

EL MUNDO DEL



AUTOMATICO

LA
VENTA
AUTOMATICA
EN
LA
UNION
SOVIETICA

Página 359

AÑO II - N. 16
DICIEMBRE 1962
BARCELONA

44 páginas
12' - ptas.

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

C./ LIBERTAD, 28
TELEFONO 257 60 92
BARCELONA (12)
ESPAÑA

DIRECTOR
LUIS VILA CASAS

ADMINISTRADOR
JORGE BEREÁ RODRIGUEZ

REDACTORES
JUAN BARRERA FERRER
LUIS G. TOMAS

SUSCRIPCION:

ESPAÑA

UN AÑO: 120'- PTAS.-
TRES AÑOS: 240'- PTAS.

EXTRANJERO

TRES AÑOS: U.S. 5'- \$

DEPOSITO LEGAL B.12.875-1961

IMPRESO EN

IMPRESA TOMAS

C.C. BANCO IBERICO

P.º de Gracia, 82
BARCELONA (8)

SUMARIO

	Páginas
Editorial	334
Convocatoria Concurso Periodístico	335
Nuestras iniciativas pueden frustrarse	337
Observando	341
Breve historia de los distribuidores automáticos en los Estados Unidos de América (y XI)	343
Avisos de la Redacción	344
Cartas al Director	346
Divulgación Técnica (Nuevo seleccionador de monedas que calcula el %)	348
¿Independiente? Si	349
Suscripciones a revistas extranjeras	350
Nuevos aparatos	355
Novedades del Extranjero	357
La venta automática en la Unión Soviética	359
Cómo funciona el mercado americano de Pin-Ball	361
Agradecimiento	362
Consulta 1	365
Nuestras consultas	367
Gracias a Bertola, S. A.	370
Bolsa del Automático	371
Anuncios por palabras	372

Editorial

Nuestra revista cierra hoy, con este número, el segundo año de su existencia. Y haber alcanzado tal, escasa pero efectiva, duración, nos anima más y más en la empresa que pretendemos, y que no es otra, según hemos expuesto repetidamente, sino la de servir al mundo del automático.

Y no estará de más, al finalizar la publicación anual, recordar a nuestros lectores los puntos que defendemos, y creemos son esenciales, para el mayor y más efectivo progreso y prestigio del automático español.

1) Colaboración: Absoluta e indispensable, entre fabricantes, comerciantes y explotadores del automático. Afortunadamente, el mundo del automático es todavía un campo virgen para todas estas actividades y, por tanto, es absurdo que en él se produzcan fuertes y hasta desleales competencias en perjuicio de todo el mundo.

2) Unión: Tanto más necesaria cuanto que, desgraciadamente, la administración ignora por el momento toda la esfera del automático. Y de tal ignorancia pueden producirse graves perjuicios. Imaginémosnos por un momento los graves perjuicios que podría producir la modificación del tamaño, peso o forma de las actuales monedas de 1 pta. Contra ello únicamente podría lucharse actuando todos con una voz fuerte y unida. Que es lo que siempre ha pretendido esta revista.

3) Superación: Quizás aún no es necesaria (o al menos indispensable) por el momento, debido a hallarse muchas empresas del automático en una situación casi podríamos decir de pseudo-monopolio, por razón del control de importaciones y otras causas. No obstante, debemos recalcar la importancia de este elemento, con el fin de servir ya actualmente del mejor modo posible a los clientes y poder hacer frente el día de mañana a las importaciones que no han de tardar en llegar. Y nótese que, desde hace tiempo ya, la vigente política económica del gobierno está fundada en alcanzar una economía competitiva. Quien, confiado por la actual situación, no se sitúe en disposición de competir con el extranjero, el día de mañana fracasará irremisiblemente.

4) Moralidad y buena fe en comerciantes e industriales. Es evidente que, tanto la industria como el comercio, en todas las ramas, deben actuar de acuerdo con una serie de normas fundamentales. E infringir tales normas da lugar a una serie de irregularidades que, naturalmente, redundan en perjuicio del buen nombre de la actividad, y también de quienes siguen escrupulosamente tales normas. Ninguna actividad en pleno desarrollo puede permitirse una actuación continuada con olvido de unos principios fundamentales. No obstante, ello es un peligro para una actividad que, como la del automático, está aún en sus principios, inexperta y dominada en parte por personas incontroladas que pueden influir en su desprestigio.

Pero, además de estas normas o principios, podríamos llamar morales, existen otras de buena administración, que contribuyen a la normalidad de una determinada actividad. Son principios de organización y de cortesía, que jamás pueden olvidarse y que constituyen el buen trato indispensable para el buen nombre, marcha ascendente y prestigio de una empresa.

Muchas cosas más podríamos decir sobre el particular. Pero creemos que con este breve recordatorio, enormemente ampliado por cuanto hemos venido repitiendo constantemente en nuestra revista, a lo largo de los núme-

(Finaliza en la página 341)

Convocatoria Concurso Periodístico

Al objeto de fomentar el conocimiento y desarrollo de las máquinas automáticas accionadas por monedas, en España, la revista «EL MUNDO DEL AUTOMATICO» convoca un concurso de artículos periodísticos que se ajustará a las siguientes bases:

- 1.^a Los artículos periodísticos concursantes tendrán que aparecer necesariamente en algún periódico o revista editado en España, en el tiempo que transcurra entre el 1.º de enero y el 31 de marzo de 1963.
- 2.^a El tema a desarrollar periodísticamente será el siguiente: «Las máquinas automáticas accionadas por monedas».
- 3.^a Se concederán los siguientes premios:
1.º Premio 15.000,— Ptas.
2.º Premio 5.000,— Ptas.
y tres accésits de 1.000.— Ptas. cada uno.
- 4.^a El jurado calificador estará compuesto por los siguientes periodistas:
D. José del Castillo, de «EL NOTICIERO UNIVERSAL».
D. Ramón Pujol, de «SOLIDARIDAD NACIONAL».
D. Javier Comín, de «LA VANGUARDIA ESPAÑOLA».
D. José Pernau, de «EL CORREO CATALAN».
D. José M.^a Carcasona, de «LA ACTUALIDAD ESPAÑOLA».
Haciéndose público el fallo el día 12 de abril.
- 5.^a Los ejemplares de los periódicos en los que aparezcan los artículos concursantes, tendrán que ser enviados, por duplicado, a la revista «EL MUNDO DEL AUTOMATICO», calle Libertad, núm. 28, Barcelona (12).
- 6.^a El depósito del importe de los premios ha sido realizado en la Delegación del Ministerio de Información y Turismo de Barcelona.
- 7.^a El premio es indivisible y no podrá ser declarado desierto.

NOTA. — Los temas a tratar en los artículos de esta convocatoria han de referirse necesariamente a «Las máquinas automáticas accionadas por monedas» que no son las antiguas «tragaperras», no teniendo por tanto nada que ver con éstas. En ningún artículo, en consecuencia, podrá aparecer por ningún concepto la palabra «tragaperras».

CARRERA DE CABALLOS

DERBY - 2.400 mts.

4 pistas para 4 jugadores

2 flippers

2 disparadores automáticos

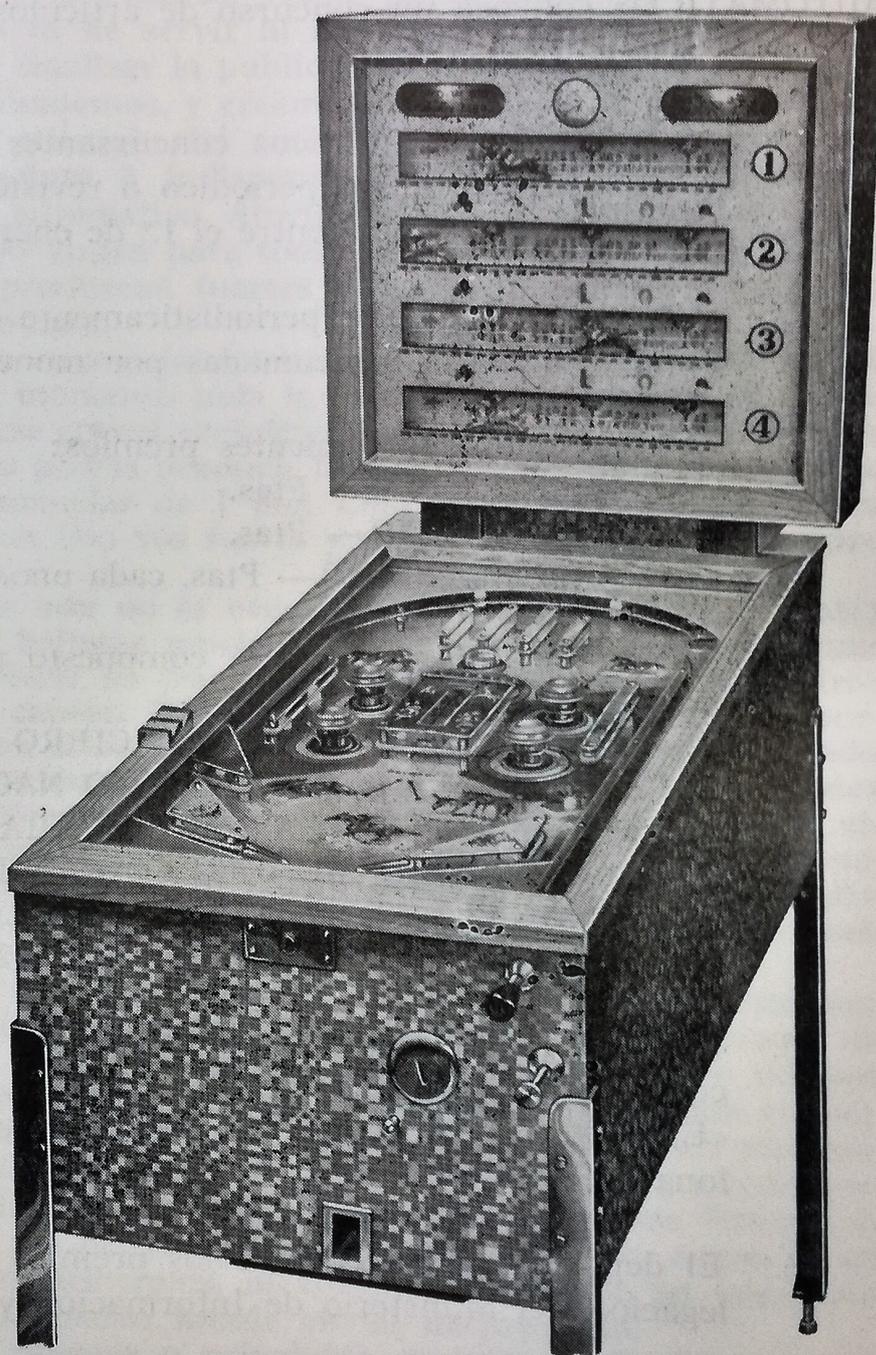
5 bumpers

5 bolas

1 bola oscilante

Mueble de fórmica

Seleccionador de monedas



INTERESANTE PARA

Bares

Cafeterías

Salones deportivos

Casinos

Clubs etc.

Fabricado por Talleres STUAR

Avenida B, n.º 6 (TRASERA) San Sebastián

Distribuido por: AUTOMATIC, S. A.

Nuestras iniciativas pueden frustrarse

Actualmente nuestra redacción está trabajando en varios asuntos de cuya marcha queremos que estén enterados los lectores. Por una parte, el Concurso Periodístico que convocamos para el 1.º de enero del próximo año. Por otra, la confección del censo de la profesión española del automático. Si bien en distinto sentido, ambas empresas pueden fracasar si no contamos con la auténtica colaboración de los lectores.

La convocatoria del concurso nos hace peligrar económicamente. La cantidad recaudada para dotar los premios y sufragar los gastos, no es la que sería suficiente. Sin embargo, como quiera que creemos en la verdadera utilidad del citado certamen, hemos decidido no retrasar por más tiempo su convocatoria añadiendo la cantidad necesaria. Ello nos pone en una situación económica muy peligrosa, pues no contamos apenas con reservas para afrontar cualquier contrariedad que pueda presentarse. Si el concurso, como esperamos, tiene éxito, el éxito que calculamos, crearemos haber hecho una inversión muy provechosa. Pero lo que realmente nos duele e incluso desanima, es esta apatía general de la profesión, esta indiferencia por la labor de la revista. Salvo contadas excepciones que agradecemos sinceramente, la gran masa de explotadores y fabricantes no han prestado la menor atención al concurso. Y éste es en beneficio de todos. Por una vez hemos pedido la unión a fin de realizar una empresa cuyo alcance abarca a toda la profesión. Esta unión no se ha conseguido en su totalidad, ¿por qué?

Cuando las necesidades nos obliguen a ello, ¿dudaremos en unirnos? Quizás sí. Cuando la profesión alcance la importancia que todos deseamos y que no dudamos alcanzará

muy en breve, ¿cómo podremos hacer frente a las dificultades comunes, si nuestro mutuo desconocimiento y nuestro obrar por separado no nos han permitido entrenarnos en la labor conjunta? El individualismo, la indiferencia, los oídos sordos, no beneficiarán a nadie. Cuando la profesión deba luchar, se encontrará indefensa, porque no habrá aprendido a luchar.

Por otra parte, nosotros todos que nos creemos honrados profesionales del automático, sabemos que nuestra profesión está mal considerada por el gran público. Se nos cree gitanos, especuladores, tramposos... Y lo podemos evitar, está en nuestras manos el remedio. ¿Por qué no lo empleamos? Actualmente el único medio para popularizar verdaderamente el ramo del automático, para dar cuenta de su importancia, es la prensa. El concurso atraerá sin duda la atención de innumerables periodistas de todos los periódicos españoles sobre el automático. Intentarán verlo tal cual es, sin falseamientos, y lo escribirán para su público. Premiaremos el mejor artículo, y éste habrá conseguido unos beneficios para nuestra profesión de los que debemos hacernos merecedores.

Esperamos que ante la innegable realidad de la convocatoria, todos los indecisos nos enviarán su colaboración. Los indiferentes y los que no han prestado atención a esta iniciativa decidirán fijar su posición. Creemos que no nos faltará la colaboración, esperamos no quedar defraudados.

Otra labor emprendida por la redacción es la confección del Censo del automático. Con el auge del negocio las relaciones comerciales son cada día más necesarias, tanto por parte de los fabricantes como por la de los explotadores entre sí.

Las fábricas de automáticos que al iniciarse el negocio contaban con un mercado prácticamente ilimitado, ven dificultarse la marcha del negocio. Es natural. Al principio no había competencia. Las ciudades podían saturarse fácilmente. Sin embargo, la prosperidad obliga a superarse. La competencia beneficia a todos. No permite dormirse en los laureles. Pero el gran inconveniente con que se tropieza inevitablemente es el del desconocimiento de los posibles clientes.

En artículos anteriores ya expusimos una de las características de la profesión. Es la del aislamiento. Ni todos los fabricantes conocen a todos los explotadores, ni todos los explotadores conocen a todos los fabricantes. Es por ello, y únicamente por ello, por lo que queremos confeccionar el censo. Es preciso el conocimiento mutuo y completo. Incluso es útil a los explotadores el conocer a sus compañeros de profesión. Las transacciones entre aparatos usados deben hacerlas los explotadores. Si éstos conocen un reducido número, será más difícil la operación. Así, pues, pedimos la colaboración de todos. Pedimos que nos envíen los datos necesarios para la confección del censo. Pedimos, también, que nos faciliten los nombres y la dirección de todos los explotadores que conozcan, así como la de los fabricantes, por si entre ellos hubiera alguno del que no tuviéramos noticia. Sólo así podremos tener un censo en el que poder confiar.

Por último, existe otro aspecto interesante que no quisiera pasar por alto. La revista no quiere ser un órgano que venda información. Quiere ser algo más. Quiere ser el elemento que ayude a la profesión en el desenvolvimiento de sus actividades. Nuestros lectores están de acuerdo en esto. Nuestra revista quiere conseguir este propósito, y para ello hace consultas a los lectores. En este

número publicamos un comentario sobre las respuestas recibidas, así como un resumen de las respuestas tipo. No creemos haber recibido el número suficiente de respuestas como para llevar a cabo innovaciones radicales en la publicación. Quisiéramos, ya lo hemos dicho en anteriores ocasiones, que la revista fuera considerada como algo propio por los profesionales del ramo. Son muy pocos los que demuestran con hechos esta consideración de «El Mundo del Automático». No basta con decirnos de vez en cuando que la revista es necesaria, que se está de acuerdo en esto o aquello. Cuando de veras se quiere la publicación, cuando se cree en su utilidad, no puede ni debe perderse la ocasión de mejorarla y hacerla a nuestro gusto. No desaprovechemos la ocasión. Estemos en estrecho y continuo contacto con la redacción. Nos ayudaremos mutuamente sin esfuerzo alguno. Publicamos en este número, y por tercera vez, la consulta número 1. Confiamos en que todos, sin excepción, nos enviarán sus respuestas y sugerencias. Así, de este modo, todos encontraremos en la revista aquello que deseamos y ésta será verdaderamente útil a la profesión.

Como ejemplo de uno de los proyectos que por imposibilidad y, lo reconocemos, por imprevisión por nuestra parte no hemos podido llevar a cabo, contrariamente a lo prometido, podemos citar la de crítica de un determinado aparato de fabricación nacional. Para subsanar este error, a continuación publicamos otro cuestionario que agradeceremos se sirvan contestar los lectores:

Pin-Ball de Salor, S. A.

¿Está usted satisfecho de la forma en que le es suministrada la máquina?

¿Está usted satisfecho del precio?

¿Encuentra fácil el montaje del aparato?

¿Cómo encuentra usted la organi-

zación de la casa en su provincia?

¿Es atractivo el juego del aparato?

¿Son buenas sus recaudaciones?

Averías más corrientes y frecuencia de las mismas.

¿Son averías fáciles o difíciles de reparar?

¿Está usted satisfecho del mecanismo de la moneda?

¿Compraría usted otra máquina del mismo fabricante?

Impresión de conjunto y consultas al fabricante.

Remite:

Con estas encuestas, a la vez que ofrecemos una orientación al fabricante sobre cómo funcionan sus aparatos en la explotación, se establece un cambio de impresiones entre los explotadores, tendentes a facilitar su conocimiento del mercado y problemas de la explotación. Garantizamos, claro está, un anonimato absoluto a fin de poder conocer todas las opiniones sin temor a comprometerse. Por otra parte, creemos que todos verán en estas encuestas un intento serio de conocer el comportamiento de los aparatos en la explotación, y la aceptación de los mismos por parte del público. Confiamos en que todas las respuestas tenderán a señalar los errores de los aparatos con el fin de que sean solucionados y no se intentará usar estas encuestas para perjudicar a nadie. Por otra parte, en nuestras páginas no publicaremos aquellas respuestas cuyo sentido sea tendencioso o que de un caso particular intenten sacar una consecuencia general.

En meses sucesivos anunciaremos el aparato sobre el que versará la encuesta, hasta que todos hayan sido estudiados por la revista.

En resumen, anunciamos la convocatoria del concurso periodístico, reclamamos la atención de los lectores sobre la consulta número 1, pedimos datos para el censo periodís-

tico y anunciamos la inauguración de una nueva sección.

A fin de evitar falsas interpretaciones y aclarar lo que hubiera de confuso en el presente escrito, agradeceremos que cualquier dificultad nos sea consultada, bien por carta dirigida a nuestra redacción, bien por teléfono (257 60 92) o personalmente en nuestras oficinas todos los días laborables, excepto sábados, de 4 a 6 de la tarde. Gustosamente contestaremos a todas las preguntas y ampliaremos los detalles que se considere oportuno, pues lo que queremos es servir al automático y colaborar con la profesión, y creemos que estamos en vías de conseguirlo.

Luis Gonzaga.

VENTA DISCOS

de 45 r. p. m.

Nuevos nacionales

y extranjeros

y de ocasión

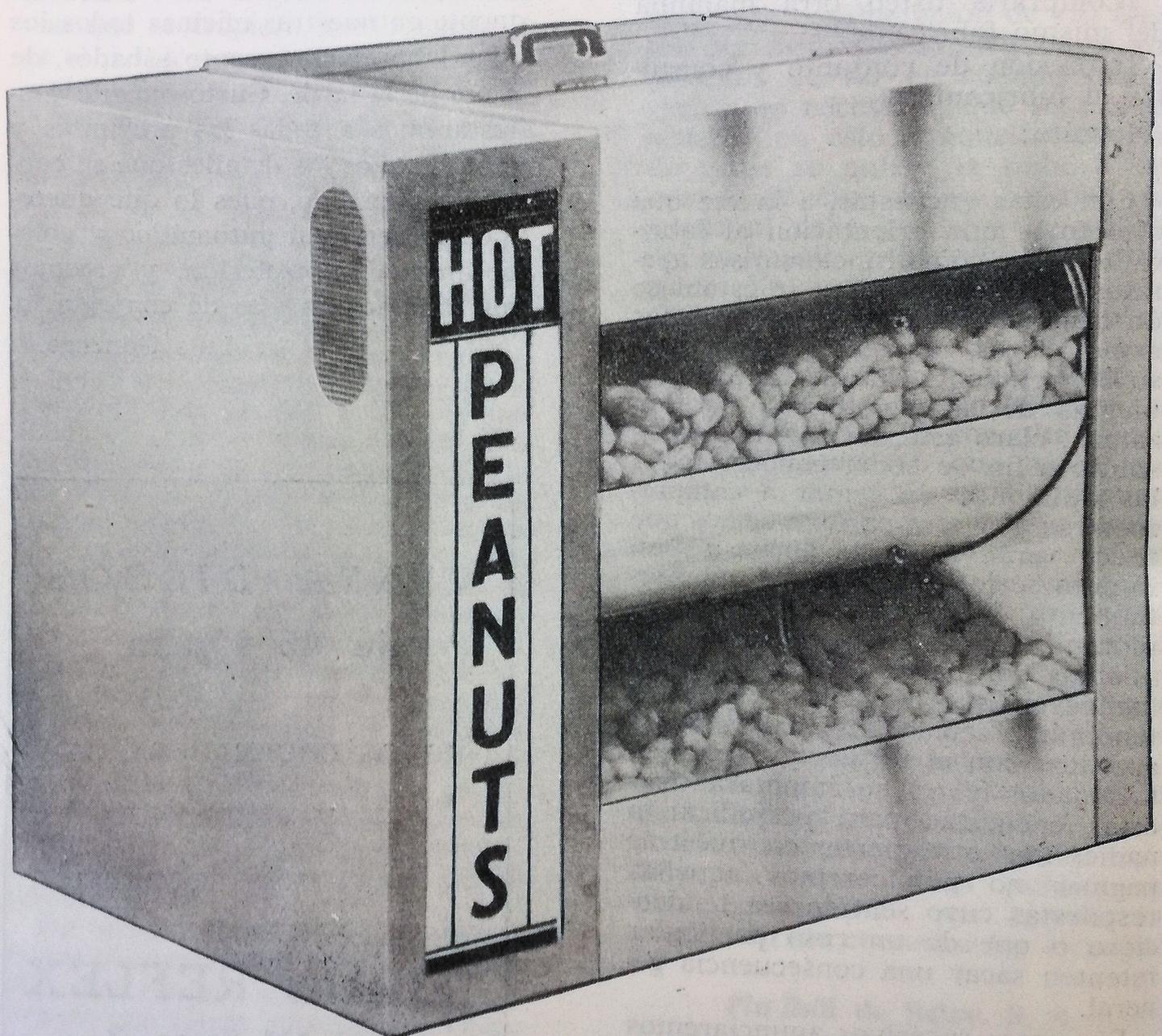
Talleres REFLEX

José M.^a Soroa, 3

San Sebastián

TOSTADOR DE CACAHUETES

- ✧ Tuesta y mantiene calientes los cacahuets
- ✧ Construído en acero inoxidable
- ✧ Su reducido volumen permite colocarlo sobre el mostrador, sin causar estorbo
- ✧ El aparato ideal para bares y cafeterías



Solicite información a
AUTOMATIC, S. A.
Exposición y venta: República Argentina, 30 Barcelona (6)
Oficinas y almacén: Dr. Rizal, 17-19 Barcelona (6)

MEDIDAS

Alto	92'5 cm.
Ancho	62'5 cm.
Fondo	47'5 cm.

Observando

Con amplia publicidad en los periódicos de más difusión en España, Petaco, S. A., ha lanzado al mercado el tocadiscos Renotte.

—*—

Otra noticia sobre tocadiscos. Parece ser que una firma dedicada a la fabricación de Pin-Ball, tiene el propósito de fabricar un tocadiscos. Todavía se desconoce la procedencia de dicho aparato. La mayoría de opiniones dudan entre si será italiano o alemán.

—*—

En la exposición Hogarotel 2, la firma Accesorios Hosteleros, representante de GEDASA en regiones catalanas, ha expuesto una máquina vendedora de helados de la casa APCO. ¿Cuándo habrá aparatos automáticos en las estaciones de la

RENFE?

—*—

Toramat Española ha cedido a Pepsi-Cola la máquina vendedora de botellas de dicha bebida.

—*—

Observamos y nos lamentamos por el hecho de que las máquinas ilustradoras de zapatos no hayan cuajado en el público. En Hogarotel 2 estos aparatos apenas merecieron la atención del público, quizás por su poco cuidada presentación. Esperamos que pronto conseguiremos popularizar todas las ramas del automático a las que el público español parece algo distante.

—*—

Automáticos C.M.C ha lanzado al mercado su nuevo aparato «Club 70» de gran belleza de líneas y con su proverbial calidad.

Viene de la página (334)

Editorial

punto de vista y nuestra idea sobre lo que el mundo del automático debe ser.

Esperemos que el año 1962 haya sido próspero para todos, y que el próximo 1963 lo sea aún mucho más, y que durante su transcurso se refuerce y aumente el auge adquirido últimamente por los aparatos automáticos, así como el buen nombre y prestigio de las empresas que los atienden, para que el mundo del automático alcance el nivel que todos deseamos.

La Redacción.

Salor, S. A., ha lanzado su modelo «Twist» con tambores contadores rotatorios, tipo americano y con todos los carteles escritos en inglés. Esto último crea un confusionismo que se debería evitar. La máquina española debe enorgullecerse de ser tal y no debe esconderse tras unas palabras extranjeras.

—*—

Un punto realmente interesante del automático español, es el de las importaciones. Hemos visto que muchas personas que acogían con desagrado las importaciones, han hecho todo lo posible para conseguir alguna licencia. Debe haber una perfecta concordancia entre lo que se dice y lo que se hace.

¿Hasta cuándo deberemos esperar para que todas las empresas fabricantes editen catálogos detallados técnicamente de sus fabricados? Una cosa es un folleto de propaganda y algo muy distinto un catálogo. ¿Cómo es posible conocer la realidad de cualquier aparato si lo desconocemos por completo hasta su adquisición?

—*—

Esperamos que este año de 1963 sea realmente próspero para todo el automático español. Desearíamos que las conversaciones para una posible unión de profesionales fueran una realidad. Es hora ya de obrar conjuntamente, no sea que luego lleguemos tarde.



Aspecto de una de las naves de la nueva fábrica PETACO, en Madrid

BREVE HISTORIA DE LOS DISTRIBUIDORES AUTOMÁTICOS EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Por G. R. SCHREIBER

Y XI

Nathaniel Leverone instaló, en el año 1946, en el Aeropuerto de Midway, un aparato casi maravilloso: un distribuidor automático construido por la «General Electric» que asaba ante los ojos del público un perro-caliente y lo entregaba tan ardiente que uno tenía que tardar en comérselo. La máquina no fue producida en serie. Pero la imaginación de docenas de inventores y miles de explotadores fue captada por la idea de empezar a fabricar distribuidores de alimentos condimentados y completos.

En San Luis y en Rockford, Illinois, los ingenieros de «National Rejectors» y «ABT Manufacturing», estaban luchando esforzadamente para conseguir producir, por esta época, mecanismos capaces de aceptar e identificar papel moneda, y cambiarlo por piezas metálicas u otra clase de dinero. Para 1960 el aparato cambiador de moneda era ya una realidad.

Entre los años 1945 y 1955 hubo una verdadera invasión de cientos de empresas e industrias del automático. Entre ellas merece destacarse, por ejemplo, la «Eastern Electric», que introdujo en el mercado, en 1946, el primer distribuidor de cigarrillos accionado por la electricidad, vendiendo su producción a la «Seeburg Corporation».

Se añadieron a los aparatos automáticos dispositivos de calefacción y refrigeración, a fin de que pudieran vender al mismo tiempo productos fríos y calientes. Los seleccionadores de monedas se perfeccionaron tanto que pudieron idearse aparatos para la venta automática de toda clase de productos, fuera cual fuese su valor. Los aparatos de cambio de moneda se adaptaron a las máqui-

nas automáticas, de forma que hoy en día constituyen en este país una de las piezas principales de gran cantidad de aparatos.

En 1946, el volumen total de ventas de la industria del automático fue de 600 millones de dólares. En 1960 había aumentado hasta los 2.586 millones. El número de compañías o empresas dedicadas a ello aumentó de 3.500 en 1946 hasta 6.250 en 1960.

Las modificaciones e inventos que siempre movían e impulsaban adelante a la industria del automático continuaron: se introdujo la máquina capaz de vender gran cantidad de marcas y tipos de cigarrillos, para satisfacer así todas las preferencias con un solo aparato. «Apco» revolucionó el negocio de los distribuidores de bebidas con un aparato que, además, añadía el hielo que el cliente deseaba. «Wittenborg», una empresa danesa, introdujo en el mercado americano el aparato para vender varias clases de productos a la vez, y así se abrió la puerta a los aparatos automáticos que estaban destinados a sustituir en las grandes fábricas, almacenes y oficinas, a los bares y cafeterías manuales.

A medida que el negocio crecía, también cambiaba. Las empresas, antiguamente familiares y llevadas por el genio inventivo de quien las creó, se unieron entre sí para vender en común sus productos. Las empresas que comenzaron en la década de los años cuarenta a ofrecer a sus clientes uno o dos tipos de productos, se pusieron en situación de ofrecerles una extensa y completa gama de ellos.

El mundo del automático había dado un gran paso desde que Thomas Adams instaló sus distribuido-

res de chicle en las estaciones del ferrocarril elevado de Nueva York, en el año 1888.

Pero las nuevas posibilidades y aplicaciones del principio del automático son casi tan grandes y están tan abiertas, como en el tiempo de Adams: restaurantes automáticos, cafeterías automáticas para industrias e instituciones, departamentos

automáticos en establecimientos comerciales, quizás comercios absolutamente automáticos, etc. Cada día los aparatos automáticos sirven a millones de personas en los Estados Unidos. Y cada día crece el favor y la confianza del público en ellos, confianza y favor que acrecienta el estímulo de los industriales hacia la expansión del mundo del automático.

Fin



Avisos de la Redacción

Agradeceremos a todos quienes deseen colaborar económicamente en el concurso periodístico convocado por la revista, se sirvan mandar a nuestra administración el importe de su aportación, para, acto seguido, enviarles el recibo correspondiente.

Debido a dificultades en el suministro de nuestro material y a la necesidad de conjuntar la publicación con la propaganda contratada últimamente, este número de diciembre aparece con notable retraso. Rogamos disculpen esta deficiencia. Es propósito de esta redacción el conseguir que en breve plazo la revista aparezca el primer día de cada mes.

Encarecemos a nuestros lectores se sirvan responder a la mayor brevedad posible a las consultas y encuestas que nuestra revista realiza. Con ello se ayudarán a ellos mismos a la vez que facilitarán la labor de nuestra redacción.

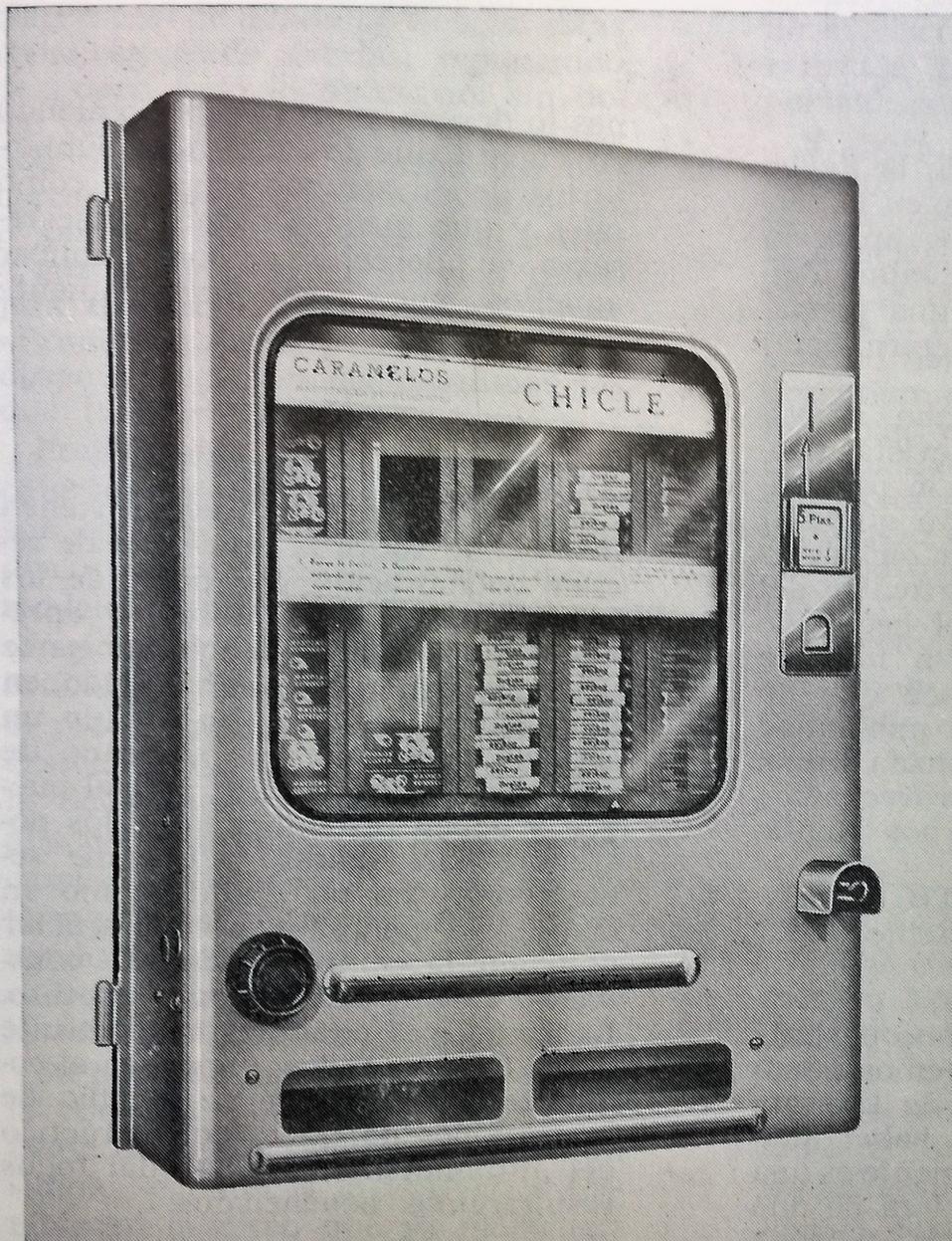
Faltan 22.200 Ptas. para completar la cifra de gastos a que asciende el Concurso periodístico. Fabricante, Explotador esperamos tu colaboración.

Repetimos para general conocimiento que las horas de oficina de nuestra Redacción son los siguientes:

Todos los días laborables, excepto sábados, de 4 a 6 de la tarde. Durante estas horas pueden llamar a nuestro teléfono 257 60 92 en la seguridad de ser debidamente atendidos.

“VENTAMATIC 1962”

EL VENDEDOR MUDO Y RAPIDO



2 versiones

Para monedas de 1'-- Ptas.

» » 5'-- »

4 colores

Rojo escarlata

Verde niágara

Azul ultramar

Amarillo áureo

Innumerables ventajas

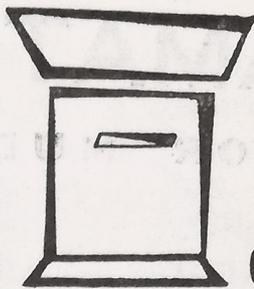
- ❖ Selecciona las monedas
- ❖ Ahorra gastos de personal
- ❖ Vende las 24 horas del día
- ❖ Vende los 365 días del año
- ❖ Se amortiza solo

FABRICADO POR

TALLERES AZKOYEN Peralta (Navarra)

DISTRIBUIDOR:

AUTOMATIC, S. A. - Dr. Rizal 17-19 - Barcelona-6



cartas al director

Muy Sr. nuestro:

En el último número de la Revista de su digna dirección y en la sección «Cartas al Director», apareció una carta firmada por D. Jaime Pairet Soteras que parecía una propaganda declarada de un determinado fabricante de Barcelona.

Aunque como usted sabe, apoyamos decididamente su Revista, consideramos desafortunada la publicación de la citada carta, ya que aun cuando nos diga usted que dicha carta expresa la opinión particular del firmante de la misma, el hecho de publicar unos teléfonos a los que solicitar información, hace que no se trate más que de una publicidad concreta de una determinada firma.

Sin otro particular, aprovechamos la presente para reiterarnos atentamente suyos.

AUTOMATIC, S. A.

Un gerente.

RESPUESTA

No está en nuestro ánimo perjudicar a empresa alguna. Creemos, como ustedes, que el párrafo de la carta a que se refieren debía haber sido suprimido, pues efectivamente es una propaganda concreta y clara de una empresa hecha por una persona completamente ajena a la misma. Sin embargo, incomprensiblemente se nos pasó por alto el detalle. No creemos que la citada carta haya perjudicado a nadie, pero como las cartas parecidas a la suya han sido varias, creemos es nuestro deber confesar nuestro involuntario error a la vez que repetir que en nuestra revista pueden colaborar todos quie-

nes lo deseen, pero siempre teniendo en cuenta que los artículos publicitarios deben ser considerados como tales y que nuestra redacción se reserva el derecho de no publicar aquellos que sean marcadamente propagandísticos.

Sr. Director:

Ya que en nuestra Revista vienen insistiendo sobre la necesidad de recibir colaboración por parte de los fabricantes y suscriptores, y apreciado el acentuado silencio por parte de todos, generalmente hablando, en la presente me permito incluir un artículo para que sea publicado de considerarlo interesante, al cual pueden y deben responder tanto los poseedores del aparato a que me refiero, tanto en un sentido como en otro, y no menos ya, y con carácter obligado, la empresa o fábrica constructora del mencionado aparato. Espero que el citado artículo resulte del agrado de todos, y que sea el comienzo de una serie de cambio de impresiones de tipo técnico-práctico del automatismo, con lo cual todos resultaremos beneficiados.

Para contestar a D. J. Pairet, de Barcelona, sobre su apartado 3.º que él omite hacerlo por los reparos que expone

En mi modesta opinión no puede, ni debe ser considerado un buen servicio mecánico, el solo hecho de que en el menor tiempo posible sea puesto en funcionamiento el aparato averiado, si al momento de salir del

local donde se halla instalado vuelve a repetirse la avería. Soy de la opinión de que debe llevarse un control de las averías que se producen en cada aparato a su cuidado, repetidas estas mismas hasta un máximo de tres, sin duda alguna debe retirarse y llevarse al taller, buscar el origen real de dónde provengan estas repeticiones de averías, reponiendo de nuevo todo lo necesario, sin doloer cuanto se gasta en el aparato, que después verá el producto con creces, el aparato será respetado por el público, el dueño del local estará a gusto y el servicio técnico trabajará menos. Y atienda a mi lema: «Primero trabajar por las máquinas, después que sean las máquinas las que trabajen para uno».

Preguntando. — Sin duda alguna cabe suponer muy fundadamente que son muchos los usuarios del tocadiscos automático GEDASA, tipo o modelo «Sinfonola 59», a ellos va dirigido especialmente el presente artículo, y también, por qué no, a la propia fábrica de los mismos. El caso es como sigue: ¿Han apreciado la deficiente particularidad de que al tener marcadas más de dos selecciones (dos al menos), si después de terminado el disco que esté funcionando y queda otra selección marcada, al bajar el disco y antes de que la bandeja porta-disco sea devuelta a su posición de comienzo, si continúa la corriente de alimentación procedente del sector, aunque sólo sea un simple segundo, y la vuelven a restablecer, el disco que ya había terminado comienza a ser tocado nuevamente como si tal cosa no hubiera sucedido? Si no han curioseado esta deficiencia de fabricación, háganlo inmediatamente y lo comprobarán, y procuren hacerlo en ausencia de curiosos y fisgantes, pues seguidamente pondrán en práctica esta «su»

averiguación y verán notablemente mermados los ingresos, ya que esto suele correrse como la pólvora, y por el importe de dos selecciones que marcan en principio pueden estar disfrutando su disco preferido cuantas veces lo deseen con tan sólo apagar y encender el tocadiscos cuando el disco está bajando y antes de retirarse por completo la bandeja porta-discos.

Y ahora, después de mi exposición anterior, espero que algún usuario haya solucionado satisfactoriamente la deficiencia apuntada, agradeciendo lo ponga en conocimiento de la revista si han apreciado este defecto y no lo tienen solucionado pero que desearían poder hacerlo, y también me dirijo a GEDASA, para darle la oportunidad de que públicamente nos exponga el procedimiento eficaz y positivo para eliminar la deficiencia que expongo en el presente artículo.

Espero que todo cuanto escribo sea del agrado de esta digna Dirección, y quedando a la espera de sus impresiones, le saluda muy atentamente,

Tomás Sánchez-Moya
(Oviedo)

RESPUESTA

Como comprobará usted, publicamos su artículo «Preguntando», así como su respuesta a la carta de don J. Pairet que publicamos en nuestro número de octubre. Creemos que tanto el Sr. Pairet como GEDASA contestarán a sus preguntas y opiniones. Nos agradará que la respuesta de GEDASA pueda serle útil, por cuanto ello representaría la iniciación de una verdadera sección Técnica que muchos lectores encuentran a faltar en la revista y que no podemos poner en marcha sin la auténtica colaboración de todos los fabricantes.

(Continúa en la página 355)

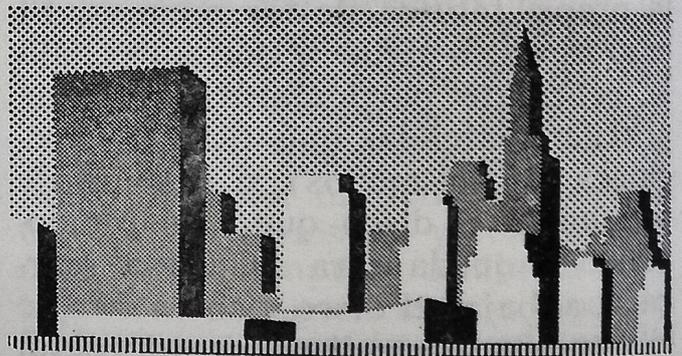
divulgación **técnica**

Nuevo seleccionador de monedas que calcula el %

Desde hace poco, están disponibles para mecanismos de moneda: un canal liquidador de comisiones, un cambiador «admisor ahorrador» y un «divisor universal de porcentajes». El canal liquidador de comisiones es una ensambladura standard para dos piezas de cinco centavos o una de diez. Puede instalarse en «admisores ahorradores» ya en uso o en modelos de producción actual. No se requiere ningún cambio en el diseño del «admisor ahorrador» ni ninguna modificación o adaptación. El cambiador «liquidador de comisiones» puede instalarse en todas las máquinas vendedoras construidas para alojar cambiadores de la serie 8800. En ambas unidades, el banco colector está equipado para acumular una cantidad comprendida entre 2 y 4 dólares. El dinero se encuentra protegido en un compartimiento separado de seguridad con cerradura de acceso propia. El cambiador «admisor ahorrador» es un cambiador standard de la serie 8800 para ventas de 10 centavos, utilizado como banco colector. Acepta dos piezas de cinco centavos, una pieza de diez centavos o una de 25 centavos, devolviendo tres piezas de cinco centavos como cambio, cuando se ha introducido una pieza de 25 centavos. Todas las piezas de cinco y 25 centavos van directamente a la caja del dinero del ahorrador, así como las piezas de diez centavos, cuando un número predeterminado de ellas ha sido acumulado en el banco colector.

El divisor universal de porcentajes puede efectuar tres funciones: Recogida de dinero, control del producto y, en equipos de servicio completo, el pago de la comisión del plazamiento. Puede montarse en el interior o en el exterior. El tubo se carga de antemano con piezas de diez centavos que se van soltando y caen en la caja de pago por medio de un disco, haciendo un pago a razón de cada cinco ventas efectuadas. Cuando el tubo está vacío, la máquina vendedora queda desactivada has-

(Finaliza en la página 350)



Chicle masticable

Duglas®
de menta

cajitas con
2 grageas



¿INDEPENDIENTE? SI

«El éxito del propietario independiente que se dedica a la explotación de máquinas vendedoras automáticas dependerá en el futuro más que nada de su habilidad de transformar todos los recursos que posee en una potente organización, bien dirigida, de intenso empuje y con mucha iniciativa e imaginación. Tendrá que saber mucho más de lo que sabía, si quiere estar en condiciones competitivas en el mercado actual.»

Estas palabras fueron pronunciadas por Luis Risman, que en enero próximo será el nuevo presidente de la National Automatic Merchandising Association. Risman hablaba basándose en su considerable experiencia como presidente de su propia compañía independiente dedicada a la venta automática (Mystic Automatic Sales, Medford, Mass.).

A continuación el Sr. Risman enumeró algunas de las cosas que deben hacer los empresarios independientes:

«Hay que ir a buscar la diversificación si se quiere seguir en este negocio y continuar creciendo e incrementar el volumen...»

El independiente que explote máquinas automáticas, tendrá que hacer uso parcial de los servicios de profesionales expertos en relaciones públicas y en publicidad. Las grandes compañías nacionales utilizan estos servicios sobre una base continua. Nosotros, los independientes, podemos participar en esta clase de labor relacionada con las relaciones públicas y la publicidad, haciendo un uso parcial de estos servicios...

«Una faceta muy importante es el desarrollo de una buena organización estrechamente entrelazada.»

Risman dijo que los empresarios independientes no deberían preocu-

parse tanto por la competencia que les llega de las grandes compañías nacionales o regionales, porque «en muchos casos, la competencia principal del empresario proviene de otro independiente de su misma localidad».

Comparando las compañías explotadoras nacionales con los independientes, Risman señaló que un independiente puede quizás creer que se encuentra en desventaja con respecto a ellas, debido a «la habilidad de las grandes compañías en obtener los máximos descuentos mediante compras masivas de equipos y suministros».

«Esto no debería preocuparnos demasiado», continuó diciendo Risman, «porque esta diferencia no significa que se trate precisamente de la diferencia entre pérdidas y ganancias. No es ni remotamente una desventaja tan grande como muchos suponen, y desde luego es un problema que podremos resolver el día en que se hayan terminado de formar agrupaciones de compras, como ya está ocurriendo. Desde luego es completamente factible que una industria forme parte de una agrupación de compras y participe de las ventajas que ofrece la compra de cantidades máximas.»

Si las grandes compañías de extensión nacional tienen algunas ventajas en las compras, porque efectúan sus adquisiciones en cantidades muy importantes, con el fin de obtener los máximos descuentos, los empresarios locales independientes también gozan de sus ventajas propias.

«No existe mayor ventaja», dijo, «que ser su propio dueño y gozar de la flexibilidad que acompaña a la propiedad particular. El indepen-

diente observará que debido al hecho de tratarse de una empresa de propiedad local, de un negocio radicado en el lugar, recibirá una acogida más favorable en las colaboraciones que solicite.»

Risman señaló que algunos operadores independientes, debido a sus propios motivos especiales, quieren formar parte, a pesar de todo, de una compañía explotadora nacional de propiedad pública.

«De acuerdo y conforme», dijo Risman, «pero no hay que dejarse absorber nunca o efectuar una fusión a causa del miedo.»

«Les aconsejo que cuando llegue el momento de estudiar la conveniencia de ceder el negocio a una gran compañía, no duden en proceder así si tienen buenos motivos para hacerlo, es decir si creen que es en beneficio de sus mejores intereses... Pero no lo hagan nunca por miedo.»

Y esto creemos es un consejo excelente. — (V.)

(Viene de la página 348)

DIVULGACION TECNICA

ta que el tubo haya vuelto a llenarse. Un enchufe adaptador eléctrico encaja en el circuito de la máquina vendedora. El enchufe del equipo de moneda normal de la máquina, encaja con la parte posterior del adaptador. El divisor entero y la caja de moneda pueden ajustarse conjuntamente o de forma diferente, según la función que el divisor debe desempeñar.

El aparato hasta aquí descrito sirve, sobre todo, para calcular las comisiones a que tiene derecho el dueño del emplazamiento, «ahorrando» las cantidades en un compartimiento especial, cuyas llaves posee el citado dueño. El dueño de la máquina obtiene su recaudación «limpia», pues la misma máquina calcula el porcentaje que corresponde a cada uno de los propietarios. — (V.)

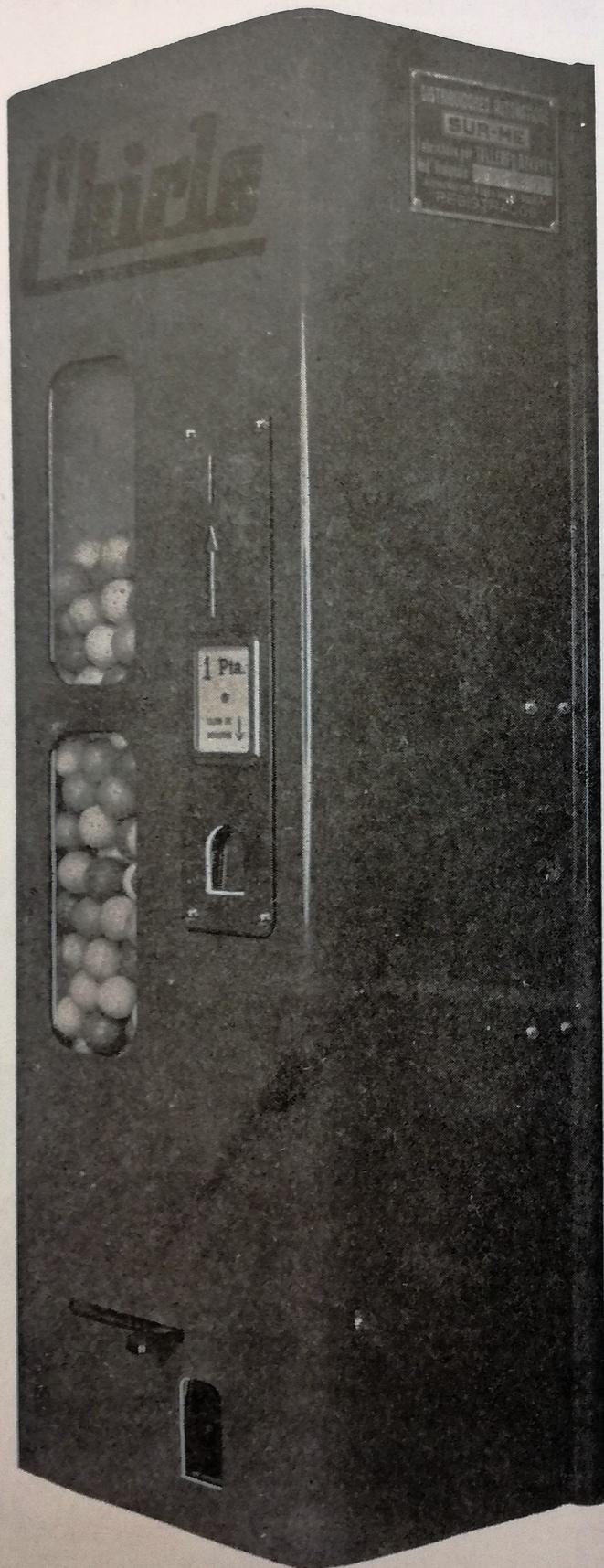
SUSCRIPCIONES A REVISTAS EXTRANJERAS

VEND	1 año	14,- \$ (840 ptas.)
	2 »	22,- » (1.320 ptas.)
	3 »	30,- » (1.800 ptas.)
BILLBOARD MUSIC WEEK (semanal)		
	1 año	15'- \$ (900 ptas.)
AMUSEMENT BUSINESS	1 »	20'- \$ (1.200 ptas.)
(Semanal)	2 »	30'- » (1.800 ptas.)
	3 »	40'- » (2.400 ptas.)
AUTOMATEN MARKT	1 año	34'- DM. (510 ptas.)
REVUE MENSUELLE DE L'AUTOMATIQUE	1 año	40'- NF (520 ptas.)

Los interesados en suscribirse a alguna de dichas revistas pueden enviarnos el importe de la suscripción por cheque o giro postal, garantizando la recepción de la revista a partir del mes siguiente a aquel en que se haya recibido el importe en nuestra administración.

Las personas interesadas en recibir cualquier otro título de revistas que se refieran a aparatos automáticos accionados por monedas, pueden escribir a nuestra redacción comunicándonos sus deseos, en la seguridad de que serán debidamente atendidas.

BABYMATIC



- ✧ Distribuidor de chicle en bolas
- ✧ Funciona con monedas de 1 Pta.
- ✧ Seleccionador de monedas
- ✧ Gran capacidad (750 bolas)
- ✧ Facilidad de manejo

MEDIDAS

CERRADO

ABIERTO

Fondo 20 cm.

Fondo 25'5 cm.

Ancho 25'5 cm

Ancho 40'5 cm.

Alto 64'5 cm.

Alto 64'5 cm.

4. COLORES

Amarillo

Rojo

Verde

Azul

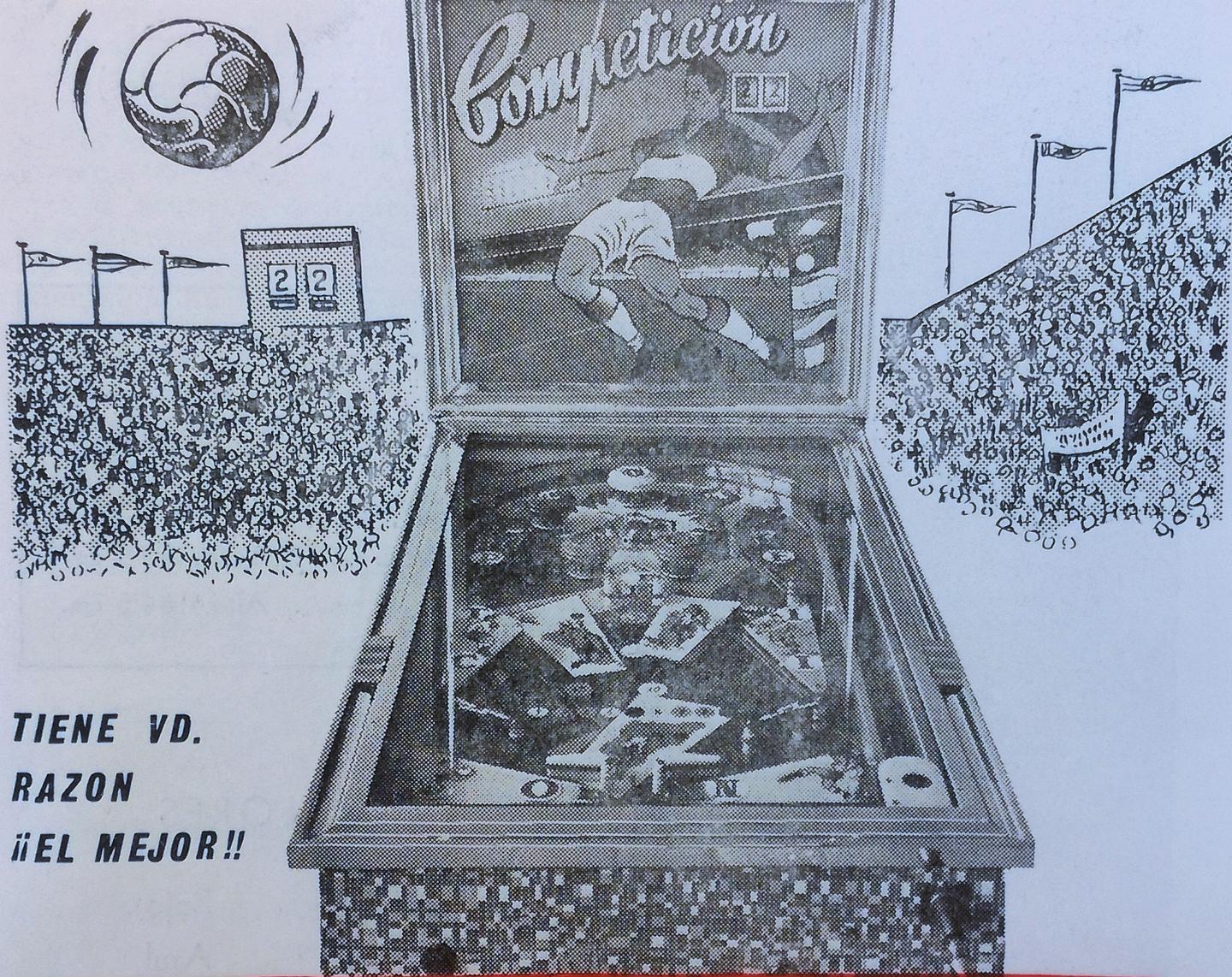
Distribuido por

ROBERT JUBAL

Travesera de Gracia, 86 - Barcelona 6

PIN-BALL

MODELO "COMPETICIÓN"



**TIENE VD.
RAZON
¡EL MEJOR!!**

FABRICADO POR:

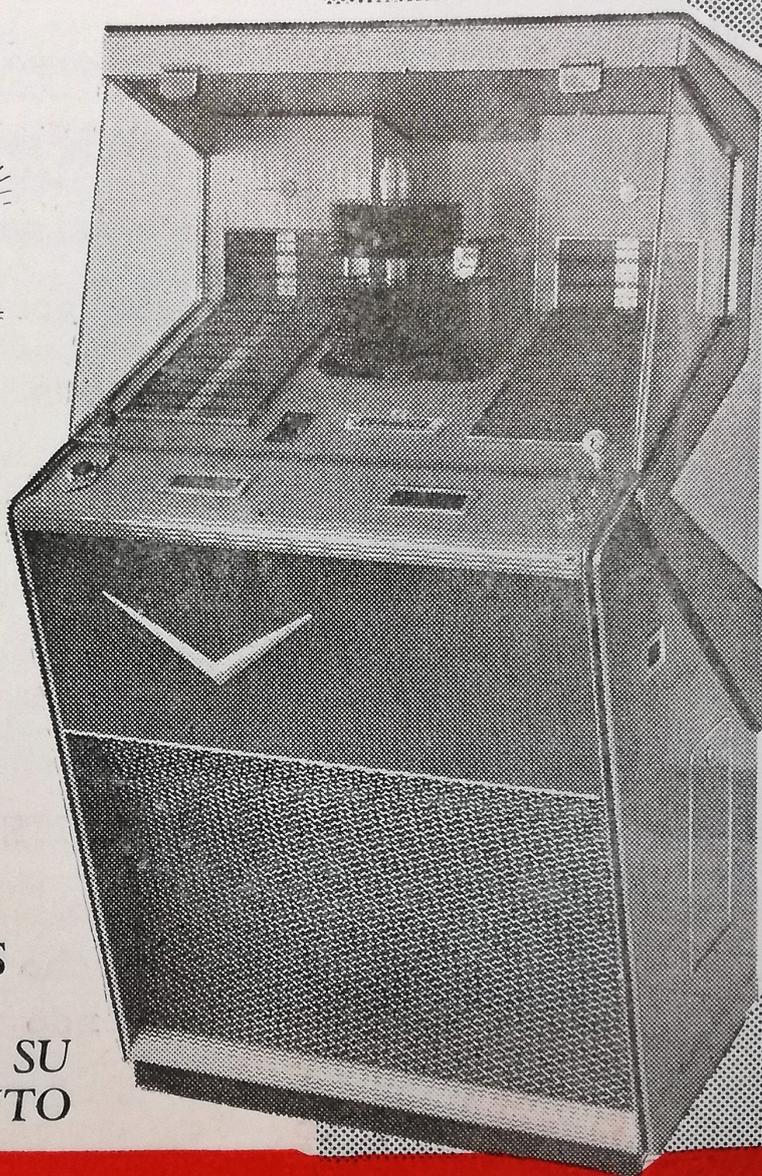
PETACO, S.A.

MADRID

Rennotte

100 SELECCIONES

ALTA
FIDELIDAD



LAS ORQUESTAS
Y CANTANTES
PREFERIDOS EN SU
ESTABLECIMIENTO

FABRICADO EN ESPAÑA
POR

PETACO, S.A.
MADRID

COLESPA "360"

Vendedor de bebidas frías, en vasos



La Colespa "360" distribuye siete clases de bebidas refrescantes, tanto carbónicas como no.

Cada bebida se prepara en el mismo momento en que se sirve y es perfecta tanto por su calidad como por su temperatura.

Ajustable para cualquier tamaño de vaso, con una capacidad de hasta 1000 unidades.

MEDIDAS

Alto	173	cm.
Ancho	63'5	cm.
Fondo	71	cm.

AUTOMATIC, S. A.

Dr. Rizal, 17-19 Barcelona (6) Tel. 227 88 43

Nuevos aparatos

SIDERAL NAUTICO, de F. A. E. R., S. L. Consta de seis sistemas diferentes para obtener la partida gratis. Va provisto de acumulador de partidas gratis. El mueble está realizado con maderas seleccionadas de primera calidad y formica, con el frontal adornado con metalistería de líneas modernas. Cristal de tablero fogueado con plata y marco barnizado al poliéster. Es la única máquina de fabricación española con seis circuitos para obtener partidas gratis. Sus medidas son: 1'3 m. de largo. 0'6 m. de ancho y 1'6 m. de alto.

(Viene de la página 347)

CARTAS AL DIRECTOR

Muy señor mío:

Considero sería necesaria en la Revista de su digna dirección algún artículo o nota en la que prestaran la máxima atención todos los fabricantes y explotadores de aparatos automáticos accionados por monedas, especialmente los de Pin-Balls.

De la iniciación de su instalación en establecimientos vienen funcionando con la introducción de una moneda de peseta; desde aquel entonces hasta la fecha es necesario hacer una recopilación y examen de los constantes aumentos observados en todos los conceptos, y a la vista de los mismos creo necesario el estudio inmediato en la adaptación de un nuevo sistema para su funcionamiento a dos pesetas la partida, como por ejemplo las máquinas tocadiscos y otros aparatos similares.

Expuesto mi punto de vista, sólo me resta agradecerle de antemano la atención y consideración que dispense a la presente, aprovechando



esta oportunidad para reiterarme de usted atento y s. s.

q. e. s. m.,
Ramón Pascual Turell
(Barcelona)

RESPUESTA

Muy gustosamente publicamos su carta, puesto que en ella se aborda uno de los problemas que se presentan a la totalidad de la profesión y que muy en breve ésta deberá estudiar muy detenidamente.

En nuestro criterio, debemos pulsar la opinión de todos los explotadores, pues es algo que afecta a todos ellos. Desearíamos saber los pros y los contras a esta propuesta suya así como las dificultades que se presentarían en su puesta en práctica. Abrimos, pues, el diálogo con esta su carta y esperamos que todos los profesionales del automático opineu sobre este punto, con toda libertad y sinceridad, demostrando así un verdadero interés por la marcha de la profesión.

novedades del extranjero

ESTADOS UNIDOS

Las máquinas vendedoras de la «American Bowling Corporation» alcanzaron un giro de 6 millones de dólares

La American International Bowling Corp., West Englewood, N.J., terminó su primer año como compañía explotadora de ventas automáticas (a través de su filial American Vending Corporation), con un volumen bruto de ventas que ascendieron a 6.200.000 dólares, y los beneficios netos alcanzaron la cifra de unos 100.000 dólares en el ejercicio económico de 1962. El presidente de la AIBC, Lloyd R. Ludwig, lo calificó como «un primer año de operaciones, acompañado de un éxito poco corriente».

La entrada de la AIBC en el ramo de la venta automática a través de adquisición de empresas (nueve firmas en la primavera de 1961, mediante un canje de acciones) fue anunciada por la revista VEND (junio de 1961).

En el curso del pasado año, esta cadena de boleras —la empresa posee 33 boleras en los Estados Unidos y tres en el Canadá— ha procedido a la expansión de su zona de venta automática y los emplazamientos. Tiene ahora aparatos de venta automática instalados en partes de Pennsylvania, Maryland y en el distrito de Columbia, aparte de los de Nueva Inglaterra y Nueva Jersey. A partir de la instalación inicial en sus boleras, ha extendido sus operaciones de venta automática en industrias, edifi-

cios públicos, establecimientos militares, universidades, etc.

Al compás de su crecimiento en la venta automática, AIBC se está introduciendo tanto en el sector de los servicios de alimentación atendidos a mano como en el sector automático. Los servicios de comidas para personal de empresas se instalan a base de un sistema o una combinación de tres de ellos —venta automática, cafetería y bares de bocadillos con servicio personal—.

Seguidamente después de su fundación, que tuvo lugar el pasado año, la filial American Vending Corporation, estableció su sede social en Boston, conservando a David J. Baker como su director. Baker, presidente de una de las compañías adquiridas —Melo-Tone Vending Company Inc. Arlington, Mass.—, había sido con anterioridad presidente de la Eastern Massachusetts Music Operators Association y uno de los directores de la Music Operators of America.

Cuando la AIBC estaba efectuando sus adquisiciones de venta automática, su presidente Ludwig declaró a la VEND que se trataba de un «paso natural... teniendo en cuenta la extensión de nuestro negocio de boleras y las máquinas vendedoras que ya se encontraban en otros establecimientos». — (V.)

Lavado automático

La filial de una empresa canadiense de lavado automático, Automations International Ltd., inaugurará

El próximo mes de marzo la primera gran lavandería automática en Betnal Green. La sociedad tiene proyectada la instalación de 75 plantas semejantes. Cada una de ellas incluirá 15 máquinas de lavar Frigidaire y cuatro secadores automáticos de gas. Por otra parte, cada sucursal estará provista de máquinas automáticas de lavado en seco, igualmente del modelo americano Frigidaire. Un empleado especializado ocupará de cada uno de estos aparatos. — (A. M.)

La compañía Brass Rail inaugura el mayor restaurante automático

El mayor restaurante automático destinado al público en general fue inaugurado en el edificio Wrigley de Chicago el 31 de octubre último. La Brass Rail, que es una división de la Interstate Vending Company, efectuó la instalación con las características de decoración, asientos y surtido de manjares correspondiente a un restaurante de lujo. En su aspecto práctico, el restaurante tiene una superficie de 6.700 pies cuadrados y acomoda a 250 personas en mesas de un nuevo tipo especial «sin patas» y en cabinas tapizadas. Veinte máquinas vendedoras suministran una gama superior a la corriente en los demás restaurantes en cuanto a comidas calientes, postres, pastas, bebidas y bocadillos.

Este restaurante está abierto 5 días a la semana, teniéndose la intención de alargar medio día más los sábados si el volumen de ventas lo hiciera aconsejable. Su horario va de las 7 de la mañana a las 7 de la tarde. El personal del restaurante consiste en siete empleados fijos, incluyendo un «trinchador» que se encuentra en un mostrador de comidas frías, con el fin de preparar surtidos de bocadillos por encargo, y muchachas uniformadas para la limpieza de los cubiertos usados.

Unas pantallas divisoras y el diseño arquitectónico crean cuatro grandes espacios de asientos dentro del

conjunto del restaurante. Además de las mesas corrientes con pies, las mesas «sin patas» acomodan a cuatro personas y se sostienen por unas piezas de unión fijadas a un brazo de cada silla, el cual es articulado y tiene roldanas pivotantes. Además, hay cambiadores de billetes y dos mostradores con bandejas. — (V.)

Tres desaprensivos acusados de fraude

Tres directores desaprensivos de una compañía de venta automática de Minneapolis, Minnesota, se confesaron culpables ante el Tribunal Federal de dicha ciudad, el día 22 de octubre, acusados de fraude por compradores de sus máquinas vendedoras de cigarrillos.

El trío, Donald J. Rodgerson, Eugene L. Letts y Hollis B. Willieford Jr., todos de Minneapolis, dirigían la firma Automatic Vending Machines, Inc. 5009 Excelsior Boulevard, en el suburbio de St. Louis Park.



Según el fiscal, prometieron falsamente a los compradores de sus máquinas vendedoras de cigarrillos que se les reservarían zonas de venta y que podrían lograr elevados beneficios con la venta de cigarrillos. El fiscal estimó que la empresa y sus agentes habían defraudado unos 125.000 dólares a los compradores entre 1959 y 1961.

Cada uno de los acusados tiene en perspectiva cinco años de cárcel. El juez federal, Gunnar H. Norbye, ha trasladado el caso al departamento probatorio a fines de investigación previa antes de dictar sentencia. — (V.)

«Vendo» sigue aumentando sus ventas netas

La Compañía Vendo dio cuenta de un aumento del 38 % en sus beneficios netos durante el período de nueve meses que terminó el 30 de septiembre último, en comparación con el mismo período del año 1961. El beneficio neto obtenido fue de 2.226.277 dólares, o sea 84 centavos por acción, en comparación con 1.604.264 dólares, o sea 61 centavos por acción el año anterior. Las ventas ascendieron a 41.896.105 dólares en comparación con 40.308.691 dólares por el período de nueve meses de 1961.

Los beneficios del tercer trimestre señalaron un incremento del 25 % sobre el año anterior: 647.723 dólares o 25 centavos por acción, contra 523.342 dólares o 20 centavos por acción. Las ventas ascendieron a 13.108.191 dólares en el tercer trimestre del corriente año, en comparación con 13.154.194 dólares en el mismo trimestre de 1961. (V.)

GRAN BRETAÑA

¿Un impuesto especial para los aparatos «tragaperras»?

Los círculos ingleses del automático han protestado contra la asociación de apostantes ingleses, que pide que los aparatos de juego de dinero —«tragaperras»— paguen los mismos impuestos que los establecimientos de apuestas. Este impuesto,

que se elevaría a cerca de 50 libras por año, haría irrentables la mayor parte de los aparatos puestos en servicio en los clubs. Los explotadores afectados hacen constar que los apostadores no están sujetos a ninguna limitación en cuanto al número de locales receptores de apuestas, en tanto que ellos no pueden colocar más de dos aparatos en cada club. A ese respecto recuerdan la ley australiana sobre el juego que autoriza a los clubs la instalación de cuantos aparatos de juego crean conveniente para que puedan pagar los impuestos correspondientes. — (A. M.)

50 nuevas boleras automáticas

La organización Rank, que con la transformación de los cines en boleras ha preparado en Inglaterra el terreno para los bolos, ha firmado con Brunswick, la firma americana productora de boleras automáticas, el contrato para la instalación de 50 nuevas boleras en los próximos años.

Según la opinión del director de la sección de boleras de la organización Rank, alrededor de 9 millones de partidas se juegan actualmente en Inglaterra en las pistas individuales. Las posibilidades de una crecida no son excesivamente considerables. Se tiene el propósito de construir en los centros en que deben ser instaladas las nuevas pistas en los dos próximos años, 28 pistas individuales en cada uno. — (.A.M.)

DINAMARCA

Productores de discos que explotan los tocadiscos

La única sociedad de discos que efectúa ella misma una importante explotación de tocadiscos, es la filial danesa de la firma EMI, la Skandinavisk Grammophon Aktieselskab. Por medio de una filial, ha puesto en servicio, utilizando como «explotadores» empleados a salario fijo, un tercio de la totalidad de tocadiscos daneses. Naturalmente, éstos están provistos no sólo de los discos de la citada firma, sino también de todos los de éxito. Por otra parte, la explotación de tocadiscos se ha revelado

LA VENTA AUTOMÁTICA EN LA UNION SOVIETICA

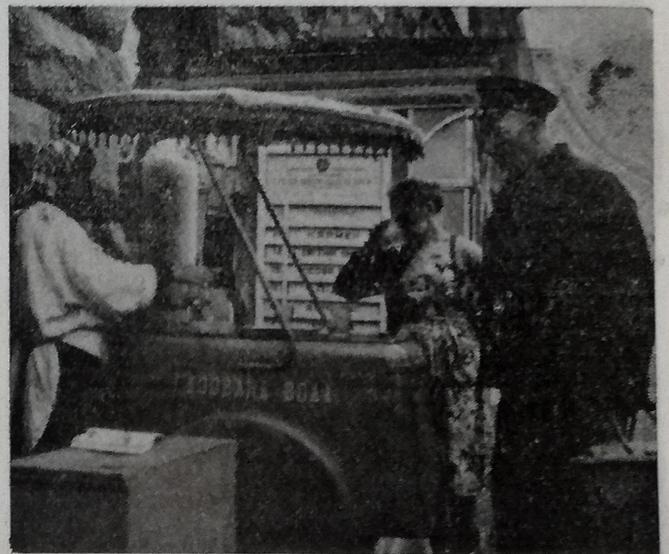
Ofrecemos a nuestros lectores un reportaje gráfico que apareció en la revista VEND, hace algún tiempo y que constituye uno de los pocos testimonios veraces de la situación del automático en Rusia.



Los distribuidores de cerveza rusos no van provistos de vasos de papel, por lo que los usuarios deben lavar sus propios vasos antes de obtener la cerveza.



Distribuidor ruso de periódicos. Todos los aparatos automáticos son propiedad del Gobierno.



Los carritos ambulantes son corrientes en Rusia, y venden un agua dulce, caliente y carbónica.

Cómo funciona el mercado americano de Pin-Ball

En los Estados Unidos, hay dos grandes fabricantes de Pin-Balls, las firmas WILLIAMS y GOTTLIEB, cada una de las cuales fabrica más de 50 Pin-Balls diariamente, que abastecen no solamente al mercado americano sino al mercado mundial de Pin-Balls.

En ningún otro país del mundo, salvo en España, se fabrican Pin-Balls, pero en este artículo vamos a referirnos solamente a cómo funciona el mercado americano de estos aparatos.

Estas dos grandes firmas tienen distribuidores exclusivos en los diferentes Estados que componen la Unión. Estos distribuidores exclusivos, conocen con una anticipación aproximada de 2 a 3 meses el aparato que va a salir al mercado, e incluso tienen algún aparato para poder instalar en emplazamientos adecuados, para prever la aceptación que puedan tener por parte del público.

Los dos grandes fabricantes construyen un Pin-Ball cada cinco semanas aproximadamente, más o menos en la siguiente forma: primer modelo, un Pin-Ball de un solo jugador y que da partidas gratis; el modelo siguiente, que se lanza al cabo de cinco semanas, es un Pin-Ball de un jugador que en lugar de dar partidas gratis da bolas gratis (en España se han importado ya unos modelos de este tipo). Tercer modelo, un Pin-Ball de dos jugadores. Cuarto modelo, un Pin-Ball de un jugador y partidas gratis. Quinto modelo, un Pin-Ball de un jugador y bolas gratis. Sexto modelo, un Pin-Ball de dos jugadores y partidas gratis, naturalmente. Séptimo modelo, un Pin-Ball

de cuatro jugadores y partidas gratis, y así sucesivamente, volviendo a empezar en el orden señalado.

Los precios marcados por los fabricantes son independientes del nombre del aparato, es decir, todos los Pin-Balls de un jugador y que dan partidas gratis, tienen un precio; todos los Pin-Balls de un jugador que dan bolas gratis como premio, tienen otro precio, y todos los Pin-Balls de dos jugadores y partidas gratis como premio, tienen otro precio, y los Pin-Balls de cuatro jugadores que dan partidas gratis como premio, tienen otro precio. Por lo tanto, el comprador que adquiere un Pin-Ball a un Concesionario, sabe siempre el precio que le costará con sólo saber si el aparato es de uno, dos o cuatro jugadores, y si da partidas o bolas gratis como premio.

Conociendo, pues, con anticipación las máquinas que va a fabricar cada fabricante, los explotadores pueden hacer también con anticipación sus pedidos, y de esta forma puede decirse que cuando en fábrica se pone en línea de fabricación el primer aparato de un nuevo modelo, se conoce ya con exactitud la cantidad de aparatos que hay que construir para satisfacer todos los pedidos pendientes y una prudencial previsión para un posible exceso de demanda. Esto tiene múltiples ventajas, entre las cuales no es de desdén la programación de una fabricación con una anticipación muchas veces superior a la que es habitual en otras latitudes.

Los distribuidores tienen una forma de vender bastante diferente a la española. Venden aceptando como primera entrega la máquina usada

Agradecimiento

Aportaciones para el CONCURSO PERIODISTICO

Nombre	Fecha fundación	Capital social	Aportación
ELECTRONICOS VALENCIA	1957	500' - Ptas.
REFLEX	1956	500' - ptas.
STUAR	?	500' - Ptas.
AUTOMATIC, S. A.	1954	5.700 000	5.000' - Ptas.
M.A.C. (Máquinas Automáticas Cantó)	1962	200' - Ptas.
Luis Troyas-Talleres Azkoyen	1951	500' - Ptas.
COAPIN	1962	500' - Ptas.
T. Sánchez Moya	?	100' - Ptas.
PETACO S. A.	1962	2.500' - Ptas.
F. A. E. R., S. L.	?	2.500' - Ptas.
		TOTAL	12.800' - Ptas.

Agradecemos esta colaboración y esperamos poder continuar esta relación en números sucesivos.

que tiene el explotador. De esta forma, puede darse el caso, puesto como ejemplo en una forma muy simplificada, de que un explotador compre una sola máquina por 500 \$, la tenga en explotación durante cinco semanas, que es el tiempo necesario para que salga un nuevo modelo, adquiera el modelo nuevo, que le cueste pongamos 600 \$, en el supuesto de que sea una máquina de dos jugadores, entregando la máquina vieja y 200 \$. Si durante las cinco semanas en que ha tenido funcionando la máquina ha obtenido unos beneficios netos una vez dada la comisión al dueño del emplazamiento de 300 \$, como que no da más que 200 \$ para cambiar el modelo, todavía tiene un beneficio neto para él de 100 \$ y la máquina nueva. Si esto se repite indefinidamente cada cinco semanas, y en lugar de aplicarlo a una sola máquina se aplica a varias, se tiene que un explotador que haya empezado con un capital mediano puede tener una «flota» de máquinas automáticas trabajando, siempre nuevas, y que le dan un beneficio cada mes.

Un punto importantísimo a tener en cuenta es que la máquina en América cuesta más barata que una máquina española en España, y que, sin embargo, cada partida cuesta un promedio de 5 ptas. al jugador. De esta forma, lo que en España se tarda 18 o 24 meses en amortizar, en U.S.A. se tarda solamente una cuarta parte.

El concesionario, vende a su vez estas máquinas usadas que ha tomado como entrada para la venta de una máquina nueva, a otros explotadores llamémosles de segunda división, aceptando como pago de la entrada otras máquinas más usadas que le da este explotador. Estas máquinas de segunda división, pueden ser vendidas a su vez a otros explotadores de tercera, cuarta o enésima división, y por último, cuando se

han terminado ya las infra categorías, se destinan a la exportación, y son las máquinas usadas que algunos de nuestros lectores se sorprenden de que puedan ser compradas por 60 \$ en el mercado americano. Hay que tener en cuenta que una máquina está ya fuera de mercado en los Estados Unidos a los cinco o seis años de estar fabricada, y son, pues, las máquinas que se ofrecen por 60 \$.

Volviendo a los concesionarios en los Estados Unidos, no pueden vender máquinas nuevas para la exportación, porque los fabricantes Williams y Gottlieb tienen diferentes concesionarios para los diferentes países. El concesionario español, o francés, compra las máquinas Williams y Gottlieb al mismo precio que el concesionario americano, pero son a cargo del concesionario los gastos de transporte, Aduanas, etc., por lo tanto la máquina situada en España o Francia, ya tiene como más caro el importe de estos gastos, y como que en algunos países, concretamente en España, estos gastos de Aduanas tal y como se ha dicho varias veces, pueden llegar a doblar el precio original de la máquina, sin tener en cuenta como es lógico el natural beneficio del concesionario, vemos que en España, Francia y Europa en general, estos aparatos son muchísimo más caros que en Estados Unidos.

Tal y como ya se ha explicado más arriba, la fábrica deja de producir un modelo tan pronto como produce el siguiente, por lo tanto, puede darse el caso de que un explotador que ha comprado algunas máquinas mientras éstas estaban en línea de fabricación, a un precio determinado, y habiéndose dado cuenta del éxito de un determinado modelo y desea comprar más máquinas, no estar éstas en producción, y ser probablemente muchas las personas que se han dado cuenta del éxito de

aquel modelo y desean comprarlo también, se ve obligado a buscar estas máquinas en algún concesionario y revendedor, con lo cual las paga notablemente más caras que si las hubiese comprado en el momento oportuno. Por lo tanto, de no comprar la máquina en el momento en que se hace la oferta por el fabricante, se corre el riesgo de pagarla más cara si se quiere comprar después. Este es el motivo por el cual una máquina es más cara uno, dos o cinco meses después de haber sido fabricada que durante el tiempo de fabricación.

Las máquinas usadas varían mucho de precio según la cantidad en que el concesionario la haya valorado al hacer el cambio con el explotador, y esta cantidad varía también según la aceptación que haya tenido la máquina por parte del público. Por otra parte, hay máquinas que resultan tan buenas que el explotador no quiere desprenderse de ellas, y por lo tanto no acepta el cambio, sino que prefiere comprar la máquina nueva pagando su importe total. Este es también el motivo por el cual muchas veces una determinada máquina que aparece en el catálogo de determinados vendedores de Pin-Balls de segunda mano, no puede adquirirse con la misma facilidad que otra.

Este es, a grandes rasgos, el mecanismo con que funciona el mercado de los Pin-Balls en U.S.A. Para llegar a la rapidez de mercado que se tiene en los Estados Unidos, es necesaria una fabricación de una cantidad de Pin-Balls aproximadamente igual a la que se fabrica en U.S.A.

Aun cuando en algún otro párrafo de este artículo hemos dicho que solamente se fabrican Pin-Balls en

U.S.A. y en España, en honor a la verdad debemos consignar que existe una fábrica en Alemania que, además de fabricar otros muchos aparatos eléctricos, construye también un determinado número de Pin-Balls, y en Francia existe también otra fábrica que, con licencia y procedimientos americanos, fabrica algún Pin-Ball, aunque tanto la firma alemana como la francesa llevan una vida más bien menguada.

O. T. B.

(Viene de la página 358)

NOVEDADES DEL EXTRANJERO

como un próspero mercado para los planes de producción de discos de la filial de la EMI. — (A. M.)

ITALIA

También las boleras en Italia

Con motivo de la organización del primer certamen de la bolera en Roma, G. Zappala, profesor de medicina deportiva en la Universidad de Roma, ha declarado que los bolos constituyen un deporte que permite satisfacer la necesidad humana de relajamiento y movimiento, al mismo tiempo que el deseo de competición. Representa, también, una solución simple y práctica para importantes problemas psicológicos del hombre moderno. — (A. M.)

No habrá impuesto sobre el consumo para la explotación de automáticos

El impuesto sobre el consumo que está fijado por los ayuntamientos, dejará de existir en Italia gracias a la decisión del Ministerio de Finanzas en lo que se refiere a los automáticos instalados únicamente para ser explotados en los municipios. Se concede únicamente a éstos el derecho de reclamar el depósito de una cantidad igual al impuesto sobre el consumo que anteriormente debía ser pagado. — (A. M.)

CONSULTA 1

Agradeceremos a los lectores que todavía no nos han remitido el presente cuestionario se sirvan responder a éste, con el fin de mejorar nuestra revista de acuerdo con las críticas y sugerencias de los componentes del mundo del automático.

¿Cuál es la Sección que más le gusta?

¿Por qué?

¿Cuál es la Sección que menos le gusta?

¿Por qué?

¿Qué le falta, según Vd. a nuestra revista?

¿Qué le sobra, según Vd. a nuestra revista?

Comentarios, sugerencias...

NUESTRAS CONSULTAS

Para que nuestros lectores puedan apreciar los cambios que pretendemos efectuar en la revista, presentamos ahora un breve comentario y resumen de las respuestas a las dos consultas, así como una selección de respuestas «tipo».

No podemos por el momento guiarnos exclusivamente por las respuestas recibidas, por cuanto su total representa un porcentaje no suficiente para expresar un verdadero estado de opinión. Quisiéramos que todos nuestros lectores, sin excepción, nos respondieran, especialmente los fabricantes, porque el número de respuestas de ellos recibidas es ínfimo, por lo que son más de agradecer las recibidas.

En principio parece ser que la sección que más gusta a los lectores es «Observando», seguida de «Novedades del Extranjero» y «Bolsa del Automático». Es decir lo puramente informativo de lo que existe en nuestras páginas.

La repulsa por «Breve historia de los distribuidores automáticos en los Estados Unidos de América» es casi unánime. Ante todo debemos advertir que no se trata de una sección, sino de un extenso trabajo que vamos publicando por entregas, porque lo creemos verdaderamente interesante por cuanto de su lectura se desprende claramente las dificultades que el automático ha vencido precisamente en el país pionero del ramo. Es interesante además por ser la única historia de aparatos automáticos existente, y porque esperamos que dentro de unos años en España podamos escribir nuestra historia en este ramo, por contar con importancia y datos suficientes para ello. En el presente número fi-

naliza el citado artículo y nosotros nos atrevemos a recomendar a nuestros lectores que releen todos los números anteriores de este artículo; creemos que así se comprenderá mejor el interés del artículo de G. R. Schreiber.

Creemos que lo más interesante de las respuestas recibidas es lo que se refiere a lo que en la revista falta. La mayoría de las respuestas piden más páginas (más texto) y más publicidad. Es curioso observar el hecho de que los lectores pidan que en una revista haya más publicidad. En nuestra opinión ello es debido a que el automático español está formado por numerosos grupos que operan en zonas muy limitadas, y completamente desconocidos en otras zonas que no son de su influencia. Son muy pocas las empresas del automático con una verdadera proyección nacional. Precisamente por este motivo estamos intentando confeccionar el Censo de la profesión, para que todos los explotadores conozcan a todos los fabricantes existentes, y éstos tengan conocimiento de los verdaderos explotadores, es decir, de los auténticos profesionales con una organización adecuada, y los distinguan de los esporádicos comerciantes de automáticos. La publicación del citado Censo debe ser pospuesta indefinidamente, porque las noticias y datos recibidos son tan escasos que no podemos completarlos con un mínimo de seguridad, con lo que consta en nuestros archivos. La falta de información es más acusada en lo que a los explotadores se refiere, por lo que hacemos un llamamiento a todos los explotadores y fabricantes a fin de que se sirvan facilitar los nombres y las señas de los explotadores por ellos conocidos. Nuestra redacción se pondrá en contacto con ellos a fin de obtener los

datos necesarios para la confección del Censo, de inapreciable utilidad para la profesión.

La revista tiene el propósito de aumentar el número de páginas, cuando las condiciones financieras y el volumen de la información lo permitan. Queremos que la revista sirva a la profesión a su completa satisfacción, pero para ello precisamos de la verdadera y continua cooperación de todos los profesionales. Quizás se nos tache de reiterativos, pero es innegable que el auge y florecimiento de la profesión surgirá de la unión de todos y no de los esfuerzos aislados de unos pocos con mente emprendedora. Actualmente la revista es el único medio existente capaz de poner en contacto entre sí a todos los componentes de la profesión, y todos nuestros esfuerzos van encaminados a facilitar el diálogo entre los mismos, el cambio de ideas y la defensa de los intereses comunes.

También encuentran a faltar los lectores una auténtica información técnica. Esta sólo es posible si los fabricantes están dispuestos a responder rápidamente a las consultas que se les hagan a través de la revista, y facilitar todos los datos técnicos de sus máquinas para facilitar el trabajo de los mecánicos y el estudio de sus aparatos.

Es unánime, prácticamente, la opinión de que a la revista no le sobra absolutamente nada, sino que le falta mucho. Estamos completamente de acuerdo y esperamos poder mejorar paulatina pero continuamente la publicación, hasta conseguir que sea el auténtico portavoz de la profesión, el verdadero vehículo de comunicación e información entre todas las ramas de la profesión.

La consulta núm. 2 no precisa de comentarios, pues en nuestra habitual página de «Agradecimiento» se

Comercial Canal Romagosa, S. A.

REPRESENTANTE DE



VALENCIA, 295

BARCELONA (9)

puede observar perfectamente la marca del concurso. Únicamente una carta expresa una opinión contraria al concurso periodístico. Desearíamos saber por qué causa el firmante no lo considera interesante, pues de la discusión se sacan ideas nuevas y se aclaran conceptos.

A pesar de que las aportaciones recibidas no han alcanzado la cantidad pretendida, en este número publicamos la Convocatoria del Concurso periodístico, de forma oficial, así como las bases del mismo. En este mismo mes enviamos la convocatoria a todos los periódicos nacionales. Esperamos que las aportaciones llegarán ahora en gran número, pues aunque las cantidades de los premios están depositadas convenientemente, nuestra Administración hace un esfuerzo verdaderamente elevado para convocar el Concurso.

RESPUESTAS TIPO A LAS CONSULTAS Núms. 1 Y 2

¿CUAL ES LA SECCION QUE MAS LE GUSTA?

«La información nacional y extranjera de nuevas actividades y aparatos propios del ramo, y comercialmente la Bolsa del automático y Anuncios por palabras.» (Explotador de Barcelona.)

«Novedades del extranjero.» (Explotador de Vascongadas.)

«Bolsa del Automático con los precios.» (Explotador de Asturias.)

«Observando.» (Explotador de Barcelona.)

«Observando y Cartas al Director. También Bolsa del Automático y los Anuncios por palabras.» (Explotador de Asturias.)

«Están muy poco determinadas las secciones que componen su Revista. Vemos que la única que funciona con carácter permanente, es aquella dedicada a los distribuidores automáticos, ya que en realidad no vemos definida de manera clara ninguna otra sección.» (Fabricante de Madrid.)

¿CUAL ES LA SECCION QUE MENOS LE GUSTA?

«Apartado Legal.» (Explotador de San Sebastián.)

«Como todas las secciones tienen algo de interés, no encuentro ninguna que me desagrade.» (Explotador de Asturias.)

«Breve historia de los distribuidores automáticos en los EE.UU. de América.» (Explotador de Barcelona.)

«Ninguna.» (Explotador de Huelva.)

«Breve historia, etc., y Apartado Legal.» (Explotador de Asturias.)

¿QUE LE FALTA, SEGUN USTED, A NUESTRA REVISTA?

«Más artículos; alguna sección de humor.» (Explotador de San Sebastián.)

«Mucha información extranjera sobre, fabricación, explotación, importación, marcas de casas que no conocemos, etc.» (Explotador de Oviedo.)

«Explicación crítica y detallada de las máquinas nacionales.» (Explotador de Valencia.)

«Más anuncios por palabras.» (Explotador de Barcelona.)

«Amplia propaganda de los aparatos automáticos que se van dando a conocer, en marcas y funcionamiento.» (Explotador de Huelva.)

«Que consiga establecer un diálogo entre fabricante y explotador sobre cuestiones técnicas y profesionales y entre los explotadores entre sí sobre los mismos temas.» (Explotador de Zaragoza.)

«Hasta ahora creemos que le falta una absoluta independencia, ya que una Revista dedicada a automáticos en general, no puede estar supeditada de ninguna de las maneras a determinada empresa. Le falta también valentía para afrontar los problemas de cara. En cambio, hemos visto que envolviendo las cosas, «camuflándolas», se ha hecho infinitamente más daño que usando la nobleza de decir las cosas por su nom-

bre y con todo género de detalles, es decir, se causaron perjuicios de los que no se benefició nadie con ellos, ni fabricantes, ni explotadores, ni compradores.» (Fabricante de Madrid.)

¿QUE LE SOBRA, SEGUN USTED, A NUESTRA REVISTA?

«Creo que nada.» (Explotador de Asturias.)

«Tanta propaganda de Automatic, Sdad. Anma.» (Explotador de Barcelona.)

«A la revista no le sobra nada realmente, más bien le falta todavía mucho.» (Explotador de Asturias.)

«Como sabemos que es completamente imposible, de momento por lo menos, editar una revista de muchas páginas, al tener que ser redu-

cida como es nuestra Revista, le falta equilibrio en su contenido; por tanto, vemos dedicadas páginas y más páginas a máquinas que en el mundo del automático no suponen más que un 10 o 20 % de importancia. Creemos que el contenido de la Revista debe tener sus páginas dedicadas a los automáticos con arreglo a la importancia de cada uno de ellos y en consecuencia, también, como es lógico, con lo que se fabrica en España, bien entendido que no queremos decir, ni mucho menos, que debe estar dedicada únicamente a lo que aquí se fabrica.» (Fabricante de Madrid.)

Está, pues, claro que nosotros nos guiaremos por estas sugerencias que nos lleguen de nuestros lectores.

Luis Gonzaga.

GRACIAS A BERTOLA, S. A.

En este número aparece por última vez el anuncio de Bertola, S. A. Durante más de un año esta empresa ha venido ayudándonos con una asiduidad tanto más de agradecer cuanto que no está ligada en nada al ramo del automático. Tampoco el medio a que va dirigida la revista era el adecuado para interesar a Bertola, S. A. a anunciarse. Sin embargo, el apoyo no nos ha faltado. El fundamento de dicha ayuda es única y exclusivamente el de ayudar a un negocio que a la larga beneficiará a toda la economía nacional. Tenemos aquí un ejemplo que no debemos desperdiciar. Por encima de los intereses particulares y de la utilidad individual se encuentran los más altos e importantes intereses comunes. Lo que Bertola, S. A. ha llevado hasta su máximo grado, deberíamos practicarlo todos los profesionales de nuestro ramo en la esfera más reducida de nuestra profesión. Ayudando a la profesión, considerada como algo individual, cuyos componentes o partes integrantes son las distintas empresas y particulares del ramo, ayudamos indirectamente, pero de forma eficaz, a nuestros propios intereses particulares.

Quede, pues, constancia de nuestro más sincero agradecimiento para con Bertola, S. A., ahora que ha llegado el momento en que los profesionales del automático deben hacerse cargo de sus responsabilidades y enfocar su política de acuerdo con el concepto de profesión, y en el momento en que la revista debe y puede servir a toda la profesión, contando únicamente con el apoyo y colaboración de ésta.

Balsa del Automático

PRECIOS DE APARATOS NUEVOS; FACILITADOS POR LOS FABRICANTES

Aparato	Tipo	Fabricante	Distribuidor	Precio
Trapezio	Pin - Ball	C. M. C.		24.000' -
Trinidad	Pin - Ball	C. M. C.		24.000' -
Sinfonía	Pin - Ball	C. M. C.		24.000' -
Sinfonola 96	Tocadiscos	GEDASA		60.000' -
Ventamatic 62	Distribuidor	Azkoyen	Automatic, S. A.	8.800' -
Babymatic	Distribuidor	Azkoyen	Automatic, S. A.	2.975' -
Sur - Me	Distribuidor	Azkoyen		500' -
Habilín (G)	Pin - Ball	Escardíbul		39.540' -
Autobol	Pin - Ball	Inter-Automatic	Automatic, S. A.	27.000' -
Bumper BL 108	Pin - Ball	Laguna		15.000' -
Bumper BL 110	Pin - Ball	Laguna		17.000' -
Bumper BL 112	Pin - Ball	Laguna		19.000' -
Bumper BL 114	Pin - Ball	Laguna		23.000' -
Futbolín Gol	Futbolín	Laguna		10.000' -
Tour	Pin - Ball	Petaco		31.200' -
Competición	Pin - Ball	Petaco		31.200' -
Gran Avenida	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000' -
Volando Alto	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000' -
Super Circo	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000' -
Stop	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000' -
Carrera de Caballos	Pin - Ball	Stuar	Automatic, S. A.	30.000' -
Sideral Senior	Pin - Ball	F. A. E. R.		27.000' -
Sideral Junior	Pin - Ball	F. A. E. R.		18.000' -
Colorín	Pin - Ball	Orús		30.000' -
Carrera de Automóviles	Juego Salón	Superson		35.000' -

PRECIOS ORIENTATIVOS DE APARATOS USADOS

Ventamatic 60	Distribuidor	Automatic, S. A.		6.500' -
Sinfonola 24	Tocadiscos	GEDASA		25.000' -
Bumper BL 108	Pin - Ball	Laguna		8.000' -
Colorín Penalty	Pin - Ball	Petaco		12.000' -
Colorín	Pin - Ball	Petaco		12.000' -
Diana	Pin - Ball	Petaco		12.000' -
Sinfonía	Pin - Ball	C. M. C.		15.000' -
Trinidad	Pin - Ball	C. M. C.		15.000' -
Autobol	Pin - Ball	Inter-Automatic		22.500' -
Tour	Pin - Ball	Petaco		25.000' -
Competición	Pin - Ball	Petaco		28.000' -

ANUNCIOS POR PALABRAS

En esta sección se publican las ofertas de compra, venta etc. de aparatos automáticos accionados por monedas, y de sus accesorios etc.

Cada línea 10' - ptas. (Mínimo a contratar 5 líneas, unas 150 letras)

FORMA DE PAGO. - Totalmente por anticipado, mediante Giro Postal o Cheque a nombre de "El Mundo del Automático" que debe acompañar al original. Sin este requisito no se publicará ningún anuncio.

La correspondencia dirigida a los anuncios por palabras, debe llegar en sobre aparte, indicando en el mismo el número del anuncio al que va dirigido.

Compro aparatos "millón" extranjeros usados en buen estado. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 21. Libertad, 28 - Barcelona (12).

Dispongo de varios modelos de máquinas electrónicas y mesas fútbol a buen precio. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 14. Libertad, 28 - Barcelona (12).

¡OCASION! Por marcharse extranjero. SE VENDE SALON DE RECREOS, nuevo, centro Madrid, calle principal, planta baja y sótano, taller, servicios y oficina, 300 metros, 10 pinballs Americanos y Nacionales, 2 tocadiscos Seeburg, 3 Osos, 1 Caballo, 2 Expendedores, 12 Tiros y otras máquinas, 5 Billares completos, 6 futbolines. Recaudación actual 90.000 mensual. Precio, todo incluido, 1.600.000 con facilidades. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 28. Libertad, 28 - Barcelona (12).



AUTOMATICOS

CMC

Consulte precios y modelos a nuestros Representantes en provincias o directamente a Fábrica.

Primer fabricante en España de aparatos electrónicos del "millón"

"EL AUTOMATICO ESPAÑOL"

AVDA. NAVARRA, 18 - TELEFONO 14239 - ZARAGOZA (ESPAÑA)

Nuevo y atractivo



MODELO SIDERAL NAUTICO

Sin averías
Inversión ideal
Decorativa
Económica
Recreativa
Atractiva
La única
No dude:
Aumenta sus ingresos
Un porcentaje mayor
Técnicamente mejor
Incomparable
Comercial
Original



FABRICA DE APARATOS ELECTRONICOS RECREATIVOS, S.L.

EMBAJADORES, 55 - MADRID 5 - TELEF. 2307522

música y
mayores
beneficios



Sinfonola 96 selecciones

He aquí la máquina que
le proporcionará más
clientes y... con

**MÁS CLIENTES,
¡MAYORES GANANCIAS!**

Tocadiscos
automático de
alta fidelidad

Se amortiza sola



FABRICADO POR

GENERAL ESPAÑOLA DE AUTOMÁTICOS, S. A.



SAN QUINTIN, 10 - MADRID