

# TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR

**TEXTO INTEGRO  
DEL LIBRO BLANCO  
HORROROSO ERROR  
DE CIRSA  
FER'86  
COMIENZAN LOS  
PROBLEMAS  
EL SECTOR,  
INTERVENIDO EN  
VALENCIA  
ALGO HUELE  
A PODRIDO EN  
GALICIA**



ANGEL Y ELISEO ORENES  
CIA. ORENES DE RECREATIVOS, S. A.



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

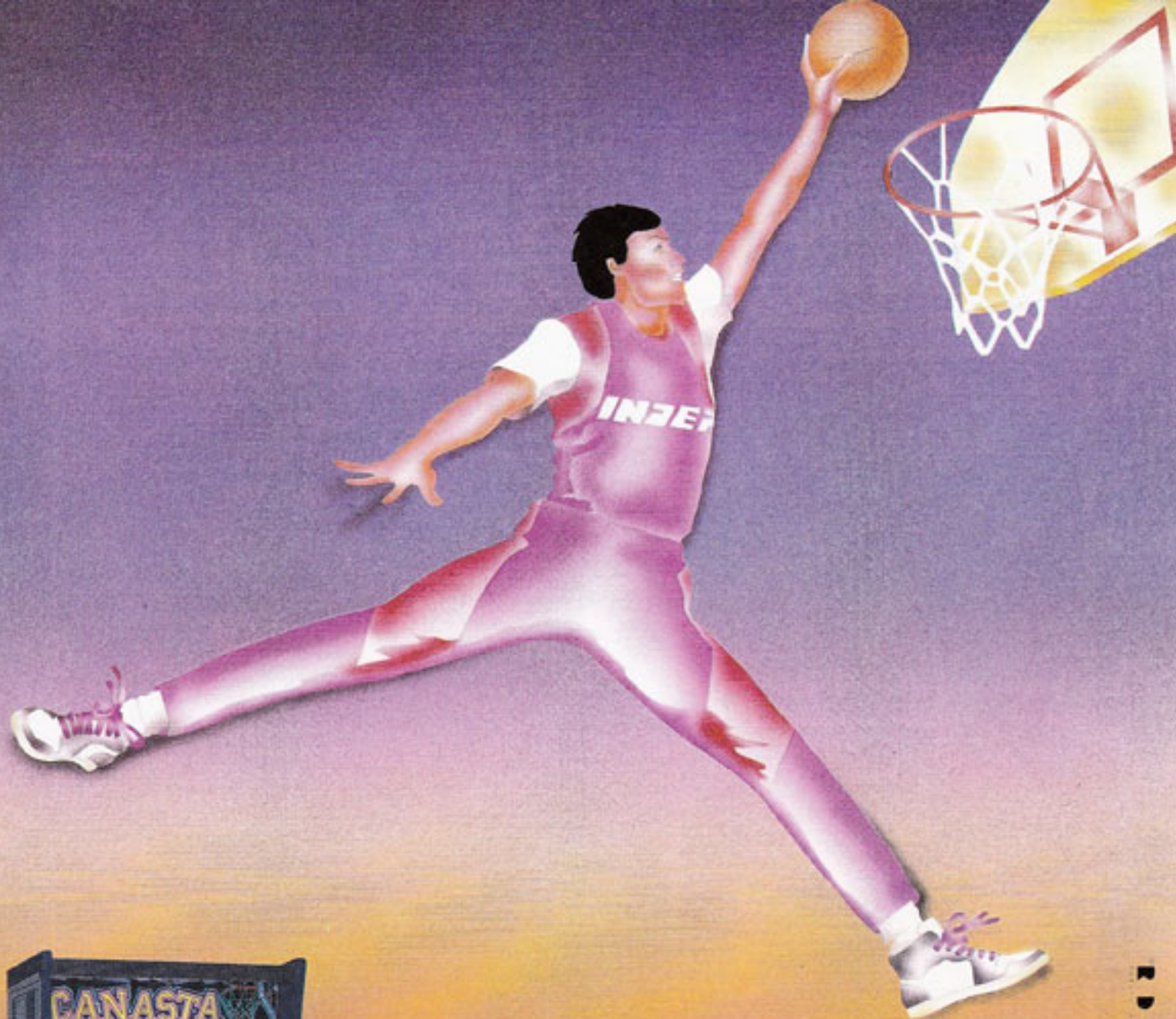


**Recreativos Franco S.A.**

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



R D A



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



C/ FELIPE ASENJO, 1 POLIGONO INDUSTRIAL, CORO CALLEJA FUENLABRADA (MADRID)  
APARTADO 15066 MADRID - TLFs. 8903297 - 8902113 - TELEX - 43807 IDER - E

R D A

CERO EN IMAGEN PARA RECREATIVOS FRANCO

ESTA sería la calificación para RECREATIVOS FRANCO si hubiera que juzgar a esta fábrica por lo visto y oído en el programa de TVE «LAS CUENTAS CLARAS». Parece increíble que siendo una de las empresas con más alto presupuesto en imagen y con un bien ganado prestigio, tenga que aparecer en el medio de comunicación más poderoso del país como si representara el papel de la más repugnante cloaca del Sector (título que, naturalmente, no le pertenece). Y eso que las buenas artes de Angel Lafuente impidieron que se rodara una escena realmente «sucia» que estaba incluida en el guión.

BALLY, DETRAS DE LOS BOLETOS VASCOS

AL parecer, según noticias suficientemente contrastadas, la multinacional recreativa BALLY podría estar detrás de INDUSTRIAS ALFANUMERICAS, S. A., empresa que tiene concedidos y en explotación los boletos del País Vasco.

LA JUNTA DE ANDALUCIA ESTA MOLESTA CON LAO

EXISTE un gran malestar en la Junta de Andalucía con la actitud del presidente del Grupo CIRSA, Manuel Lao. Esta actitud es cierta hasta el punto que durante la firma de FARESA, un alto cargo de la Junta se refirió en tono despectivo a Manuel Lao y, públicamente, dijo de forma textual: «Es un baboso, al que pronto le vamos a quitar las babas».

VICTOR CALVO NO SE ENTERA

JOSE ANTONIO MARTINEZ, vicepresidente de FACOMARE, ha enviado una carta al presidente de ANDEMAR, Víctor Calvo, a la que adjunta una copia de sus dos magníficos artículos publicados en TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR. En la carta, Martínez recomienda al presidente de la desprestigiada asociación de operadores que lea dichos artículos y, en lo sucesivo, no cite referencias falsas.

EDICIONES PARANOICAS

ALIA EDICIONES, S. A., la nueva empresa editora de la revista «Máquina Recreativa», ha enviado a sus clientes un simpático estudio comparativo sobre las revistas del Sector, cuya lectura resulta ciertamente divertida tanto por las mentiras de fondo como por la «chapuza» en la forma. Redactado con numerosas faltas gramaticales, el estudio se nos antoja especialmente gracioso en una de ellas, en la que textualmente puede leerse: «... el nivel de aceptación que demuestran nuestros lectores, que han llevado nuestra tirada media mensual a 5.400 ejemplares, con un número estimado medio de 18.000 lectores por ejemplar distribuido». Es decir, que «Máquina Recreativa» es leída por NOVENTA Y SIETE MILLONES DOSCIENTAS MIL PERSONAS, cifra resultante de multiplicar los 5.400 ejemplares que aseguran tirar por los 18.000 lectores que leen cada uno de esos ejemplares. Pobrecillos.

EL LOGICO DISGUSTO DE ABELARDO MATO

ABELARDO MATO (hijo) se encuentra seriamente disgustado con la Dirección de Juegos Populares. La razón es que, gracias a la gran amistad existente entre Juan Paredes y Abelardo Mato (padre), ha sido anulado un magnífico contrato que tiempo atrás habían firmado entre el anterior director comercial de J.P., Luis Miguel Cabeza de Vaca, y el joven Abelardo en condiciones sumamente ventajosas para MAQUINARIA AUTOMATICA DEL NOROESTE.

LA BABY PARA ANDALUCIA

LA nueva fábrica de Andalucía, FARESA, fabricará la máquina B «BABY ANDALUCIA», de acuerdo a las características de la BABY de RECREATIVOS FRANCO, al resultar la máquina elegida entre una selección en la que también figuraban la SUPER SONIC de SEGA y la KALI de JUEGOS POPULARES.

## EN EL SECTOR SOBRA MAS DE UNO

**Gerente:**

Blanca Plaza

**Director de Publicaciones:**

Domingo Peinado

**Director:**

Charo de Larrinaga

**Editor Gráfico:**

Luis Magán

**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, 3, 5.ª C

Tel. (91) 445 37 02 (3 líneas)

28010 Madrid

**Edita:**



**Consejero Delegado:**

Juan Manuel Ortega

**Consejeros:**

Francisco Racionero

Enrique Ortega

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

Si no fuera porque la rentabilidad ha caído espectacularmente, los diversos acontecimientos que cotidianamente nos ofrece el Sector nos harían pensar que nos encontramos en el furor de un nuevo «boom», tan asombroso y espectacular como el producido a finales de 1981 y principios de 1982. Pero nada más lejos de la realidad. A pesar de los datos ofrecidos por algunas publicaciones sensacionalistas y barriobajeras (suficientemente descalificados desde la hilaridad y el sarcasmo, gracias al informe sobre el Sector encargado por FACOMARE), lo cierto es que nos encontramos en una difícil coyuntura de reconversión, a la que no favorecen especialmente las actitudes demagógicas de quienes se empeñan en seguir representando papeles más cercanos al caciquismo medieval que los correspondientes a la empresa moderna.

Y, en este orden de cosas, no resulta aventurado significar el peligro que supone la existencia de diversos «agujeros negros» que salpican la anatomía geográfica del Automático. De un Sector que ha decidido abandonar la rentabilidad y la expansión incontrolada, a cambio de la estabilidad y la profesionalización racionalizada. En este sentido, la lectura atenta del presente número de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR puede darnos la clave de muchos de los males, de muchos de los «agujeros negros» que afectan a nuestro Sector. Porque, si en Galicia algo huele a podrido, necesariamente deben

cumplirse dos premisas fundamentales, cuales son la existencia de un tejido administrativo capaz de descomponerse y la no menos real existencia de un tentáculo del propio Automático, dispuesto a poner los medios necesarios para que tal bazofia se produzca...

Si la hostelería de Gijón se sube a la parra, si la Bally efectivamente está detrás de los boletos (que ya parecen tener dueños en más de una Autonomía), si en Canarias se etiqueta de «tonto» al que no acude al trapo del engaño, si se consciente la arbitrariedad despótica con la que ya se ha comenzado a contratar los stands de FER 86, si no se controlan los movimientos de quienes siempre parecen dispuestos a descontrolarse, en este Sector estaremos siempre pendientes de un hilo.

Todos sabemos quiénes son. Y sin caer en la tentación de iniciar una «caza de brujas», lo cierto es que en el Sector del Automático español está sobrando más de uno, y debemos ir pensando que quizás sea mejor echarles, antes de que nos echen ellos a nosotros... o de que lo intenten al menos, como ya ocurriera en mayo de 1982.

No estamos en un «boom», pero sí en un buen momento. Los que nos sobran en este Sector tienen nombres y apellidos, independientemente de que exploten una o cincuenta mil máquinas... Porque es evidente que no desean lo mismo que nosotros..., porque es evidente que no se conforman con la honestidad.

# TUDO LO QUE RELUCE ES ORENES



COMPANÍA ORENES DE RECREATIVOS S.A.

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



Los hermanos Orenes representan el mejor futuro del Sector.

<b>4</b> Confidencial	<b>58</b> La doble cara del éxito
<b>5</b> Editorial	<b>62</b> Creado el Organismo Autónomo del Juego en Cataluña
<b>7</b> Sumario	<b>67</b> El rugido andaluz de Pascual Esclápez
<b>8</b> Sala de Juntas	<b>73</b> Opinión de Máximo
<b>10</b> Las máquinas recreativas no son motivo de desahucio	<b>75</b> Frenazo a las alucinantes amenazas de la hostelería local
<b>15</b> «Confío plenamente en Coderesa»	<b>80</b> Mac's Galaxy, presentado en sociedad
<b>19</b> Texto íntegro del Libro Blanco	<b>83</b> La experiencia de una empresa del automático en China
<b>35</b> Cirsa se dobléga ante Franco	<b>88</b> Juegos Populares inventó el tea-party
<b>39</b> Los nuevos «especialistas», contra el Sector	<b>92</b> Canarias: Tonto el último
<b>40</b> El Sector, intervenido en Valencia	<b>96</b> Hace falta un último empujón
<b>43</b> Peligra la Feria del Sector	<b>99</b> Aprobada la Ley del Juego de Andalucía
<b>47</b> Joctronic ha creado el pinball del futuro	<b>103</b> Algo huele a podrido
<b>52</b> Horroroso error de Cirsa	<b>105</b> Opinión de Raúl del Pozo
<b>55</b> Romeró Bonilla inaugura una distribuidora	

## Ideas nuevas en Juegos Populares



Esta importante empresa del recreativo ha decidido incorporar en su departamento de relaciones públicas a dos jóvenes profesionales con ideas frescas.

Se trata de Mayte Paredes y de Luis López. Mayte es hija de Juan Paredes, consejero delegado de la empresa, mientras que Luis proviene del sector publicitario.

## Reclama la paternidad de la Loto

Un peruano nacionalizado español, y residente en Majadahonda, que se apellida Schiantarelli Solimano, publicitario de profesión, ha presentado ante los Tribunales una reclamación de propiedad intelectual sobre el juego de la Loto, puesto en marcha por la Administración hace unos meses.

Schiantarelli inscribió en el Ministerio de Cultura, por 45 pesetas de desembolso, un juego que denominó como «El Pleno», con fecha de 7 de noviembre de 1980, y en el apartado de «Obras Literarias». A su juicio, existen grandes diferencias entre la Loto y la Lotería Primitiva, entre otras el carácter de los premios y el número de



bolas (5 sobre 90 en la Primitiva, frente a 6 sobre 45 en la Loto), diferencias que desaparecen al comparar esta última con su Pleno.

De momento, sus reclamaciones han sido admitidas a trámite, aunque aún no se han pronunciado los organismos estatales sobre el tema.

## La vida no es sólo el Automático

Si existe una capacidad humana que defina a Feliciano Martín, es la de la nobleza y un profundo sentimiento de responsabilidad en todas sus relaciones, que esta vez le ha llevado a ser sincero consigo mismo. Feliciano Martín, que, a pesar de su juventud, lleva muchos años en el Automático, está cansado de sus muchas horas continuadas de preocupaciones, de falta de sueño... Algo que quienes ocupan altos puestos directivos saben muy bien. Y Feliciano ha dicho que es mejor frenar y reflexionar para retornar con más fuerza, con más bríos... Bien es verdad que no todo el mundo puede dejar su trabajo e irse al campo; pero en el caso de Feliciano no ha existido ningún problema, porque no sólo avisó con la suficiente antelación como para no causar problemas serios en su empresa, sino que tiene garantizado el futuro, a tenor de las numerosas ofertas que le han hecho desde que comenzó a correrse la voz de que abandonaba la firma



para la que trabajaba. Sin embargo, a pesar de lo halagador que resulta

cualquier oferta, Feliciano ha dejado las cosas muy claras y ha decidido seguir con su propósito: primero, descanso y reflexión; luego, Dios dirá.



## Nuevo libro de Ediciones Taular

Debido al éxito obtenido y mientras prepara la segunda edición de

trata de «Escena improbable», un sorprendente relato, entre la realidad y la ficción, sobre los personajes más variados de nuestra vida política, económica y cultural. Este nuevo volumen de Ediciones Taular, Sociedad Anónima, ha sido escrito por Carmen Posadas y Lucrecia King-Hedinger, contando con unas valiosas caricaturas de Gallego —que firma sus creaciones en «Diario 16»— y de Fernando

Rubio —que lo hace en «ABC».

«Policía sin censura», la empresa editora de nuestra revista, Ediciones Taular, S. A., acaba de lanzar al mercado un nuevo libro. En esta ocasión se

La presentación se realizó en el Museo de Cera de Madrid, lo que permitió reunir a una gran variedad de nobles espíritus en la convocatoria.

## La limpieza de un estilo

Dos meses después de haberse publicado, todavía nos llegan felicitaciones por el editorial que publicamos en nuestro número 15. Desde Joaquín Franco a Luis Miravittles, pasando por Eduardo Morales, que hizo pública su felicitación ante numerosas personas y un buen número de profesionales del Sector que se han deshecho en elogios ante nuestra seriedad, ponderación y responsabilidad en un tema tan delicado, sobre

el que otros medios de comunicación optaron por obedecer la consigna del silencio.



## Bien, muy bien

Tras la desaparición de «Catálogo del Automático», un nuevo estilo de informar al Sector acaba de estrenarse en FACOMARE, a través de «circulares informativas» como la que reproducimos, y que son perfectas en su sobriedad, seriedad, actualidad y puntualidad informativa. Nuestra más cordial enhorabuena a su gabinete de prensa, que nos evita las hojas parroquiales con colorines de alguna asociación nacional de operadores de esas que

**CIRCULAR INFORMATIVA**

**LA APLICACION DEL I.V.A. A LA INSTALACION DE MAQUINAS DE JUEGO EN ESTABLECIMIENTOS DE HOSTELERIA**

El I.V.A. es un impuesto indirecto que se aplica a todos los bienes y servicios que se producen y consumen en España. En el caso de las máquinas de juego, el impuesto se aplica a la instalación de estas máquinas en los establecimientos de hostelería.

**LA APLICACION DEL I.V.A.**

El I.V.A. se aplica a la instalación de las máquinas de juego en los establecimientos de hostelería. El impuesto se aplica a la instalación de estas máquinas en los establecimientos de hostelería.

HAGASE SOCIO DE FACOMARE

Facomare es una asociación de operadores de máquinas de juego que tiene como objetivo la defensa de los intereses de sus socios y la promoción de la industria del juego en España.

Facomare tiene un número de teléfono 01 47 47 47 47 y un correo electrónico info@facomare.com

todavía dicen sobrevivir.

## La joya de Romero Bonilla



José Romero Bonilla es un hombre que atesora, junto a su reconocida humanidad, dicharachera y siempre de buen humor, un encomiable gusto por la cultura en general y los mosaicos en particular. Romero, que tiene en su casa de Sevilla un buen número de este tipo de obras, posó para nuestra revista

con una de las más significadas, como es la realizada por Orce en 1929, que obtuvo el primer premio en la Exposición Internacional de Lieja del mismo año, y cuyo valor es incalculable. «Me da igual lo que valga, porque yo no la vendo», nos dijo Romero sin un solo asomo de duda.

Según una sentencia de la Audiencia Territorial de Madrid

## La instalación de máquinas recreativas no es motivo de desahucio

Una sentencia de la Audiencia Territorial de Madrid que no considera la instalación de máquinas recreativas como motivo para resolver el contrato de locales de hostelería arrendados, viene a significar un precedente de máxima cualificación en un viejo dilema judicial muy delicado. Con este motivo nos hemos entrevistado con Carlos Pueyo, jefe de la asesoria jurídica de CODERESA.

EL 8 de octubre de 1980 la Audiencia Territorial de Valencia no consideró procedente la causa de tener instaladas máquinas recreativas en un local de hostelería arrendado para proceder a su desahucio. Sin embargo, y como publicó en exclusiva *TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR* en su número 3, de diciembre de 1984, la Audiencia Territorial de Sevilla, cuatro años más tarde, falló a favor de la demanda del arrendador del bar *El Callejón*, que fue cerrado.

Recientemente ha sido la Audiencia Territorial de Madrid la que ha vuelto a fallar que «la instalación de máquinas recreativas no constituyen subarriendo ni permiten resolver el contrato». Esta sentencia confirma la del juzgado número 9 de Madrid, que fue recurrida.

—El tema es de suma importancia

por cuanto muchos locales en esta situación hubieran podido ver rescindidos sus contratos de alquiler, situando a sus actuales arrendatarios en la calle. ¿Qué alcance cree usted que tiene la sentencia de la Audiencia Territorial de Madrid?

—Esta sentencia de la Sala Segunda es rotunda en el tema. En la de Valencia, e incluso en la de Sevilla, se habían considerado unos criterios que no dejaban claro si la presencia de máquinas constituían un subarriendo, o bien podían constituir un traspaso inconsentido que no estuviera estipulado en la Ley de Arrendamientos Urbanos. Yo entiendo que la sentencia de la Audiencia Territorial de Madrid viene a zanjar un tema muy

Se trata de un tema importantísimo en el que han estado interesadas todas las asesorías jurídicas del Sector, incluso colaborando entre sí para elaborar unos puntos de vista que modificaran una sentencia de Sevilla de finales de 1984, cuya información fue ofrecida en exclusiva por nuestra revista.

importante, efectivamente, en el sentido de lo que dice en el cuarto considerando: «Independientemente de la relación jurídica que exista entre la empresa operadora y el bar, en esa relación jurídica subyacente no existe subarriendo de parte del local que pudiera dar origen a una resolución de contrato». Esto, claro está, siempre y cuando no sea expresamente un subarriendo de parte del local. La sentencia da, además, un razonamiento muy claro y muy contundente, porque no existe sustitución total ni parcial en el uso y disfrute que tiene el arrendatario de todo el local. Esa es, a mi entender, la conclusión básica que hay en este tema.

—¿Cuándo toma contacto el gabinete jurídico de CODERESA con este asunto judicial y cómo se han desarrollado sus gestiones?

—Me parece que fue a finales del año 1982. Entonces nosotros, a través de circulares, como era un tema bastante complicado, nos planteamos el tema de que la relación jurídica, originada por la inclusión de máquinas recreativas en establecimientos de hostelería, no era causa de subarriendo. Toda la jurisdicción anterior, de los años 50 a 70, no creaba ningún precedente que se pudiera aplicar a este caso; por tanto, tuvimos que elaborar nuestros planteamientos desde cero.





—¿Qué argumentos legales han utilizado y utilizan ustedes a favor de su punto de vista?

—Bueno, lo que se está juzgando es un hecho económico, y los hechos de este tipo tienen una relación jurídica contractual. Entonces entendemos que para que exista subarriendo inconstituido tiene que haber, de alguna forma, una alteración en el poder de disposición que pueda tener el dueño del local que lo tenga arrendado. Por lo tanto, creemos que la introducción de máquinas en un local propiedad de un tercero en absoluto constituye para el dueño del local la más mínima alteración en cuanto a poder de disposición de todas y cada una de las partes de ese local.

—¿Cómo interpreta usted la situación legal en la que se mueve el juego recreativo en España?

—Hombre, ésta es una pregunta muy compleja. Lo que diría es una cosa muy clara: La legislación que afecta al sector del juego, y yo diría más explícitamente la que afecta a las máquinas recreativas, es un cúmulo de legislación farragosa y que te obliga a estar moviendo continuamente desde la primera hasta la última norma que han

emanado sobre el tema desde la Comisión Nacional del Juego, para saber exactamente cuál es la situación legal de una máquina y cuáles son los documentos y requisitos necesarios para su legal explotación. Indudablemente, tiene todo sus matizaciones, pero lo que yo entiendo es que en el sector del juego lo que falta es una legislación básica, que unifique criterios en la forma de explotarlo. Diría además que este criterio unificador para el sector de máquinas recreativas yo lo haría globalmente, desde el punto de vista de que pudiera haber una ley base hasta su desarrollo a través de sus reglamentos. Lo que pasa es que nos estamos moviendo a través de decretos y órdenes ministeriales cuando en realidad no existe una legislación básica que podría ser una ley que sentara los fundamentos de la explotación del juego en manos privadas.

—¿Y esto no se agrava más todavía por el hecho de que cada autonomía pueda a su vez dictar una ley del juego?

“La última sentencia es rotunda en el tema”, señala Carlos Pueyo, jefe de la asesoría jurídica de CODERESA.

—Con respecto al tema de las legislaciones autonómicas, no cabe duda de que tienen transferida la legislación del juego. Tal vez lo que haya podido pasar es que con esta legislación haya sucedido como con la LOAPA, donde los gobernantes se equivocaron porque quizá no supieron calcular las consecuencias que pudiera dar lugar una descentralización de funciones y responsabilidades, no sólo a nivel sectorial, sino también a nivel presupuestario, que es lo más importante. Pienso que con la atribución de competencias exclusivas en materia del juego no sé si la Administración realmente ha tomado conciencia de los problemas que pudieran surgir. Y si esto ha sido así, pienso que es una equivocación. Indudablemente, a nivel de autonomías, una cierta descentralización, en cuanto a funciones y prestación de un servicio, es interesante inclusive por la agilización administrativa de todos los temas que toca el Sector. Pero creo que en el momento en el cual estamos hubiera sido mucho más razonable hacer una legislación básica, y a raíz de esta legislación haber hecho las transferencias en materia de juego.

# ADIOS *al* COLADERO



- Bienvenido el MS 50. Es el selector electrónico de 25 ó 100 ptas. que usted necesita.
- MARS ELECTRONICS es líder mundial en el manejo electrónico de monedas. Desde 1983, la compañía ha suministrado más de 300.000 monederos a la industria mundial del juego.
- Para más información dirijase a...



Money Systems Division

**tratecnica, s.a.**

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

VIDEO-JUEGO

# PANORAMICO



**! ENCHUFATE A LA MAQUINA !**



VIDEO-JUEGO PANORAMICO

- Unico en el mercado.
- Con tubo de 26 pulgadas de alto brillo.
- Imagen reflejada en metacrilato espejado a 1,10 mt. de la vista del jugador.
- Dotado de dos juegos de auriculares.
- Gran efecto visual panorámico.
- Fácil acceso por puerta delantera a placa y monitor y por parte trasera a espejo y pantalla.
- Juegos en exclusiva.
- Mueble sólido y duradero, adaptable para cualquier modalidad de juego.



**JUEGOS POPULARES**  
**A la medida de sus necesidades.**

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

EXCLUSIVA

ANDO  
ARES  
OMBIA



Entrevistamos a Bernardino Cortijo, el hombre que explota desde hace 22 años el bar "El Cortijo" y que acaba de librarse del desahucio.

## “Confío plenamente en Coderesa”

Como complemento a la entrevista que publicamos con Carlos Pueyo en nuestras anteriores páginas, ofrecemos ahora un reportaje sobre el primer protagonista de esta difícil y alegre victoria del Sector del Automático. Nos referimos a Bernardino Cortijo, el hombre que, desde hace veintidós años, lleva los designios del popular bar «El Cortijo», ubicado en la madrileña calle de

Torrelaguna, 8. Un bar y un empresario que no han corrido la desgraciada suerte del no menos popular «El Callejón», de Sevilla, del que fue desahuciado Manuel Gómez González, como ya dimos cuenta (ver nuestro número 3, págs. 22-23 y 25). En uno y en otro caso, TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR ha estado para ofrecer estas EXCLUSIVAS a sus lectores.

**B**ERNARDINO Cortijo llegó a Madrid cuando terminó su servicio militar. Comenzaba la década de los sesenta y nuestro hombre consiguió un trabajo como repartidor de Coca-Cola, lo que le dio un trato directo con el Sector de la Hostelería, un Sector al que acabaría dedicando una buena parte de su vida. Efectivamente, su espíritu emprendedor y las ganas de ir asegurando un buen futuro para él y la que pronto sería su mujer le hicieron hacerse con una nave en un despoblado barrio madrileño...

Veintidós años después, el bar «El Cortijo» es toda una institución dentro de la ya no despoblada barriada de La Alegría, colindante con la M-30 y muy cercano a una funeraria



recientemente inaugurada por el Ayuntamiento. Bernardino alquiló aquel local a su legítima dueña, Carmen Zarzalejo, que pidió toda una «fortuna» para la época, como eran las cuatro mil pesetas de renta..., un sueldo mensual de cualquier trabajador especializado. «Recuerdo —nos dice Bernardino— que me traje de cocinero para mi bar a uno del Café Universal que estaba en la Puerta del Sol y que le pagaba 3.500 pesetas. Evidentemente, si se vino conmigo fue porque ganaba más aquí.»

Y lo cierto es que «El Cortijo» nunca fue un mal negocio, gracias al esfuerzo de Bernardino, que, sin embargo, en el año 1972 comenzó a tener problemas con la propietaria del local, que deseaba a toda costa

«El Callejón», tal y como nuestra revista publicó en exclusiva, no corrió la misma suerte que «El Cortijo».



introducir una nueva cláusula en el contrato para poder revisar anualmente el alquiler, cosa a la que,

“Mi caso puede servir para que a otros hosteleros no les intenten quitar el pan de sus familias por tener instaladas máquinas recreativas”.

naturalmente, se opuso el señor Cortijo desde siempre.

—En junio de 1982 se presentó una buena tarde un notario sumamente educado que iba acompañado de una señorita que tomaba nota de cuanto él indicaba. Levantó acta del funcionamiento de las máquinas y me pidió con suma cortesía que le firmara el acta, explicándome que podía negar me, cosa que no hice, pues yo siempre he ido por la vida con la verdad por delante y las cosas muy claras. Después de esa visita me puse en contacto con CODERESA.

Mientras Bernardino nos comenta las incidencias de su historia, el bar se encuentra repleto de parroquianos que, entre chato y chato, hablan de las glorias

del Real Madrid, de la mala racha del equipo del barrio y de la última faena de Antoñete.

—Carlos Pueyo me ha llevado muy bien el caso. Hablaba conmigo muy a menudo y me explicaba cómo iba el asunto en los tribunales. Tengo una gran confianza en los servicios de CODERESA, y aunque tenía algún temor por los comentarios sobre fallos judiciales adversos en otras comunidades de España, confiaba plenamente en el buen hacer de Carlos Pueyo y el equipo de CODERESA.

Como nuestros lectores pueden comprobar por las fotografías, las máquinas que hay instaladas en el bar «El Cortijo» son dos «Babys» de palanca de RE-CREATIVOS FRANCO, que trabajan a buen ritmo

en este bar del barrio de La Alegría, donde los paisanos se dejan sus cuartos, ganan y se divierten como el mismo nombre de su barriada.

—Estoy muy contento del resultado final de esta historia, y espero que mi casera entre ya en razón y no me dé más quebraderos de cabeza ni más pleitos. Creo que mi caso puede servir para ayudar en lo posible a otros hosteleros para que no les quiten el pan de sus familias por tener instaladas máquinas recreativas. CODERESA se ha portado conmigo como de costumbre, es decir, fenomenalmente. Confiaba muchísimo en esta empresa de máquinas y no me ha decepcionado en absoluto. Por otro lado, me llevan desde hace tiempo todos mis papeles y estoy muy satisfecho de sus servicios.



# El mejor pinball del momento



Monederos de 25 y 100 ptas.  
Especial bola extra por puntos  
o por combinaciones.  
Especial partida extra  
por puntos  
o por combinaciones.  
Cuatro dianas abatibles.  
Regulación de fuerza  
en los bumpers  
mediante DIPSWIHT.

**PLAY - 21** S. A.

RECREATIVOS

c/ Abolengo, 12. Tel. 466 02 67. 28025 Madrid

# JOCTRONIC: ALGO MAS...



**JOCTRONIC**<sup>®</sup>  
JUEGOS ELECTRONICOS S.A.

Rbla. Catalunya, n.º 66 - Tel. (977) 50 30 11  
Télex 53500 JOCT-E ~ TORTOSA (Tarragona) España

Publicamos, junto al borrador del Ministerio del Interior referido a las Máquinas Recreativas, las conclusiones del amplio informe elaborado por FACOMARE.

# Texto íntegro del Libro Blanco

Se trata de uno de los textos más esperados por todo el Sector del Automático. El LIBRO BLANCO preparado por la Administración sobre todo el Sector del Juego tiene en su apartado relativo a las Máquinas Recreativas algunos sabrosos comentarios que contrastan con el informe elaborado por la empresa de consulting SECTOR a instancias de FACOMARE. Dos textos que, en definitiva, hay que leer con los ojos del profesional.

### 3. MAQUINAS RECREATIVAS

En este renglón existen tres clases diferentes de máquinas:

— Las máquinas de tipo A o simplemente recreativas, con las que el jugador no obtiene premio al-

guno, sino en todo caso la posibilidad de seguir jugando gratuitamente al alcanzar una determinada puntuación. Dentro de estas máquinas se encuentran los aparatos de simulación bélica, contiendas deportivas y similares.

— Máquinas de tipo B o recreativas con premio, que son las que conceden una retribución bien en metálico o bien en especie, en cuota de 25 ptas. y premio de 500 pesetas. Son ejemplos de ellas las boleras, el bingo-máquina, las cascadas, las carreras, etc.

— Máquinas del tipo C o de azar, que conceden un premio en metálico que puede llegar a ser hasta 10.000 veces la apuesta, siendo ésta como máximo de 300 ptas.

Si bien hace bastantes años que se utilizan en España máquinas recreativas de la clase A, el resto no empiezan a fabricarse abiertamente hasta la despenalización del juego en el año 1977.

El Reglamento Provisional de Máquinas Recreativas de 3 de abril de 1979 clasifica con carácter legal los diferentes tipos de máquinas más arriba considerados.

El Real Decreto 1.794, de 24 de julio del año 1981, aprueba el Reglamento Definitivo de Máquinas Recreativas y de Azar. Este dispone la libre instalación de los tipos A y B en bares, cafeterías, restaurantes y demás establecimientos de hostelería, reservando las máquinas de la clase C a los casinos y lugares autorizados.

Como consecuencia de esta disposición, que permite la instalación de hasta tres máquinas B en cada establecimiento de hostelería y en número mayor para los Salones Recreativos, se desata un extraordinario auge tanto en la fabricación como en el número de empresas operadoras que se dedican a la distribución de estos instrumentos.

La Orden Ministerial de 20 de abril de 1982 limita la instalación de las máquinas A y B a locales que tengan un mínimo de 25 m<sup>2</sup> de superficie, exigiendo 50 m<sup>2</sup> en el caso de la instalación de dos máquinas y 100 m<sup>2</sup> para llegar al máximo autorizado de tres máquinas en total.

Por otro lado, dentro de las medidas legales de protección a los menores de edad, se prohíbe la utilización de las máquinas B y el acceso a los locales correspondientes a los menores, aunque vayan acompañados.

El Real Decreto 895, de 30 de abril de 1982, prohibió la instalación de una sola máquina más del tipo B, salvo en el caso de los casinos de juego, salas de juego, salones recreativos y bingos autorizados.

## SECCION FABRICANTES

### 3.1. Composición de la oferta

Dentro del proceso de fabricación, el mayor número de unidades producidas corresponde a los tipos A y B y desde el proceso de

liberación del año 1981, son las máquinas de la clase B las que experimentan un mayor incremento productivo.

El número de fabricantes se detalla en el cuadro 3.1, en el que se puede apreciar una disminución de los realmente en funcionamiento con respecto a las cifras del año 1982, por lo que parece que las restricciones legales impuestas producen una clara crisis en el subsector.

De los fabricantes en activo, dos empresas suman aproximadamente el 30 por 100 de las ventas y más de la mitad de éstas se concentran en siete productores.

Desde el punto de vista fabril, una de las características que conviene resaltar es el hecho de que la evaluación del mercado permite detectar unas amplias posibilidades para los procesos de sustitución de máquinas antiguas por máquinas nuevas, completamente distintas, ya que la rapidez de las innovaciones tecnológicas provoca una rápida obsolescencia de los aparatos instalados al cabo de un año de su puesta en el mercado.

Como consecuencia de todo ello, la oferta se ve empujada decididamente a un proceso productivo de más elevada sofisticación y de un reforzamiento del capítulo del marketing.

Cuadro 3.1  
FABRICANTES MAQUINAS.  
CENSO

Años	Fabricantes en activo	Fabricantes en funcionamiento real
1982	250	110
1983	250	20
1984	250	50
1985	300	40

### 3.2. Cuantificación del mercado

El cuadro 3.2 especifica el desarrollo de la facturación de máquinas recreativas, que tras el bache surgido en el año 1982 y en 1983 parece experimentar una parcial recuperación, al menos en pesetas corrientes.

Las cifras de exportación avanzan claramente en los dos últimos años, mientras que las importaciones se encuentran con pocas variaciones.

En cuanto al número de máquinas recreativas producidas, las cifras oscilan en torno a las 75.000 unidades anuales.

Se reconoce la crisis que provocó en el Sector de fabricación de máquinas recreativas, las restricciones legales de 1982.

### 3.3. Inputs capital y trabajo

Las consideraciones anteriormente citadas respecto a las grandes posibilidades potenciales de la sección fabril desde el punto de vista electrónico, prácticamente sin techo, y la oportunidad mercadológica de los procesos de sustitución y aparatos instalados permiten presentar unas posibilidades claramente prometedoras desde el punto de vista de las inversiones a realizar, supeditándose la trayectoria general a las características legales que enmarquen el sector del juego.

En cuanto al plano laboral, el cuadro 3.3 detalla la evolución cronológica del empleo directo creado. Es fácil observar un incremento notable al comienzo de la década de 1980, que se ve interrumpido por la crisis de 1982 y que pretende alcanzar el tono perdido a partir de 1983.

Del cuadro de plantillas de las empresas fabricantes puede deducirse que algo más de las tres cuartas partes del total está constituida por mano de obra cualificada, a lo que hay que agregar un 12 por 100 de personal administrativo, un 5 por 100 de técnicos titulados, un 2 por 100 de personal directivo y el resto corresponde a mano de obra sin cualificar.

Como se observa por el cuadro 3.4, la aportación del subsector de fabricantes de máquinas recreativas al total de población ocupada industrial viene superando el 1 por 1.000 y se ha estabilizado en los últimos años en torno al 1,5 por 1.000.

Cuadro 3.3

#### FABRICANTES MAQUINAS EMPLEO DIRECTO (En miles de personas)

Años	Población ocupada
1977	0,8
1980	4,0
1981	5,0
1982	1,3
1983	4,0
1984	3,8
1985	3,5

### 3.4. Aspectos fiscales

La fabricación de máquinas recreativas está gravada por el conjunto de impuestos no específicos, como impuestos sobre Sociedades, IVA y otros de carácter nacional y local. No obstante, como corresponde, no gravita sobre el subsector la tasa de juego, que pertenece directamente a la explotación de las máquinas recreativas.

### 3.5. Composición de la oferta

El número de empresas operadoras legalmente inscritas ha venido creciendo constantemente desde 1979, hasta las 13.000 que pueden considerarse censadas en 1985. No obstante, aún sin poderlo precisar, se sabe que una buena parte de ellas no actúa en el mercado, bien por haber abandonado el subsector o por otras razones diferentes.

Del total de empresas operadoras, 2.500 están constituidas en forma de Salones Recreativos.

Cuadro 3.5

#### OPERADORES MAQUINAS NUMERO DE EMPRESAS (Valores redondeados)

Años	Empresas registradas
1979	1.500
1980	3.000
1981	6.000
1982	8.000
1983	10.000
1984	12.000
1985	13.000

En cuanto a su tamaño, pueden considerarse pequeñas las entidades que explotan menos de 20 máquinas; medianas las que tienen entre 20 y 150 unidades, y grandes las que pasan de más de 150 máquinas recreativas. Dentro de la estructura de la oferta del subsector, la mayor parte de las empresas pueden considerarse

Cuadro 3.4

#### FABRICANTES MAQUINAS.—EMPLEO DIRECTO

Años	Población ocupada en industria (en miles)	Población ocupada fabricantes Máquinas Recreativas (en miles)	% de participación en la población ocupada industrial
1980	3.098,4	4,0	0,13
1981	2.963,0	5,0	0,17
1982	2.798,8	1,3	0,05
1983	2.743,0	4,0	0,15
1984	2.663,2	3,8	0,14
1985	2.593,3	3,5	0,14

Dos empresas de fabricación suman, aproximadamente, el 30 % de las ventas, y más de la mitad de éstas se concretan en siete productos.

# JAUQUE MATE



**AUTOMATIC MORA S.L.**

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

**Recreativos Franco S.A.**

medias y la oferta se encuentra bastante atomizada, teniendo en cuenta las características del subsector.

En el caso de los Salones Recreativos, éstos vienen a explotar el 20 por 100 del parque de máquinas existentes. El 2 por 100 de estos salones es explotado por empresas importantes, y sobre el resto actúan empresas medias y pequeñas, abundando los de carácter familiar.

Los cuadros 3.5 y 3.6 detallan la situación numérica y geográfica de las entidades operadoras. Como ocurre en otros sectores de la actividad del juego, Madrid, Cataluña, Andalucía y Valencia son las Comunidades que en conjunto absorben la mayor parte del mercado nacional (65 por 100 del total).

Cuadro 3.6

**OPERADORES MAQUINAS  
DISTRIBUCION GEOGRAFICA  
ACTUAL  
(en %)**

Comunidades	Valores
Andalucía .....	14,52
Aragón .....	2,61
Baleares .....	1,74
Canarias .....	3,39
Castilla-La Mancha .....	2,13
Castilla y León .....	4,84
Cantabria .....	1,16
Cataluña .....	15,49
Extremadura .....	1,06
Galicia .....	4,35
Madrid .....	23,23
Murcia .....	2,13
Navarra .....	0,87
País Vasco .....	7,74
Asturias .....	1,94
La Rioja .....	1,16
Comunidad Valenciana .....	11,64
	100,00

**3.6. Cuantificación del Mercado**

La labor de cifrar tanto la recaudación de las máquinas recreativas existentes como el gasto realizado por los consumidores en ellas es muy difícil, teniendo en cuenta el enorme grado de dispersión de la oferta, el escaso volumen relativo de negocio de muchas de estas máquinas en función de su localización geográfica y el importante grado de ocultamiento que se supone existente en el subsector.

Por todo ello, los valores que ofrece el cuadro 3.7 son evidentemente aproximativos y tienen sólo un carácter de estimación.

Independientemente de la cuantía del gasto de la demanda en

este tipo de juego, es evidente que en el año 1981, en el que se publicó el Reglamento correspondiente, que incorporaba al marco legal las máquinas B y C, se produjo una enorme eclosión de este tipo de juego, dada la novedad de su instalación legalizada en España, la facilidad de su práctica, ya que el juego puede realizarse de pie y en forma transeúnte, y la economía de su utilización por el usuario, entre otros motivos.

Todas estas características han contribuido a la ubicación de una gran cantidad de máquinas recreativas del tipo B en bares, cafeterías y servicios auxiliares de hostelería, convirtiéndose en un ingreso adicional del negocio en el cual las máquinas han venido siendo instaladas, en muchos casos tan importante que puede considerarse insustituible.

Tras el récord de 1981, y aun conservando una cifra de juego por encima de todas las demás clases, los datos manejados permiten suponer un cierto estancamiento del volumen de pesetas jugadas, que en todo caso supera la cifra del billón de pesetas.

De acuerdo con los datos de los representantes del subsector, la auscultación del mercado de máquinas recreativas tipo B, que es la más sobresaliente de todas, ha permitido concluir que el 80 por 100 sobre el valor recaudado se supone repartido en premios y que del total de la recaudación neta, el 50 por 100 pasa a favor del explotador de los servicios de hostelería y el 50 por 100 restante al operador. Esta última cifra se descompone en el 26 por 100 transferido a otros sectores en forma de retribución de los inputs, el 20 por 100 aplicado a pagar al Erario Público sus derechos por las diferentes figuras impositivas y el 4 por 100 restante significa el beneficio neto de la empresa operadora.

Cuadro 3.7

**OPERADORES MAQUINAS  
GASTO ESTIMADO DE  
LOS CONSUMIDORES**

Años	Millones de pesetas
1981	1.150.000
1982	1.025.000
1983	1.035.000
1984	1.039.000

**3.7. Inputs capital y trabajo**

El volumen de inversiones medias anuales adjudicables al sector es aproximadamente de 50.000 millo-

Las grandes posibilidades desde el punto de vista técnico del sector de fabricación, presentan oportunidades prometedoras para realizar inversiones.



# MAC'S GALAXY

EL EXTASIS DEL JUGADOR  
Y EL DESCANSO  
DEL OPERADOR





MAC  
SYSTEM IV  
(21,3 X 14 X 1,5)



MAQUINAS AUTOMATICAS  
COMPUTERIZADAS

C/ DE LA GRANJA, 50  
ALCOBENDAS (MADRID)  
Tels. 653 37 99  
653 36 23

nes de pesetas, de las que un 50 por 100 viene representado por la adquisición de las máquinas recreativas, un 40 por 100 corresponde al inmovilizado material en forma de terrenos, edificios y elementos de transporte, y un 10 por 100 a otros conceptos.

En cuanto a la cantidad de empleo generado, hay que distinguir en este apartado dos aspectos: uno cuantitativo y otro cualitativo.

Respecto al primero, y considerando las vicisitudes experimentadas antes y después de 1982, pueden cifrarse en 35.000 personas las que directamente mantenían ocupadas el subsector en 1984. El empleo indirecto, aun considerado muy importante, es prácticamente imposible de determinar y las diferentes Asociaciones de Empresarios defienden cifras enormemente dispares, aunque es indudable que el subsector utiliza aportaciones laborales diversas de empresas auxiliares (serigrafía, material eléctrico, etc.) y entidades de servicios como Gestorías, Aseorías, etc.

Pero el carácter cualitativo a que se ha hecho referencia subraya el hecho de que, dentro del empleo indirecto, existe un considerable número de establecimientos *hoteles* que obtienen de las máquinas recreativas unos ingresos sin los cuales les sería muy difícil desarrollar su actividad. Esta circunstancia se estima que alcanza el 30 por 100 de estos establecimientos.

### 3.8. Aspectos fiscales

Las máquinas de los tipos A, B y C pagan una cuota de *patente*, distinta para cada caso dentro de la rúbrica de la Licencia Fiscal.

Sin embargo, el gravamen que específicamente recae sobre esta actividad es la *licencia de juego*, de la cual está exenta la máquina tipo A, en tanto que la C ha de satisfacer una cuota anual variable en razón de las cuantías de las monedas que permitan accionarlas.

En cuanto a las máquinas tipo B, el Real Decreto de 5 de febrero de 1981 reguló la tasa, establecién-

dose en 6.000 ptas. anuales por máquina, cantidad que pasó a 40.000 ptas. en 1982 y que subió más tarde a 125.000 ptas. anuales por máquina, que es el importe vigente.

La Orden Ministerial del 7 de octubre de 1983 establecía el canje de los antiguos permisos de explotación por otros nuevos, siempre que lo aceptara el operador, cambiando las máquinas antiguas por nuevas, trazado legal que, si bien no facilitó la renovación total del parque de máquinas, tuvo la ventaja de reanimar la actividad productiva fabril del subsector.

A finales de 1984 y principios de 1985, y con el propósito de evitar serios perjuicios a las actividades involucradas, se dictan una serie de medidas que permiten fraccionamiento del pago de la tasa, al tiempo que se prorroga el período de canje de las máquinas con guía de circulación hasta una nueva Reglamentación.

En el terreno de la recaudación fiscal, las dificultades de cuantificación son también muy numerosas, ya que las cifras oficiales no recogen, evidentemente, el grado de ocultación existente en las actividades del subsector.

No obstante, siendo las únicas que se hallan sancionadas por las instituciones fiscales, son las que se manejan en la descripción efectuada por el cuadro 3.8. La fría consideración de estos valores pone en evidencia fuertes zigzags, para los cuales los únicos argumentos manejables pueden ser: los bruscos cambios en el importe de las tasas, las oscilaciones en los importes jugados y, tal vez, algunas deficiencias en el tratamiento oficial de las estadísticas.

### C) CONCLUSIONES PROVISIONALES

— Desde el punto de vista geográfico y para cada uno de los juegos regulados por el Ministerio del Interior, las Comunidades de Ma-

Cataluña, Valencia, Andalucía y Madrid son las Comunidades que absorben la mayor parte del mercado nacional de máquinas (65 %).

Cuadro 3.8  
MAQUINAS RECREATIVAS. RECAUDACION FISCAL

Años	Total Tasa de Juego (millones de pesetas)		% aumento en pesetas 1979
	Pesetas corrientes	Pesetas 1979	
1981	2.103	2.103	
1982	1.878	1.240	-41
1983	22.657	13.335	+1.075,4
1984	22.107	11.694	-12,3

drid, Cataluña, Andalucía y Valencia absorben la mayor parte del mercado nacional.

— La oferta geográfica más sistemáticamente distribuida corresponde al subsector de Casinos.

— Las mayores concentraciones de la oferta aparecen en el subsector de fabricación de máquinas recreativas y de azar.

— El subsector más disperso y atomizado es el de las máquinas recreativas y de azar en su fase de explotación.

— Este mismo subsector es el que proporciona el mayor nivel comparativo de inversiones y empleo.

— En cada uno de los tipos de juego regulados por el Ministerio del Interior se observa un cambio de tendencia en los valores de mercado desde 1982, año en el que aparecen crecimientos negativos sostenidos en pesetas constantes, lo que parece anunciar un determinado grado de saturación del mercado.

— La anterior circunstancia está además subrayada en el subsector de máquinas recreativas y de azar por las normas restrictivas impuestas a la proliferación de unidades del tipo B.

— Las cifras de dinero que conforman la demanda de juego se muestran importantes, tanto en valores absolutos como relativos, y si bien su evaluación estadística como tal es inobjetable, hay que señalar que una parte considerable de los premios son repicados al juego y no proceden, por tanto, de dinero "nuevo", teniendo el carácter de gasto aparente no traído, en sentido riguroso, de la renta original del consumidor.

— El gasto aparente total de la demanda en el juego es creciente, en pesetas corrientes, desde 1979, excepción hecha del año 1982, en el que remite un tanto el «boom» de las máquinas recreativas y de azar.

— No obstante, el *gasto aparente de la demanda* en el juego es *decreciente* a partir de 1982 en pesetas constantes, lo que invita a prever una considerable competencia futura intrasectorial en un mercado paulatinamente más rígido.

— La mayor cuota del mercado corresponde, de manera sobresaliente, al sector de máquinas recreativas y de azar (más del 50 por 100 del total), que desplaza desde 1981 la preponderancia de los gastos en *Lotería Nacional* y *Bingo*,

tipos de juego que siguen en importancia (casi un tercio del mercado en conjunto).

— Desde 1981, el *gasto aparente de la demanda en la totalidad del juego supera el 10 por 100 del Consumo Nacional Privado y el 7 por 100 de la Renta Nacional*.

— Desde 1981, no obstante, estos valores relativos siguen una *tendencia decreciente*, respetando, en todo caso, los límites anteriores.

— Para el conjunto de los juegos regulados por el Ministerio del Interior, desde 1981 los porcentajes han pasado de 12,2 al 8,4 del Consumo Privado y del 8,6 al 5,7 por 100 de la Renta Nacional.

— El *gasto aparente por habitante en juego general* fue de casi 49.000 pesetas en 1984.

— Ese mismo valor en la sección de juego regulado por el Ministerio del Interior alcanzó 37.800 pesetas.

— El *gasto aparente por habitante en juego es decreciente* desde 1982, medido en valores reales.

— La recaudación fiscal ejercida sobre el sector del juego es creciente en los últimos seis años, con mediciones en pesetas corrientes; pero decreciente si la computación se hace con pesetas constantes.

— La *recaudación oficial fiscal más elevada por tipo de juego y por tasa recae sobre el subsector del Bingo, que cubre el 70 por 100 del total de las aportaciones tributarias en 1984. Le sigue el subsector de máquinas recreativas, con un 23 por 100.*

— La comparación de estas cifras con las del volumen relativo del mercado para el mismo año (18 y 55,23 por 100) parecen delatar un caso de asimetría tributaria.

— El sector privado del juego viene financiando más del 30 por 100 de los ingresos presupuestarios del Estado por el Capítulo III (Tasas y otros ingresos). Esta cobertura fue del 36,7 por 100 en 1984.

— El análisis morfológico fiscal de las distintas clases de juego delata una clara falta de homogeneidad técnica: tributación progresiva para los casinos en función de los ingresos, tributación proporcional en el bingo sobre el volumen de dinero y tributación específica en las máquinas recreativas y de azar mediante una cuota fija por aparato.

El volumen de inversión anual del Sector es de unos 50.000 millones de pesetas. El número de personas que trabajan directamente para el Sector se cifra en 35.000, sin incluir las que prestan servicios indirectos.



ELECTRONICO

BILBAO

C/. Henao, 52 (esq. Iparraguirre)

Tels.: 424 62 33 - 423 98 75

48009 BILBAO



TROFEO ANDEMAR  
1983 Imagen comercial

LSA

S BILBAO, S.A.

**MADRID**

**C/. Luis Mitjans, 40**

**Tels.: 433 94 57\* (4 líneas)**

**28007 MADRID**

**TROFEO ANDEMAR**  
**1984 Imagen comercial**  
**Atención al cliente**



# CONCLUSIONES DEL INFORME/ SECTOR ENCARGADO POR FACOMARE

## D) CONCLUSIONES

### 1. Características del juego en las máquinas recreativas

El juego en las máquinas recreativas se caracteriza por constituir un pasatiempo, una mera ocupación del ocio: sin la búsqueda de otros alicientes, aparte de los inherentes a la participación en el propio juego, en el caso de las máquinas recreativas tipo A; con el adicional de la posible recuperación y/o multiplicación de la inversión inicial en las recreativas con premio tipo B; consistiendo en las de azar, o de tipo C, la clara búsqueda de un beneficio económico importante.

### 2. Complejidad del marco legal existente

El excesivo deseo de control por parte de la Administración, resultado probablemente de la injustificada mala imagen que viene padeciendo el sector de máquinas recreativas, ha venido provocando un verdadero aluvión de legislación, en ocasiones contradictoria y que, involucrando a buen número de diversos organismos, ha creado un estado de gran confusión, agravado por las competencias cedidas a las Comunidades Autónomas.

El primer efecto negativo viene siendo el importante y perjudicial retraso producido en la tramitación de la numerosa documentación exigida.

La segunda consecuencia grave se produce porque el actual fárrago legislativo, en lugar de ordenar eficazmente al sector, viene facilitando la proliferación de máquinas ilegales y «piratas» en cifras de gran importancia, evidenciándose la urgente necesidad de una legislación y reglamentación actualizada y eficaz.

### 3. Máquinas recreativas y empresas operadoras en actividad

El censo actual de máquinas recreativas se compone de, aproximadamente, 524.000 unidades:

— Máquinas recreativas tipo A: 200.000 (de las que hay que descontar las que, encontrándose fuera de servicio, no están dadas de baja).

— Máquinas recreativas con premio tipo B: 322.700 (exceptuando las bajas provisionales), instaladas en:

● 4.700 salones recreativos: 61.000.

● Establecimientos de hostelería y varios: 261.700.

— Máquinas de azar tipo C: 1.300, instaladas en casinos y buques autorizados.

A estas cifras de máquinas instaladas, en confuso estado de legalidad, habría que añadir entre 50.000 y 100.000, consideradas como absolutamente ilegales o «piratas».

Las empresas operadoras que, en número de 9.000, explotan dichas máquinas, se encuentran altamente atomizadas, especialmente en lo que respecta a las máquinas de tipo A, cuyos pequeños empresarios se agrupan en un 86 por 100 en explotaciones de hasta 50 unidades; la distribución de las del tipo B se concentra más en las medianas y grandes, representando, no obstante, las pequeñas un 75 por 100 y las mayores (con más de 500 máquinas) solamente el 1,2 por 100 del total.

### 4. Distribución geográfica de empresas del sector

La distribución de máquinas recreativas, salones y empresas operadoras, considerada por provincias y autonomías, es independiente de sus respectivos niveles de renta y población. Parece necesario, por

Se vuelve a hacer hincapié en la urgente necesidad de una reglamentación actualizada para evitar la proliferación de máquinas «piratas».

# 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.

tanto, acometer una planificación adecuada para la concesión de nuevos permisos o licencias, que tenga en cuenta los grados de saturación y/o de demanda potencial de las diferentes zonas.

#### **5. Precio de la partida, reparto de premio**

El precio máximo de la partida de las máquinas recreativas con premio tipo B es, en la actualidad, de 25 pesetas, habiéndose mantenido inalterado desde 1981 (a pesar de que el índice de coste de vida se ha multiplicado casi el doble).

El aumento autorizado del precio máximo de la partida produciría una mayor recaudación (beneficiando la ajustada cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa operadora) y permitiría, probablemente, una selección de los jugadores, estratificándolos hacia niveles de renta superiores.

Las máquinas recreativas con premio tipo B reparten en premios, como media, el 80 por 100 de las cantidades fijadas, por ser esta configuración la que proporciona mayor rendimiento económico para su explotación.

La obtención del premio, casi simultánea a la jugada, propicia que el jugador reinvierta entre un 40 y un 75 por 100 del mismo de forma inmediata, consiguiendo así más partidas a menor coste y mejores probabilidades de acceso a premios mayores.

#### **6. Importes jugados en las máquinas recreativas**

El llamado «gasto aparente» producido en las máquinas recreativas, considerando como tal la cantidad de monedas que físicamente han entrado por sus ranuras en un período de tiempo determinado, arroja una cifra descomunal, totalmente desvirtuada e irrelevante: cercana a 1,3 billones de pesetas anuales.

En la consideración de dicho «gasto aparente» no se tiene en cuenta el aludido factor de la reinvención, que es la parte del dinero que, devuelto por la propia máquina en concepto de premio, vuelve a introducir el jugador (sin que, naturalmente, haya salido en ningún momento de su bolsillo), constituyendo, en realidad, un «dinero ficticio»; tan «ficticio» que es asimilable a la entrega de fichas o al abono de partidas gratuitas.

Considerando la hipótesis más desfavorable en la que sólo el 40 por 100 de las cantidades percibidas en premios (en valores unita-

rios hasta 125 pesetas) se reinvierten, dicho «gasto aparente» queda reducido a, aproximadamente, 900.000 millones de pesetas anuales.

Para determinar el volumen de dinero realmente gastado por el conjunto de jugadores en las máquinas recreativas, o su «gasto neto», debe deducirse del importe introducido en las mismas el total abonado en concepto de premios; *coincidiendo dicha cifra, naturalmente, con la recaudación final de las máquinas con premio tipo B, que para el año 1985 estimamos en 242.000 millones de pesetas, siendo 72.000 millones de pesetas la correspondiente a las de tipo A.*

#### **7. Transferencias económicas al sector de hostelería**

Es altamente significativo, por su enorme trascendencia, el volumen de dinero transferido por el sector de máquinas recreativas al de hostelería, que, por un total de 127.000 millones de pesetas en 1985, ha originado un auténtico beneficio neto, extraordinario, para este sector, «subvención» obtenida a cargo exclusivamente de las empresas operadoras, que ceden (aparte de otras compensaciones adicionales por la instalación de las máquinas) el 50 por 100 de la recaudación, libre de cualquier gasto.

*Por término medio, este beneficio ha supuesto 600.000 pesetas/año por establecimiento, lo que en muchos casos ha permitido la supervivencia de sus negocios (remodelación de locales, incremento o mantenimiento de la mano de obra contratada, etc.).*

#### **8. Cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa operadora**

Al considerar la cuenta de explotación de las empresas operadoras, especialmente en lo que se refiere a las máquinas recreativas con premio tipo B, conviene destacar tres factores que inciden en sus resultados de forma relevante:

— El elevado coste de explotación que supone el pago del 50 por 100 de la recaudación obtenida, libre de gastos, al titular del local donde está instalada la máquina.

— La tasa de 125.000 pesetas por máquina, a cargo exclusivamente de sus ingresos brutos (50 por 100 de la recaudación).

— La rapidísima obsolescencia de los modelos, que obliga a una amortización acelerada de las máquinas en un período de dos a tres años máximo, que también debe

Se estima que, por término medio, el beneficio obtenido por los establecimientos de hostelería que tienen instaladas máquinas recreativas es de 600.000 ptas. al año.



soportar íntegramente, lo que supone del orden del 20 por 100 de sus ingresos brutos.

Aparte, naturalmente, de los costes y gastos inherentes al desarrollo de su actividad (que significa otro 20 por 100).

## 9. Tasa de Juego

El pago de 125.000 pesetas como cuota fija, en concepto de Tasa de Juego para las máquinas recreativas con premio tipo B, supone entre un 30 y un 35 por 100 de los ingresos brutos de la empresa operadora, porcentaje que se eleva hasta el 45 por 100 con la adición de los restantes impuestos que las gravan. Porcentaje que, incrementado por los de determinadas Comunidades Autónomas, Ayuntamientos, etc., sobrepasa el 50 por 100.

Figuras como la del «gasto aparente», etc., manejando cifras irreales y exorbitadas, pueden dar otros porcentajes «aparentes», tan reducidos e irrelevantes como se pretenda, pero: *lo cierto es que no existe ningún sector que soporte una carga fiscal equivalente al 50 por 100 de sus ingresos brutos.*

Si añadimos a lo anteriormente expuesto el pago anticipado de la Tasa de Juego, su rigidez en perjuicio de los pequeños contribuyentes (75 por 100 del total) y su cuantificación independiente de los importes recaudados, nos enfrentamos a una política fiscal altamente discriminatoria.

Las cargas fiscales, proporcionales a las recaudaciones reales (controladas mediante la colocación de contadores de monedas oficiales, homologados u otros sistemas análogos), deberían repartirse equitativamente entre la empresa operadora y el gran beneficiario de la explotación: el establecimiento en que se halle ubicada la máquina recreativa (perfectamente controlada a través de la exigencia de una autorización específica para su explotación).

## 10. Recaudaciones fiscales por Tasa de Juego

Una excesiva presión fiscal conlleva el fomento de la ilegalidad y, paralelamente, una mala gestión recaudatoria.

La ilegalidad está clara cuando, conservadoramente, se estiman en no menos de 50.000 las máquinas recreativas con premio tipo B que operan de forma «pirata» en nuestro país (lo que supone una merma de recaudación, solamente en concepto de Tasa de Juego, de 6.250 millones anuales).

Los importes recaudados por Tasa de Juego en el último trienio ascienden a 86.000 millones de pesetas, estimándose en 120.000 millones lo que correspondería (según censo del Ministerio de Economía y Hacienda). Es decir, que en el último trienio (1983-85) se han dejado de ingresar, por ambos conceptos aludidos, más de 50.000 millones de pesetas al Tesoro Público.

Parece incongruente pretender un incremento de la presión fiscal a nivel estatal, comunitario, municipal, etc., cuando está pendiente una mayor eficacia recaudatoria...

## 11. Total de empleos generados por el sector de máquinas recreativas

El total de empleos, tanto de mano de obra directa como indirecta, generados por el sector de máquinas recreativas puede estimarse en cerca de 100.000 puestos de trabajo (de los cuales una parte importante se han producido en el sector de hostelería), constituyendo estos empleos una mano de obra en gran medida cualificada, dada la alta tecnología utilizada por el sector y la permanente labor de investigación de los fabricantes.

## 12. Necesidad de una legislación adecuada

Las empresas del sector, fabricantes y operadores, pretenden la mayor transparencia fiscal y operativa, propugnando el establecimiento de los sistemas de control sobre la instalación de máquinas recreativas y sus recaudaciones que sean necesarios, con el fin de eliminar la ilegalidad existente y acceder a una fiscalidad proporcional a sus ingresos reales, compartida con los establecimientos que las explotan conjuntamente.

Estos objetivos sólo podrán llevarse a la práctica mediante una legislación clara y eficazmente reglamentada que, teniendo en cuenta la enorme importancia del sector de máquinas recreativas en los términos expuestos de creación de empleo, recaudación de tasas e impuestos y transferencias al sector de hostelería, posibilite el ejercicio de su actividad de forma transparente y fluida.

Las anteriores conclusiones corresponden a la primera fase del «Estudio sobre el sector de máquinas recreativas», teniendo el carácter de provisionales hasta que no se complete la segunda fase del mismo, actualmente en ejecución.

Las cargas fiscales proporcionales de las Recaudaciones reales deberían repartirse equitativamente entre las Empresas Operadoras y el establecimiento donde estén ubicadas las máquinas recreativas.



# ¡ENCHUFATE A LA MAQUINA!



*HALLEY COMET, un pin-ball pensado en todos sus detalles, que inaugura una nueva generación.*

- *Dotado con placa de sonido que reproduce a través de sintetizador la música en alta fidelidad y 2 jack para conectar auriculares, lleva además incorporado un interruptor para la puesta en marcha de la sintonía como reclamo.*
- *Música original compuesta por Victor Manuel Martín Rubio.*
- *Frontal diseñado por Fermín Hernández Garbayo.*
- *Marcador para 4 jugadores con siete dígitos.*
- *Regulación de bolas extras y partidas a voluntad del operador*
- *Tablero de juego en metacrilato, prácticamente eterno y de gran rapidez para el deslizamiento de la bola.*
- *Cristal securit.*
- *Cabeza exclusiva abatible que reduce el empaque y facilita el transporte.*



**JUEGOS POPULARES**  
**A la medida de sus necesidades.**

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

Con la Guay, de una forma inteligente y práctica, la empresa catalana ha copiado el concepto y la moda dictada por la Baby.

## Cirsa se dobllega ante Recreativos Franco

Tenia que pasar y pasó. Cirsa, la gran empresa catalana que dictó la moda en el Sector durante los tres primeros años de la década de los 80, no ha podido resistir durante más tiempo la larga lista de máquinas fracasadas con la que nos bombardeó tras el indiscutible éxito de la Mini Super Fruits y las Lucky Player y ha optado por aplicar su inmensa capacidad comercial y tecnológica en una nueva máquina, la Guay, que debe encuadrarse den-

tro del concepto de la Baby de Recreativos Franco.

Tenia que pasar y pasó. Hacia tiempo que Cirsa ya no era la empresa líder del mercado, aunque se comportara como si lo fuera. Ahora, con esta Guay, tácitamente ha reconocido la pérdida de ese dorado número uno, pero no debemos pensar en un retroceso... Para ganar una carrera es necesario seguir corriendo...





Juan Lao, que no quiso fotografiarse junto a la Guay, lo hizo ante el Tiro.

**E**L casino es el marco elegido últimamente para las presentaciones de Cirsa-Unidesa en Madrid. Un marco apropiado para las máquinas de juego y atractivo para las personas que acuden a contemplar las últimas novedades y luego se dan una vuelta por las salas de juego.

Uniplay, la delegación de la firma catalana en Madrid, que dirige Santiago Librán, no contó con la presencia de ninguno de los propietarios de Cirsa para apoyarle en el acto, pero sí se desplazó el director del área comercial, José Muñoz, que nos estuvo explicando las características de la máquina estrella de la presentación, la Guay, y los pinballs que la acompañaban.

Esta presentación se enmarca en una serie de actos que cubrirán todo el territorio nacional, y que comenzaron el 21 de abril y duraron hasta el 30 del mismo mes.

Los dos pinballs fabricados por Unidesa, bajo licencia de Williams, eran el conocido Space Shuttle y el nuevo Comet; también se encontraba el Iron Balls, de Stargame. Según nos comentó José Muñoz, estos pinballs están comprendidos en una serie de lujo, de la que se fabricarán series de 500 unidades, dado el precio con que se comercializan en el mercado.

Hablando sobre el nuevo modelo de máquina B, José Muñoz desborda un entusiasmo que se trasluce en sus palabras: «La Guay es una máquina



En Barcelona, como en todas



Los hermanos Villaboa con nues

*desenfadada y divertida y sigue las características que están de moda en el momento actual. Su monedero es electrónico y permite la entrada de monedas de 25 y 100 pesetas. Está preparado para evitar atascos y rechazar la introducción de fichas y monedas falsas y se ha eliminado el problema de descarga.»*

La presentación estuvo muy concurrida. No sólo vimos a operadores y distribuidores, sino que también apreciamos la presencia de varios fabricantes. Entre las máquinas expuestas se encontraba la Mónaco, que junto con la Guay formaban, según palabras de Santiago Librán, la *pareja ideal*. En base a ello hizo una oferta a los operadores presentes, que debería formalizarse en el



presentaciones, Cirsa ganó.



Angel y Eliseo Orenes felicitaron a Muñoz por la Guay.



gerente y la directora de AZAR.



Antonio Inglés con dos hombres míticos: el señor Laguna y el señor Estévez.

momento: si se compraban las dos máquinas, cuyo precio por separado era de 260.000 y 230.000 pesetas, se hacía una rebaja de 90.000 pesetas, quedando el lote en 400.000 pesetas.

Sobre las nueve se comenzó a despejar la sala y los asistentes pasaron, en su mayoría, al casino, ya que los organizadores facilitaban la entrada a las salas de juego.

El mismo día 24 se presentó la Guay en Barcelona, en el Hotel Princesa Sofia, con la asistencia de Juan Lao y la plana mayor de la empresa, aunque tampoco estuvo presente Manolo Lao. Juan se negó a hacerse fotos con la nueva máquina, pues, en su opinión, «la Guay no suponía ninguna novedad especial y sólo se

trataba de una máquina más», declaraciones sumamente tibias que contrastaban con las eufóricas que su director comercial, José Muñoz, hacía en Madrid. Parece evidente que doblégame ante la moda dictada por los nuevos conceptos de las Babys de Recreativos Franco no le hace mucha gracia al propietario de Cirsa, si bien es cierto que, por fin, la gran empresa catalana ha hecho algo inteligente y práctico en vez de empecinarse en su especial soberbia crónica.

#### FICHA TECNICA

Motivo: Presentación de nuevas máquinas.

Lugar y fecha: Casino de Madrid y Hotel Princesa Sofia de Barcelona. 24 de abril.

Asistentes: Alfaro (Inresa), Teresa Quijano (Ebisa), Milagros Torrejón (Opercentro), Andrés García (Regama), Carlos Ayesta (Sopelsa), Juan Miguel Antoñanzas (Tratécnica), Hermanos Villaboa (Recreativos Coruña), Félix Reigía (Euromatic), Pablo Arranz (Anesar), Eulogio Pingarrón (Peyper), Angel Luis y Eliseo Orenes (Compañía Orenes de Recreativos), José Martínez y Carlos Bermejo (Deta Industrial).

Anfitriones: Uniplay-Cirsa-Unidesa.

Medios de comunicación: TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, «Máquina Recreativa» y «Pinball»



# LE OFRECE LAS MEJORES MARCAS DE MAQUINAS RECREATIVAS.

*Precios  
extraordinarios  
en PIN BALLS.  
Consúltenos.*



**EN TABAQUERAS:**  
Azcoyen  
Comave-Jofemar

Información:

**DE VENTA PARA  
TODA ESPAÑA**

**arDsa**

**Automático Recreativos y Ordenadores**

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

# EL AS DE ORENES



**Barajamos un amplio  
y moderno surtido**



COMPANÍA ORENES DE RECREATIVOS S.A.

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

La Ley de Tributación sobre Juegos de Azar del Gobierno Autónomo del País Valenciano establece, entre otros conceptos, una fianza a las empresas operadoras que varía desde 600.000 pesetas hasta los 30 millones.

A continuación publicamos el texto de este decreto-Ley y las disposiciones generales de la Conselleria de Economía y Hacienda sobre prestación y devolución de fianzas en materia de juego.

La Generalidad de Valencia sigue los pasos de la catalana

# El Sector, «intervenido» en Valencia



Palacio de la Generalidad de Valencia.

*DECRETO 21/1986, de 24 de febrero, del Consell de la Generalitat Valenciana, por el que se desarrolla la Ley 14/1985, de 27 de diciembre, de Tributación sobre Juegos de Azar. [507]*

La Ley de la Generalitat Valenciana 1/1985, de 23 de febrero, estableció para el período comprendido entre el 1 de abril y el 31 de diciembre de 1985 un impuesto sobre el juego del bingo, así como un recargo sobre la tasa que grava los juegos de suerte, envite o azar en Casinos y mediante máquinas o aparatos automáticos.

En las postrimerías del pasado año, la Ley de la Generalitat Valen-

ciana 14/1985, de 27 de diciembre, otorgó vigencia indefinida a los gravámenes citados, introduciendo algunas variaciones parciales que, sin embargo, no alteraban la naturaleza de aquéllos.

Las normas administrativas dictadas desde aquella fecha inicial, así como el comportamiento de las personas y entidades que conforman el sector sobre el que recae la Ley, con las que se han mantenido estrechos contactos, constituyen valiosos elementos de juicio a la hora de efectuar el desarrollo reglamentario y, en definitiva, al proyectar la concreción de sus elementos componentes.

En su virtud, a propuesta del Conseller de Economía y Hacienda y previa deliberación del Consell de la Generalitat Valenciana en su reunión del día 24 de febrero de 1986,

DISPONGO:

#### *Artículo primero*

Se entenderá que el impuesto sobre el bingo establecido por la Ley de la Generalitat Valenciana 14/1985, de 27 de diciembre, que grava al tipo del 5 % la práctica de este juego, se halla comprendido en el correspondiente valor facial de los cartones.

#### *Artículo segundo*

Para la determinación de la base del impuesto se deducirá previamente del respectivo valor facial el importe de la tasa fiscal del 20 % regulada por el Real Decreto 2221/1984, de 12 de diciembre. En consecuencia, la base imponible ascenderá a 76,1905 para un valor facial de cien.

#### *Artículo tercero*

La cuota del impuesto se deducirá de las cantidades a distribuir en concepto de premio a los jugadores.

#### *Artículo cuarto*

Los sujetos pasivos sustitutos del contribuyente están obligados a presentar declaración-liquidación del impuesto dentro de los 20 días siguientes a cada trimestre natural, sin perjuicio de la posibilidad de obtener aplazamiento de pago en las condiciones que determine la Conselleria de Economía y Hacienda.

#### *Artículo quinto*

Las personas o entidades titulares de autorizaciones administrativas para exportar el juego y, en su caso, las sociedades de servicio que tengan a su cargo la gestión del mismo en su condición de sujetos pasivos sustitutos, tendrán derecho a un premio de cobranza de un 2 % sobre la cuota del impuesto, siempre que presenten las correspondientes declaraciones-liquidaciones en los plazos establecidos.



#### Artículo sexto

El recargo del 10 % sobre máquinas de tipo B o recreativas con premio, el del 20 % sobre máquinas de tipo C o de azar y del 3 % sobre el juego en Casinos que establece el artículo 16 de la Ley 14/1985, de 27 de diciembre, se exaccionará en cada caso junto a la tasa fiscal que grava esos mismos juegos en los plazos señalados por el Real Decreto 2221/1984, de 12 de diciembre, en su redacción vigente.

#### DISPOSICIÓN ADICIONAL

Este Decreto y la Orden de la Consellería de Economía y Hacienda que lo desarrolle serán expuestos en las Salas donde se practique el juego del bingo autorizado.

#### DISPOSICIÓN DEROGATORIA

A la entrada en vigor de este Decreto quedan derogadas las disposiciones de igual o inferior rango que se opongan a lo en él establecido.

#### DISPOSICIONES FINALES

##### Primera

Se autoriza a la Consellería de Economía y Hacienda para dictar cuantas disposiciones considere oportunas para la aplicación y desarrollo de este Decreto.

##### Segunda

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

### CONSELLERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA

*DECRETO 40/1986, de 21 de marzo, del Consell de la Generalitat Valenciana, sobre prestación y devolución de fianzas, en materia de Juego. [595]*

El Real Decreto 1038/1985, de 25 de mayo, transfirió a la Comunidad Valenciana funciones y servicios de la Administración del Estado en materia de Casinos, Juegos y Apuestas.

La Presidencia de la Generalitat Valenciana por Decreto 25/1985, de 25 de julio, asignó a la Consellería de Economía y Hacienda las referidas funciones y servicios a excepción de las atribuciones que la legislación estatal reserva al Consejo de Ministros, que serán ejercidas por el Consell.

Con el fin de proteger, tutelar y defender los intereses generales de quienes, independientemente de las personas o Entidades titulares de estos servicios, hacen uso de los mismos y de forma especial de sus intereses económicos, se hace necesaria la constitución por

parte de las empresas de garantía suficiente para cubrir las responsabilidades de carácter económico en que aquéllas pudieran incurrir derivadas directamente del desarrollo de su actividad.

En su virtud, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 17 y 66 de la Ley 5/1983, de 30 de diciembre, del Gobierno Valenciano, a propuesta del Conseller de Economía y Hacienda y previa deliberación del Consell de la Generalitat Valenciana en reunión del día 21 de marzo de 1986,

#### DISPONGO:

##### Artículo primero

Con carácter previo a la solicitud de permiso de apertura de una Sala de Bingo, los solicitantes deberán constituir una fianza cuya cuantía será de seis, cinco, cuatro y tres millones de pesetas según que las categorías de las Salas sea especial, primera, segunda y tercera, respectivamente.

##### Artículo segundo

Con carácter previo a la concesión de la autorización de explotación de la máquina, las empresas operadoras a que se refiere el artículo 6 del Real Decreto 1794/1981, de 24 de julio, deberán constituir una fianza de conformidad con la siguiente escala:

Máquinas	Pesetas
Hasta 10 .....	600.000
De 11 a 25 .....	1.500.000
De 26 a 50 .....	3.000.000
De 51 a 100 .....	5.500.000
De 101 a 250 .....	12.500.000
De 251 a 500 .....	22.500.000
De 501 a 1.000 .....	30.000.000
Más de 1.000 .....	30.000.000

Más 3.000.000 de pesetas por cada 100 máquinas o fracción que supere las 1.000.

##### Artículo tercero

La fianza se podrá constituir por cualquiera de las formas admitidas legalmente, y habrá de formalizarse en las Tesorerías de los Servicios Territoriales de la Consellería de Economía y Hacienda.

La fianza se constituirá por la Entidad titular de la autorización o por la empresa de servicios con la que se hubiera contratado la gestión.

##### Artículo cuarto

La fianza responderá solidariamente del cumplimiento de las obligaciones de carácter económico que nazcan con ocasión del funcionamiento de las salas y explotación de las máquinas recreativas o de azar.

La fianza debe aumentarse o disminuirse de acuerdo con el cambio de categoría de la Sala o del número de máquinas en explotación, habiendo de mantenerse

por la cuantía máxima de su importe, de acuerdo con las tarifas de los artículos primero y segundo de este Decreto, durante el tiempo de vigencia de la respectiva autorización.

Asimismo, cuando disminuya el importe de la fianza para responder de cualquiera de las obligaciones para las que se constituyó, habrá de ser repuesta por la empresa titular de la misma, en el plazo de 8 días y en la cuantía necesaria para alcanzar su total importe.

El incumplimiento de esta obligación constituirá infracción muy grave a efectos de sanción.

##### Artículo quinto

Producida la caducidad de la autorización de apertura de la Sala de Bingo o la cancelación de la inscripción de la empresa operadora de máquinas, se solicitará a la Comisión Técnica del Juego la devolución de la fianza.

La Comisión Técnica del Juego dispondrá la publicación de la solicitud en el *Diari Oficial de la Generalitat Valenciana* para que, en el plazo de dos meses desde su publicación, pueda procederse al embargo de la fianza por quienes tengan derecho a ello.

Transcurrido el plazo sin ninguna reclamación, la Comisión Técnica del Juego remitirá el expediente a la Intervención de los Servicios Territoriales en cuya Tesorería se constituyó la fianza a los fines de su devolución.

Producida la caducidad o la cancelación sin que se produzca solicitud prescribirá el derecho a pedir la devolución con arreglo a la legislación vigente.

#### DISPOSICIONES TRANSITORIAS

##### Primera

Las Entidades titulares de las autorizaciones o, en su caso, las empresas de servicios que a la entrada en vigor del presente Decreto estuvieran explotando Salas de Bingo deberán presentar, en el plazo de un mes, ante la Comisión Técnica del Juego, los resguardos justificativos de la constitución de las fianzas que se realizaron en la Caja General de Depósitos.

##### Segunda

Las empresas operadoras de máquinas recreativas o de azar que tuvieran ya máquinas con permiso de explotación, o lo tuvieran solicitado a la entrada en vigor del presente Decreto, deberán justificar en el plazo de tres meses ante la Comisión Técnica del Juego la constitución de la fianza prevista en los artículos segundo y siguientes de este Decreto.

El incumplimiento de esta obligación constituirá infracción muy grave a los efectos del régimen de sanciones.

**ODIN** fué  
un reto a la superación...

aquí está  
**LA RESPUESTA!**

**NEMESIS**



**EL FLIPPER!!**



**PEPPER S.A.**

Aparatos automáticos recreativos

De forma irresponsable, INTERALIA ha cobrado importantes cantidades a los expositores sin tener firmado el contrato con FACOMARE

# PELIGRA LA FERIA DEL SECTOR

La empresa catalana está teniendo graves problemas por su injusta y arbitraria forma de repartir los stands

Se había llegado a un acuerdo, pero no se había firmado un contrato. Un mínimo de responsabilidad y de prudencia empresarial aconsejaban no recibir cantidades a cuenta hasta la efectiva firma del contrato entre FACOMARE e INTERALIA, pero la empresa catalana parece haber preferido sujetar con dinero ajeno su acuerdo con la Asociación, ante posibles problemas que ya se están produciendo tanto en la contratación de los stands como en las relaciones con FACOMARE que, algún miembro de la Directiva, ya ha calificado como un intento de estafar a la Asociación. Ante esta situación, un peligro cierto amenaza la realización de la Feria. ¿Devolverá INTERALIA el dinero tomado a cuenta si FER 86 no se celebra?



**Feria Española del Recreativo**  
13, 14 y 15 Noviembre 1986  
Palacio de la Metalurgia  
Recinto Ferial - Barcelona (España)

Feria de Barcelona  
INTERALIA SA  
FACOMARE



# FER 86: LAS CUENTAS DEL GRAN CAPITAN

## VENTAS

Alquiler espacio expositores, 5.000 m <sup>2</sup> X 9.500 .....	47.500.000
Publicidad Catálogo Oficial .....	12.000.000
Venta del Catálogo Oficial, 2.000 u. X 500 ptas. ....	1.000.000
Entradas público 1.000 personas X 1.500 ptas. ....	1.500.000
<b>Total ingresos .....</b>	<b>62.000.000</b>

## GASTOS

Feria de Barcelona .....	16.000.000
Montaje y desmontaje .....	6.195.000
Promoción y venta .....	2.575.000
Campaña publicitaria .....	550.000
Personal .....	10.885.000
Material impreso .....	2.550.000
Mailing internacional .....	810.000
Mailing nacional .....	750.000
Gastos de viaje .....	1.100.000
Diseño gráfico .....	770.000
Catálogo oficial .....	9.430.000
Seguros .....	200.000
Gastos generales .....	2.550.000
Gastos varios .....	650.000
<b>Total gastos .....</b>	<b>55.015.000</b>

**RESULTADO PROVISIONAL .....** 6.985.000

**62.000.000**

## GASTOS DE MONTAJE Y DESMONTAJE

Habilitación .....	100.000
Aire-calefacción .....	100.000
Electricidad .....	600.000
Legalización inspección eléctrica ...	200.000
Cerramientos .....	200.000
Jardinería .....	450.000
Moqueta (6.482 m <sup>2</sup> X 350 ptas.) .....	2.275.000
Recepción .....	600.000
Stand de información .....	30.000
Stand de teléfonos .....	20.000
Stand de guardarropa .....	20.000
Stands gratuitos revistas y asociaciones .....	205.000
Zonas de descanso .....	100.000
Secretaría general .....	50.000
Limpieza del Palacio .....	100.000

Limpieza stands expositores .....	490.000
Desescombro .....	300.000
Mobiliario .....	130.000
Planos de situación .....	45.000
Señalización .....	180.000

## PERSONAL .....

<b>10.885.000</b>	Director .....	2.250.000
Coordinador general .....	1.500.000	
Director comercial .....	1.200.000	
Secretaria .....	800.000	
Administrativo .....	800.000	
Jefe de prensa .....	400.000	
Azafatas .....	500.000	
Electricistas oficiales FOIM .....	200.000	
Locutoras FOIM .....	75.000	
Ordenanzas FOIM .....	50.000	
Porteros FOIM .....	150.000	
Vigilantes FOIM .....	90.000	
Taquilleros FOIM .....	40.000	
Guardas jurados .....	130.000	
Traductor .....	60.000	
Azafatas guardería infantil .....	40.000	
Seguros sociales .....	2.600.000	

## CATALOGO OFICIAL .....

<b>9.430.000</b>	(10.000 unidades)
Fotocomposición y montaje .....	300.000
Fotomecánica .....	800.000
Encuadernación .....	1.200.000
Encuadernación especial de piel ....	180.000
Impresión .....	1.900.000
Papel .....	1.900.000
Producción .....	100.000
15 % comisión de venta de publicidad. (previsión de 10 millones de venta)	100.000
Gestión de venta durante la feria ....	150.000
Envío nacional .....	400.000
Envío extranjero .....	1.000.000

## GASTOS DE PROMOCION Y VENTA. 2.575.000

Regalos expositores .....	600.000
Invitaciones oficiales .....	250.000
Fotografías .....	125.000
Indumentaria azafatas .....	200.000
Presentación de la feria .....	100.000
Ruedas de prensa .....	400.000
Seguimiento de prensa .....	150.000
Invitaciones prensa .....	250.000
Gestión de promoción .....	500.000

En cualquier caso, los futuros expositores ajenos a la Directiva de la Asociación también se sienten estafados, aunque no especialmente en el terreno de las pesetas, sino en el que algún fabricante ha denominado ya como el «pucherazo», puesto que Interlial se ha cuidado muy bien de ofrecer y reservar a los directivos de FACOMARE los mejores stands, olvidándose del resto de los expositores. Así, con una prepotencia digna del mejor manicomio, la empresa supuestamente organizadora ha repartido la tarta del Palacio de la Metalurgia jerarquizando al Sector de acuerdo a sus criterios y olvidando, por ejemplo, que no todos los grandes fabricantes son socios de

FACOMARE y que, por otra parte, existe algún pequeño fabricante con deseos de dejar de serlo aprovechando la Feria y alguna magnífica máquina que guarda para tal ocasión...

Pero no ha existido la más mínima sensibilidad comercial, ni procedimiento democrático en la elección de los stands. Hasta el momento, sólo parecen haber existido prisas a la hora de cobrar la primera parte del pago de unos stands que, en el fondo, están todavía en el aire. ¿Devolverá Interlial ese dinero si no se hace la Feria con FACOMARE?...

Sin entrar en el terreno de las suposiciones futuras y centrándonos

en los hechos del pasado, la historia de las relaciones de Interlial y su revista afin, «Máquina Recreativa», no han sido tan satisfactorias con FACOMARE como ahora se nos quiere hacer creer. Así, en un tono sensacionalista y barriobajero, son numerosas las ocasiones que desde Interlial o «Máquina Recreativa» se ha descalificado, por la vía del insulto institucional o personal, tanto a FACOMARE como a sus cabezas visibles, como es el caso de Eduardo Morales, al que siendo presidente se le insultó de la forma más mezquina y miserable. ¿Tendrá Juan Paredes que soportar algo así si finalmente no se firma el contrato y no se realiza la Feria? Ya veremos...

**...para las horas  
de aventura**



**SUPER STAR RF**

*el pin-ball...  
con apellidos*



**Recreativos Franco S.A.**

*en cualquier tiempo...  
nuestro negocio es el de todos*





La empresa catalana, que también lanza un pinball en su brillante línea de calidad y diseño, acaba de inaugurar una nueva fábrica.

## Joctronic ha creado el vídeo del futuro

**T**ORTOSA está a medio camino entre Valencia y Barcelona, lo cual hace que, cuando decides ir en avión, debas echar a cara o cruz, cuál aeropuerto escoger, aunque en el fondo tanto monta. Casi doscientos kilómetros, que se hacen llevaderos, por eso de las autopistas, nos llevan a esta ciudad en la que el viento es el protagonista de casi todos los días y donde se dan las temperaturas más extremas; pero esta climatología se ve suavizada por la proximidad del Delta del Ebro y ese maravilloso parque natural, algo desconocido para los que no frecuentamos esas tierras.

A las diez de la noche las calles de Tortosa permanecen desiertas y es que aunque el calendario nos dice que estamos en primavera, las nieves todavía coronan la sierra que rodea por el oeste a la ciudad y el frío es un molesto compañero del callejear. Los periodistas invitados por Daniel Cortijo subimos trabajosamente hasta el hermoso Parador Nacional en lo alto de la ciudad, donde nos esperan el dueño de Joctronic, su esposa

Paquita Pagés, que es la directora financiera; su director comercial, Antonio Palomo, y el director técnico, Adrián Lluís, que nos hacen los honores de su tierra y con los que quedamos para la mañana siguiente en la que nos dedicaremos a conocer las nuevas instalaciones.

Ya relajados después de una placentera noche de sueño, y habiendo contemplado el maravilloso paisaje que se extiende a los pies del parador, atravesamos el único puente que queda sobre el Ebro, ya que el otro fue volado durante la guerra civil. Esta vía tiene enormemente preocupados a los tortosinos, ya que a las horas puntas se producen «impresionantes» atascos de hasta cinco minutos, lo cual a nosotros, sufridos habitantes de la capital, nos puso verdes de envidia.

Pronto nos encontramos en las nuevas instalaciones de Joctronic, que todavía huelen a pintura y ocupan 1.500 metros cuadrados. Las oficinas están situadas en la primera planta y la fabricación ocupa todo el bajo del edificio. Lo primero que

vemos es la nueva máquina de vídeo que destaca en el sitio de honor de la sala de espera. Nos sorprende su diseño futurista, aunque Daniel ya nos tiene acostumbrados a salirse de los diseños clásicos. Sólo hay que recordar la «Mister Joe», con la que se dio a conocer y que rompió todos los moldes clásicos concebidos hasta la fecha. Esta, llamada «Fiver Line», está gestándose desde octubre de 1984 y solamente hay en el mercado algunas de prueba que están sufriendo las agresiones máximas para ver el grado de resistencia del mueble, cuyos colores gris claro, rojo y azul ya ha provocado una anécdota que nos cuenta Daniel: «cuando fui a Madrid a mostrarla a mis clientes, a todos les encantó, pero cuando les preguntaba el número de máquinas que querían me decían que no podían comprarme ninguna, porque los colores azul y rojo eran los del Barcelona y la gente no iba a jugar en la máquina, así que ahora estamos haciendo una nueva combinación de colores para evitar esas pequeñas susceptibilidades».



## UN PINBALL DE JOCTRONIC

El recorrido por el edificio nos lleva, en primer lugar, a la parte dedicada a la fabricación. La nave está dividida en dos secciones; en una se fabrican videos y otra está dedicada a los pinballs, porque Joctronic no se quiere quedar fuera de la corriente pinbalera, y, presionado por sus clientes, ha decidido hacer una máquina, la «Punky Willy», a la que han aplicado una tecnología propia. Adrián Lluís, director técnico, nos muestra con orgullo las innovaciones aplicadas, entre las que destacan la falta de contactos en los flippers, que van controlados por electrónica, y la desaparición de los bumpers, así como una música pegadiza y marchosa, imprescindible para el éxito de este tipo de juegos.

Después de ver los pinballs que pronto estarán en explotación, pasamos a la parte dedicada al nuevo video, que tiene homologados varios juegos y que saldrá al mercado en series de cien. Adrián Lluís nos explica que la máquina está

especialmente concebida pensando en el operador, al que se le facilitan las reparaciones, abatiéndose la parte trasera. El monitor está a la vista, igual que la fuente de alimentación, y la placa se puede modificar. En la parte de abajo del mueble hay una turbina que aspira el aire, y se han colocado una serie de rejillas para ventilar el interior y evitar problemas en los días de intenso calor. Todas las cerraduras de la máquina se abren con una sola llave, y el monedero es mecánico, pero está preparado para el electrónico si el cliente así lo prefiere.

Después de la visita en común a la fábrica pasamos cada revista, independientemente, al despacho de Daniel Cortijo para charlar sobre el pasado, presente y futuro de Joctronic.

Daniel fundó Joctronic hace ocho años, pero ya llevaba diez en el mundo del automático cuando decidió dar este paso. Empezó trabajando como técnico en una empresa operadora, pero «yo tenía mis propias ideas sobre este Sec-

tor; pero mi jefe era un señor muy conservador y me frenaba continuamente, así que decidí establecerme por mi cuenta y creé Joctronic».

En principio sólo se dedica a la explotación, pero a los tres años dio el salto a la fabricación con ese video legendario del que ya hablamos anteriormente, el «Mister Joc», que presentó en la Feria de Torremolinos en 1981 y que le valió un lugar dentro de los fabricantes españoles. Joctronic nunca ha sido una empresa de las «grandes» del Sector, pero sus 35 empleados son, según Daniel, «muy responsables, y cuando estoy de viaje, junto con mi mujer, que ocupa el cargo de directora financiera, aquí no queda ningún jefe y nunca se produce una relajación del trabajo, y eso se debe a que se han ido contratando unos a otros y se ha creado un vínculo de penetración que da unos resultados enormemente positivos. Otro de los motivos que influyen es que mensualmente nos reunimos por departamentos y todos exponen sus quejas, se solucionan pro-





Antonio Palomo, director comercial.



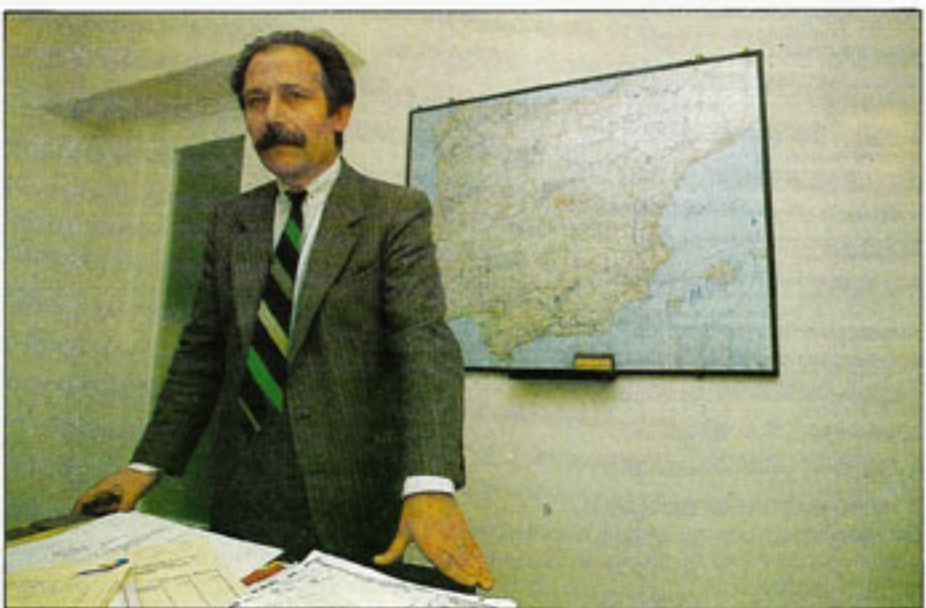
Paquita Pagés, directora financiera.

Los creadores del vídeo,  
junto a su nuevo retoño.

*blemas y salen nuevas ideas. Este acercamiento da buenisimos resultados»*

#### UN VIDEO FUTURISTA

Todo esto ayuda a configurar una empresa sólida y con un tinte familiar, que permite mantenerse firmemente implantada en un Sector donde aparecen y desaparecen fabricantes con la rapidez que da la falta de profesionalidad y el creer que con cualquier maquinita copiada se puede hacer el agosto. Joctronic siempre ha buscado crear algo distinto de lo que había en el mercado, y con su primer vídeo lo consiguió. Posteriormente fabricó una serie de máquinas convencionales que le permitió dedicarse con tranquilidad a diseñar este nuevo modelo que rompe con cualquier concepto presta-



Juan Roméu, director de ventas.



Daniel Cortijo, con su vídeo futurista.



Adrián Lluís, responsable directo del pinball.

blecido sobre el video. «Durante año y medio hemos trabajado en la "Fiver Line", haciéndolo todo nuevo. Se han buscado casas especializadas que nos proporcionasen todos los elementos necesarios para fabricar el modelo: los pulsadores han sido diseñados por Lorenzo, según nuestra idea; también la palanca es distinta, así como el mueble.»

La influencia de Joctronic se extiende a toda España, pero tampoco olvidan los mercados internacionales, y han enviado máquinas de prueba a algunos países europeos. Respecto a la explotación, Daniel tiene las ideas muy claras: «Nunca hemos querido alejarnos más de 100 kilómetros de Tortosa, porque, ante todo, pensamos en los clientes y no podemos dedicarnos plenamente a ellos si tratamos de abarcar más de lo que honradamente podemos responsabilizarnos. Nuestros clientes saben que serán atendidos en todo lo que necesitan, incluso durante los días de fiesta, y eso sólo lo podemos hacer si los tenemos en un radio que sea relativamente manejable.»

Joctronic siempre se había dedicado exclusivamente a la fabricación de vídeos, pero, como ya comentábamos anteriormente, ahora se ha decidido a entrar en el mercado del pinball. Daniel, siempre hemos oído que el fabricar pinballs comporta una serie de exigencias técnicas que no todos los fabricantes

pueden asumirlas; ¿para vosotros ha sido difícil dar este paso?

—Hasta ahora nunca hemos querido entrar en este tipo de máquinas, pero nuestros clientes comenzaron a pedirnos un pinball de Joctronic. Al principio les dijimos que no, pero fueron tantos los que insistieron que al final nos decidimos, pero sin dejar por ellos de fabricar lo que a nosotros nos ha dado un prestigio, que es el video. Nos reunimos para enfocar este nuevo reto y analizamos las dos opciones que teníamos: una de ellas era coger un pinball del mercado, copiarlo y sacarlo, y otra, el crear algo nuevo. Nos decidimos por la segunda, y, como experiencia de pinballs no teníamos, comenzamos a ir a ferias, e, inspirándonos en lo que habíamos visto, decidimos hacer una máquina con un diseño y una tecnología totalmente nuestra. Contratamos a un músico para que creara el ritmo y los sonidos; hemos mandado hacer determinados componentes expresamente para la máquina, incluso hemos importado unas determinadas piezas para sustituirlas por otras que sabemos, por nuestra experiencia como operadores, que daban muchos problemas. Todo ello lo hemos conjugado para lograr un pinball de calidad que no defraude a los clientes que han confiado en nosotros.

Y en contacto directo con estos clientes se encuentra Antonio Palomo, director comercial de la firma desde octubre

de 1985, que proviene del Sector de la Electrónica y confiesa que lo que más le atrae del Automático son «las enormes perspectivas que hay de llevar su tecnología punta al extranjero, tanto en Sudamérica, como en África, como en Europa. Voy a poner todo mi empeño en afianzar firmemente a Joctronic en estos mercados, aunque lo principal es atender al cliente nacional».

Después de hablar con Antonio Palomo nos dirigimos a la carpintería, que fabrica los muebles para las máquinas de Joctronic. «Ahora estamos separados porque en la fábrica no tengo espacio para algunas industrias auxiliares que se dedican en exclusiva a nosotros —nos comenta Daniel—, pero hemos comprado un terreno en el polígono industrial y, de aquí a dos años, tendremos una nueva fábrica en la que estemos todos más a mano.»

La visita a la carpintería es la antesala de la despedida. Después nos invitan a comer y ahí casi logran los directivos de Joctronic echar por tierra toda la buena imagen que han conseguido en este día que hemos pasado juntos. La comida es tan abundante y exquisita que el régimen mantenido durante casi un mes, a fuerza de sacrificios sin fin, se desequilibra y me hunde en la desesperación de los kilos. A pesar de todo, el viaje ha sido agradable y nos llevamos un firme recuerdo de la cordialidad y amistad de todos a los que hemos tratado en nuestra corta visita.

Y  
AHORA  
CON  
"AVANCES"



- 1 ESPECIAL
- 2 JACKPOTS
- 1 SUPER JACKPOT

**PAGA DOBLE**

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

**VOZ**

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

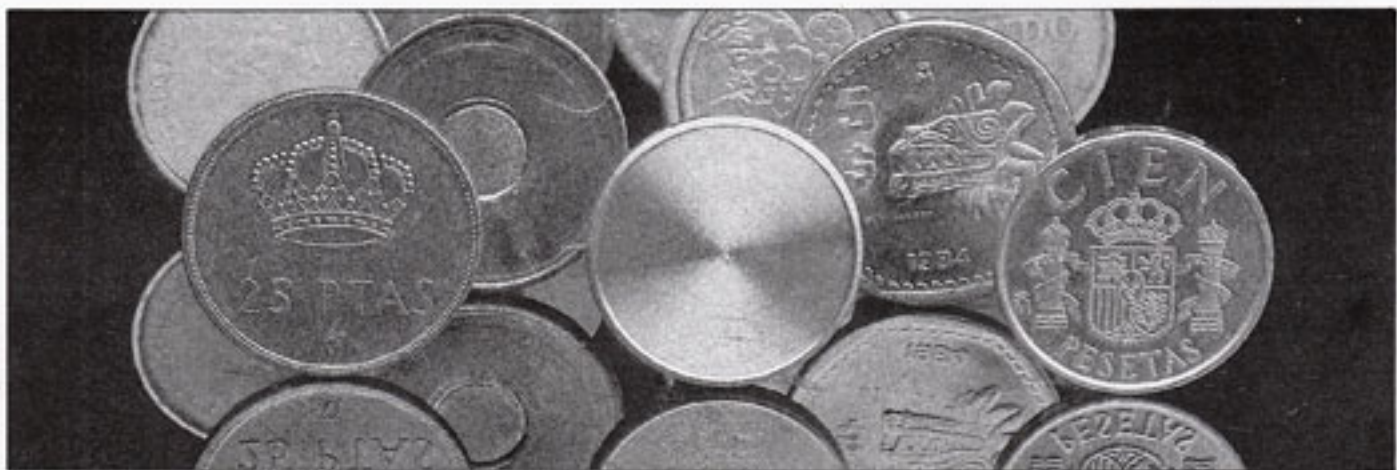


DETA INDUSTRIAL, S. A.  
Plomo. 10. Tels. 230 38 00-08-09  
28045 MADRID

El Banco de España ha enviado una nota a todas las entidades de depósito de Barcelona y el director general del Tesoro ha dado cuenta del caso al fiscal general del Estado.

## Horroroso error de CIRSA

La empresa ha fabricado unas piezas para pruebas en las máquinas recreativas que están siendo utilizadas en máquinas de tabaco, autopistas y cabinas telefónicas como si se trataran de auténticas monedas de 25, 50 y 100 ptas.



**T**ODAS las personas que han estado más o menos en contacto con la industria de las máquinas recreativas conocen la utilización de piezas metálicas en sustitución de las monedas de curso legal por los técnicos e incluso en la presentación pública de los nuevos modelos que se incorporan al mercado. Estas piezas son fabricadas por todas las empresas notoriamente distintas a las monedas que sustituyen. Para ello, adaptan los monederos de las máquinas que sirven a tales usos. Sin embargo, la firma catalana CIRSA, quizá en su afán de perfeccionismo, ha rizado el rizo, acuñando unos discos tan semejantes a las monedas de 25, 50 y 100 ptas. que su sustitución no es detectable por los mecanismos incor-

porados, no solamente en máquinas recreativas, sino de tabaco, o en las de autopistas de peaje y cabinas de teléfonos.

Parece ser que durante la última Feria de Muestras de Barcelona desaparecieron una cantidad importante de estas piezas del stand de CIRSA. Su utilización fraudulenta fue detectada en Cataluña a partir del 20 de febrero, habiendo aparecido también piezas de este tipo en León.

Lo que sorprende es que un error de semejante calibre se haya podido producir, sobre todo teniendo en cuenta lo fácil y lógico que es evitarlo. Sólo la explicación de que en CIRSA algunos se han pasado de rosca en su celo profesional salvaría en este caso a la empresa de figurar

en la lista negra de falsificaciones de monedas, que está muy severamente castigada por las leyes internacionales.

La aparición de estas fichas de juego, siamesas de las monedas de curso, ha provocado una nota del Banco de España remitida a todas las entidades de depósito «para su conocimiento y medidas de control que estimen oportuno adoptar».

Por este mismo hecho, representantes legales de CIRSA tuvieron que informar a la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre. En cualquier caso, lo cierto es que el director general del Tesoro ha dado cuenta de la circulación de estas «monedas» de CIRSA al fiscal general del Estado.

### FALSIFICADORES PROFESIONALES

La falsificación de piezas sustitutas de las monedas de 25, 50 y 100 ptas. para ser utilizadas en las diversas máquinas de juego, tabaco, teléfonos, etc., que cada día proliferan más, va camino de convertirse en un serio problema. El 18 de abril, la policía de Barcelona detectó la existencia de dos talleres de fabricación de discos de plomo, a imitación de las monedas de 100 y 25 ptas. Amadeu Puig Masnau fue detenido cuando un empleado de un salón de juegos se dio cuenta de que utilizaba estas piezas. En el domicilio de Casiano García Domínguez, que le esperaba fuera,

se descubrió un taller de falsificación y cerca de cien kilos de plomo. Por las declaraciones de este último, la policía aún pudo detener a Juan Delgado Esteban, que vivía en una habitación cercana a la Rambla, donde se halló otro pequeño taller clandestino con dos mil piezas terminadas y listas para su utilización.

Para recabar más información sobre el tema les recomendamos el reportaje publicado por TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, núm. 12, «Oleada de monedas falsas», págs. 36 y 37.

11 de marzo de 1986

NOTA A LAS ENTIDADES DE DEPOSITO  
DE BARCELONA  
=====

ASUNTO: APARICION DE FICHAS DE JUEGO SEMEJANTES A MONEDAS

Nuestra Oficina de Emisión y Caja de Efectivo nos comunica lo siguiente:

"El Ilmo. señor Director General del Tesoro con fecha 20 de febrero ha dado cuenta la Excmo. señor Fiscal General del Estado, de la aparición en la circulación de moneda de unos discos exactamente iguales a las actuales monedas de 25 pesetas en cuanto a su aleación, diámetro y peso, de cuya fabricación es responsable la Compañía Internacional de Recreativos, S.A. (CIRSA).

En este Centro y en la sucursal de León. hasta ahora, han aparecido discos acuñados con el anagrama CIRSA en una cara y en la otra con guarrismos la cifra 100, ó 50, ó 25 (no dice pesetas) y la inscripción "Sin valor legal. No cash value. UNIDESA".

Representantes de esta Compañía han informado a la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre en el sentido de que fabricaron estos discos para pruebas en las máquinas de juego y desapareció una cantidad importante de ellos en su stand de la Feria de Muestras de Barcelona.

Estos discos que por su color, espesor y diámetro son iguales a los de las monedas, aunque la aleación pueda diferir, funcionan en máquinas y cabinas telefónicas como si de moneda de curso legal se tratara, e incluso no son diferenciados por las máquinas contadoras de moneda"

Lo que trasladamos a Vds. para su conocimiento y adopción de las medidas de control que estimen oportunas.

De modo especial deberán supervisar rigurosamente las piezas a ingresar en esta Sucursal del Banco de España, en ocasión de la inminente recogida de los posibles excesos de moneda en poder de las Entidades de Depósito que iniciaremos en breve .

SECCION DE CAJA DE METALICO



PRESENTA

# FANTASTIC CAR

- DISEÑO ELEGANTE Y FUNCIONAL  
ALTA TECNOLOGÍA QUE ASEGURA  
UN MAYOR RENDIMIENTO.



- SISTEMA PARA REGISTRAR CON  
NOMBRE LAS CUATRO MÁXIMAS  
PUNTUACIONES CON PULSADOR  
DE BORRADO.



- CONTROL DE AVERÍAS.
- TEST DE LUCES.
- TEST DE CONTACTOS.
- ESPECIAL SISTEMA DE FLIPPERS.
- SONIDO ESTEREO.
- ETC...



ADMINISTRACION Y VENTA

C/ MIGUEL YUSTE 16 MADRID 28037

TELÉF. 754 46 13 - 754 49 98

FABRICA

AVD DE LA CONSTITUCION 146 TORREJON DE ARDOZ



En plena Feria de Abril y con la asistencia, entre otros, de Juan Paredes, Joaquín Franco y Eduardo Morales

## Romero Bonilla inaugura una distribuidora

Unos días después de la inauguración de la Comercial de Automatic Mora en Sevilla, José Romero Bonilla hacía lo propio en esta ciudad, en la que es un personaje sobradamente conocido. La inauguración, efectuada en plena Feria de Abril, constituyó un notable éxito del que damos cuenta en las presentes páginas. Sorprendentemente, ningún medio de comunicación del Sector estaba allí, a excepción de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, que pudo comprobar «en directo» la brillantez de un acto al que, entre otros, asistieron algunas de las más destacadas personalidades de nuestro Sector, como Juan Paredes, Joaquín Franco y Eduardo Morales.

En plena Feria de Abril, José Romero Bonilla, uno de los operadores más respetados y queridos de Andalucía, inauguraba en Sevilla una nueva comercial con el inequívoco

---

¿Se trata de una contestación a la de Esclápez tras el fracaso de las negociaciones para la fusión?

---

respaldo de varios de los más importantes fabricantes del país. La nueva comercial, denominada Automáticos Sevilla, instalada en lo que antiguamente fueron unas preciosas bodegas, ofrecía una imagen insólita de naturalidad, arte y solera que contrastaba con esa otra imagen de moqueta, rompimientos acristalados e impecables hileras de tubos de neón que suelen constituir el esqueleto de cualquier moderna oficina.

Pero en Sevilla, en la calle Ruiseñor, 28, José Romero Bonilla nos recibía entre ladrillos rojos, naturales arcos arquitectónicos y fondos de alegres sevillanas. Y, junto al anfitrión, las más destacadas personalidades del Sector del Automático, que resaltaban con su presencia la importancia que la comercial inau-



gurada puede tener en el futuro. Juan Paredes, presidente de FACOMARE, que agradeció públicamente a «Pepe Romero esta nueva comercial, esta buena Feria de Abril y esta buena gente de Andalucía», al tiempo que observaba tanto su Kali como las explicaciones que Joaquín Franco le ofrecía sobre los avances tecnológicos de la Limón y Baby, verdadera estrella de la presentación y auténtica obsesión de Joaquín, que, con su peculiar estilo, se dirigió a los presentes aconsejándoles: «Que me compren muchas máquinas y que ganen mucho dinero con ellas.»

Eduardo Morales, que estaba acompañado de sus hombres fuertes en Andalucía, Enrique Cárdenas y José Lagarcha, se refirió a «la gran humanidad de José Romero Bonilla, a quien deseo lo mejor de lo mejor y todo el éxito del mundo», terminando con un ¡viva la Feria! y pasando a fotografiarse con las bellas sevillanas, entre las que se encontraba la esposa de José Romero.

En el capítulo de máquinas destacaban, además de las citadas, la Super-Sonic, de Sega, y su pinball Solar Wars y un par de videos de Jaespa, que era otra de las empresas presentes. También se encontraba la sevillana Casa Gavira, una marea tradicional en la fabricación de futbolines y billares.

Y, como fondo, la lógica especulación en torno a que esta nueva comercial nacía con el propósito de contrarrestar los efectos de la que acababa de inaugurar Pascual Esclápez en la misma ciudad. Comentarios que iban circunscribiéndose en torno a una ruptura del pacto inicial que habían hecho de crear una única distribuidora entre Pascual y Romero... Pero eso pertenece ya a la historia... La realidad es notablemente diferente.



#### FICHA TECNICA

**Motivo:** Presentación de Automáticos Sevilla.

**Lugar:** Sevilla. Calle Ruisenor, 28. Tel. (954) 33 82 06.

**Fecha:** 17 de abril de 1986.

**Anfitrión:** José Romero Bonilla.

**Personalidades:** Juan Paredes, Joaquín Franco, Eduardo Morales, Luis Escribano...

**Fábricas:** Recreativos Franco, Sega, Juegos Populares, Jaespa, Casa Gavira.

**Máquinas:** Limón y Baby, Super-Sonic, Kali, Solar Wars, Video-Jaespa, Green Beret...

**Prensa:** Sólo asistió TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR.





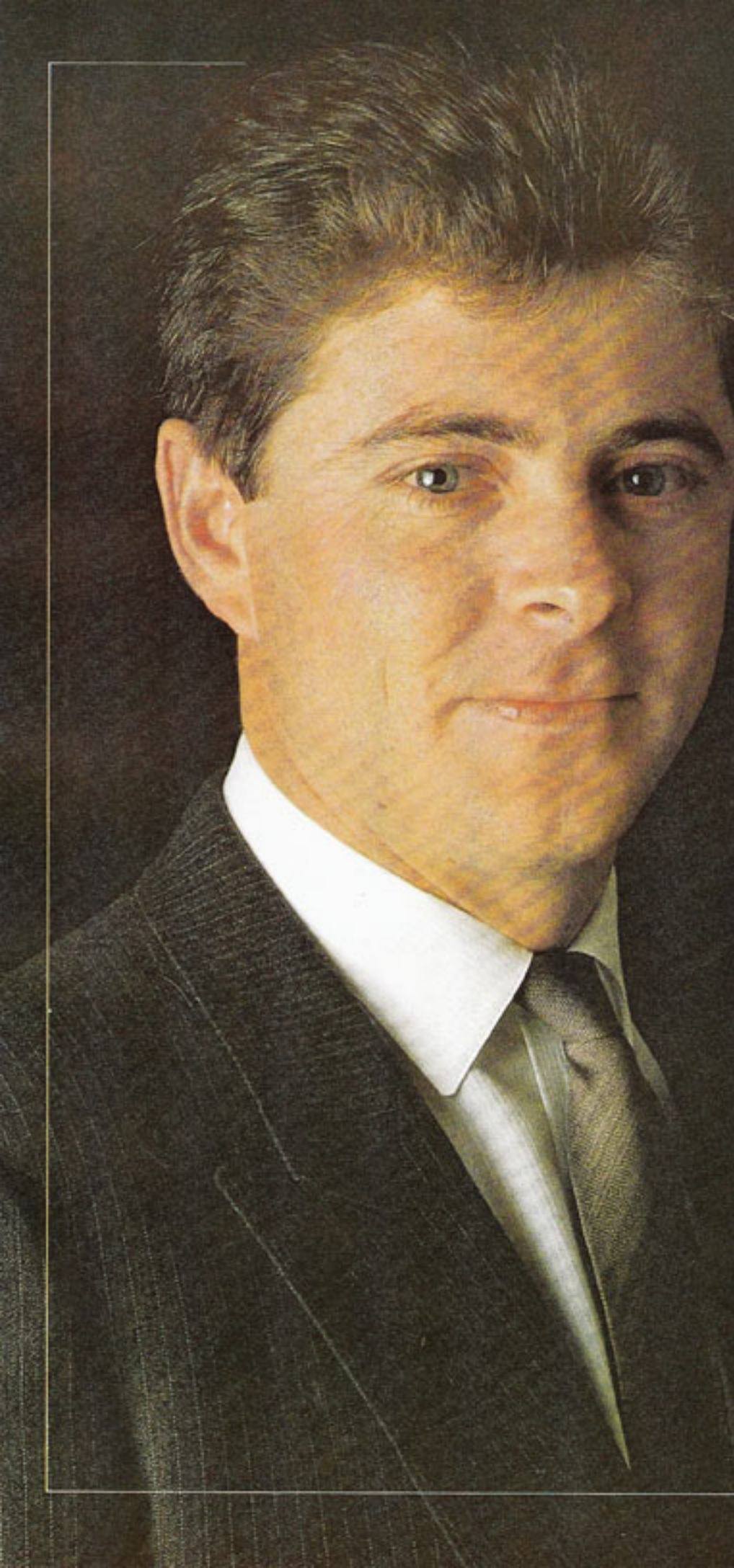
**что на любом  
месте ...  
наша выгода -  
выгода всем.**



**Recreativos Franco S.A.**

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



A close-up portrait of a man with dark hair, wearing a dark pinstriped suit jacket, a white dress shirt, and a dark tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Los Orenes, por la se

# LA DO CAR DEL E

Si triunfar en la vida es difícil, hacerlo antes de cumplir los treinta años parece una tarea de auténticos superdotados. Hoy vienen a nuestras páginas dos hombres que reúnen requisitos especiales y que parecen marcados por la estela del éxito. Los hermanos Orenes, camino y paradigma de otros profesionales del Sector, son la mejor imagen de lo que todos quisieron ser y sólo unos pocos, muy pocos, consiguieron.

la del triunfo

**BLE**  
**A**  
**XITO**



## De un negocio familiar con un solo empleado, los Orenes han pasado a ser dueños de una empresa con más de cien trabajadores.

**A** nosotros nos pasaba como a mucha gente de este Sector, que confundía a Angel con Eliseo y a Eliseo con Angel; pero esa es una impresión que desaparece cuando charlas en un plano tranquilo y relajado con los dos. Eliseo Orenes es el mayor, pero su hermano Angel es, o por lo menos así lo parece, el más serio e introvertido. De estatura mediana, guapos y con ojos claros, estos dos chavales de treinta y uno y veintiseis años han encajado perfectamente el éxito y los inconvenientes que conlleva. Sólo hace un año que crearon la Compañía Orenes de Recreativos, aunque antes llevaban muchos años explotando máquinas en su ciudad, Murcia, y en la zona levantina, pero a raíz de abrir la comercial es cuando han comenzado a pisar fuerte en el Automático.

Antes de ponerse los trajes futuristas con los que aparecen en la portada, y aprovechando que todavía están descansados, hablamos con los dos, acompañados de su abogado Antonio Martínez Lisón, para ver si nos dan la pista de cómo con tan pocos años se puede conseguir tanto en la vida.

Los dos nacieron en Alquería, un pueblo típico por sus conservas de frutas. Eliseo, el mayor, dejó de estudiar a los 14 años y pasó a ayudar a su padre en la panadería: «estuve sólo dos años con él porque me di cuenta que aquello no me gustaba, sobre todo no me gustaba trabajar de noche, y le dije a mi padre que pensara en algo para independizarme y decidimos poner un salón de máquinas».

—Me está hablando de hace más de quince años, cuando usted era jovencito. Supongo que el negocio no sería exclusivamente suyo.

—No. Comencé a porcentaje con Antonio García Sáez, dueño de una empresa de máquinas de Valencia, que ya ha desaparecido. Nuestras máquinas eran fundamentalmente pinball, tocadiscos, futbolines, etc., casi todas ellas de una fábrica tam-

bién desaparecida, Talleres del Llobregat. Después de un mes de tener el salón pudimos comprar las máquinas a Antonio García.

Pero este primer salón de Alquería sirvió de trampolín a otros dos, uno en Murcia y otro en Torrevejeja. «El siguiente paso —continúa Eliseo— fueron los bares. Cuando las máquinas estaban demasiado vistas en los salones, decidimos instalarlas en hostelería y abarcar las provincias limítrofes.»

Todavía en aquella época no se había incorporado Angel al negocio y Eliseo continúa adelante poniendo las bases para estabilizar la empresa. Su padre se encarga del papeleo oficial, porque la edad de Eliseo no le permite figurar como responsable de las máquinas, pero sí que puede hacer todo lo demás.

—¿Había mucha competencia en esos años para instalar las máquinas?

—Si había competencia, pero aún no era habitual encontrar máquinas en los bares y había que convencer a los dueños de que era interesante para ellos el tener máquinas en su establecimiento, porque existían muchos recelos.

—Pero me imagino que los porcentajes eran inferiores a los de ahora...

—No; también estaban por el 40 ó 50 por 100, y tampoco tenías seguro el puesto, aunque no existían los regalos desproporcionados que se ofrecieron posteriormente y que hemos provocado nosotros mismos.

Angel ha permanecido en silencio esta primera parte de la entrevista, ya que esos comienzos de la empresa fueron ajenos a él, pero en cuanto pudo dejó también los estudios y se incorporó junto con su hermano al negocio familiar. Angel tiene sólo veintiseis años y los aparenta, a pesar de llevar barba y ser enormemente serio. Después de los estudios primarios se vuelca en las máquinas y sin pasar por la panadería de su padre. «Comencé encargándome de un salón y de las máquinas que teníamos en la calle.»

—Por lo que deduzco, el negocio

de las máquinas era exclusivo de los varones Orenes. Vuestras dos hermanas no han trabajado en él.

—No, digamos que el negocio lo hizo mi padre pensando en nosotros. A mis hermanas se les intentaba darles un ajuar para cuando se casaran. Era lo que se pensaba en aquella época y más en un pueblo como el nuestro.

Lo que pretendía el padre Orenes se ha cumplido con creces; sus dos hijos tienen el futuro, salvando imprevistos, asegurado y firmemente asentado. Del negocio familiar en el que solamente trabajaban ellos y un empleado se ha pasado a una empresa en la que trabajaban más de cien empleados, abarcando las provincias de Alicante, Almería, Albacete y Murcia.

—Los Orenes han sido exclusivamente operadores hasta hace poco más de un año. Pero en este corto espacio de tiempo han conseguido situarse entre las distribuidoras con más prestigio no solamente de Levante, sino de toda España. ¿Cómo han llegado a ser reconocidos más como distribuidores que como operadores?

—En las provincias en las que tenemos máquinas instaladas —nos dice Angel— seguimos teniendo una consideración como explotadores, pero en el resto de España, es lógico que nuestra imagen sea la de distribuidores, porque es así como llegamos a esas zonas distantes de nosotros. Además siempre, desde su creación, hemos puesto un enorme interés en rodearnos de personas que estén capacitadas profesionalmente y que sepan lo que se tienen entre manos. Por otra parte, es más fácil relacionarse con el Sector desde una comercial que desde una empresa operadora, que siempre permanece más en la sombra.

Durante el año 85 han tenido dos premios, uno al Esfuerzo Comercial y otro el reconocimiento de la CEOE a ese esfuerzo en la creación de puestos de trabajo. «Estos premios, sobre todo el entregado por Carlos Ferret Salat, son algo más que un



galardón. Es importante para una empresa que comienza el que se le reconozca el enorme sacrificio que supone el emprender una nueva aventura empresarial, aunque en nuestro caso estuviera asentada sobre unos conocimientos muy profundos de este Sector. La comercialización es una faceta distinta a la que habíamos mantenido hasta entonces, y eso comporta un riesgo que pudimos asumir porque las cosas nos han ido bien, pero si hubiera sido al contrario, todos nuestros esfuerzos anteriores se hubieran ido al garete.»

Mientras Angel Luis habla, su hermano Eliseo afirma con la cabeza. Ello nos da la imagen perfecta de una compenetración absoluta y de un respeto mutuo. Quizás Angel sea el más conocido fuera de Murcia, porque Eliseo se ha centrado más en la empresa operadora, una empresa que, como ya hemos dicho antes, fue familiar hasta el año 81, cuando se constituyó Automáticos Orenes, S. L. «Ahora tenemos más de 130 empleados y, a pesar de que el volumen es mayor, el capital sigue siendo exclusivamente de Orenes.»

— ¿Tienen roces, aparte de los propiamente comerciales, con otras empresas de distribución de la zona?

— Nunca hemos tenido problemas importantes. Siempre hemos tratado de mantener las relaciones comerciales en un plano distinto a las personales y no estar en guerras que sólo pueden perjudicar a las dos partes.

Eliseo y Angel Luis están casados; desde hace siete años el primero y cinco el segundo, entre los dos suman tres niñas y un niño. Cuando les pregunto si sus mujeres trabajan fuera de casa, los dos, al unísono, me dicen que tienen mucho trabajo cuidando la casa y los niños, «además, señala enseguida Eliseo, se lo pasan muy bien. Mi mujer va a clase de inglés, de danza y sale de compras. Quizás el español sigue siendo muy moro, pero nosotros creemos que la mujer debe estar en casa y cuidar

del hogar. El trabajo debe hacerlo el hombre.»

Y eso lo hacen muy bien los hermanos Orenes. Trabajan de firme cinco días de la semana y durante el sábado y el domingo se dedican a sus hobbies. Eliseo tiene una lancha de unos doce metros y, como vive en una zona privilegiada, puede navegar durante casi todos los días del año. Angel tiene una afición que, según sus palabras, no es muy cara: la aviación. Una avioneta de cuatro plazas le permite volar y participar en competiciones dentro y fuera de nuestro país.

Parece que con tantas ocupaciones no tendrían tiempo para nada más, pero ahora se han liado la manta a la cabeza y han asumido un papel activo en la asociación FACOMARE. Angel viene con una cierta frecuencia a Madrid para trabajar en las comisiones que están formadas para estructurar esta nueva asociación a la que pertenecen desde su apertura a todo el Sector. «Nosotros pertenecemos a la asociación de operadores de Murcia, pero creemos que desde FACOMARE podremos aportar algo más y eso es importante para nuestro Sector. Todos debemos trabajar desde los organismos al nivel que cada uno pueda.»

— ¿Qué opinan de la afirmación que se oye de que FACOMARE estará siempre dominada por los fabricantes y sus empresas operadoras?

— Hay un gran desconocimiento del tema. Es lógico que las primeras empresas de explotación que entran en FACOMARE después de la modificación de sus estatutos pertenecieran directa o indirectamente a los fabricantes, porque de esta forma ellos apoyaban su nueva idea de asociación, pero poco a poco se han ido inscribiendo empresas más modestas e independientes que ven factible el nuevo enfoque y confían que así se llegue al acercamiento de intereses que permitan la tan manipulada unidad del Sector.

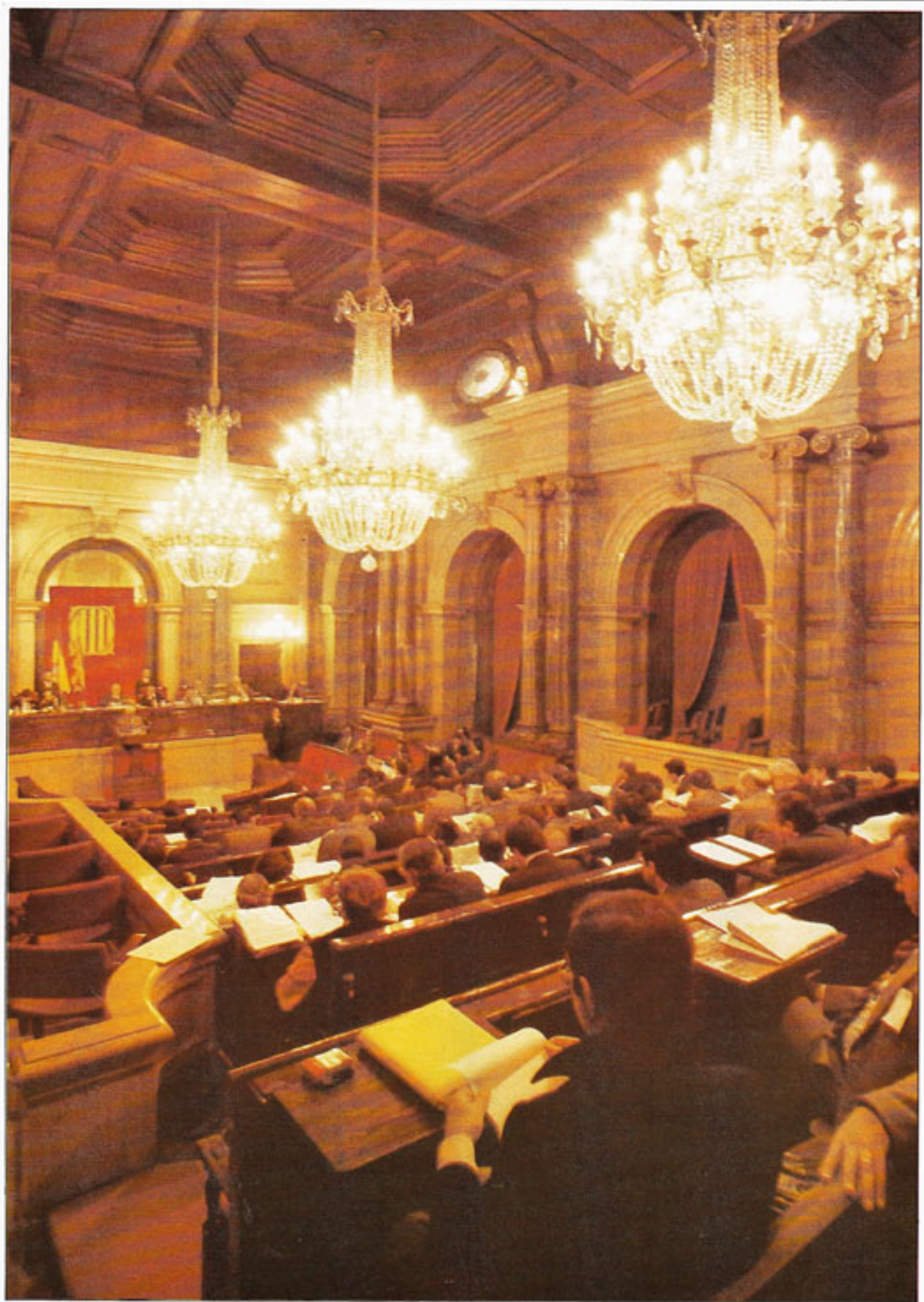
Al principio de la entrevista comentamos que a los hermanos Orenes le acompañaba su abogado,

Antonio Martínez Lisón, y a él le preguntamos sobre la legislación que se está aplicando en algunas comunidades autónomas y las posibles repercusiones en la Ley del Juego nacional que afectará a la Comunidad murciana.

— ¿Qué esquema tendría una Ley del Juego para acertar con las necesidades actuales del Sector?

— Yo extraería algunos artículos de las leyes publicadas y añadiría otros. En primer lugar trataría de no dar tantas facilidades para la creación de empresas operadoras, como se hace hoy, con una simple instancia. No hay que hacerlo dificultoso, pero debería exigirse unas garantías económicas fuertes y un capital social mínimo como se hace para otras sociedades. También pediría que se instaurase una fianza a Hacienda cuando se constituya la empresa operadora, porque de esta forma se garantizan los derechos del jugador. Otro punto que no es acertado en el Proyecto de Ley es la posibilidad de que los dueños de los locales de hostelería puedan poner máquinas a su nombre. Creo que eso iría contra la ética del jugador, por una razón muy sencilla: se le da la oportunidad al dueño de jugar en sus máquinas durante las horas en las que permanece cerrado el local y eso no garantiza una actuación limpia. También restringiría la instalación de máquinas en algunos lugares; no todos los bares deberían estar autorizados a tener máquinas.

Las opiniones de Antonio Martínez son secundadas en su totalidad por Angel Luis y Eliseo, que han sufrido directamente las irregularidades que una falta de legislación ha traído consigo, como las presiones fiscales de algunos ayuntamientos de la provincia y los recargos sobre la Tasa de Juego. Todo ello provocado por un desconocimiento de la capacidad económica del Sector en el momento actual, que no es la misma que en el año 81, en donde se fundamenta toda la imagen de poderío económico que se asocia con el Recreativo.



# Creado el Organismo Autónomo de Juegos y Apuestas en Cataluña

El Parlamento de Cataluña ha aprobado el proyecto de Ley de Creación del Organismo Autónomo de Juegos y Apuestas, a propuesta de Maciá Alavedra. Este proyecto fue enmendado a la totalidad por el diputado del PSUC Rafael Ribó, quien lo ha considerado falto de precisión e insuficientemente informativo, añadiendo que supone una «deslegalización de la materia».

**L**A Generalidad propone, en materia de Juegos y Apuestas, de competencia exclusiva de acuerdo con el artículo 9.32 del Estatuto de Autonomía.

En virtud de lo cual va a promulgar la Ley 15/1984, del 20 de marzo, sobre el juego, la cual establecía que corresponde al Consejo Ejecutivo planificar los juegos y las apuestas.

Por el Decreto 324/1985, del 28 de noviembre, se establecía la planificación del juego. En virtud de ésta cabe efectuar, por el que hace que los juegos y apuestas que se celebren en Cataluña, una distinción entre las competencias administrativas y de control, de aquellas otras de organización y gestión de algunos juegos que es materia reservada de la Generalidad.

Esta circunstancia lleva la necesidad de crear, por parte de la Generalidad, un organismo autónomo que posibilite una estructura ágil y eficaz que permita la gestión directa de aquellos juegos que, por disposición legal, se ha reservado a la Generalidad.

En virtud del cual, y de acuerdo con lo que establece el artículo 3 de la Ley 4/1985, del 29 de marzo, del Estatuto de la Empresa Pública Catalana, a propuesta del Consejo de Gobernación y previa deliberación del Consejo Ejecutivo, se aprueba el presente Proyecto de Ley.

## Artículo 1

Se crea el Organismo Autónomo de Juegos y Apuestas de la Generalidad, que es considerado de carácter comercial, y personalidad jurídica, patrimonio propio y plena capacidad de obrar por el cumplimiento de sus funciones.

## Artículo 2

El Organismo Autónomo de Juegos y Apuestas de la Generalidad tiene a su cargo la organización y gestión directa de aquellos juegos que las disposiciones legales reservan a la gestión de la Generalidad, y también la recaudación de los ingresos públicos derivados de esta actividad y el pago de los premios que se establezcan.

## Artículo 3

Los órganos rectores de éstos son un director general y un consejero de la administración integrado por representantes de los Departamentos de la Generalidad, el nombre y procedencia de los cuales se determina en el Decreto de desenvolvimiento. Todos ellos serán designados por el Consejo Ejecutivo, lleva que el nombramiento se adscribe a determinados cargos.

## Artículo 4

Los estatutos determinarán las características de su régimen de contratación.

La distribución al público de los elementos del juego y la contratación de estos servicios se regularán por Decreto del Consejo Ejecutivo.

## Artículo 5

Por acuerdo del Consejo Ejecutivo se fijará la relación de lugares de trabajo, sobre régimen administrativo o laboral y el régimen de retribuciones.

## Artículo 6

El Organismo Autónomo puede hacer uso del lógico procedimiento



El comunista Rafael Ribó presentó una enmienda a la totalidad del texto presentado por Maciá Alavedra.

administrativo para la recaudación de los rendimientos obtenidos por el juego.

#### Artículo 7

Por Decreto del Consejo Ejecutivo se fijará la comisión que éste percibirá por su gestión, como también los que se establecerán en favor de las personas o entidades colaboradoras en la distribución y operación de los elementos materiales del juego.

La comisión mencionada ha de fijarse sobre el principio de cobertura de la totalidad de las disposiciones de funcionamiento de éste.

#### Artículo 8

Las condiciones económicas del Organismo consistirán en:

- Presupuesto inicial.
- Las comisiones que les sean atribuidas.
- Las transferencias y subvenciones que le sean reconocidas en los Presupuestos de la Generalidad.
- Todas aquellas subvenciones o donaciones hechas por personas públicas o privadas.
- Cualquier otro recurso procedente de su patrimonio o rentas de éste.
- Otras autorizadas por la Ley.

#### Artículo 9

Tendrán, en todo caso, la consideración de ampliar las consignaciones

del presupuesto de éste destinadas a funcionamiento y personal.

#### Artículo 10

La parte de recaudación que, según los reglamentos de los juegos gestionados por éstos, constituirán ingreso público de la Generalidad será ingresada por éste en la Tesorería de la Generalidad, previa deducción de las comisiones, sin perjuicio de las liquidaciones definitivas, la práctica de las cuales se regulará reglamentariamente.

#### Artículo 11

El presupuesto inicial será fijado en 270 millones de pesetas, y será destinado a inversión y disposiciones de funcionamiento en la distribución que acuerde el Consejo Ejecutivo. Se autoriza al Consejo Ejecutivo a financiarla provisionalmente mediante los fondos de Tesorería. La financiación definitiva se hará con cargo al rendimiento que contribuya al ingreso público de la Generalidad.

#### Disposición final

Esta Ley entrará en vigor a partir de su publicación en el «Diario Oficial de la Generalidad».

### MEMORIA ECONOMICA DEL ANTEPROYECTO DE LEY DE CREACION DEL ORGANISMO AUTONOMO DE JUEGOS Y APUESTAS DE LA GENERALIDAD

En su fase inicial, el nuevo organismo ha de cumplir una serie de objetivos previos a la puesta en marcha de la explotación de los juegos que constituirán su actividad.

En la fase siguiente, el progresivo incremento de sus operaciones ha de permitir que las comisiones que se le asignen cubran las disposiciones necesarias para su funcionamiento. Ante la incidencia de los costos fijados, cabe prever que los porcentajes de participación del organismo necesario para cubrir estas disposiciones podrán reducirse a medida que se vaya incrementando el volumen de operaciones.

El análisis de la viabilidad económica de éste lleva, por tanto, a determinar, en primer lugar, el volumen de la disposición necesaria para la puesta en marcha, que correspondería a presupuesto inicial fijada en el artículo 11 del Anteproyecto de Ley, y, por otra parte, determinar el volumen de operaciones mínimas necesarias para que las comisiones que

deriven permitan la cobertura de las disposiciones de funcionamiento previstas. Finalmente habrá que constatar si el volumen de operaciones mínimas a que nos hemos referido resultan compatibles con la participación que, del volumen total del juego en Cataluña, puedan corresponder razonablemente a los juegos a explotar por el organismo.

#### Distribución del presupuesto inicial:

a) Personal .....	100.000.000
b) Locales, mobiliario, teléfono, etc. ....	40.000.000
c) Constitución, estudios y proyectos previstos .....	80.000.000
d) Fondos (disposiciones necesarias para la efectividad de las anteriores, mantenimiento, acondicionamiento de locales, transportes, material, etc.).	50.000.000
<b>Total presupuesto inicial .....</b>	<b>270.000.000</b>

#### Viabilidad de funcionamiento

Al margen de las disposiciones de funcionamiento previstas en el presupuesto inicial, cabe prever que la explotación de los juegos exigirá algunas inversiones adicionales y otras disposiciones vinculadas directamente al proceso de explotación.

En este apartado habrá que incluir la publicidad, disposiciones de promoción y distribución, adquisición de equipo para sorteos, dotación de seguridad (billeteaje), etc.

El volumen previsto de estas disposiciones adicionales de funcionamiento está, en cierto modo, condicionado por el volumen de ventas, y un mínimo que es posible evaluar en 250 millones de pesetas, que incluirán la carga financiera correspondiente a la financiación de las inversiones.

A este nivel de disposiciones, junto con las dispuestas en el presupuesto inicial, lleva un presupuesto total, para el primer año, de 520 millones de pesetas.

El volumen total de juego necesario para cubrir este presupuesto supondrá una comisión del 20 % de los juegos organizados en el primer año; sería, por tanto, del orden de los 2.600 millones de pesetas anuales, cosa que representa, en relación con el volumen total de juego en Cataluña (que es posible estimar en un mínimo de 250.000 millones de pesetas), una participación del orden del 1,1 % del mercado, nivel que, poniéndose en condiciones pesimistas, se ha de superar ampliamente.



# 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 **NUOVO 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 PÚBLICAS

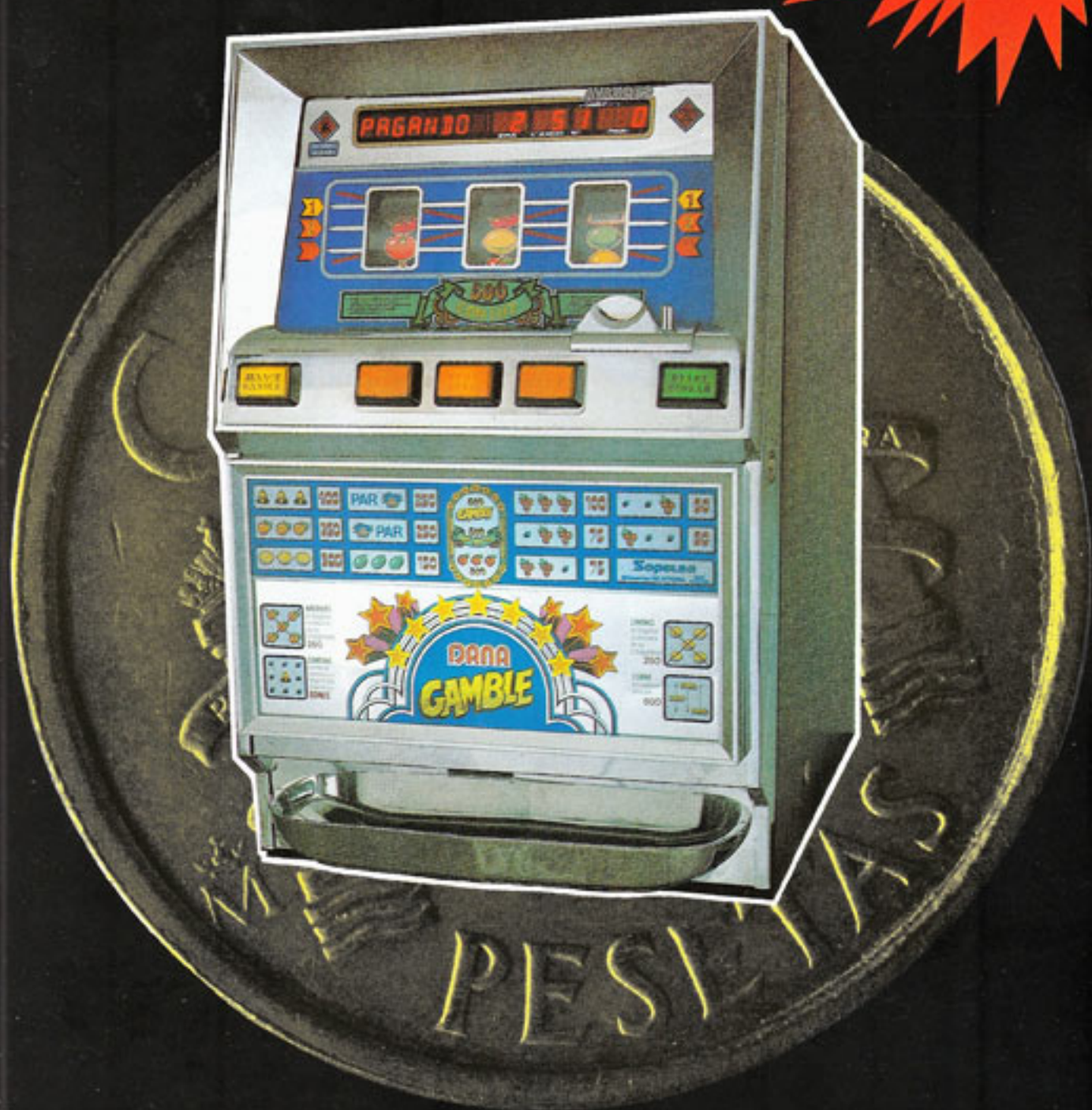
New Questions, relaciones públicas.  
C/. Gutiérrez Solana, 4. 8º  
Tels. (91) 411 47 46 y 411 47 99  
28036 Madrid

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

# 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.

Nueva delegación Automatic-Mora en Sevilla, con un ex vendedor de Recreativos Franco al frente y el apoyo de Pingarrón y Curtich.

# El rugido andaluz de Esclápez

Coincidiendo con el primer día de la Feria de Abril, Automatic Mora abrió el viernes, día 11, una nueva delegación en Sevilla. De esta manera, el conocido grupo de Elche se introduce en Andalucía, donde hay uno de los mercados más prometedores para la expansión del Automático. La inauguración de Mora/Sevilla contó con el aliciente de la presencia y el apoyo de Eulogio Pingarrón y Enrique Curtich, junto a Pascual Esclápez y también con la de Guillermo Raga, un ex vendedor de Recreativos Franco fichado para esta nueva comercial. Había razones más que suficientes para que TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR estuviera allí.

**L**A nueva delegación está in-crustada en la calle Pagés del Corro, entre Triana y Los Remedios de Sevilla, ni más ni menos. La capital de Andalucía hervía en feria a pesar del tiempo con malaje. Este motivo deslució un tanto la asistencia masiva de personas representativas de este «gremio», como lo denomina Eulogio Pingarrón. Y la

verdad es que Mora/Sevilla se levanta en un pasillo urbano, paralelo al Guadalquivir, compartido por artesanos históricos y modernos. Los talleres de bricolaje, las máquinas recreativas del momento y los establecimientos de video se alternan con los maestros de la escayola, los orfebres y los ceramistas.

Pascual Esclápez no pudo contar

con la última máquina de Franco, la gran ausente de la presentación. Sin embargo, después de la primera corrida de Feria, se acercó a saludarle el maestro Manolo Vázquez, que con su personalidad llenó el hueco técnico mencionado.

Pero fue precisamente a Eulogio Pingarrón a quien le preguntamos directamente sobre la falta en la





Guillermo Raga, el nuevo cerebro comercial de MORA/Sevilla.

exposición de la máquina de Franco. «Yo quisiera recordar —dijo— que Franco, que es una fábrica que nos merece toda la garantía, posiblemente la número uno, no siempre que ha sacado una máquina ha sido buena. Hasta en eso estamos trabajando —señaló acompañado por Pascual Esclápez— con cierta cautela, sabiendo que tenemos que ofrecer algo sobre lo que tengamos ya la certeza de que sea bueno. Con esto —aclaró con diplomacia— no quiero decir que esta máquina no sea buena; pero vamos a ver... Aquí no estamos cerrados a ninguna fábrica, ni a ninguna marca, sólo nos cerramos en torno a la calidad y a la seriedad», terminó recalcando.

¿Por qué Mora en Andalucía? Los objetivos de esta nueva firma, reforzada con el hombre de Peyper, el de Andra —Enrique Curtich— y con Guillermo Raga, fichado del equipo de vendedores de Franco para dirigir la delegación de Sevilla, son cubrir fundamentalmente un servicio en Sevilla y en la zona de Andalucía. «Aquí no ha venido ningún advenedizo a sacar lo que pueda —dejaron claro sus promotores—. Nosotros no hemos pensado que Andalucía está sin descubrir, que hay un filón o una mina. Estamos pensando que



No se trata de venderlo todo en Sevilla, sino lo mejor. Para eso se cuenta con Raga, un fichaje sonado.



Alberto Mercadé también quiso estar en la inauguración de la nueva delegación.

en esto, como en otras cosas, en cierto modo está desabastecida. Pretendemos cubrir un servicio de venta, de posventa, de reparaciones y de asesoramiento, pensando en Andalucía.»

La idea de Esclápez y de Raga no es vender de todo, sino vender lo mejor: «No queremos problemas del tipo de que mañana pueda venir alguien a decirnos: me han vendido un muerto.»

«Si estamos aquí —diría Pascual— es porque tenemos fe en este mercado.» Mora llega al sur, no obstante, sin complejos: «No tenemos complejos, y el listón, cuanto más alto nos lo pongan, más fuerza nos dará. Creemos en la competencia libre. La única manera de ser alguien dentro de la competencia es procurar trabajar mejor que los demás todavía: este mercado está libre y el que otros fabricantes tengan la misma fe que nosotros es lógico.»

La estrategia de la expansión en Andalucía de este grupo está clara: que haya una imagen, Mora, y un estilo de venta, Guillermo Raga. «Un hombre —le definiría Pingarrón— que parte de una firma importantísima, que creemos que no tuvo la oportunidad que merecía.»



Eulogio Pingarrón, Enrique Curtich y Pascual Esclápez.

Eulogio Pingarrón se afana en ofrecer una imagen de seriedad y honradez dentro de un mercado competitivo, «donde, por supuesto, gane el mejor». ¿Tiene este grupo posibilidades de llegar a ser el mejor aquí? «Yo en esto — responde Pingarrón— digo lo que un fabricante que conozco: no soy ni el número uno ni el número cien; soy un número y procuraré ser un número de calidad.»

En la conversación que mantuvimos con Pascual Esclápez y Eulogio Pingarrón, el tema de la competencia ocupó la parte central. A Eulogio le hacía mucha gracia cuando gente que desconocía «el gremio» hablaba de la existencia en su seno de una mafia y cosas así: «En este mercado existe una auténtica competencia; lo que ocurre es que, dentro de esta competencia, el más fuerte es lógico que domine más. ¿Cómo va a existir una mafia o un oligopolio en un Sector donde hay censadas más de 8.000 empresas operadoras? Es imposible; el simple hecho de las cifras nos demuestra que esto es una libre competencia, la hay y esperamos que la siga habiendo por siempre.»

¿Está esta competencia dentro de un juego leal? «Yo creo — afirma Pingarrón, a quien iba directamente dirigida la pregunta— que no hay

que mezclar la lealtad con la competencia; cuando se habla de la competencia leal, me recuerda un poco a cuando se habla de la leal oposición, de la que hablaba don Manuel Fraga; si hablamos de honradez, lo admito; pero lo de leal yo creo que no se conjuga, no se puede ser leal y opositor, ni leal y competidor; se puede ser honrado y competidor. Las empresas son leales a sí mismas, no a la competencia.» ¿Hay honradez en el gremio, como lo llama Pingarrón? «Hombre — medita—, con éstas, o con las palabras que se prefieran, gente buena e hijos de puta los hay en todos los sitios... Existen competencias un tanto deshonrosas.»

Para el nuevo equipo Mora, el mercado del Automático está actualmente saturado. «Las empresas operadoras se benefician de precios

«A Andalucía no ha venido ningún advenedizo a sacar lo que pueda»

más bajos por la saturación de la oferta, e incluso de una amplia diversificación de modelos; pero les perjudica esta situación, porque al mismo tiempo les obliga a una compra que no siempre está justificada (porque si no compras tú, comprará un competidor que te hará la competencia con una máquina nueva).»

El mercado de máquina B, concretamente, se caracteriza para Mora en que ahora está consiguiendo una situación de equilibrio, ya que son pocas fábricas las que realmente están en un nivel de productividad aceptable.

En máquina A, el vídeo también ha llegado a un punto de equilibrio, con poco o insuficiente movimiento.

El flipper atraviesa un momento parecido al que protagonizó años atrás la máquina B. «Estamos en un momento álgido, se fabrican y se venden flippers indiscriminadamente; dentro de unos meses se verán los resultados. En este gremio — afirma Pingarrón— no valen zarrandajas; el que vale se queda y el que no vale no.» Eulogio tiene fama de haber dejado pasar por alto muy buenas oportunidades por falta de decisión: «En el flipper, como antes en la máquina B, parece ser que hay quien ha descubierto un filón o la



Miguel Soto con Guillermo Raga y otros invitados.

*pedra filosofal; el tiempo dirá quiénes quedan. En estos momentos, dentro del Automático, el flipper va a poner a cada uno en su lugar.»*

Esclápez y Pingarrón, analizando el Sector, parten del hecho desgraciado de que, a nivel popular, es para mucha gente una actividad infravalorada, con unas connotaciones de que las máquinas sacan el dinero a la gente, «como si tuviesen una mano que se mete en el bolsillo para vaciarlos». «Nosotros —recalcan— lo que ofrecemos es un proyecto de ocio y de distracción, y a cambio de eso cobramos una cantidad. Cuando cada día hay más paro, porque todo se automatiza más, y cuando vamos hacia una sociedad del ocio, el ocio en sí mismo no se tiene en la consideración de una industria puntera, a la cual no decimos que haya que proteger, sino simplemente que respetar y dejarla que se expanda. Debemos considerar que, dentro de 20 años, habrá más ocio del que hay hoy en día, y dentro de 40 años habrá más aún. Si a la gente no le damos una vía para encauzar ese ocio, llegaremos a una sociedad de locos. La gente cree que esta actividad es una cosa de niños y no se da cuenta de que requiere una capaci-



No es la primera vez que ellos unen sus fuerzas.

*dad de inventiva tremenda y a un nivel de tecnología punta.»* Dos puntualizaciones, en definitiva, por parte de Mora sobre la situación del Sector, recogidas por nuestra revista el día de la inauguración de la delegación de Sevilla: alcanzar el punto de equilibrio en el mercado del Automático sin precipitaciones y respetando las reglas de la competencia no de una manera leal, sino honrada, por una parte, mientras que, por otra, se deja claro que se trata de una actividad enmarcada en la sociedad del ocio y que merece el máximo respeto social.

## FICHA TÉCNICA

**Motivo:** Presentación de la delegación Mora/Sevilla.

**Lugar:** C/ Pagés del Corro, 144-146. Sevilla.

**Fecha:** Día 11 de abril de 1986.

**Empresas representadas:** Juegos Populares (José Antonio Bosch y Antonio Castillo), Ponce y Rivas (Antonio Ponce), Playmatic (Alberto Mercadé), Deta (José Martínez), Sega (José Miró), OET (ex Todmatic, Javier González), Franco (Miguel Soto) y Automáticos Cárdenas (Enrique Cárdenas junior).

**Operadores:** Jesús Vinuesa, Miguel González, Luis Quirantes, Enrique Tagua...

**Anfitriones:** Pascual Esclápez, Amable Imedio, Guillermo Raga, Eulogio Pingarrón (Peyper) y Enrique Curtich (Andra).

**Medios de información:** TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, «Pinball» y «Máquina Recreativa».

**Delegaciones Mora:** Elche, Alicante, Murcia, Sabadell, Barcelona, Albacete, Madrid y Sevilla.

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



# SIEMPRE ARRIBA

*Recreativos*  *Reunidos, S.A.*

**OFICINA CENTRAL:**

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

**DELEGACIONES:**

San Roque, 20  
Tel. 32 54 11  
50010 ZARAGOZA

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

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

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

RESA  
Doctor Fedriani, 35  
Tel. 37 28 89  
SEVILLA

*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 SUSCRIPCION

Nº de Suscripciones al año \_\_\_\_\_  
Total contratado \_\_\_\_\_

Enviar talón nominativo a  
nombre de TAUJAR 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



IBA un poco encorvado, pensativo, con una especie de sonrisa serena, pero reservada, en la cara. Al abrirse el semáforo comenzó a hablar, sin darse cuenta o dándosele, sin importarle poco ni mucho, en cualquier caso, las distraídas miradas que le dirigía la gente con la que se cruzaba en el paso de peatones. Un viandante solitario que habla en voz alta no causa demasiada extrañeza en la gran ciudad.

«Tendría que haberle dicho que me dejase en paz. Mire usted, déjeme en paz. Yo sé lo que hago con mi dinero. Y si lo quiero partir en pedacitos y arrojarlos uno a uno a la alcantarilla a usted no le importa. Pero me callé y me eché a correr. Porque el tipo quería pegarme. Romper el dinero es un delito, me dijo, y tenía aspecto de rentista y abrigo con cuello de astracán.»

La gente cogía al vuelo palabras como «dinero», «pegarme» o «astracán» y volvía la cabeza un momento. Un loco, pensaban. O un borracho. Y el caso es que tiene un aspecto digno y respetable, observó una enfermera que esperaba el autobús.

«¿Lo quieres? ¿Lo quieres? Pues ni para ti ni para nadie, ¡a la alcantarilla!» Así decía mi primo Quique cuando éramos niños. Se encontraba un cromó, una canica, una taba, una caja de cerillas vacía. ¿A ver, a ver?, decíamos los chicos. Bah, no vale nada, no lo quiero, despreciaba mi primo la cosa. ¡Dame, dámelo a mí!, chillábamos todos. Un momento, un momento, ¿quién lo quiere?, decía el Quique. ¡Yo, yo!, noso-



## Cuentos de la buena y mala suerte

### EL FAJO

tros. Y él insistente, siempre lo mismo: ¿Lo quieres, lo quieres? ¡Sí, sí, yo, yo!, todos. Y él, como siempre: Pues ni para ti ni para nadie, ¡a la alcantarilla! Siempre había una maldita alcantarilla al borde del bordillo en nuestra calle, siempre era mi primo Quique el que se encontraba las cosas maravillosas: precisamente el único de nosotros que las despreciaba totalmente.»

**E**NTRO en el parque el hombre que hablaba solo en voz alta y algunas personas comenzaron, con mayor o menor disimulo, a seguirle. Tenía un aspecto digno y respetable, efectivamente, y para nada parecía estar borracho, aunque sólo un loco podía llevar un fajo de billetes en la mano así, como si tal cosa.

Al llegar al estanque eran ya varias, como seis u ocho, las personas que medio le acompañaban, a prudente distancia. «Pati-

tos, patitos», comenzó a llamar el hombre a algunos patos que se deslizaban en la orilla, entre ellos un cisne. El hombre, no mal parecido y bien trajeado, más joven que viejo y de voz clara, comenzó a arrugar billetes en forma de bolita y a arrojar esas bolas a los patos como quien echa migas o trozos de barquillo. La gente se arremolinó y crecieron los curiosos. «¡Eh, oiga!», «¿Habrás visto?», «Pero el hombre no cesaba de tirar al agua billetes apelmachados, arrugados, billetes rotos por él en trozos y hasta billetes enteros. «¿Está usted loco o qué?» Un viejecito trató de sujetarle un brazo. La encargada de los lavabos se puso a gritar, desesperadamente: «¿Pero es que no va a venir un guardia?» El hombre del fajo no dejaba de sonreír. Se soltó del viejito, se encaramó al petril que rodeaba al estanque, alzó los brazos, las manos llenas de billetes de a mil: «¿Los

quieres, los quieres?», gritaba a los excitados presentes, ya casi un centenar. «¡Yo, yo, quieto, pare!» Y el hombre arrojó por el aire los dineros, casi todos los billetes cayeron en el agua.

**A**LGUNOS de los presentes se metieron en el estanque a la pesca del maná flotante, algunos chicos jóvenes, un cabo de artillería, hasta el viejecito lo habría intentado de no ser porque el agua le llegaba al cabo al pecho. Al fin vino un guarda jurado, y agarrando al pródigo por las solapas le soltó que qué barullo era éste y le conminó a que le siguiese a la caseta del jefe del parque, donde había de aclarar aquello.

«¡Que nadie toque el dinero!», dijo la autoridad forestal sin que nadie le hiciese caso, ya el remolino humano, codicioso, hecho un confuso tumulto de enfrentados disputadores del tesoro. El hombre que arrojó el fajo sonreía tan apaciblemente que el guarda le soltó las solapas y esperó ceñudo una explicación.

—Me han dado el timo de la estampita, ¿sabe usted? Y yo me he acordado de mi primo Quique.

—Todo eso ya se lo explicará usted a mi jefe —dijo el guarda jurado—. Tire p'alante.



# SHIP...



## FEATURES:

- FOLD DOWN «HEAD-FRONT» SYSTEM. (TO GIVE GREAT FACILITY TO STORE AND TRANSPORT RELEASE.)
- UP TO DATE GRAPHIC THEME WITH GREAT VISUAL IMPACT AND APPROPRIATE ACOUSTICS.
- MUSIC DISPLAYED BY TWO REAL STEREO BAFLES, ADDED TO GAME SUBJECT.
- PLAYFIELD AND FEATURES DESIGN TO GIVE MUCH MORE FUN AND SKILL TO THE PLAYER.
- ANTI-THEFT AND MISUSE ALARM MECHANISM.
- C-MOS TECHNOLOGY AND COSMAC MICROPROCESSOR.
- MUSICAL ATTENTION CALLER.
- NET WEIGHT: 120 KG.

... IN THE MOST EXCITING WAY ...  
... PLAYING WITH THE LATEST  
PLAYMATIC'S PIN-BALL!!



Tucumán, 26-28 - Telex. 53912 PLAYE

Dirección telegráfica PLAYMATIC.

Barcelona-30 - SPAIN - Tel. 345 85 04

## ASOCIACION de EMPRESARIOS GIJON - AVILES



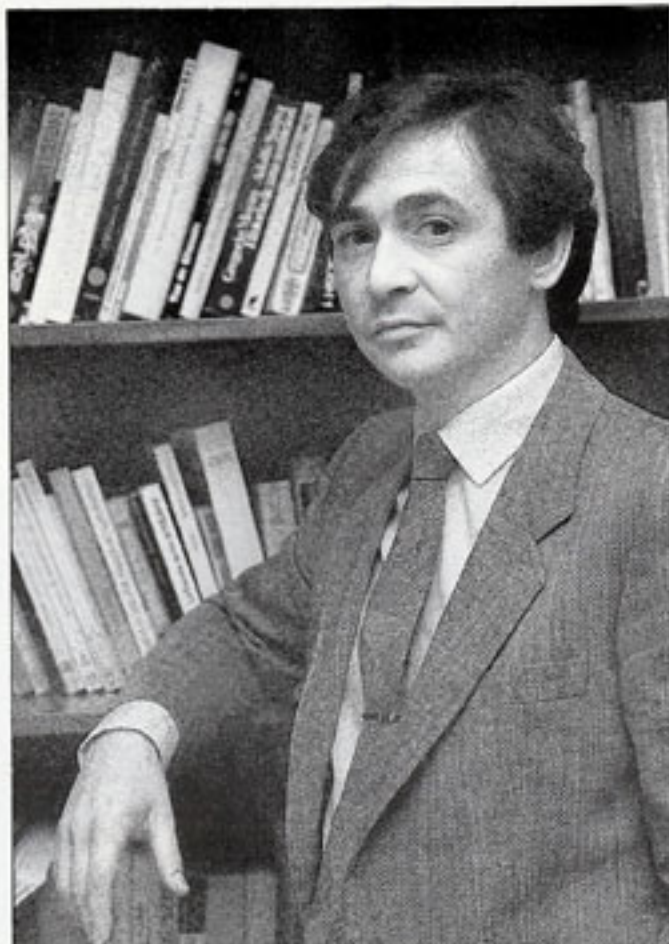
**EXCLUSIVA**

Primer éxito de la Asociación de Empresarios de Gijón y Avilés, creada para defender los intereses de los operadores ante la incapacidad de ANDEMAR y FEMARA.

# Frenazo a las alucinantes amenazas de la hostelería local

No han podido nacer con mejor pie y todo el Sector debe alegrarse de ello. La Asociación de Empresarios de Gijón y Avilés ha sabido dar una respuesta segura, competente y exacta a las alucinantes pretensiones de la Asociación Empresarial de Hostelería de Gijón, que, ante la incapacidad demostrada de ANDEMAR y FEMARA, se lanzó en picado contra los operadores de la zona con la amenaza comercial de retirar las máquinas

de sus establecimientos si no pagaban al bar el 60 por 100 de la recaudación, además de regalarle un mes la recaudación completa y entregar a la Asociación de Hostelería la cantidad de 2.000 pesetas por máquina instalada... asegurando por escrito que ya tenían «alguna oferta en términos muy similares»... que viene a ser lo mismo que insinuar el evidente tufillo catalán que suele haber detrás de cosas así...



Carlos Monterde, presidente de la nueva Asociación, que ha sabido defender magníficamente sus intereses.



Los operadores de Gijón y Avilés durante una de las reuniones en las que se trató el increíble abuso de la hostelería local.

**L**OS operadores de Gijón y Avilés se han unido en una Asociación en la que están integradas 24 empresas de la zona, cuyo ámbito de actuación se extiende a todo el Principado.

En Asturias funcionan otras asociaciones, como FEMARA y AN-DEMAR; pero, teniendo en cuenta tanto su reconocida incapacidad como que pronto la Comunidad Autónoma Asturiana tendrá competencias en materia de juego, los operadores han decidido crear una asociación que tenga más en cuenta los problemas locales. La primera reunión la tuvieron en el mes de enero, y ahora, el 23 de abril, quedó constituida la Asociación de Operadores de Máquinas Recreativas de Gijón y Avilés. Su presidente, Carlos Monterde, es un hombre que, a pesar de llevar pocos meses en Gijón, tiene una larga experiencia en el Sector, y eso se ha materializado con la resolución del primer problema importante al que ha tenido que enfrentarse en estos días.

La Asociación de Hostelería, una de las tres que funcionan en Gijón, escribió una carta a las empresas

operadoras de la zona el 11 de marzo, y que reproducimos en estas mismas páginas, en la que proponía a los dueños de máquinas una oferta, basada, según la Asociación, en ofertas similares de alguna empresa operadora, que refleja la desorbitada imagen que sigue existiendo respecto

---

**¡La Asociación de Hosteleros pretendía cobrar 2.000 pesetas por máquina, además de pedir para sus asociados la recaudación total de un mes y el 60 % de todo lo recaudado en los meses restantes!**

---

a los beneficios que los operadores sacan de las máquinas instaladas en los establecimientos de hostelería.

La propuesta fue discutida en una reunión mantenida, en principio, por 13 empresarios del Sector, y se decidió hablar con el presidente y el asesor de Hostelería para explicarles, con datos concretos, la actuación actual de los operadores. En esa reunión, la nueva Asociación ofreció la contrapropuesta de repartir entre el dueño del bar y el operador las ganancias y también los gastos a un 50 por 100. Naturalmente, la evidencia convenció a los representantes de Hostelería y decidieron seguir con los beneficios limpios que obtienen actualmente.

Esta situación aceleró la creación de la Asociación de Operadores para poder negociar en conjunto no sólo el problema actual de la Hostelería, sino todos los que en un futuro puedan surgir. Un importante éxito que, en definitiva, viene a evidenciar el triunfo de la razón ante provocaciones alentadas por esas macrooperadoras cuya agresividad comercial sólo perjudica al Sector en su totalidad.



### Relación de empresas operadoras que están integradas en la Asociación de Operadores de Máquinas Recreativas de Gijón y Avilés

Astumene, S. A., Ecor, S. A., Recreativos López Sampedro, Sociedad Anónima, Automáticos Rodríguez, Sociedad Anónima, Automáticos Asturias, S. A., Maximino Herrero Rueda, Maquinaria Automática del Noroeste, Juegos Electrónicos Asturianos, S. A., Jelasa, Explojusa, Leoncio Miguel González, Antonio Concha Vela, Recreativos Montaña, Opíresa, Automáticos Villamora, Pomo, S. A., Automáticos Benito, Germán Brunelli Rodríguez, Nueva Línea de Azar, Paneracio Bruiga Ruiz, Rufino Solárez López, Automáticos González, José Vega Prieto y Automáticos Buznego.

La Junta Directiva de la Asociación está formada por las siguientes personas:

**Presidente:** Fco. Carlos Monterde Parreño (Astumene, S. A.).

**Vicepresidente:** Angel Díaz Carbajosa (Ecor, S. A.).

**Secretario:** Raúl del Busto Belmonte (Automáticos Asturias, S. A.).

**Tesorero:** Agustín Rodríguez Menéndez (Automáticos Rodríguez, Sociedad Anónima).

**Vocal:** Blas López Sampedro (Recreativos López Sampedro, S. L.).



11-III-86

Muy Sr. nuestro:

Es intención de la Junta Directiva de esta Asociación, el tratar de conseguir para todos nuestros asociados una condiciones en la explotación de las máquinas recreativas por Vd. instaladas en nuestros establecimientos que se resumen en los tres puntos siguientes:

- 1º.- 60% de recaudación para el establecimiento.
- 2º.- Un mes al año a escoger en que la recaudación sería al 100% para el establecimiento.
- 3º.- Una cuota de 2.000.- pts. al mes por máquina para la Asociación.

Como quiera que ya tenemos alguna oferta en términos muy similares a los expuestos, lo ponemos en su conocimiento a fin de que, caso de estar conforme con las condiciones anteriores, lo comunique a esta Asociación en el plazo de DIEZ DIAS, o solicite entrevista a fin de cambiar impresiones sobre el tema o para estudiar otras posibles fórmulas a aplicar.

Caso de no tener noticias suyas en el citado plazo, entenderemos que no es su voluntad el llegar a ningún tipo de acuerdo con esta Asociación, y quedaríamos en libertad de poder establecer los pactos y contratos que consideremos oportunos con el resto de los operadores.

Esperamos sinceramente su colaboración en unos momentos que consideramos muy difíciles para el Sector, considerando que podríamos conseguir, con una colaboración y cooperación mutuas, evitar conflictos, tanto en el propio sector de Vds., como con los establecimientos hosteleros.

Se pretende mantener las máquinas en su situación actual, pero basándose en un contrato tipo redactado por sus asesores y los nuestros, que serían la base de la convivencia, y que nuestros Asociados -unos 700 en total- suscribirían. Con ello se evitarían las competencias, basadas en ofertas y contraofertas existentes en la actualidad, perjudiciales, tanto para los establecimientos hosteleros -al menos para los modestos-, e incluso para Vds. mismos. Nuestra intención es iniciar unas relaciones de cooperación y acercamiento que consideramos fundamentales en estos momentos, y una unión que nos permita afrontar con las máximas garantías de éxito, los problemas que a buen seguro se nos plantearán en un futuro próximo.

Quedamos, pues, a la espera de sus noticias, en la confianza de que sepa comprender nuestras inquietudes.

Le saluda atentamente

Fdo.: Ramón Fernández de la Vega Hostal  
PRESIDENTE.

# 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-



# 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



# USTWEM



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



Filmed in Breathtaking **HYPERVISION**



VECOAT organizó un coctel al que acudieron más de quinientas personas

# El Mac's Galaxy, presentado en sociedad

**Y**A comentábamos en el número anterior de TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR que el Sector se está sacudiendo la apatía y sacando a la luz nuevos modelos. Un síntoma claro de ello son las presentaciones de máquinas

que marcan el ritmo de producción de los distintos fabricantes.

Ahora le ha llegado el turno a MAC, S. A., que por medio de la comercial VECOAT ofreció un coctel para presentarnos su pinball, el Mac's Galaxy, del que también ha-

blamos en nuestro número 16. Por cierto, antes de seguir con la presentación quisiéramos enmendar un error de transcripción. Al hablar de las características técnicas de este flipper en el reportaje dedicado a los nuevos modelos que se están fabricando en





Rafael Domínguez y Jesús Losa, con su primer pin-ball.



la actualidad, decíamos que el tablero que lleva es «de estilo americano, en metacrilato». Como los expertos se habrán dado cuenta enseguida, la frase correcta es «tablero de estilo americano, no de metacrilato, sino de madera de palo, lo que lo hace casi indestructible». Precisamente, ésa es una de las características más sobresalientes del Mac's Galaxy.

Siguiendo con la fiesta, a la que acudieron más de quinientas personas, pudimos comprobar que, a pesar de que se afirma que el «boom» de los pinball ya ha pasado, los operadores presentes no pararon de jugar a las máquinas y, por supuesto, quisieron ver sus interioridades de una forma harto minuciosa. Después de ello quedaron convencidos de la gran calidad y atractivo del Mac's Galaxy y, según los creadores del flipper,

reconocieron que electrónicamente es el más avanzado de mundo.

Rafael Domínguez y Jesús Losa no pararon en ningún momento. Los invitados querían saber todo sobre el nuevo modelo y hacer los pedidos para asegurarse una prioridad en la recepción de las máquinas.

Desde las siete de la tarde, hora de la convocatoria, el salón rebosaba de operadores, que no dejaron de llegar hasta bien pasadas las nueve de la noche. También acudieron algunos fabricantes, demostrando que la competencia no tiene necesariamente que interferir en la amistad. Y para que todos tuvieran un buen recuerdo de este acto, VECOAT sorteó entre los presentes doscientas invitaciones para asistir al espectáculo de Moncho Alpuente. Una buena rúbrica para una jornada plena de novedades.

## FICHA TECNICA

Motivo: Presentación pinball Mac's Galaxy.

Lugar y fecha: Hotel Colón. Madrid, 17-4-86.

Invitados: VIDEODENS, Antonio Gabiñas; RECREATIVOS CORUNA, hermanos Villaboa; REBEN, Ramón Navarro; INDER; RECREATIVOS FRANCO, Miguel Manzanero; REGAMA, Andrés García; MORA, Amable Imedio. Además asistió un representante de la Comercial UNIPLAY y un amplio número de operadores.

Anfitrión: VECOAT, Rafael Domínguez, y Jesús Losa, de MAC.

Máquinas expuestas: Mac's Galaxy (pinball), Mac's Gambell y Mac's 3 (B).

Prensa: TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, «Pinball» y «Máquina Recreativa».

# EN LA HUELLA DE LA HISTORIA

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



AN INTERNATIONAL RECREATIONAL & EDUCATIONAL TECHNOLOGY EXPOSITION  
**AMUSEMENT EXPO '86**  
国外和香港地区益智及游乐设备展览会



El país de la revolución cultural se suma a la tecnología del recreativo para resolver las necesidades de la sociedad del ocio.

## Las experiencias de una empresa del automático en China

Las murallas de la República Popular China se han abierto a la tecnología occidental del recreativo. De esta manera culmina el proceso de modernización de un país que pretende ser actualmente tan grande y poblado como

realista. Tres empresas españolas estuvieron presentes en la Feria de Pekín. Los representantes de Juegos Populares nos explicaron su experiencia.

**E**L desarrollo de «la política de las cuatro modernizaciones» en China ha llegado ya hasta la incorporación de la tecnología del recreativo. Con este motivo se ha celebrado, del 28 de marzo al 3 de abril, una Feria en Pekín, a la que han sido convocadas empresas especializadas de Australia, Canadá, Reino

Unido (que contaron con el apoyo de su Gobierno), Francia, Italia, España, R. F. de Alemania y Japón. Por nuestro país acudieron tres firmas representativas: *Cirsa*, *Mac* y *Juegos Populares*. Fue precisamente con esta última empresa con la que hemos mantenido una entrevista para recabar detalles de impresiones,

tanto a nivel de mercado como sociológicas, dado que es la primera vez que las murallas más famosas de la historia se abren a este Sector.

José Antonio Bosch señala que China es un país «terriblemente sorprendente para cualquiera que llega con mentalidad occidental. Para que no se te fundan los fusibles tie-

El ambiente de Pekín  
recuerda a la España  
de los años 60



En China cualquier acto público goza de una bien medida ceremonia protocolaria.

nes que adaptar esta mentalidad a lo asiático. Cuatro mil años de civilización propia pesa muchísimo.» A pesar de que por las calles de Pekín las miles y miles de bicicletas siguen siendo el transporte colectivo casi exclusivo (a excepción de los automóviles, utilizados por los altos cargos políticos, los diplomáticos, los que utilizan las empresas incorporadas y los taxis), en estas mismas calles ya se ven jóvenes que utilizan el blue-jean y otras prendas de colores llamativos, en contraste con el estandarizado «uniforme-Mao». El cambio radical en las cuatro direcciones (modernización de la agricultura, modernización de la industria, modernización de la informática y modernización aeroespacial) lógicamente conlleva importantes cambios sociales. Entre estos cambios no ha faltado, dentro de la misma lógica y como elemento incluso que avala su autenticidad, la incorporación del recreativo. «Llaman la atención —explica Bosch— las escasas alternativas de ocio que se

dan en China para el ciudadano normal. Saliéndose de cines y teatros, el siguiente paso en el ocio son los parques, y no existen cafeterías, ni bares, ni salas de recreo ni cosa por el estilo. Esto le da al recreativo una posición distinta de cómo se concibe en Europa. Existe aquí —continúa— una profunda preocupación por los avances tecnológicos, a la vez que esto ha provocado en la población un interés creciente por lo occidental y por todo lo que suponga una vanguardia en este sentido.» Este interés, en base a las posibilidades del mercado más importante cuantitativamente del mundo, ha sido recíproca. Hoy, toda empresa que se precie tiene casi la obligación de pasar por China. «Me llamó profundamente la atención —confiesa Bosch— que los grandes cartelones donde en años anteriores figuraban las citas y los retratos de Mao, son utilizados ahora por la Suzuki, Sanyo y Sony, anunciando objetos de consumo. Es decir, que se está caminando hacia un tipo de socie-

dad donde la gente tenga una gama de consumo más amplia. El ambiente de Pekín recuerda un poco a la España de los años 60.»

«Hay una gran apertura hacia lo extranjero —prosigue—, no sólo ya hacia el consumo o hacia artículos de fuera, sino incluso a las propias costumbres de los occidentales.»

Según María Dolores, a cargo en JP del tema exportaciones, la Feria transcurrió con gran interés, tanto por parte del Gobierno como del público, que la abarrotó a lo largo de los dos turnos durante los cuales estuvo diariamente abierta: «Fue patente el interés creciente que tiene este Gobierno en incorporar tecnología extranjera del recreativo y el de llegar a acuerdos en este tema con países extranjeros. Se otorgó un valor político especial al hecho de que, entre pueblos de distintos países y de distintos sistemas económicos, estuviesen reunidos bajo una Feria con un interés común en ofrecer unos productos altamente cualificados en jugar un papel protago-



En su sorprendente y habitual agresividad comercial, Juegos Populares adelantó a la prensa la nueva política de marketing.

ista en la nueva sociedad del ocio. Tanto es así —continuó María Dolores— que la misma Cámara de Diputados se planteó el tema del recreativo, de manera que hoy en China se habla de un Sector a incorporar que puede ser instructivo, o simplemente recreativo. Esto significa una gran modificación, debido a la política del presidente chino. Es un avance importante.»

En esta Feria se expusieron máquinas recreativas que iban desde videos actuales hasta flippers y aparatos infantiles. También hubo empresas que presentaron sus proyectos de parques de atracciones, desde los tradicionales hasta los acuáticos. Juegos Populares, S. A., ha ido a China dentro de su campaña de expansión en el mercado internacional: «Una de nuestras políticas es salir al exterior, y China es un mercado más que está ahí y al que hemos intentado acceder con unos contactos previos desde Madrid y luego con otros concertados en Pekín, aparte de lo que propiamente

ha ido saliendo de la Feria. Juegos Populares se ha planteado este mercado sólo en las facetas de flippers y aparatos infantiles. Entendemos que unos y otros tienen cabida en el actual esquema chino.»

Tanto Bosch como María Dolores coincidieron en destacar esta Feria por «lo visitadísima» que estuvo: «Además de acudir profesionales y trabajadores de parques de atracciones y de recreo, iban con sus familias, junto con otros trabajadores y familias de sectores más o menos relacionados. La Feria estaba permanentemente llena.» En China se conocían los videos —que llegaron vía Hong-Kong de segunda mano—, pero no los flippers, que por lo visto causaron verdadera sensación. Muestra de ello es que las máquinas no pararon de funcionar. «Como el pueblo chino es muy disciplinado —explica Bosch—, cada jugador realizaba una partida y dejaba el hueco al siguiente nada más terminar. Las colas eran interminables. Fue un bello espectáculo.»

Las empresas que se desplazaron hasta la tierra de la larga marcha, la revolución cultural, de las murallas, el Palacio de Verano de los emperadores y la ciudad prohibida han tenido que arriesgar unos costes muy apreciables: cada billete de avión, ida y vuelta por persona, 500.000 pesetas, y 60.000 pesetas por metro cuadrado en la exposición, gastos de hoteles y otros y de traductores aparte, como el transporte de las máquinas y aduanas. Sin embargo, Juegos Populares considera que el riesgo se verá compensado. «Nosotros —aclara María Dolores— llevamos cinco tipos de flippers y un cacharro infantil —el París-Dakar— que causó sensación, y todas las muestras se han quedado vendidas. Además —prosigue—, hemos dejado las puertas abiertas a que industriales chinos, en los próximos meses, visiten nuestras instalaciones y podamos llegar a acuerdos formales sobre nuestras futuras exportaciones. Confiamos en que todo esto nos abra importantes vías de comercio.»

Los murales de Mao  
han sido sustituidos  
por anuncios de Suzuki,  
Sanyo y Sony

# UN FUERTE COMPROMISO DE ATENCION Y SERVICIO



**EBILSA 84**

PREMIO ANDEMAR A LA IMAGEN DE MARCA Y A LA ATENCION AL CLIENTE. Un fuerte compromiso que viene de antaño.



**EBILSA 85**

PREMIO ANDEMAR A LA IMAGEN DE MARCA COMO DISTRIBUIDORA. Razones de peso para seguir triunfando.



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

#### BILBAO

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

#### SALAMANCA

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

**EDICION  
ESPECIAL**

# BREAK '86

**EDICION  
ESPECIAL**

**NACE UNA ESTRELLA DEL PIN-BALL.  
Para ellos es un juego. Para tí un negocio.**



### REGISTRA RECORDS DE RECAUDACION

No es una máquina cualquiera; es el modelo de éxito. Las Super Break colocadas de prueba por **VIDEODENS** en

Hasta ahora, día a día, sus recaudaciones han superado los mayores records. Y es que esta flipper flipa a los chavales de 8 a 88 años de edad.

máquina de hacer dinero; un negocio. Usted sólo tiene que colocarla y pasarse, cada vez que la caja está repleta, a embolsarse la recaudación. Un trabajo bien sencillo. Y sin problemas de mantenimiento. La envidia del parque.

### EL BREAK CAUSA FUROR

Lo que es moda en Estados Unidos es moda en todo el mundo. España también ha sido conquistada por la moda break. Nuestros jóvenes se contorsionan como ondas de energía con el ritmo que causa furor en las disco breaks. Pero el break, como todos los movimientos, encierra mucho más que una simple forma de bailar. Es un modo de vestir, de maquillarse, de pensar y hasta de divertirse. Por eso hemos creado la Pin-ball Super Break 86.



### LA BREAK 86 PUNTO POR PUNTO

- Graba el nombre de los ganadores.
- Velocidad programable por micro swicher.
- Chequeo de contactos reflejados en los displays.
- Dos bancadas de dianas.
- Tres bumpers y dos picabolas.
- Tablero absolutamente multiplexado, con 12 bobinas.
- Bumpers de fuerza variable por micro swicher.
- Efecto de luces con barrido.
- Un sólo contador para dos monederos: 25 y 100 pts.
- Diseño y tecnología: **VIDEODENS**.

diferentes establecimientos del país han resultado de una excelente rentabilidad.

**COMPRE ESTE NEGOCIO**  
Break 86 no es una simple máquina pin-ball, es una



*Videodens*

Ctra. de Toledo Km. 17,450. Tel: 690 71 64. Fuenlabrada (MADRID).



# Juegos Populares «inventa» el tea party del Sector

**J**UEGOS Populares convocó a los periodistas de las revistas del Sector el día 15 a un tea party para que sus responsables de los distintos departamentos de la empresa informaran de las últimas actividades y cambios que se han producido en estos meses.

José Antonio Bosch, gerente de JP, presentó en primer lugar a Luis López, nuevo director del Departamento de Comunicación e Imagen, y a María Dolores López, que ocupará la vacante de Carlos Goe-

formar puntualmente de todo lo que acontecía en la empresa.

Otro de los participantes en esta pequeña reunión fue Luis Miguel Cabeza de Vaca, que, a pesar de estar instalado en Alemania, hace esporádicas visitas a Madrid. Luis Miguel nos explicó la marcha de la delegación de Juegos Populares en aquel país, comentando: «La buena acogida que se ha dado por parte de los operadores y distribuidores alemanes a esta iniciativa de permanecer cerca de ellos,

A continuación, y siguiendo la ronda de intervenciones, Antonio Castillo, director comercial de JP, explicó lo que iba a ser esa campaña, ya esbozada por Luis López, denominada Populares 85. «Su filosofía es la de agradecer a nuestros clientes las atenciones que han tenido con nosotros durante este último año.»

## POPULARES 85

Se van a desarrollar una serie de actos, que abarcarán todas las provincias españolas, en los que se tomará contacto directo con los clientes de esas zonas, «porque —según Antonio—, para nosotros, esos clientes a los que no vemos muy a menudo por la fábrica tienen la misma importancia que otros que acuden con mayor frecuencia a visitarnos. Queremos acercarnos a ellos y les entregaremos, en unas comidas, cenas, etc., unas tarjetas de clientes que les proporcionarán crédito inmediato en la compra de máquinas en nuestras delegaciones, así como descuentos en hoteles, establecimientos, etc., y poco a poco iremos ampliando las prestaciones».

En total serán 24 actos, en los que también se concederán unos premios, denominados Populares 85, para los clientes más distinguidos. De todas estas celebraciones se pasarán unos comunicados periódicos a la prensa especializada.

Para completar todo este caudal de información, José Antonio Bosch y María Dolores López hablaron del viaje a China, en el que expusieron sus productos. Esta parte de la reunión ha



ting, director de Exportación, que deja la empresa por jubilación. Luis López explicó la política a seguir por su equipo, del que forman parte Maite Paredes y José Montalbán. «Pretenemos —continuó diciendo— poner la imagen de Juegos Populares al mismo nivel que la conseguida por sus máquinas.» También adelantó la campaña a seguir durante estos días del mes de abril y mayo, con la creación de un trofeo a los Populares 85, que será entregado en unos actos a celebrar en todas las provincias.

Luis López concluyó con el ofrecimiento de mantener un contacto directo con las revistas, a las que se comprometió a in-

porque —según sus palabras— hasta ahora la experiencia que tenían de las empresas españolas en ese país no eran muy halagüeñas, ya que, después de haber efectuado las ventas de sus máquinas, las casas españolas abandonaban a su suerte a sus clientes, o por lo menos ellos se sentían abandonados, y ahora han comprobado que nosotros permaneceremos cerca.»

También nos explicó que el operador alemán está interesándose vivamente por los productos españoles, y que los pinballs en concreto estaban destacando por la avanzada tecnología y electrónica de vanguardia que llevan incorporada.







merecido un espacio más amplio en nuestra revista.

José Antonio también nos informó de que ya se están fabricando el video panorámico y el infantil. «Juegos Populares ha quedado con la exclusiva para España del videojuego GT de Konami. A pesar de que otros fabricantes —señaló— han dicho ser exclusivistas de dicho juego, JP ha negociado directamente con esta firma y podemos afirmar, con total sinceridad, que sólo nosotros tendremos en el mercado el GT. Quizá se ha especulado mucho sobre ese tema, porque este video es el mejor que se fabrica actualmente. Nosotros creemos que este juego, junto a la novedad que representa la pantalla del video panorámico, en donde el juego está situado a 1,20 m. de los ojos del jugador, hará de este producto lo más novedoso y espectacular que se ha fabricado en los últimos años.»

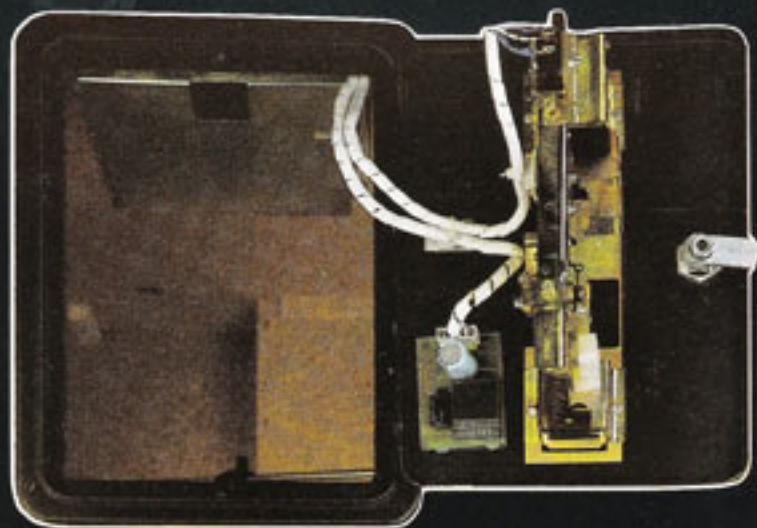
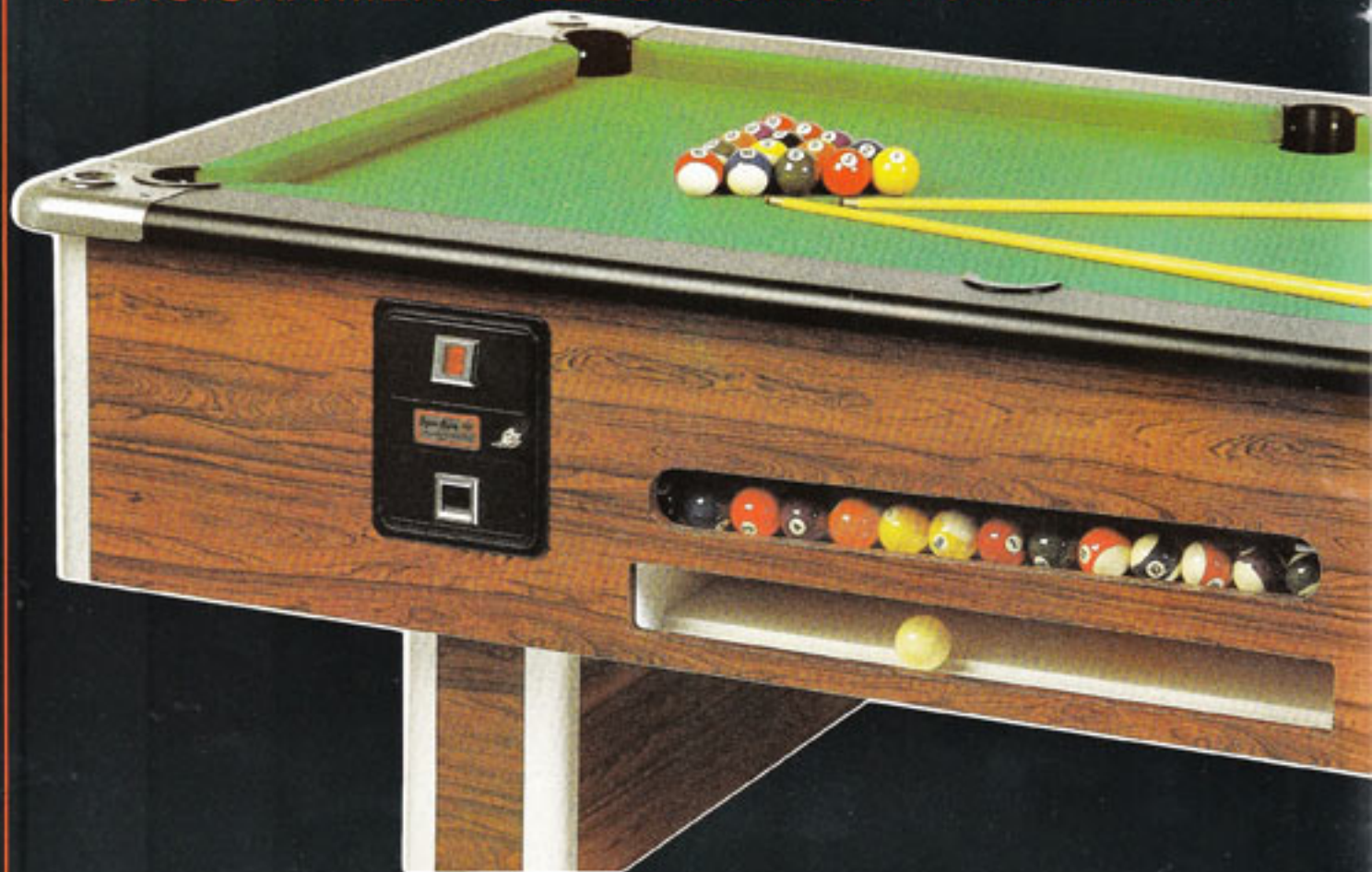
Por último nos explicó las características de su infantil Paris-Dakar, que ya está fabricando en las nuevas instalaciones de Torrejón. «Pienso que este coche es, sin exagerar, el mejor cacharro infantil que hay hoy en día, y eso se debe a la combinación de movimientos, música y sonido e imagen, que tienen la ventaja de poderse cambiar la placa cuando el operador lo desee. Todo ello, unido a una carrocería fabricada con fibra de vidrio, hace que el éxito esté asegurado.»

Después de esta amplísima y diversificada información de los directivos de Juegos Populares, todos pasamos a «la lechería» a degustar unas magníficas pastas y una taza de café, aunque tengo la sospecha de que la única que no siguió el tradicional rito inglés del té fue la que escribe estas líneas, pero una no puede echar por la borda en un rato las ancestrales costumbres gastronómicas desarrolladas desde la infancia.



# BILLAR AMERICANO

FUNCIONAMIENTO ELECTRONICO POR BATERIA



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



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

## MEDIDAS PARA LOS DOS TIPOS

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



Puerta mecánica con cerradura de seguridad.

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

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



1  
lex 35271-OC E.  
SPAIN

# ¡Tonto el último!

El mundo se hace cada vez más pequeño. Al principio era un país el que disputaba con otro a la hora de ofrecer sus atractivos turísticos. Así, el sur de Francia conseguía con sus casinos de Biarritz y Canet Plage o La Boule «vaciar» de veraneantes las costas de Guipúzcoa y de Gerona, porque en España el juego era aún ilegal. Después se trasplantó la lucha al interior de nuestro país y la rivalidad se desató entre regiones o provincias. ¿Y ahora? Ahora, si volvemos nuestros ojos a Canarias nos encontramos con algo que ya roza lo patético: no es que una isla se pelee con otra para conseguir la concesión del casino; es que dentro de una sola isla —que ya cuenta con casino— se levantan la voz de una orilla a otra, de un municipio a otro, para quedarse con el segundo o tercer centro de juego del lugar.

**E**STA especie de fiebre casinera de los canarios no es una epidemia casual, sino una enfermedad que ha llegado por contagio desde el otro lado del Atlántico. Nuestros lectores ya conocen la historia, pero quizá convenga refrescarla en su memoria para mejor comprender por qué dentro de sólo unos meses los casinos van a proliferar como hongos en el interior del archipiélago.

## EL RESORTE DE LA RESORTS

La Resorts Internacional es una empresa multinacional de capital norteamericano especializada en la explotación del juego. Hace unos tres años y medio sus ojos se volvieron hacia España, país de gran atractivo turístico y donde la industria del azar se estaba convirtiendo en un verdadero «boom», y comenzaron sus gestiones de siembra... de casinos. La Resorts esparció su semilla en las islas Canarias sin importarle que ya hubiera dos casinos en funcionamiento, uno en Gran Canaria y otro en Tenerife, quizá porque se





sentía capaz de arrasar con su estilo de juego a la americana a cuanto se le pusiera por medio.

Y puestos a arrasar decidieron empezar por llevarse por delante las normas legales en uso. ¡Nada de 25 por 100 de tope a la participación de capital extranjero! La Resorts quería ser propietaria exclusiva de sus casinos. ¡Nada de impuestos y controles fiscales! La Resorts quería exenciones y manos libres. Claro que a cambio los abogados que representaban a la firma en sus contactos con el Gobierno Autónomo canario prometieron fabulosas cifras de inversiones, largas listas de puestos de trabajo, maravillosas perspectivas como imán para turistas yanquis...

Los resorts de la Resorts funcionaron sin duda. El presidente canario, el socialista Jerónimo Saavedra, se fue volando a Madrid para arreglar los temas fiscales con el ministro de Hacienda, Carlos Solchaga, y en las islas el Ejecutivo preparó velozmente una Ley de Juegos que algunas voces del Parlamento canario calificaron de «hecha a la medida» de los caprichos de la Resorts.

Pero con protestas o sin ellas, Canarias quedó lista, vestida y peinada como la novia española del «boy» americano. Hasta aquí todo había sucedido según el guión que probablemente un equipo especializado había escrito mucho antes en Nueva York o Atlantic City. Pero, ¡ay!, que por la amplia puerta abierta para el juego en Canarias se presentan hoy otros que pretenden entrar con o sin tarjeta de invitación.

#### DE OCA A OCA Y JUEGO PORQUE ME TOCA

Y es que, abierta la veda del casino en Canarias, muchos han empezado a preguntarse si es que ellos son más feos que la Resorts. Y como la ley dice que la concesión de unas instalaciones de este tipo han de someterse a concurso público, pues han comenzado a preparar sus ofertas. El resultado de todo esto ha llegado a

adquirir unos visos casi cómicos: todos quieren casinos para promocionarse turísticamente; todos tienen derecho, todos dicen tener necesidad, todos aseguran reunir las condiciones idóneas. ¿Se convertirá Canarias en un tablero de la oca donde el turista vaya «de casino en casinos y juegue porque le toca»?

En este caos, las autoridades autonómicas se han sentido obligadas a poner orden, de modo que, muy serios ellos debemos suponer, se han reunido el pasado 4 de abril en sesión plenaria de su Consejo de Gobierno y han dictado tres decretos que desarrollan la mencionada Ley de Juego de Canarias.

El primero de estos decretos es el que permite que en Canarias los casinos, más que construirse, se salpiquen. Autoriza el emplazamiento del que podemos llamar para entendernos «Casino de la Resorts» en la isla de Gran Canaria, en plena ciudad de Las Palmas, y otro en alguna localidad del sur de Tenerife, cuyo titular sería previsiblemente el Cabildo Insular. Y todo esto, por supuesto, en régimen de simultaneidad con los dos casinos que ya existen en ambos sitios, el de Los Tamarindos y el de Taoro.

Oficialmente se convoca concurso para la concesión de ambos centros y hay un período de tres meses para presentar proyectos y otro de dos meses para seleccionar la mejor opción. Sin embargo, cuantos están en el asunto dicen que son habas contadas y que en estos concursos las otras firmas interesadas (Casino de Baden-Baden y Explosivos Río Tinto, por ejemplo) no tienen nada que hacer.

Pero el problema que ahora ha aparecido viene del interior de cada una de las islas. Primero fue el Ayuntamiento de la capital tinerifeña, Santa Cruz, quien levantó la voz por medio de su alcalde y de su teniente de alcalde para decir que ellos querían el casino en su propio suelo: «Negar un casino a Santa Cruz es coartar su desarrollo».

Desde el Gobierno canario se les respondió que la ciudad no contaba con la infraestructura turística suficiente para dar cobijo a un centro de



Pedro Guerra Cabrera, presidente del Parlamento de Canarias.

este tipo, y, claro, se les respondió que no tenían infraestructura porque no tenían el centro. Sea antes el huevo o la gallina, el caso es que dentro de Tenerife ya ha estallado la batalla por el segundo y quizá tercer casino de la isla.

Todavía nadie se había atrevido a decir quién podía ganar cuando en la vecina Gran Canaria el Cabildo ha reproducido la misma polémica: Su corporación inició el día 9 de abril un estudio sobre las posibilidades jurídicas, económicas y administrativas para concurrir al concurso de concesión de casinos.

¡Dios, la que se nos viene encima!, han debido decirse en el Gobierno canario, donde se las prometían tan felices después de tres años de conversaciones-negociaciones con la Resorts. Sobre todo porque en esos decretos señalados líneas atrás se dice que hasta pasados dos años de la puesta en funcionamiento de los dos nuevos casinos no se podrá autorizar la apertura de otros.

¿Es que Fuerteventura, Lanzarote, La Palma o La Gomera se van a dar por contentas viendo cómo ellas se quedan sin ninguna parte en

el pastel mientras sus hermanas mayores comen a dos —precisamente a dos— carrillos? El Ejecutivo canario ha presentado el mismo argumento de antes: que en tales islas no están previstos centros de juego, ya que no cuentan con el suficiente gancho turístico. Nos ahorramos repetir la respuesta, que es más que evidente.

En este mare magnum al que parece venirle al pelo el refrán «piensa mal y acertarás», los canarios se sienten divididos hasta la atomización: Tenerife contra Gran Canaria, Santa Cruz contra la costa sur de su propia isla, los Cabildos contra el Gobierno autónomo, las pequeñas islas discriminadas contra las que reciben concesiones por partida doble... Excelente río para pescadores de aguas revueltas.

## MAQUINAS: LA CANCIÓN DEL OLVIDO

De la reunión del Gobierno Autónomo canario del pasado 4 de abril, dedicada en su mayor parte al tema del Juego, han emanado una serie de disposiciones que afectan, sobre todo, a casinos y a salas de bingo, dejándose la planificación del sector de las máquinas recreativas para otra ocasión.

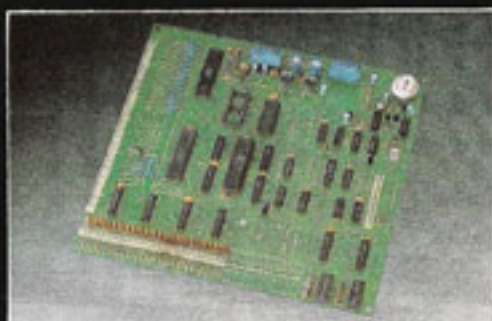
Sin embargo, a través de una orden de la Consejería de la Presidencia del Gobierno publicada en el «Boletín Oficial de la Comunidad» pocos días antes, se regula provisionalmente la documentación necesaria para la explotación de máquinas en el archipiélago.

La normativa supone, básicamente, la necesidad de poner al día la documentación de cada aparato mediante el «boletín de instalación» ante la mencionada Consejería. El plazo mínimo de permanencia de las máquinas en los emplazamientos donde se explotan se fija en un año.

# I.D.S.A.

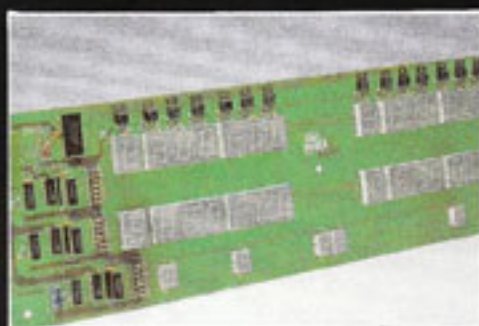
Tiene para Vds. el sistema electrónico para su pinball:  
versátil, seguro y con futuro

## LE OFRECEMOS



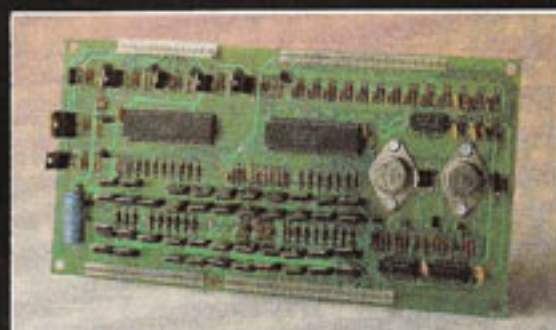
### C.P.U.

- 48 entradas independientes (no precisa diodo).
- 32 salidas independientes.
- 8 salidas serie.
- Audio, dos amplificadores independientes para conseguir sonido estéreo.
- 2 microrreguladores de 8 contactos cada uno.
- Batería incorporada.
- Buses amplificados, etc.



### DYSPLAIS

- Para 4 jugadores de 7 dígitos cada uno.
- 2 dígitos para créditos.
- 1 dígito para lotería.
- 1 dígito para bola en juego.
- 1 dígito para bolas extras conseguidas.



### DRIVER

- 8 salidas para bobinas.
- Para flipper dispone de 2 transistores independientes para cada uno de los bobinados.
- 42 salidas darlington para luces.



### FUENTE

- Fuente de alimentación conmutada especial para pinball.
  - + 5 V = 5 A.
  - + 12 V = 2 A.
  - + 44 ó 48 = 5 A.
  - + 6,3 = de 15 a 25 A.
- Salidas para Leds luminosos, para +5, +44 ó 48 +6,3 V.
- Entrada de red de 170 V a 250 V.

La electrónica es segura, fiable y experimentada.  
Les garantizamos su programa en un tiempo récord.

I.D.S.A. C/ Miguel Yuste, 16, 1.º A. 28037-Madrid. Tels. 754 46 13 - 754 49 98

Julio Marroquí hace balance de la situación del Asilo de Pradoluengo

# ¡Hace falta un último empujón!

A pesar de llevar casi ochenta millones recaudados, todavía faltan poco más de veinte pra terminar la entrañable obra

Por JULIO MARROQUI

**E**L 1 de diciembre de 1985, por fin, y como ya se ha comentado en esta revista, procedimos a inaugurar la ampliación de la Residencia Asilo de Ancianos de San Dionisio de Pradoluengo.

El hecho, que ya se ha reflejado aquí en crónica del mes de diciembre de 1985, podemos resumir que resultó brillantísimo. Vamos a narrar un rápido comentario del mismo.

El día 1 de diciembre de 1985 amaneció en Pradoluengo un día espléndido. Desde primeras horas algo inusual se reflejaba en nuestra Villa, con una animación fuera de lo corriente y una continua llegada de coches de toda la geografía nacional, donde viven gran número de paisanos que ya el día anterior y esa mañana acudían a dar testimonio con su presencia del acontecimiento.

A primeras horas fueron llegando las autoridades que vamos a tratar de citar, aunque alguna se quedará en el olvido; que nos perdone de antemano. Vicepresidente de la Junta de Castilla y León en funciones de Presidente, Consejero del Bienestar Social de dicha Junta, Capitán General de la Región, Arzobispo de Burgos, Gobernador Civil, Presidente de la Diputación, Senadores,



Aunque todavía faltan muchos servicios, estas dos ancianas han sido las primeras en disfrutar del Asilo de Pradoluengo.



El incansable Julio Marroquí el día de la inauguración oficial. Aún falta mucho esfuerzo.

Procuradores Regionales, Alcaldes de los pueblos limítrofes, Delegados de Icona e Inerser, así como de las Cajas de Ahorros Provinciales. Representando a nuestro mundo del Automático asistió a los

actos don Joaquín Franco, así como operadores de la zona; la revista TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR envió una nutrida representación encabezada por su Consejero-Delegado, don Juan Manuel Ortega.

Los actos ya fueron reseñados en su día por esta revista y ya no me queda más que dar las gracias a todos los asistentes y a los que nos enviaron su apoyo y felicitación, resaltando el empeño y afecto a esta obra de nuestro amigo Joaquín, promotor de la idea de esta colecta por TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR, el cual, aun a pesar de sus múltiples ocupaciones, quiso estar con nosotros en este día para apoyarnos y alentarnos en la ejecución de esta idea. Puedo adelantarle que su gesto fue extraordinariamente recibido por nuestros ancianos, que valoran en lo que vale su interés, su afecto y atención hacia ellos, tan necesitados de hechos como el suyo.

Y ahora, en un rápido flash, la historia de la realización de este centro.

Hace unos cuantos años presenté a la Junta de Patronos que rige esta Residencia un proyecto para edificar un segundo edificio que ampliase en otras 40 plazas el que ya teníamos en funcionamiento, dotado este último de todos los medios modernos para hacer la vida más fácil y confortable de nuestros residentes.

El proyecto fue aceptado, quizás con un poco de excecicismo ante la fórmula económica por mí



propuesta, que parecía un poco utópica.

Cuatro años después, el sueño, la utopía, era una realidad palpable. Mi fe en nuestra gente, en nuestras autoridades, en nuestros amigos del Automático ha cristalizado en una realidad concreta. Nuestros ancianos han solicitado masivamente su ingreso y al menos para 40 de ellos su problema está resuelto; todos ellos se muestran satisfechos y nos dan las gracias, pues consideran les hemos ayudado a conse-

guir un hogar, quizás el último donde pasar con dignidad y trato afectuoso esta última singladura de su vida.

Misión cumplida, sí, efectivamente, en su puesta en marcha, pero nuestro problema económico aún no está resuelto del todo. Hago a continuación un pequeño balance para que conozcáis nuestra situación y con ella nuestros problemas al día de hoy.

Empezamos con las cantidades recaudadas en nuestro Sector:

DONATIVOS	Pesetas
Para equipamiento	
D. Juan Gómez .....	Vajilla
D. Juan Ruiz Guarner .....	Juegos cama
Recreativos Franco .....	500.000
Coderesa .....	250.000
Oper-Ibérica .....	250.000
D. Juan Pedro Van den Bergh ....	10.000
D. José Martínez Hidalgo .....	25.000
D. Eduardo Morales .....	100.000
D. Adolfo Morilla .....	250.000
D. Juan Paredes .....	250.000
D. Abelardo Mato .....	50.000
Arosa .....	25.000
D. Rodrigo Martínez .....	15.000
Anónimo .....	25.000
Suman .....	<u>1.750.000</u>

#### SITUACION ACTUAL

<b>Ingresos</b>	
Donativos particulares .....	41.867.561
Donativos entidades públicas .....	34.102.069
A través revista TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR y ayuda firmas y personas del Automático .....	<u>1.750.000</u>
<b>Total</b> .....	<u>77.719.620</u>
<b>Gastos</b>	
Solar .....	4.500.000
Contratista .....	79.141.700
Facultativos .....	2.155.870
Equipamiento pagado .....	10.362.368
Equipamiento debemos .....	<u>3.956.178</u>
<b>Total</b> .....	<u>100.116.116</u>
Pendiente de pagar .....	22.396.496
Situación al 31 de diciembre de 1985.	

Para atender estos últimos pagos contamos con una cuenta de crédito que

nos ha concedido la Caja de Ahorros del Circulo Católico de 10.000.000 de



Fachada del nuevo Asilo y Residencia de Ancianos de Pradoluengo, una obra que el Sector del Recreativo está tutelando con sus donativos.

pesetas, que vence a primeros del próximo año 1987.

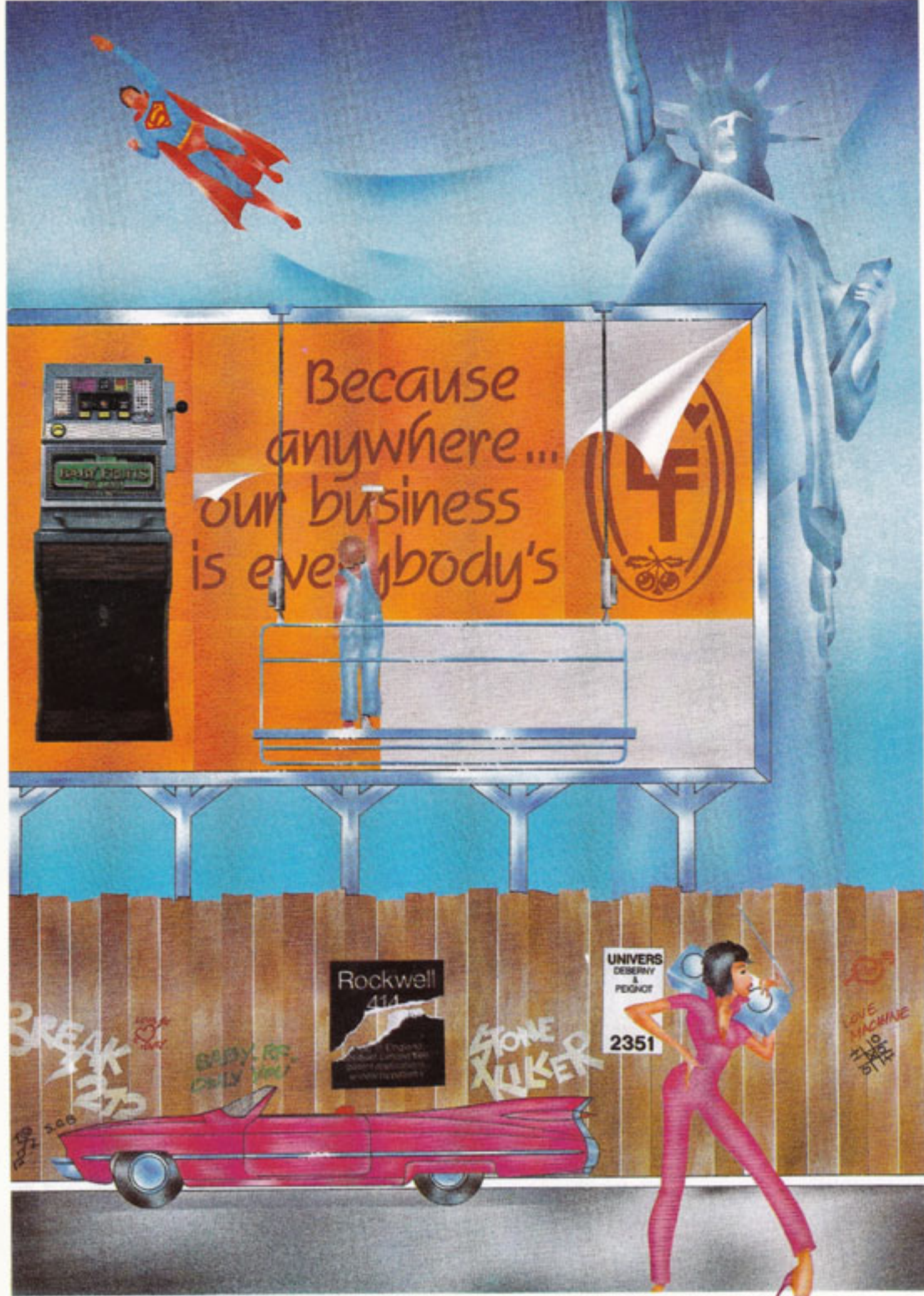
Ni que decir tiene que hayamos tenido que disponer de ello hasta su última peseta.

Es nuestro propósito quitarla en el curso del año actual con la ayuda de todos, pues sus intereses causan un grave quebranto en la economía de nuestro centro.

Es nuestra intención, y para ello TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR colabora como lo está haciendo desde los primeros momentos, mantener la suscripción abierta hasta el día 30 de junio, fecha hasta la que poder enviar nuestros donativos en la cuenta y banco por ella señalado. Vamos a cerrar con broche de oro esta ayuda, volcándonos masivamente para tratar de cubrir esta cantidad que tenemos pendiente. Vamos a aprovechar esta oportunidad para hacer algo por nuestros mayores, en esta

ocasión que se nos brinda para conseguir una gran satisfacción en nosotros mismos y en todo nuestro Sector.

Y, por eso, ahora es cuando quiero pedirnos un último esfuerzo. El lema de la revista, unánimemente aceptado y agradecido por toda nuestra gente, tenemos que hacerlo efectivo de una forma fehaciente: «NO PODEMOS FALLAR», amigos y compañeros del Automático. En nombre de todos nuestros ancianos que esperan desde este pueblecito de la Demanda nuestro gesto que les ha de dar la tranquilidad y el descanso para estos últimos años de su vida, vamos a demostrarles que en la familia del Automático, en nuestra familia, hay también preocupación y cariño a los temas sociales. Esta es una oportunidad para confirmárselo principalmente a ellos, pero también para demostrárselo a toda España. Amigos, NO PODEMOS FALLAR.



Because  
anywhere...  
our business  
is everybody's



Rockwell  
414

UNIVERS  
DESBRY  
&  
PEGNOT  
2351

LOVE  
MACHINE  
110  
514

BREAK  
275

STONE  
KILKER

BABY'S  
DAILY

Con numerosas rectificaciones al Proyecto de Ley, se ha publicado en el BOE el 25 de abril.

# Aprobada la Ley del Juego de Andalucía



**L**A Ley del Juego de Andalucía está aprobada. El 25 de abril se publicó en el Boletín Oficial de la Comunidad Autónoma el texto definitivo, en el que se recogen unas cincuenta enmiendas presentadas por los grupos parla-

mentarios, entre las que más de treinta son del grupo socialista.

Los artículos que se han modificado respecto al Proyecto de Ley (ver AZAR n.º 15, págs. 63-77) son: el 1, 2, 3, 6, 7, 9, 10, 18, 19, 21, 22, 23, 28, 29, 30, 31, 32, 35 y 38, así

como las disposiciones transitorias 4 y 5. Todos estos cambios requieren un tratamiento informativo en profundidad, pero, por motivos de cierre de la revista, dejaremos la publicación de la Ley para el número siguiente, aunque reseña-





AZKOYEN INDUSTRIAL. S. A.  
Avda. 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**

- Tabaco
- Bebidas calientes y frías
- Productos estuchados

# EL PRIMER ESLABON DE LA CADENA

**AUTOMATIC MORA S.L.**

**Central Elche:**

Jijona, 3. Elche (Alicante) - Teléf. 44 19 90

**GALARDONADO EN FER-84**

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

**Sucursales:**

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

# MORA



**EXCLUSIVA**

Cerca de dos mil permisos procedentes del canje en Cataluña pueden legalizarse en Galicia

## Algo huele a podrido

**E**FECTIVAMENTE, si tuviéramos que utilizar un tópico periodístico diríamos que en Galicia algo huele a podrido. Y si bien el aumento no viene de ahora y en TEMAS RECREATIVOS Y DE AZAR ya hemos venido informando de las sorprendentes cosas que pasan en esta Comunidad del Estado español, ahora los rumores apuntan a un hecho concreto como es el de la inminente expedición de cerca de 2.000 permisos para explotar otras tantas máquinas B. Según parece, los permisos provienen de canjes efectuados en Cataluña, con lo cual, de ser cierto el rumor, la Xunta de Galicia actuaría contra la legalidad vigente y los legítimos intereses de los operadores gallegos.

El rumor es tan fuerte y las repercusiones tan serias que incluso instituciones como ANDEMAR Y AGEO, que nunca se enteran de nada, han enviado un telegrama a la Xunta en el que recomiendan la evaluación a fondo de las circunstancias de legalidad y oportunidad en la que los citados permisos pueden expedirse. Por su parte, FACOMARE también ha enviado un telegrama en los mismos términos al tiempo que ha solicitado una entrevista con el director general para tratar el tema.

Pero, ¿de dónde surge el rumor? y ¿qué intereses se esconden detrás de un hecho que puede ser cierto? Para variar, parece ser que una empresa de Terrassa ha creado una explotadora con hombres de paja ligados a los más finos caciquillos de la denostada Galicia. Un famoso tesorero de un no menos famoso partido político, un apellido ilustre, una sociedad que ya está a la venta en ochocientos millones de pesetas y unas desmesuradas ansias de forrarse con este aquelarre lúdico, son la estructura de un proyecto que pretende tenerlo todo: máquina, boletos, casino... Así da gusto.



### *Texto del telex enviado por FACOMARE a la Xunta de Galicia*

Ante los rumores llegados a esta Asociación de una inminente expedición por parte de la Xunta de nuevas documentaciones para explotación de máquinas recreativas con premio, queremos constatar, por medio del presente, si dichos rumores son o no fundados y, si así lo fueran, manifestar nuestra preocupación por los efectos que esta medida pudiera tener para el Sector.

Fdo. El presidente  
Saludos, FACOMARE.

Al tiempo, se ha solicitado una entrevista con el director general para tratar sobre el particular.

### *Texto del telegrama enviado por ANDEMAR Y AGEO a la Xunta de Galicia*

Consejero de la Presidencia  
Director general

Excelentísimo señor:

La Asociación IX, ante numerosas llamadas de atención recibidas de entre sus asociados, empresas operadoras de máquinas recreativas de esa comunidad autónoma, traslada a V.E. su preocupación por la probable inminente expedición por parte de la Xunta de un importante contingente de nuevas documentaciones cuyas circunstancias de legalidad y oportunidad deberían de ser evaluadas previamente a fondo, ya que de producirse la expedición, sus efectos podrían ser tremendamente negativos para el Sector.

# EL ASILO DE PRADOLUENGO NECESITA AL SECTOR DEL AUTOMATICO



TELEGRAMA  
DIRECCION GENERAL DE CORREOS  
Y TELECOMUNICACION

INDICACIONES  
RECEPCION

PPR

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 - 19514

no podemos fallar





Por RAUL DEL POZO

## El mundo es un modelo B

neda que entra en esa tragaperras que es el planeta y el hombre se muere por probar suerte, porque un Jack Pot le viene bien a todo dios, como quien dice.

**L**AS apuestas están hechas. Por un lado está el Jugador Temerario que ha ido a la caja y ha pedido cambio: una calderilla de misiles y cabezas nucleares para repartir por todo el tapete. Por otro, la combinación fatal, con su sintonía incluida, que en este caso es un réquiem cuyas notas finales sólo podrán oír las estrellas.

El Jugador apuesta una y otra vez y le van tocando premios de consuelo: hoy la isla de Granada, mañana puede que Nicaragua...; cuando le dan avances se arriesga a ver si logra sacar la combinación de Libia y hasta la de Cuba. Pero él aspira al premio máximo, a la gran explosión de luces. Quiere hacer saltar la Banca. Se cree el número 1. No sabe que en la barra, esperando a que le dejen la máquina libre, está El Otro, Aquel que no tiene más que chasquear los dedos para que funcionen como un magick.

Los demás, que vamos de mirones, contenemos el aliento a cada moneda de un millón de dólares que se traga la máquina-planeta. Los tres Hongos y todo habrá terminado.

**A**LBERT Einstein, que fue quizá el hombre más inteligente de la historia si exceptuamos a algunos fabricantes de máquinas recreativas, dijo en cierta ocasión una frase tremenda que no deberíamos olvidar: «Dios no juega a los dados con el mundo.»

Einstein, que era el que más sabía sobre la materia, se diferenciaba de los materialistas en que creía en Dios. En realidad, en Dios sólo creen los de abajo —el pueblo llano que todas las semanas espera que se le aparezca la Virgen a través de la Lotería Primitiva— y los de arriba que, como Einstein, probablemente hayan tenido alguna audiencia en directo con El. Los demás, los de por enmedio, los periodistas de izquierdas y los obispos, por ejemplo, sabemos que Dios es un invento que se sacaron de la manga unos listillos hace ya algunos siglos para cobrar el IVA pasando el cepillo. Los sacrificios se hacían en el altar de la deidad, pero el pollo, el carnero o el cesto de frutas se lo quedaba el hechicero de la tribu, el levita, el derviche, el lama o el reverendo. Y si Dios, Alá, Manítú o Zeus lo veía, dejaba correr los dados sin meter su divino dedo en la partida.

Pero ahora es distinto. Le hemos tentado demasiado. En su nube tronante, ese Ser Supremo ve cómo nos lo montamos, hasta su finísimo oído llega el tintineo de cada mo-

La máquina es de calidad, tiene una memoria casi perfecta y recuerda cada escaramuza, cada batalla, cada guerra con un horror electrónico, o telúrico en este caso, y se niega a facilitar la combinación suicida. Pero, como todas las máquinas del mundo, tendrá que llegar a un momento en el que ya no pueda aguantar más y tenga que echar por su boca la riada correspondiente: una lluvia de megatones que quemarán las manos del que espera el premio, un aluvión de fuego que arrasará el bar, la calle, el barrio, el orbe entero. Es un juego demasiado peligroso. En su Trono de Luz, el Supremo se asombra de que cuatro pringadillos se atrevan a hacer lo que El no ha osado: jugar a los dados con el mundo.

**N**O sabe, en su Infinita Ignorancia, que los dados ya están pasados de moda. El mundo es hoy una tragaperras que lleva escrita en sus microchips la fórmula del desastre; no sé qué del uranio o del plutonio mezclado con unas gotas de mala leche y pasado por un filtro de locura y sueños de grandeza.

Está a tiro de una moneda, de 100 millones de dólares más o menos. El mundo es un modelo B a punto de darnos la sorpresa.

LA PLACA DE VIDEO JUEGO QUE SERA EL  
EXITO ESTE VERANO

# WONDER BOY

una nueva  
produccion de  
**TECFRI**<sup>SA</sup>



# NOSOTROS FABRICAMOS Y DISEÑAMOS PARA VD. EL MEJOR COMPAÑERO DE LA MECANICA DE SU "PINBALL"

- \* Completo auto testing de todas sus partes.
- \* Posibilidad de incorporar voces y efectos especiales.
- \* Mas de 75 contactos programables.
- \* Mas de 90 luces en movimiento.
- \* Flippers, bumpers y la posibilidad de accionar mas de 10 bobinas en mas de 100 combinaciones.



\*Sonidos espectaculares en el mas puro estilo de pinball americano.



**TECFRI** DISPONE HOY

DE UN CIRCUITO ELECTRONICO FIABLE, DURADERO Y VERSATIL QUE LE PERMITIRA DISEÑAR SUS "PINBALL" CON LA SEGURIDAD DE ADAPTARSE AL FUTURO.

**No espere al mañana...TECFRI es el presente.**

# MAC GAMBLER



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

- MONEDERO DE 25pts.
- POSIBILIDAD DE 1 A 5 JUGADORES
- CAMBIADOR DE 100pts.
- ACUMULACIÓN 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 73  
Alcobendas (MADRID)