistencia de público si hubieran dispuesto de más tiempo para poder convocar por escrito al Sector, pero sólo

podieron hacerlo verbalmente, y eso redujo la asistencia; pero aun así más de ochocientos operadores comprobaron que la calidad mantenida hasta ahora por Sopelsa en los productos electrónicos que fabrica se ha visto reflejada en esta nueva máquina, que conjuga un atractivo diseño con un original juego, en el que destaca el giro de los rodillos, que aportan la novedad de poder moverlos con lentitud para que el jugador los detenga en la figura que le hará obtener un premio.

Javier Nájera nos comentó unos días después,

cuando el ajetreo de tantos acontecimientos nos permitió hablar con tranquilidad, que los resultados obtenidos habían sido mejores de los que se permitían esperar, dada la precipitación en la convocatoria y el conducto por el que se había hecho, y que los pedidos podían calificarse de satisfactorios. De todas formas, nos recalcó que una feria hubiera sido el colofón necesario para cerrar este año, en el que la incertidumbre de la espera de una normativa ha continuado proyectándose negativamente sobre todo el Sector.





# LE OFRECE LAS MEJORES MARCAS DE MAQUINAS RECREATIVAS.

*Precios  
extraordinarios  
en PIN BALLS.  
Consúltenos  
precios*



**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



NOVIEMBRE  
22  
L A M J V S D  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31  
St. Marcos y Filadelfo, vna., y Sta. Cecilia, 10  
Número 47  
VIERNES  
22-28

FRANCO-INDER  
PALACIO CONGRESOS  
Y EXPOSICIONES  
4 TARDE



# EL TRIUNFO SE LLAMA APOTEOSIS

«Treinta años a toda máquina» fue algo más que un triunfo, fue la apoteosis de dos empresas que no descuidan su trabajo. Recreativos Franco e Inder ofrecieron a más de cinco mil profesionales la posibilidad de comprobar lo vivo que está el Sector del Automático español.





**A** las cuatro de la tarde del 22 se abrían las puertas del Palacio de Congresos y Exposiciones de Madrid y a la media hora era imposible circular por los pasillos, ocupados por cientos de visitantes impacientes por ver lo que durante tantos meses había sido un secreto guardado celosamente por los responsables de Inder y Recreativos Franco.



Los pinballs de Franco e Inder no pararon de trabajar durante los dos días.

Seis meses de arduo trabajo se materializaban de una forma espléndida en este acogedor recinto, engalanado con un derroche de flores y luces, mesitas blancas, camareros atentos y ambiente de fiesta. Una fiesta largamente esperada y que no decepcionó a nadie de los más de cinco mil invitados que durante día y medio acudieron a ver y a comprobar lo que de nuevo le ofrecían estas dos firmas punteras que pocas veces han decepcionado a sus clientes.



Las fechas para esta conmemoración fueron cuidadosamente seleccionadas. Los contactos mantenidos por los números uno de Inder y Franco habían aportado la seguridad de que el Sector se quedaría sin la necesaria feria de finales de año. Presentaciones por distintas provincias habían parcheado para unos y otros fabricantes la falta de un evento que aglutinase a todos. Se imponía cubrir esa laguna y, el pretexto de una conmemoración se le servía en bandeja al Sector. «Treinta años a toda máquina» iniciaba la carrera que ha conducido a estas firmas a



dejar estupefactos a todos los que presumían lo que se estaba gestando, pero que no podían imaginarse que pudiera hacerse algo tan bien pensado, urdido y concretado como esta exposición conjunta.

Sólo dos firmas convocando al Sector, y el Sector ha respondido unánimemente. Esto no es de extrañar, y así lo han comprendido todos los demás fabricantes que, aprovechando la magnífica oportunidad que les brindaban, se apresuraron a montar otras presentaciones que han servido de aperitivo a este gran banquete del Palacio de Congresos.

No podemos afirmar que esto ha sido una feria del Sector, porque no estaban todos los que acuden a exponer en ellas, pero casi, dada la enorme asistencia de visitantes y la expectación por conocer los nuevos modelos, expectación mantenida por el suspense de los creadores y por los rumores que siempre preceden a cualquier presentación y que, en este caso, se multiplicaban sabiamente canalizados para conseguir el climax que se vivió los dos días.

Varios modelos veían la luz, tres «B», dos de Re-creativos Franco y uno de Inder, y dos pinballs, uno de cada empresa. Joaquín y Jesús Franco, Paco Maestre y los gerentes de las firmas filiales de estas empresas no paraban, atendiendo a todos los que querían informarse sobre cuándo estarían comercializándose las máquinas y todos los demás detalles que interesan a los operadores,

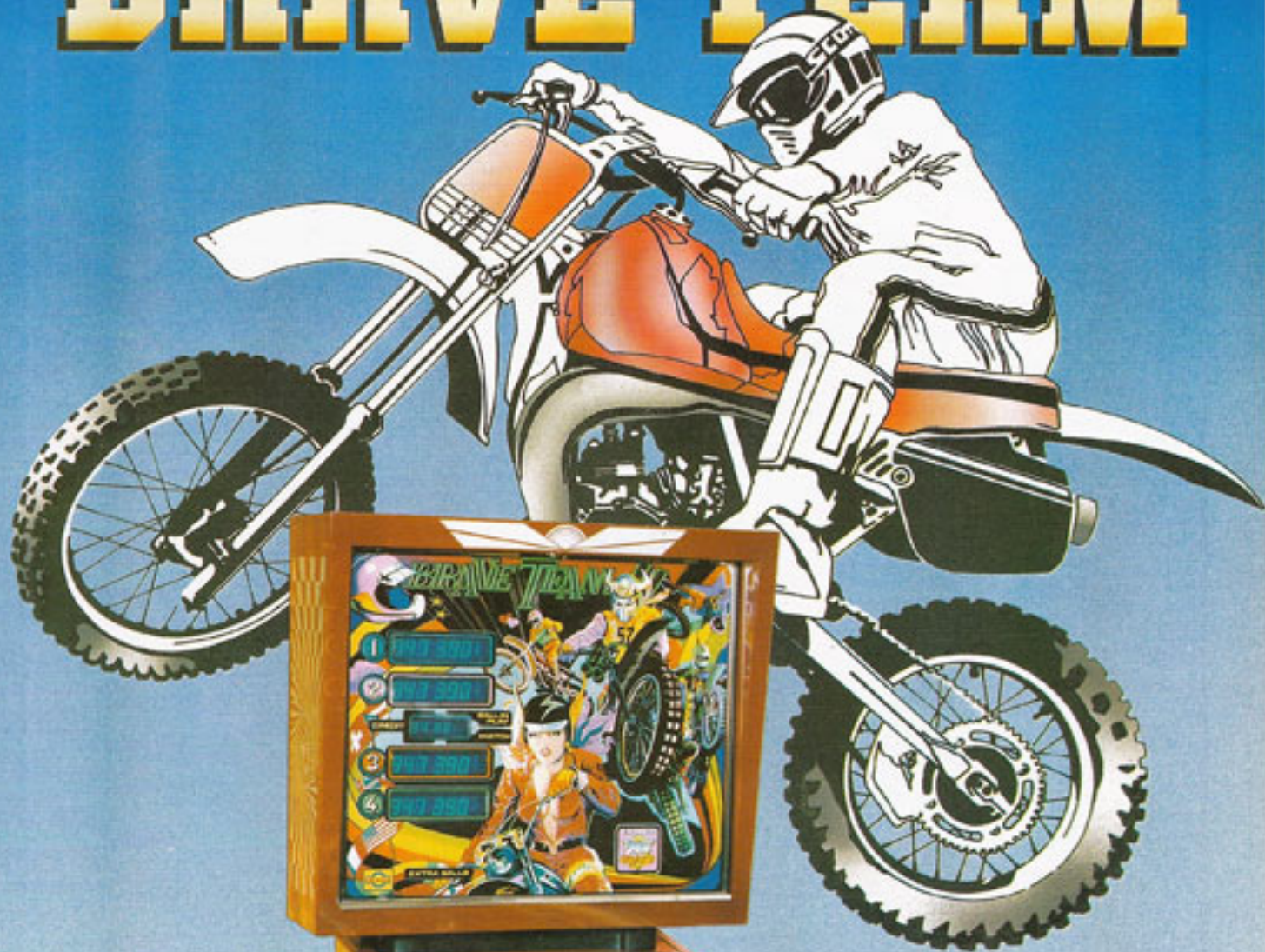


Las mesas instaladas bajo atractivas sombrillas permitieron descansar entre paseo y paseo por el Palacio.





# BRAVE TEAM



**AYER  
CONVENCIMOS  
¡¡HOY  
REVOLUCIONAMOS!!**



C/. FELIPE ASENJO, 1 - POLIGONO INDUSTRIAL COBO CALLEJA - FUENLABRADA (MADRID).  
APARTADO 15066-MADRID. TELFS. 690 32 97-690 21 13 - TELEX 43807 IDER-E



Muchos visitantes decidieron darse una vuelta por la exposición, y no quedaron decepcionados.



aunque no sólo de operadores se componía el aforo del Palacio, según Antonio Ríos, responsable de que todo fuera sobre ruedas, a las cinco mil personas que acudieron estos días. Hay que añadir unas dos mil quinientas que no eran profesionales, sino amigos y familiares de ellos. También pudimos ver a muchos fabricantes que se acercaron a pasar un rato amigable con sus competidores.

Durante la mañana del 23 se celebró una charla sobre el IVA que reunió a un número desacomunado de asistentes para lo que suele ser común en las conferencias que se programan en este tipo de actos. El tema tratado por los conferenciantes está en plena actualidad y a todos interesaba lo que les podía afectar este nuevo impuesto en el próximo año.

Como apuntábamos anteriormente, las plantas de la exposición estuvieron durante el día y medio rebosantes de personas que entraban y salían. El único sitio en el que se podía pasear con holgura y libre de pisotones era en la sala en la que estaban expuestas las pinturas que relataban gráficamente la evolución de estas dos firmas, a través de unos bellos dibujos de las máquinas creadas durante estos treinta años. Quizás faltaba una señalización mejor para poder acceder a esta muestra que derrochaba imaginación y belleza, pero era triste contemplar la falta de visitantes interesados por las pinturas. Donde no pudimos entrar ninguna de las veces que lo intenta-



**CLIKER'S** s.a.

# GANAMOS ESPACIO EN EL SECTOR



PREMIO A  
LOS MEJORES  
COMPONENTES  
1984-1985



**CL45**

CL 22

CL 43

**CL44**

CL 24

CL 42

**CLIKER'S** s.a. - FABRICACION DE SELECTORES

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

www.clikers.com Equipo S.A. 1984-1985



mos fue en la sala de proyecciones, donde se pasaba cada cierto tiempo un vídeo sobre las dos fábricas protagonistas de la presentación. El número de personas que querían ver el desarrollo de la cinta eran tantas que una azafata estaba continuamente evitando que se congestionase el recinto y, muy gentilmente, sugería que volviéramos a intentar entrar en el próximo pase.

En las últimas horas del sábado, todo eran sonrisas y parabienes entre los responsables de la exposición. El resultado no era para menos. Antonio Ríos, en la rueda de prensa que mantuvo con los periodistas, mostraba su satisfacción, y nos daba datos sobre el número de asistentes, los metros cuadrados ocupados por los stands, los miles de canapés servidos y las numerosas transacciones comerciales que se habían firmado, colofón imprescindible sin el que todo el montaje no hubiera sido más que un simple decorado sin resultados concretos.

La exposición de Recreativos Franco e Inder ha sido un éxito absoluto, un éxito que se ha logrado con la suma de muchos factores, pero que, ante todo y sobre todo, ha sido un éxito amasado durante largos años de honestidad y de dar en la diana con los productos de estas dos grandes empresas. Porque como dijimos en el número anterior de nuestra revista, «saben, pueden y, sobre todo, quieren», y ahora han querido. Los resultados lo demuestran.



Radio Intercontinental grabó en directo desde el mismo Palacio de Congresos.





# ABISA



## BRILLAMOS POR NUESTRO JUEGO

Para llegar a todos los rincones repartiendo el juego  
y la fortuna trabajamos con los N.º 1.



MADRID - c/ Luis Mitjans, 40  
Tels: 252 06 61 - 433 94 57 -  
28007 MADRID

BILBAO -  
c/ Henao, 52 (esq. Iparraguirre)  
Tels: 424 62 33 - 423 98 75

TROFEO ANDEMAR MEJOR IMAGEN COMERCIAL



# CON UN SORBITO DE CHAMPAGNE...



Nada más terminar su exposición, los hermanos Franco se reunieron en la más absoluta intimidad con familiares y amigos para brindar por el éxito conseguido. Fueron momentos entrañables que nuestra revista captó en exclusiva.







**Nervioso, alterado, tenso....**

CONTOLES GRAFICOS IBERICOS, S.A. MADRID



**RELAJESE**

**CON...**



**Importadora  
Electrónica  
Madrileña S.A.**

CONTOLES GRAFIC

En Importadora Electrónica Madrileña, S. A. pretendemos que la compra de sus componentes no lo altere.

Por ello ponemos a su disposición una amplia gama de productos tales como: Resistencias, Condensadores, Cristales, Transistores, Diodos, Zeners, Lineales, Drivers, Operacionales, Optos, Contadores, C. Integrados, TTL, LS, ALS, FAST, HC MOS, Triac,s, Tyristores, Diac,s, EPROM,S, PAL,S, MICROS, CPU,S, PIA,S, etc. que le permitirán trabajar tranquilo y relajado y cumplir todos sus compromisos.



**Importadora  
Electrónica  
Madrileña S.A.**

HERMOSILLA, 75 - Tel. 431 49 05\*  
Télex: 46730 - 28001 MADRID



**S**IN duda eran jornadas hermosas para la familia Franco. En las dependencias privadas del Palacio de Congreso, nuestra revista tendría acceso a unos importantes momentos de intimidad en los que, por encima del éxito empresarial, aparece la condición humana en todo su esplendor. Allí estaban los hermanos Franco rodeados de un puñado de personas vinculadas a ellos por lazos sanguíneos o amistosos. Allí no había negocio. Allí había tranquilidad, satisfacción, confianza...

El primer brindis fue en honor de Antonio Ríos, el hombre que, satisfecho y cansado, había capitaneado la idea de realizar la exposición privada más importante de la historia del Recreativo español. Fue el momento emocionante del reconocimiento al trabajo bien hecho, una gran recompensa para la mejor «paliza laboral» de su vida.

Y, naturalmente, los mejores deseos para la madre de los Franco. Esa increíble mujer que les sacó adelante en las condiciones más precarias, que luchó por ellos infundiéndoles el coraje que ahora poseen. Esa abuelilla tiesa y dulce que sólo pide paz a la vida, que se alegra de ver dónde están sus hijos... Fue un sorbito de champagne por el recuerdo de toda una vida.



Los protagonistas descansan relajados, después del éxito conseguido con la más importante exposición del Recreativo español.

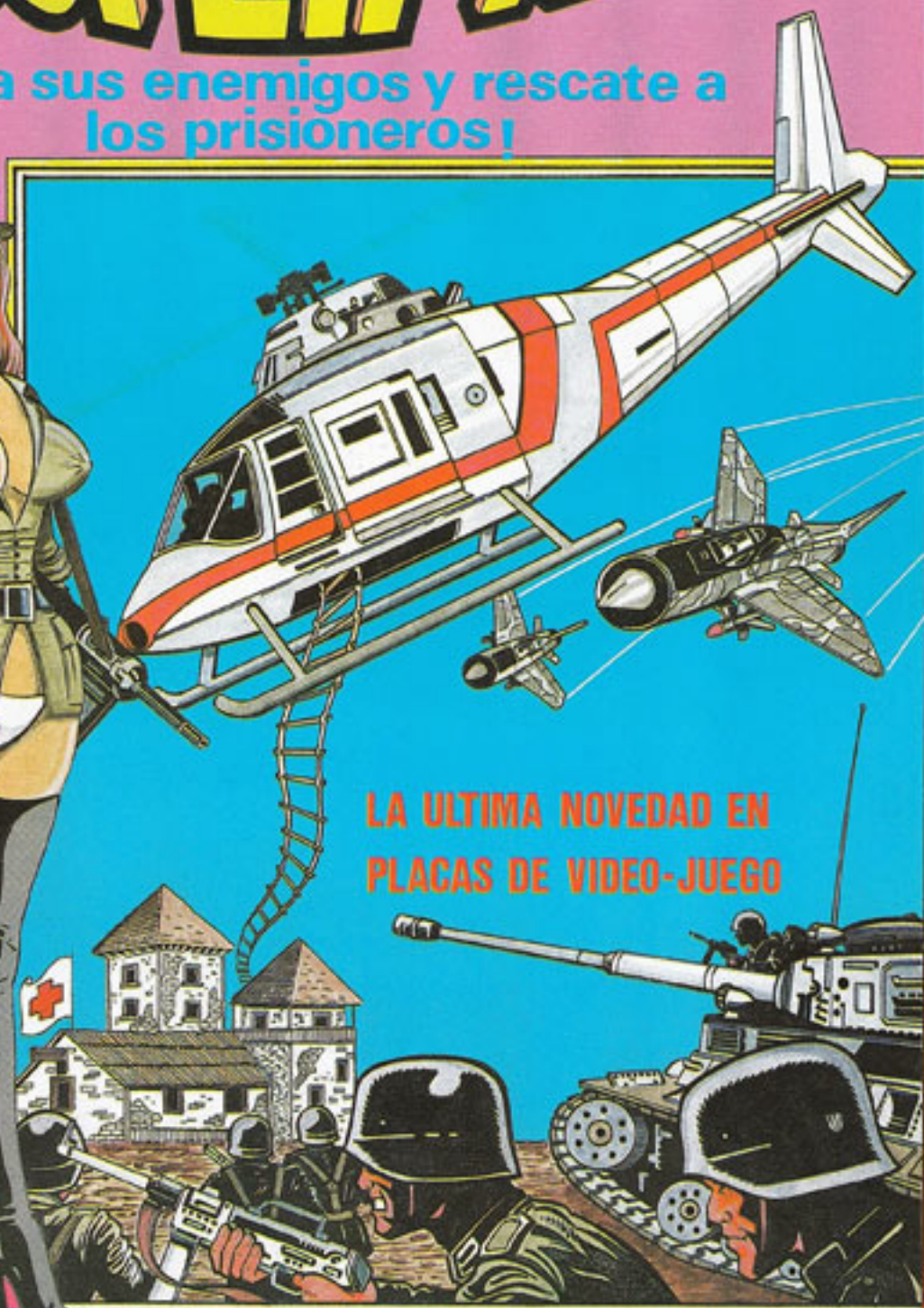






# CHOP LIFTER

destruya a sus enemigos y rescate a los prisioneros!

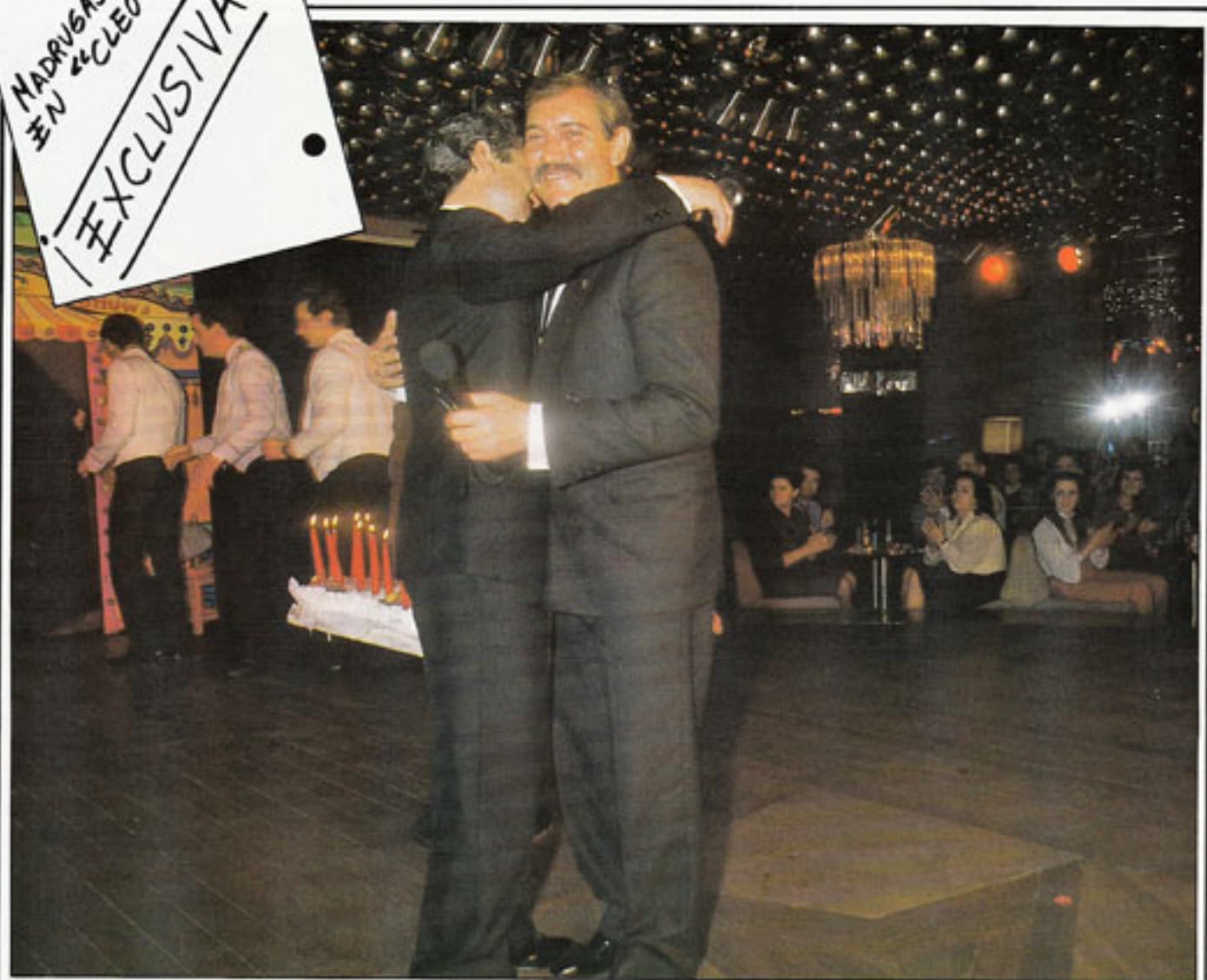


LA ULTIMA NOVEDAD EN  
PLACAS DE VIDEO-JUEGO

TOP SECRET, N°1 EN U.S.A.







# NACIDOS PARA TRIUNFAR

Un abrazo así vale por toda una vida, en la que no todo ha sido tan fácil, tan hermoso... Con la fiesta que los hermanos Franco ofrecieron en Cleofás, que nuestra revista ofrece en exclusiva, se cerraba la página más brillante de la historia de estos dos grandes empresarios.

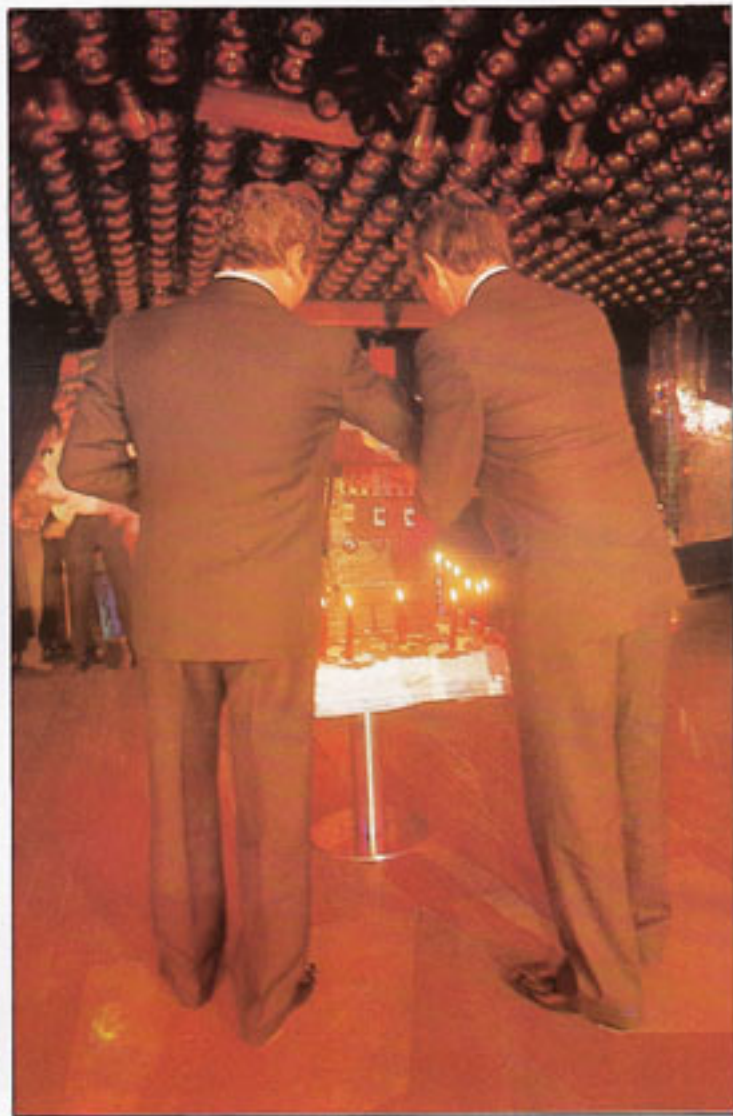


**E**RA la madrugada del día 24 de noviembre. En la calle, un grupo de nostálgicos que no tendrían más de siete u ocho años cuando se murió el general, coreaban gritos de Franco, Franco, Franco..., calentando motores para la concentración que tendría lugar unas horas después. Naturalmente, algún ingenioso pensó que aquellos gritos de Franco, Franco, Franco... también estaban en el programa de actos montado para festejar el aniversario empresarial de los hermanos.

Pero no era así. Porque la fiesta celebrada en la discoteca Cleofás era una apuesta por el futuro y no por el pasado. Era un punto de encuentro y distensión en la larga carrera de un negocio floreciente. Era la noche de los Franco, que hablaron, rieron, bailaron, bebieron, saludaron, festejaron y hasta se les escapó una lágrima cuando apareció la inmensa tarta que Antonio Ríos les había

preparado como sorpresa final.

Allí estaban todos sus amigos, sus clientes, su familia... Esas personas que cotidianamente les han ido viendo subir día a día desde hace muchos años. Eran las mismas personas que no les regatearon el aplauso, como símbolo del testimonio más claro de su reconocimiento. Un reconocimiento que es extensible por todo el Sector del Automático. Por eso, aquel abrazo de Joaquín y Jesús, de Jesús y Joaquín, que TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR publica en exclusiva, es la mejor imagen que hoy puede ofrecer nuestro gremio. El mejor estímulo que pueden darnos quienes hoy lo tienen todo, quizá porque ayer no tuvieron nada..., quizá porque no pudieron ni quisieron resignarse a vivir por debajo de sus posibilidades... Hombres así son los que ajardinan la vida y nos hacen creer que todo es posible. Posible, a pesar de todo...







En Cleofás, después de la actuación de Moncho Borraro, se lanzaron, sin inhibiciones, a la pista de baile.





# La **BABY** con palanca



TROFEO ANDEMAR  
al mejor  
servicio POSTVENTA



**ANDRA S.A.**

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

- Monedero 25 ptas: 1 jugada.
- Monedero 100 ptas: 1 jugada y devolución 3 x 25 ptas.
- Juego de combinaciones de tres figuras y comodín.
- Paga los premios íntegramente en monedas de 25 ptas.



NOVIEMBRE  
25

San. Gonzalo, ob.  
Serafín 48

García, ab. y día, Catalina  
JUANES 33-34

MURCIA  
COMPañIA ORENES  
7 TARDE



## GRAN EXPECTACION FUERA DE MADRID

Con una encomiable agilidad empresarial, los hermanos Orenes multiplicaron el impacto de las nuevas máquinas presentadas en Madrid, ofreciendo una completa exposición en Murcia. Ni que decir tiene la enorme expectación que despertó tan acertado y eficaz acto de Automáticos Orenes.

LOS agitados días del automático, esta feria que pudo ser y no fue, no sólo han girado alrededor de las presentaciones que hemos vivido en Madrid; también en diversas provincias han tenido lugar actos que han animado estos días calientes del Sector. En Murcia, entre la huerta y el mar, Automáticos Orenes

va creciendo y consolidándose como una de las distribuidoras con más futuro de este país. Su comercial, dirigida por Emilio Rodríguez, un hombre de la confianza de Angel Luis y Eliseo Orenes, sus auténticos creadores, va convirtiéndose paso a paso en un punto de referencia para la región valenciana-murciana que no se puede obviar.

Así, el pasado día 25 de



ii Por fin, Sega, S. A.  
tiene...

**SUPER**  
**SONIC**

DE LUXE



LA **B**



RESPIN



RESPIN



**Sonic**

SIEMPRE EN VANGUARDIA



noviembre, ante un público siempre expectante, hicieron presentación de los productos que estos últimos días han salido a la calle.

«Se ha intentado reunir los modelos más importantes del Sector a nivel de hacer una presentación para la zona —nos comenta Emilio—; es decir, los pinballs de Recreativos Franco e Inder, los de Cirsá-Unidesa, la Odín de Luxe de Sega, el video-pinball de Maibesa, la ruleta de Automatic Pascual, la bolera automática de Maibesa (con licencia de Bally), los últimos modelos de video de Sega-Sonic; en fin, todos los modelos que se han presentado estos días en Madrid, salvo las máquinas B de Recreativos Franco, que, como no estarán en la calle hasta marzo, hemos pospuesto su presentación unos meses.»

La asistencia ha sido la que se esperaba, a pesar de que han coincidido otros actos a la misma hora; pero el poder de captación de Automáticos Orenes en la zona es grande. Los 2.100 metros de local estaban llenos de personas que iban y venían, comprobando las bondades de los pinballs, los avances tecnológicos de los videos y charlaban animadamente entre ellos del futuro inmediato del automático.

Emilio Rodríguez nos hace un avance de las próximas presentaciones que van a realizar en febrero: «Expondremos los últimos modelos de pinballs y máquinas B, porque, como tú ya sabes, las máquinas de Franco todavía no están comercializadas. En esta

zona, durante el año 1985, las mejores máquinas B que han funcionado han sido las Babys de Recreativos Franco, y en A, los pinballs de Juegos Populares.»

El ambiente festivo de la presentación no impide las conversaciones serias, las charlas de negocios o las operaciones finalizadas. «Automáticos Orenes lleva ya muchos años consolidando una estructura adecuada al Sector —sigue comentándonos Emilio— para estar en vanguardia y dar a este mundo del automático lo que necesita, a la par que seguir introduciendo las innovaciones necesarias, porque creemos en el Sector. Ten en cuenta que los operadores de la zona confían plenamente en Automáticos Orenes, porque nosotros tenemos lo que ellos quieren, y hoy por hoy es el pinball.»

Nos encontramos en la presentación con muchas caras conocidas entre la gente que entraba y salía de la inmensa nave donde se amontonaban los nuevos productos. Pudimos ver a Manolo Velázquez, de Sega; a Emilio Gil García, delegado en Murcia de Automatic Mora; a Luis Miguel Cabeza de Vaca, director comercial de Juegos Populares, así como cantidad de operadores de Murcia, Alicante y Elche.

«El Sector, como puedes ver, está continuamente en ebullición —nos dice, para terminar la charla, Emilio Rodríguez—, y es necesaria una feria única y no este desmadre que hemos vivido en esta última semana.»



Angel Luis Orenes charla, durante la presentación, con los operadores murcianos.



TECNOLOGIA + DISEÑO = PRODUCTO  
EXPERIENCIA + SERVICIO = CALIDAD  
PRODUCTO + CALIDAD = PLAYMATIC  
**PLAYMATIC = PIN-BALL**

*Para que le halgan  
las cuentas...*



Tucumán, 26-28 - Telex. 53912 PLAY E

Dirección telegráfica PLAYMATIC.

Barcelona-30 - SPAIN - Tel. 345 85 04



# ELCHE, PUNTO Y FINAL

NOVIEMBRE  
26  
Despachos de Sra. Dña. San González, obispo  
Semana 42  
MARTES

ELCHE  
A. MORA  
6 TARDE



Automatic Mora  
ofreció el brindis final en  
esta feria  
que nunca existió.

**N**O faltó casi nadie; en realidad estaban todos, como es la costumbre en las presentaciones de Pascual Esclápez en Elche. Operadores de la zona, fabricantes que exponían sus productos y amigos, muchos amigos,





Todas las máquinas presentadas en Madrid la semana anterior estaban el día 26 en Elche.



porque Pascual se hace querer por todos los que le conocen.

En estas fiestas multitudinarias es difícil encontrar un hueco para poder hablar con el organizador; pero nuestro trabajo es conocer lo que piensa de la agitación que vive el Sector en estos días y secuestramos al dueño de Automatic Mora durante unos momentos. «Es cada vez más evidente que el Sector tiene que tener una feria durante estas fechas, para que al operador le sea más cómodo ver y comprobar lo más actual del mercado. Todas las presentaciones que hemos tenido estos días así lo confirman.»

Ya hablamos en otras páginas de la revista de la exposición conjunta celebrada en Madrid con Andra; por eso nos extraña que, con tan pocos días de diferencia, se celebre esta de Elche, pero Pascual nos explica que es algo que debe a sus paisanos. «Exponer en Elche es una obligación que tengo con mis clientes de la zona, debo procurar que les sea cómodo ver los últimos modelos y hay muchos que no se pueden desplazar a Madrid; por tanto, debo traer las máquinas aquí.»

Esta atención a sus clientes le ha valido a Pascual otro nuevo premio de ANDEMAR, del que se siente muy orgulloso. «Es un homenaje que recibimos con mucha satisfacción, por el esfuerzo continuo que hacemos para servir a los operadores. Automatic Mora no gana dinero, pero vendemos muchas máquinas.»

Y esto debe ser verdad,



ULTIMAS  
NOVEDADES  
Automatic Mora S.L.



Pascual Esclápez posa para nuestro fotógrafo junto con Manuel Amaya, de Ingematic, y el nuevo director comercial de Automatic Mora para Sabadell, Antonio Peiró.

por lo menos la última frase, porque en esta exposición estaban las mejores máquinas del momento: la «Factón», de Juegos Populares; la «Super Star», de Recreativos Franco; la «Brave Team», de Inder; «Star Fire», de Playmatic, que también traía su último producto, «Rock 2500»; la «Odin de luxe», de Sega, y sus vídeos y su hermana mayor, «Odin», de Peyper, además de las ruletas de Automatic Pascual y las «Baby Little», que, con patente de Franco, fabrica también Automatic Pascual. Además, pudimos admirar el video-pinball de Maibesa, que sorprendió a los asistentes por lo novedoso de su juego, y en máquinas B, las de Arfic e Ingematic.

«Es demasiado pronto para hacer un balance definitivo, pero puedo afirmar —continúa Pascual Esclápez—, por las presentaciones que hemos visto estos días en Madrid, que continúa la fiebre del pinball, aunque la demanda de máquinas ha disminuido, porque la gente no puede aguantar los excesivos impuestos que conlleva poner una máquina en la calle.»

Terminamos de hablar con Pascual porque no podemos acapararle en una fiesta en la que tiene que atender a todos y cada uno de sus invitados y a los operadores que se interesaban por conocer detalles de las máquinas expuestas.

En fin, como nos tiene acostumbrados Pascual Esclápez, Elche fue una gran fiesta gracias a Automatic Mora, que cerró brillantemente estos días de locura para todo el Sector.





# Aventura y prodigio



Por EMILIO  
ROMERO

**E**L caso de los hermanos Franco es una de las aventuras económicas desconocidas en nuestro país y más espectacularmente novelescas. Resulta que son los principales creadores, y constructores, de los populares artilugios actuales del juego, en las máquinas famosas y son muy pocos los que conocen esta historia, sus vicisitudes y su triunfo. El relato que he conocido me ha parecido emocionante y hasta impropio de haberse hecho aquí. Es toda una aventura a la norteamericana, que es donde han triunfado los grandes ingenios en la invención de cosas y en la creación de mercados, con apellidos resonantes. En España casi todo ha sido por herencia, o por proximidad, o por clase social. Estos hermanos Franco —Jesús y Joaquín— irrumpieron de la nada, del mínimo espacio rural, y se fueron a Madrid y a Europa, naturalmente, sin dos gordas, y tenían el estímulo del triunfo y del riesgo. Tenían la naturaleza empresarial en las venas. Empezaba, tras la segunda guerra mundial, la universalización de todo, y aparecería de vez en cuando la novedad del siglo, que al principio alarmaba y luego se generalizaría. El terror al juego fue una de las limitaciones durante el período político del régimen del general Franco. Efectivamente, el juego es un riesgo; pero el juego está dentro del territorio de las libertades de



la persona, como está el amor —que también es un riesgo—, o como están las ideas, que son las que han conformado o destruido tantas cosas. En la década de los sesenta empieza el itinerario final hacia el éxito de los hermanos Franco, y luego aparecería el relámpago luminoso de las libertades, y los «Recreativos Franco» adquirirían una velocidad casi endiablada. La variedad de todos estos recreativos es increíble y caben solamente en la conciencia de una aventura fantástica para crear e imponer un mercado. Sus nombres han tenido que meter el castellano y el inglés en su presentación, pero lo que sucede es una universalización del estímulo para adquirir. No voy a hacer una enumeración de los géneros y de la vicisitud. Únicamente me quiero referir a la aventura, al riesgo y al éxito de unos hombres, de quien únicamente he oído hablar por sus obras, y esto ya me parece suficiente. Cuando alguien sostiene la teoría de la «igualdad» en una sociedad me parece bien, siempre que se matice el término. Puede llegarse «a la igualdad de oportunidades» y no pasar de ahí. Los hombres y las mujeres son iguales como especie, pero son diferentes en cuanto a lo que quieren ser luego. El cerebro no es uniforme, y produce sentimientos y estímulos variados. Cuando aparecen los hermanos Franco en la vida española, ni siquiera hay

«igualdad de oportunidades» y, sin embargo, triunfan. Hay un esfuerzo interior en unos individuos que les hace correr hacia el éxito, mientras que otros se detienen o reculan. Me valen un poco los condicionamientos sociales, pero no del todo. El imbécil o el delincuente no surgen al amparo de esos condicionamientos, sino por constitución personal. A mí nadie me dijo cómo tenía que escribir, o enamorarme, y recibía el estímulo de una fuerza interior ignorada. El origen de los hermanos Franco no aconsejaba imaginar que iban a ser triunfadores. Ninguna institución de la sociedad, o del Estado, les puso en la rampa del éxito, de la creación, de la aventura juiciosa o del triunfo seguro. Era una llamada interior y buscaron su propio espacio.

**L**A aventura del juego es una tentación de muchos. La gente quiere dinero para vivir o para prosperar, o tiene la pasión de incrementarlo. Podría surgir algún moralista religioso o civil que condenara el juego como un despeñadero social pernicioso. También está condenada la fornicación, y es un elemento capital o básico del amor. El hombre ha sido creado con un mecanismo que le impulsa

a cosas que determinados moralistas aparcen. En ocasiones es antinatural el aparcamiento, porque somos una especie viva y no muerta. Otra cosa es la moral personal y pública en función de una sociedad que tiene que avenirse. En fin: el juego es discutible, pero es indestructible. Lo que han hecho los hermanos Franco ha sido la sugestividad del juego mediante el prodigio de la máquina. En este asunto figura la técnica, el diabolismo de la invención y hasta el arte. Yo no soy jugador, acaso porque mi juego ha estado en la refriega de la vida, y me han gustado las ideas como juego o como solución de mis insatisfacciones. Yo he jugado al destino de este país y, probablemente, sin fortuna, aunque a veces he alcanzado algún *bingo* resonante. Por eso tengo alguna fuerza moral para elogiar la gran aventura y el esfuerzo de dos españoles que ocupan un lugar primerísimo en la fabricación de estos ingenios en la máquina para el azar. Cuando existen estos personajes, desde la nada al éxito, desde las dificultades a los logros, y con un largo camino de asperezas, merecen los narrativos para una novela o para una serie a la americana y también para una película. Nadie ha hecho mejor el cine de estos personajes como los americanos. Yo creo que estos dos personajes españoles, los hermanos Franco, merecen esta narrativa para el libro y para la imagen.



# ¡ SIN RIVAL EN EL SECTOR !

Porque le ofrecemos:  
La gama más amplia del mercado.  
Las últimas novedades de las primeras marcas.  
La dilatada experiencia de nuestros técnicos  
y asesores.  
Y la amplitud de nuestras instala-  
ciones.

¡Compruébelo!  
Le esperamos en cualquiera  
de nuestras delegaciones  
en seis provincias.

## CENTRAL

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

## DELEGACIONES

Prof. Nicaragua, 54  
Tel. 41 24 90  
**VIGO**

Fdez. Ladreda, 60  
Tel. 35 52 42  
**GIJÓN**

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

Puente Colgante, 6  
Tels. 23 91 61  
**VALLADOLID**

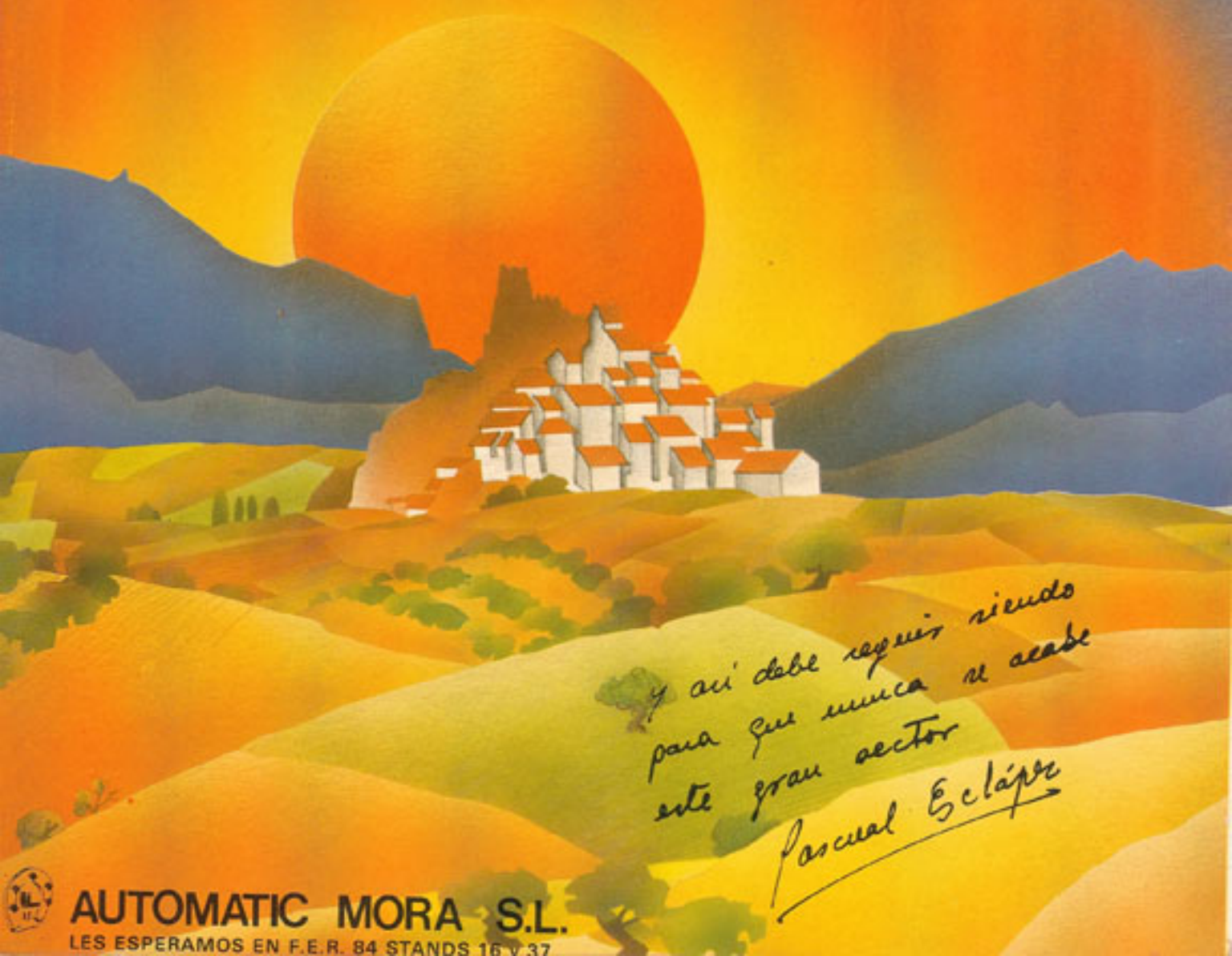
Daouz y Velarde, 35  
Tels. 25 51 43 - 25 17 63  
**LEÓN**

*Maquinaria Automática del Noroeste S.A.*  
EMPRESA DISTRIBUIDORA

# Nº 1



# EL SOL SALE PARA TODOS



*y así debe seguir siendo  
para que nunca se acabe  
este gran sector*

*Pascual Esclápez*



**AUTOMATIC MORA S.L.**

LES ESPERAMOS EN F.E.R. 84 STANDS 16 y 37



# EN 1986 HABRA MUCHAS MAC NOVEDADES

