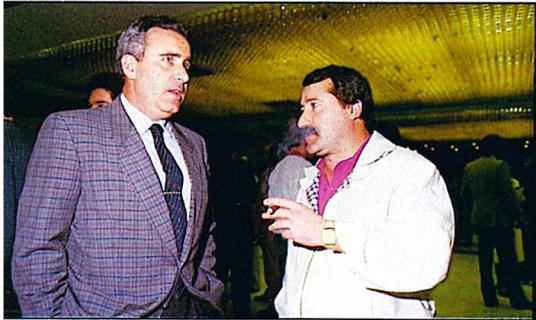




José Marqués y Alfonso Álvarez se pasaron a saludar a Paco Maestre.



Eduardo Morales también asistió a la presentación de INDER.



Alfonso Álvarez cambia impresiones con Enrique Curtichs.

INDER presentó el pasado dieciséis de junio el «Bingo Belle 2» y la «Moon Light», una máquina «B» y un pin-ball respectivamente, en el salón de un conocido hotel madrileño.

A partir de las seis y media de la tarde los primeros invitados comenzaron a llegar a una fiesta presentación que congregó prácticamente a todo el Sector, y, una vez más, el lanzamiento de nuevos productos al mercado trascendió en una ocasión para establecer nuevos contactos y mantener los ya establecidos. En este sentido, se puede decir que la asistencia a este tipo de reuniones no sólo divierte, sino que además es un negocio.

Pasada una hora desde el momento de la convocatoria, la dificultad de abrirse paso entre los numerosos corros de gente se acrecienta. Los modelos presentados rodean el perímetro de la sala y, a pesar de que son numerosos, es difícil probarlos; el público ya está formando colas y no es conveniente saltárselas.

Mientras tanto, los camareros ofrecen los primeros canapés sorteando con pericia los cúmulos de gente ávida por charlar e intercambiar impresiones. Al contrario de otras presentaciones, se observa un público más joven, debe ser el verano.

A la entrada del salón, estratégicamente colocado, un enorme vaso con la «Moon Light» en su interior ofrece ese refresco del verano tan necesitado y que, según reza la campaña publicitaria, INDER está dispuesto a conseguir.

Eulogio Pingarrón, Joaquín Franco y Eduardo Morales, entre los numerosos fabricantes. Asimismo, una lista interminable de distribuidores y operadores capaz de llegar hasta el final de estas líneas.

REFRESCANTES



El «Moon Light» causó una gran aceptación entre los asistentes.

«MOON LIGHT»

Integrado en la línea de los tableros de INDER, de sobra

conocida, incorpora nuevos efectos especiales de sonido y rampas. Todo ello con la filosofía y concepto de juego de INDER, es decir, bola rápida, precisa inclinación del tablero y «un juego lo suficientemente alegre para que el jugador se enganche con la máquina y tenga opción a las bolas extras y partidas, pero con la dificultad propia para proporcionar ese venenillo para conseguir la partida», dice Francisco Maestre, director gerente.

La serie de fabricación de la «Moon Light» es, en principio, de 2.000 ejemplares, susceptible de ampliación según la demanda. «No queremos ir a grandes tiradas.»

«BINGO BELLE 2»

Está en la línea de la «Limón y Baby» modelo normal pero con los bonos aplicados a un cartón de bingo situado en la serigrafía frontal. La máquina lleva en el lateral izquierdo una bola que completa la línea o el cartón, al tiempo que una voz fememina anuncia «número bingo». Todo esto referente al bonus; en los demás aspectos el «Bingo Belle 2» está basado en la «Limón y Baby».

«Tengo bastante confianza —declara Francisco Maestre—; llevamos mes y medio con la máquina probada en el mercado y ha obtenido grandes recaudaciones. No ha sido un análisis de una máquina que es novedosa, recauda y después baja, sino que probándose durante todo ese tiempo en el mercado, la recaudación se ha mantenido.»

«INDER siempre ha hecho unas máquinas muy bonitas, técnicamente perfectas, pero siempre fallábamos un poco en la programación. En este caso, incorporando la programación de la 'Limón y Baby' más el complemento del bonus en forma del bingo, no ha sido así. En mes y medio hemos tenido una experiencia fenomenal, estamos rebotando y ya hay problemas de entrega tanto en una como en otra.»



Joaquín y Lucía Franco saludan a Eulogio Pingarrón y Pascual Esclápez.



Joaquín Gomis



Paco Maestre demostró una vez más su gran poder de convocatoria.

“Hoy en día el Sector tiene unas cuotas de consumo perfectamente claras y es bueno que haya una gran variedad de oferta para que el operador pueda elegir lo que más le convenga.”



Los invitados tuvieron ocasión de probar la Bingo Belle 2.

Para completar la serie de dos máquinas al año, en noviembre se lanzará otro modelo.

El pin-ball, en opinión de Francisco Maestre, está en un momento de mantenimiento tras el anterior auge del mercado, donde hubo una gran demanda por parte de los bares que no lo tenían. «En estos momentos hay una línea constante para la renovación del parque, ya no son esas cantidades monstruosas de fabricación pues el pin-ball no demanda más allá de doce mil máquinas al año».

SOBRECARGA DE LA OFERTA

En opinión del director gerente, cada fabricante tiene derecho, por estar en una economía de libre mercado, a llevar a cabo la política de comercialización que crea oportuna. «Hoy en día el sector tiene unas cuotas de consumo perfectamente claras y es bueno que haya una gran variedad de oferta para que el operador pueda elegir lo que más le convenga.»

Por otro lado, aunque no piensa que los productos anteriores se queden obsoletos por el aluvión de las novedades, «el operador tiene que renovar el parque porque el mismo propietario del bar se lo está pidiendo».

COMERCIALES

Las comerciales se han venido quejando de no tener representación en el Sector. En este sentido, Francisco Maestre opina que además de tenerla en FACOMARE les cabe la posibilidad de montarse su asociación independiente.

«Por otro lado, no es cierto que las comerciales hayan tenido un trato desfavorable por parte de los fabricantes, por lo menos por lo que respecta a INDER. La comercial pretende vender la máquina del momento y, si la máquina es estrella, están encima del fabricante para luego darle la espalda si no es buena.» ■

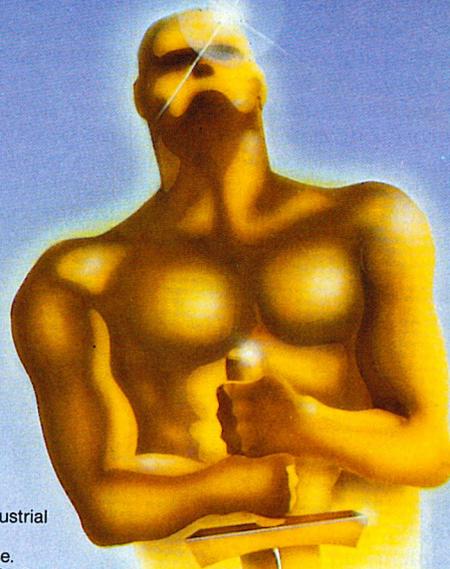
EL REFRESCO

«En cuanto al pin-ball—declara el director gerente— pretendemos dar un frescor nuevo y no sólo por el verano, aunque este año, basándonos en la época estival y en la línea de INDER, hemos ideado el slogan de ‘Tómese un refresco en verano’.

Según Francisco Maestre, dos momentos idóneos para lanzar los nuevos modelos son la segunda quincena de mayo y la primera de verano. «Debido a un retraso de proveedores y diseño del prototipo, nos hemos visto obligados a retrasar la salida del modelo veinticinco o treinta días.»

NOMINADA POR EL SECTOR

- MAXIMA EXPERIENCIA.
- ULTIMAS NOVEDADES.
- AMPLITUD Y MODERNIDAD DE INTALACIONES.
- EXPERIENCIA DILATADA DE TECNICOS Y ASESORES.



CENTRAL

c/ Polígono Industrial
La Greña-Bens,
Nave, 40-2.ª Fase.
Tels. (981) 28 29 16
28 16 54

LA CORUÑA

DELEGACIONES

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

LA CORUÑA

Prof. Nicaragua, 54
Tel. 41 24 90

VIGO

Fdez. Ladreda, 60
Tel. 35 52 42

GIJON

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

ORENSE

Puente Colgante, 6
Tels. 23 91 61

VALLADOLID

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

LEON

Eq. Bumper