




R. FRANCO

Nunca ha tenido tanto sentido calificar de “luchador” a un empresario, a un hombre, por su trayectoria profesional como lo tiene con Jesús Franco. Jamás se ha rendido y sigue asombrandonos al utilizar sus 50 años de trayectoria para tomar nuevos y fascinantes impulsos

JESÚS FRANCO, LA FORJA DE UN LÍDER

Jesús Franco, humilde, generoso, apasionado y comprometido con sus valores y su empresa, nos cuenta la historia de un Recreativos Franco, al que sus más de cincuenta años de éxito, le han servido también para aprender de sus propios

errores. Nos manifiesta, con admirable espíritu emprendedor, su empeño en poner todos los medios necesarios para asegurar la permanencia de su empresa, de generación en generación, manteniendo el liderazgo en el nuevo mundo del juego.

- Jesús, ¿Cómo fueron tus comienzos?

- Una vez leí que el secreto de los grandes empresarios es saber lo que es el hambre, yo aún recuerdo el hambre que pasé en mi niñez, tras aquella guerra que me quitó a mi padre y que nos unió a mi hermano y a mí para siempre. Tal vez fue mi dura infancia lo que forjó mi carácter y me mantiene hambriento de hacer cosas, todos los días de mi vida.

Mi adolescencia también fue muy dura, aun siendo un chaval, me marché a Alemania con doscientas pesetas en el bolsillo, para pasar allí casi tres años. Sin conocer el idioma, sin contrato de trabajo, en pleno invierno, sin ni siquiera una cama para dormir.

Y, como en el juego, la suerte es buena compañera de viaje, y cuando estaba a punto de volverme a España, muerto de frío, la suerte llamó a mi puerta. Conocí a un alemán que hablaba español, al señor Pujedas, que me ofreció trabajo en una fábrica de gomas, en la que hacíamos toda clase de gomas. Quién me iba a decir a mí que ese primer dinero que

yo ahorré me serviría para comenzar la empresa de mi vida.

Aprendí lo básico del idioma, para poder defenderme y también aprendí a no rendirme nunca.

- Y cuéntanos, ya instalado en Alemania ¿Por qué decidiste volver a España?

*"En Alemania
aprendí a no
rendirme nunca"*

- Yo siempre quise volver, me fui porque cuando no se tiene nada, nada se puede perder, me fui a un país en el que, por aquel entonces, había trabajo, me fui como muchos otros, con la intención de encontrar un trabajo digno, ganar dinero y ahorrar, y volver con los míos. Y, justo cuando tenía que hacer el ser-

vicio militar lo decidí, después de que mi hermano me contara, entusiasmado, sus primeras aventuras con las máquinas.

- ¿Cómo tuvisteis la visión de que las máquinas serían un buen negocio?

- Joaquín trabajaba en la base de Torrejón, en la que funcionaba un mini casino con máquinas “slots” americanas, y no tardó en darse cuenta de que a la gente le gustaba. Invertió 12.000 pesetas en comprar una máquina de pinball de segunda mano, la “Sideral Junior” que puso en un bar de Cuatro Caminos y cuando me contó que recaudaba mucho dinero no dudé en que era mucho mejor negocio que fabricar preservativos.

Aproveché unas vacaciones para verle, y regresé a Alemania, tan solo, para cobrar la liquidación e invertirlos en mis primeras máquinas. Joaquín ya tenía unas siete máquinas y junto a las que yo compré, y aún sin ser socios, emprendimos de la mano este negocio. Ese fue nuestro comienzo. Junto a dos ami-



gos, Enrique, socio de Joaquín y Ángel socio mío.

En poco tiempo teníamos 50 máquinas en explotación. Desde entonces tengo ese “gusanillo”.

- ¿Por qué decidís Joaquín y tu, asociaros?

- Pues porque para nosotros no había vacaciones, ni fines de semana, ni días de fiesta...nos dedicábamos en cuerpo y alma a nuestras máquinas, y eso, no lo aguanta todo el mundo...

Llegamos a tener 500 máquinas en las afueras de Madrid, Ávila Toledo y Cuenca. Nosotros dos solos, las colocábamos, las reparábamos y las recaudábamos todos los días. Nos hacíamos más de 500 Kilómetros en moto todos los días ...

Muchas veces siento que la gente no me entiende cuando digo que me voy a remangar, a quitarme la corbata, y a ir sitio por sitio.... Y es que este negocio es un negocio “de calle” o lo conoces y lo vives y estás con tu cliente, o estás muerto.

- ¿Cómo dos hermanos sin historia en el sector, comienzan a ser líderes?

- Trabajando día y noche, haciendo las cosas no solo bien, sino mejor que nadie, y, sobre todo, haciéndolas de otra manera, innovando.

En nuestros comienzos las máquinas eran mecánicas, las pinball americanas tenían muchos problemas con sus mecanismos, con las láminas de los motores, con las dianas, con los “bumpers”...empezamos re-

"Este es un negocio 'de calle' o lo conoces y lo vives y estás con tus clientes, o estás muerto"

parando las máquinas de los demás, y así aprendimos, pasamos de reparar a diseñar. Entonces nos dedicamos a diseñar todos esos mecanismos de forma que no tuvieran ningún problema, y en poco tiempo les dejamos atrás, y todos los fabricantes tuvieron que cerrar ...

Nos costó trabajo entrar en el Sector, Gedasa, Petaco, Sega, In-

der...dominaban con toda su potencia, y decían que nosotros no llegaríamos a ningún sitio. pero a base de tesón, e ingenio conseguimos diseñar y fabricar nuestro primer pinball, la MSSISSIPPI que se convirtió en la mejor máquina de todo el mercado. Mezclaba lo bueno de todos, pero sin fallos. Después hicimos la VENUS, y cuando poco después ganamos unos cuatro o cinco millones con la compra-venta de máquinas y nuestra pequeña explotación comenzamos de lleno con el negocio de la fabricación.

Tuvimos tanto éxito, que no dábamos abasto, ganábamos tanto dinero que nos fuimos olvidando de la explotación.

Y después de los pinball, allá por los 80, hicimos las primeras boleras, la “Fruits Cocktail”, que fue la primera máquina de frutas, con proyectores, las primeras cataratas, la primera máquina de bingo... que se llamaba LÍNEA... y muchas más.

Fuimos los primeros en muchas cosas, y es que ser el primero no te garantiza ser el mejor, pero da una extraordinaria ventaja.

- En los 80, al principio de la década hubo un fenómeno im-

portante en la historia del juego, nuestros bares y salones se llenaban de jóvenes jugando a los primeros vídeo juegos, como la galaxia, el pac-man, el ave phoenix... ¿qué tuvisteis que ver con ello?

- Pues tuvimos mucho que ver. Ahora me emociono al recordarlo. Hace tres años, en un viaje a Macao con mi equipo, visitando un casino, alguien me llamó – “¡Sr. Franco, JAPAN, NAMCO!”– me quedé perplejo cuando pude ver a alguien a quien no veía desde aquel viaje a Japón, hace casi cuarenta años, se acordaba de mí. En aquel entonces, superamos con creces las expectativas, traíamos las máquinas vía Estados Unidos, no con pocos problemas en las aduanas, sorprendidos al ver aquellas placas tan novedosas. Llegamos a importar unas 100.000, que se vendían como caramelos a las puertas de un colegio.

Aquellos eran otros tiempos. La fabricación superaba todas las expectativas. Fabricando más de 500 máquinas diarias, y entonces perdimos del todo la perspectiva del negocio de la explotación. Ahora me lamento por ello.

- Jesús, cuéntenos en qué momento se toma la decisión de que Recreativos Franco saltase al extranjero.

- La primera vez que decidimos saltar al extranjero fue porque trajimos un excelente producto, a principios de los 80, en uno de los viajes a Estados Unidos, concretamente a Reno, llegamos a un acuerdo con IGT para poder fabricar la famosa máquina “Draw Poker”. Y mi hermano y yo pensamos que por qué no diseñar y fabricar nuestras propias “slots”, nuestras propias máquinas para los Casinos de España. Ya teníamos un pequeño laboratorio con tres ingenieros de software y uno de hardware, y junto con los mecánicos, y un par de dibujantes, y no mucho personal más, acometimos nuestra primera máquina de Casino, la “Toledo”. Que fue la primera máquina española de Casino hecha por un fabricante español. De hecho Andemar nos concedió el premio “a la mejor máquina de Casino” en el 1983.



Y, como los casinos de España no daban para mucho, se nos ocurrió llevar nuestras máquinas de Casino al mundo entero. Nos sobraban ganas y nos faltaba mundo.

- Es imposible meter vuestro recorrido internacional en una entrevista, danos unas pinceladas de lo más representativo.

- Es difícil, porque casi sesenta años de trabajo continuo, dan para mucho, pero voy a intentarlo.

1980-1985. A principios de los 80 comenzamos la fabricación en serie para casinos internacionales, Francia, Suecia, Holanda, Noruega, Rusia, Reino Unido e Italia. Creamos R.Franco América y fue en Colom-

bia donde montamos la primera fábrica, en una “bodega” en el barrio de San Andresito. Posteriormente, dado el éxito que tenían nuestras máquinas y por nuestra forma de trabajar, cercana al cliente, tuvimos que ampliar nuestras instalaciones, compramos el edificio de la Edisom, nos llevamos personal de España y conseguimos tener una gran fábrica, que aún recuerdan con nostalgia mucha gente del Sector que sigue por allí, se llamaba “INTEREC”. Y, de aquí, extendimos nuestra actividad a la casi totalidad de países Iberoamericanos, comenzamos por los países del Pacto Andino, para continuar con el resto, Panamá, Chile, Guatemala, Argentina...

1985-1995. Con la fabricación a tope en España, somos el primer fabricante, a nivel mundial, en acceder al mercado ruso, con el Intourist, en la época de Gorbachov y es en esta década cuando continuamos nuestra expansión internacional, especialmente centrada en Italia, adaptando nuestras máquinas B más exitosas al mercado italiano, incorporándoles "habilidad" tal cual exigía en ese momento la normativa italiana.

1995-2005. Con la Santa Fe en España batiendo records de fabricación y recaudación, abrimos una planta en Argentina, para atender de manera más eficaz el creciente mercado Sudamericano.

Y, entramos en Brasil, en el 97. Y, permíteme que haga hincapié en una cosa que mucha gente no sabe, y es que para Brasil hicimos el primer video bingo, la "90's Bingo", la primera máquina exitosa de vídeo bingo y madre de todos los vídeo bingos de hoy. También hicimos las primeras máquinas de rodillos que llevaban cartoncitos de bingo en los rodillos, porque estaban prohibidas las máquinas de frutas.

Fue en esta década, a partir del 2004 cuando alcanzamos nuevos grandes logros en Italia. Ganamos la "Gara", convirtiéndonos en uno de los Concesionarios del "Monopoly di stato" y constituimos "Rete Franco Italia superando la cifra de 10.000 máquinas interconectadas en más de 6.000 puntos de venta, repartidas por toda Italia.

Y fue en el 2005 cuando hicimos una gran compra, la compra de todas las salas de bingo de Carlos Vázquez Loureda, en Argentina. Una magnífica compra, un extraordinario negocio que nunca debimos vender.

- Ala par de vuestras aventuras en Sudamérica y en el mundo entero, estábais atentos a los nuevos frentes que se abrían en España.

- Éramos jóvenes, habíamos pasado muchas calamidades, sí, pero teníamos ilusión y un trabajo que nos llenaba la vida. Teníamos una fábrica en Madrid, con un equipo de personas que venían ilusionadas a trabajar doce horas cada día, y un

montón de clientes que hacían cola en la puerta por la noche para llevarse las primeras máquinas del día ¿Cómo no íbamos a estar en todos los frentes? Teníamos éxito, y, sobre todo, nos debíamos a ellos, y también a nosotros mismos.

"Nadie ha llorado más que yo la pérdida de mi hermano"

El frente que se había abierto en España el fundamental, la legalización del juego, sucedió en buenos momentos para nosotros, con nuestra experiencia teníamos el negocio muy claro, y muchas maquinitas en nuestra cabeza.

El peor frente, en los 80, fue atravesar "el Rosonazo" aguantar sin vender, sin despedir a nadie. Pero aguantamos. Aprovechamos para hacer trabajos de I+D, o de laboratorio, como se llamaba antes.

"La gente no sabe que en Brasil, en el 97, hicimos el primer Vídeo Bingo"

- Pero cuéntanos, como conseguísteis comenzar siendo líderes en la Máquina B? ¿es verdad que de un sólo modelo fabricasteis 70.000 unidades?

- Como he dicho antes, aprendimos el negocio en la calle, escuchando a nuestro cliente. Sabíamos que las máquinas tenían que ser sencillas, juegos entretenidos, en los que el jugador participe y se entusiasme. Si a ese juego le pones una música pegadiza... pues te salía, por ejemplo, la "Baby Fruits" que al ritmo de "los pajaritos" conseguías que baila-

ra hasta el camarero... Creatividad no nos faltaba, cada día teníamos una idea nueva, que dibujábamos en la servilleta de cualquier bar.

Y sí sí, de la Baby Fruits vendimos 70.000 máquinas. Así crecimos muchos. Ganamos, e hicimos ganar. Como tiene que ser, ayudarnos los unos a los otros a crecer.

- Aunque todos sabemos que una de tus virtudes es la humildad, me atrevo a preguntarte ¿Te sientes orgulloso de tus muchos exitosos modelos?

- Pues honestamente te tengo que decir que sí. Si te dijera lo contrario, mentiría, y te aseguro que mentir no es mi fuerte. Antes me has dicho que la historia de Franco no cabe en una entrevista, y es cierto, tampoco cabe la historia de todas las máquinas que hemos creado. Y lo digo con humildad, porque esas máquinas no son solo de mi hermano y mías. Eso fue solo al principio, pero desde hace mucho, mucho tiempo, lo que Franco hace lo hace un maravilloso equipo humano, lo hace Recreativos Franco entero.

- Jesús, aunque a nadie nos gusta hablar de los malos momentos, la historia no se puede contar a medias, y a Recreativos Franco también le llegaron los malos momentos. cuéntanos cómo los viviste.

- No me gusta hablar de ello porque me emocio, porque te aseguro que nadie ha llorado más que yo la pérdida de mi hermano. Ese fue el peor momento de nuestra historia, Joaquín se fue demasiado pronto, paradójicamente lleno de fuerza y de vida, y de una manera "absurda", como digo yo.

Para mayor desgracia, coincidió con lo peor de la crisis. Tenía problemas todo el mundo, nuestra Industria se paralizó. La Ley Antitabaco afectó de lleno a la hostelería, a los bingos y a los salones. Muchos cerraron, los que no, redujeron sus gastos y frenaron sus inversiones, por lo que los fabricantes, todos, dejamos de vender. Nosotros resistimos pero otros muchos se quedaron por el camino.









- ¿Y realmente Recreativos Franco corrió el peligro de desaparecer con la crisis?

- No, rotundamente no. Aunque, muchos lo creyeran, nunca pensé en rendirme. La situación era terrible y pensamos hacer un ERE, pero no lo hicimos. Mi gente no se merecía eso. También algunos me propusieron vender la compañía, pero, eso tampoco nos lo merecíamos, ni la compañía, ni mi hermano, ni yo. Decidí aguantar y seguir luchando. Y hasta ahora.

Si bien es verdad que, en la soledad, yo me preguntaba ¿qué hemos hecho mal?

- ¿Y qué hicisteis mal?

- Yo había recapacitado, y en el discurso que acostumbro a dar a toda mi gente en Navidad, ese año, el año en el que perdimos a mi hermano, les comuniqué dos cosas: mi decisión de continuar, y la nueva misión de la compañía.

Fue entonces cuando pronuncié la frase “tenemos que desaprender” y entonces todos me miraron como si hubiera perdido la cabeza, empleaba una palabra, tal vez incon-

gruente, pero que definía perfectamente lo que yo quería hacer: “re hacer lo mal hecho”.

Y me refería fundamentalmente a dos cosas:

La primera, dedicarnos sólo a la fabricación: cuando teníamos una explotación de lujo, la vendimos. Y digo que nos equivocamos porque como empresario, tengo la obligación de pensar en el largo plazo y, tratándose de una empresa familiar, mi

"Cada día teníamos una idea nueva que dibujábamos en la servilleta de cualquier bar"

responsabilidad es dejar el camino hecho, para que mi empresa me sobreviva y continúe de generación en generación. Y estarán ustedes conmigo en que solo fabricando es imposible, en los tiempos que corren. Dejar la operación en calle fue un error.

Y la segunda, recuperar mercados, en los que estuvimos y en los que, en muchos de ellos, fuimos pioneros, expandirnos internacionalmente.

- Jesús, ¿puedes concretarnos la misión que encargaste entonces a tus directivos?

- Es muy sencillo decirlo, y muy complicado realizarlo:

Que sólo con el diseño y la fabricación de la máquina B no podíamos subsistir, que teníamos que hacer de todo, todo tipo de productos, en cualquier línea de negocio para todo tipo de clientes, estén donde estén. Internacionalizar, digitalizar y estar a la vanguardia en cuanto a innovación en el sector del juego.

Y, por supuesto, volver a “salir a la calle”, tener operación con nuestros clientes. Ayudarnos los unos a los otros. Buscar pactos. Juntos seremos más fuertes.

- Pero esa misión parece “misión imposible”

- No es nada fácil, se necesita mucha inversión y también mucha pasión, pasión por lo que haces, sin desfallecer.

- ¿Y está ocurriendo?

- Ahora sí puedo decir que estamos a punto de conseguirlo:

En cuanto al producto, Tenemos una oferta muy amplia, con una originalidad única. A través del proyecto "INTEGRA" abordamos todo tipo de soluciones para hostelería, Salones, Bingos, Casinos y Apuestas. En todas las modalidades de juego, para todos los canales (on-line o presencial) y en todos los ámbitos: nacional e internacional.

Tenemos máquinas únicas instaladas en varios países de Europa: Inglaterra, Irlanda, Noruega, Francia; y también en Asia: Kazajistán, Filipinas; y en China: MACAO, y estamos a punto de cerrar un importante negocio en Latinoamérica.

Y, a nivel de empresa, hemos digitalizado la compañía, tenemos desde el 2014 licencia de juego on line, y lo que es más importante, "Mediatech", nos permite tener nuestra propia plataforma, con la que podemos acometer cualquier proyecto digital en el mundo entero, dotando a nuestras soluciones de omnicanalidad. Esto junto con nuestra acelera-

dora e incubadora de proyectos de juego, y un equipo humano de más de cien personas en el área, nos posiciona, sin duda, en primera línea.

"Recreativos Franco no corrió peligro de desaparecer, nunca pensé en rendirme"

- Nos hablas de expansión internacional, pero es de suponer que mantendrás los pies bien asentados en España.

-Por supuesto, no olvidemos que, sin el éxito de las "Gnomos MIX", "Neópolis", "Angels", y Burlesque", no hubiera sido lo mismo. La máquina B sigue siendo el negocio más rentable de todo el juego.

Yo siempre digo que, cuando se dicen cosas como que España es la séptima potencia mundial en fabricación de coches, no es cierto, somos la

séptima potencia en montaje de coches, pero las fábricas están en el extranjero. Tenemos que proteger la industria española y habrá que hacer los pactos que haya que hacer para conservarla, y que no tengamos que irnos a otros países a fabricar.

- Dentro de esas amenazas a las Máquinas B, en el "Consejo de Políticas del Juego" del pasado 29 de marzo, apareció la posibilidad de que la Lotería Nacional instale máquinas en la hostelería, ¿tú que piensas?

-Yo creo que la Lotería Nacional ya tiene sus puntos de venta, y su red de vendedores por la calle. El negocio de la hostelería no da más de sí. No es un sitio de venta de loterías, sino un lugar de ocio, por lo que dejemos que la máquina recreativa siga siendo lo que es. Creo que el Estado debe defender a los bares como tales sin querer convertirlos en tiendas de juego. Yo me pregunto, de ese negocio que están pensando meter en los bares, y quitárnoslo a nosotros, ¿también repartirían un porcentaje de las ventas al bar?



- ¿Entonces qué se puede hacer?

- Oponernos, para eso tenemos las asociaciones. Como ya sabeis, estamos inmersos en el desarrollo de la recién creada Asociación Española de Fabricantes de Máquinas de Juego, "ASESFAM" que, constituida, en sus inicios, junto a CIRSA, tiene como misión, potenciar el avance de la Industria del Juego, colaborando en la elaboración de normativas adaptadas a las nuevas tec-

nologías, preservando el actual equilibrio sectorial y velando por las políticas de Juego Responsable.

Además jurídicamente está muy en duda que puedan hacerlo, ya hay informes de acreditados despachos de abogados que lo argumentan.

- ¿Y no debería hacer el sector un esfuerzo, incluso ante la Unión Europea, para que se acabara al estado esa reserva de actividad con sus loterías?

- Debería de hacerlo por una razón, porque los monopolios están prohibidos, aunque sean del Estado. El Juego Privado es un negocio con unos impuestos muy altos, mientras que los juegos de Estado no. No estamos hablando de energía nuclear, sino de un negocio en el que, para poder poner una máquina en la calle, tengo que pagar un impuesto muy alto, y el Estado puede vender su producto, sin pagar nada. ¿No te parece que es un gran agravio comparativo?



- Y ahora, unos “rascas” que, como son del Estado, puede que no se lleven nada las autonomías.

- No creo que las Autonomías se dejen. Y yo me pregunto ¿y por qué no lo hacemos nosotros? Nosotros estamos en los bares y sabemos cómo es nuestro cliente.

- Sí Jesús, pero los tiempos cambian, ¿No crees que deben evolucionar?

- Claro que los tiempos cambian, pero tienen que cambiar para mejorar, y no para que unos les quiten el negocio a otros. Es decir tendremos que aprovechar las nuevas tecnologías para mejorar la oferta de ocio, pero siempre manteniendo la “Pirámide del Juego” actual: hostelería, salones, bingo y casinos. Sin perder en ningún caso el concepto de juego recreativo en el bar. Como decía Jesucristo: “hay que dar al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios”.

- Y es precisamente, en estos tiempos de cambio, cuando se ha hecho evidente vuestro “poderío”, por ejemplo, en la reciente Feria Internacional del Juego de Madrid.

- No me gusta esa palabra, porque yo no soy más que nadie. Lo que sí es verdad es que tenía que mostrarles a todos, que ahora sí tenemos de todo, “de todo, pero con los valores de siempre” eso sí.

Y para enseñar todo eso, nos hacía falta un enorme stand, y este año, por suerte, lo hemos podido hacer en la única Feria que tiene nuestro país y que ha sido verdaderamente internacional, que no tiene nada que envidiar a las Ferias más prestigiosas del mundo.

"La única Feria que hay en España, la de Madrid, no tiene nada que envidiar a las más prestigiosas del mundo"

- Y, por último, ya sabemos el amor y la pasión que tienes por tu trabajo, y, aunque nos dijiste en la Feria que tu no te jubilarías hasta que te murieras, te pregunto ¿cómo te gustaría ver a Recreativos Franco un minuto antes de jubilarte?

- Yo quiero ver, antes de jubilarme, ahora y siempre, a un RECREATIVOS FRANCO, sin perder ni una pizca de sus valores, lleno de gente apasionada por su trabajo, pendientes de las últimas tecnologías para inventar nuevos y originales juegos, con gente trabajando para el cliente, aquí y en cualquier parte del mundo. Personas sintiendo que, hacer máquinas y juegos, es un gran trabajo en nuestra sociedad, y que merece ser hecho con conciencia y con entrega. Tres claves: pasión, producto y cliente.

Y... te aseguro que no será “un minuto antes”, porque puedes jurar que yo, me moriré trabajando. ■

