

AUTOMATICO *español*

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

Año II - Núm. 16
Octubre 1966
MADRID

INDER
EN
AFARESA

NOVEDADES
DE
FAER



Precio: 15 ptas.

Editorial

TOCADISCOS A PLAZOS

EN nuestro número 5, correspondiente al mes de octubre del pasado año 1965, dábamos a conocer los puntos fundamentales de la, entonces recién aparecida, Ley sobre las ventas a plazos de bienes muebles no consumibles.

Sus preceptos fundamentales, muy resumidos, son los siguientes:

Al formalizarse una operación de venta a plazos, de un bien sometido a esta Ley, es rigurosamente obligatorio observar los siguientes requisitos:

1. Que el comprador efectúe un desembolso inicial, en el momento de recibir la cosa. *Este desembolso, cuya cuantía decimos más adelante, es de vital importancia en estas operaciones, ya que, si el vendedor entrega la cosa sin haber recibido simultáneamente el desembolso inicial, perderá el derecho a exigir el importe de éste y el comprador sólo tendrá obligación de pagar el resto en los plazos convenidos. En caso de que el vendedor haga un préstamo al comprador para facilitarle todo o parte del desembolso inicial, será nulo, pudiendo ser sancionado el vendedor con multa de hasta cien mil pesetas y suspensión temporal de estas operaciones.*

2. No exceder el tipo de interés que se fija para la parte del precio que queda aplazada.

3. No conceder un aplazamiento superior al autorizado, para el pago del resto del precio.

4. El contrato habrá de extenderse en el modelo oficial, publicado al efecto.

5. Prohibición para el comprador de enajenar la cosa hasta que haya terminado de pagarla; para lo cual estos contratos se registrarán en el ya existente Registro de ventas a plazos.

Hasta aquí llegaba la citada Ley, que comentábamos más ampliamente en nuestro número 5 de AUTOMÁTICO ESPAÑOL.

Más tarde, según anunciaba la propia Ley, han ido apareciendo nuevas disposiciones complementarias que han concretado su aplicación, tales como publicación del modelo oficial de contrato, bienes objeto de contrato sometidos a la Ley, tipos máximos de recargos, tiempo máximo de aplazamiento, Ordenanza del Registro, etc.

Respecto al automático, según se desprende de la relación de bienes sometidos a la Ley, observamos que únicamente afecta a las ventas a plazos de tocadiscos, si bien irán apareciendo nuevas inclusiones de acuerdo con la coyuntura económica del momento.

Por tanto, como consecuencia de las anteriores disposiciones, a partir del próximo día 1 de diciembre de 1966, las ventas a plazos de tocadiscos, entre otras, quedarán reguladas oficialmente, de la siguiente forma:

Desembolso inicial mínimo: 30 por 100 del precio al contado.

Plazo máximo de aplazamiento: 18 meses.

Máximo de los tipos o tasas de recargo: 0,60 por 100 sobre el importe del precio aplazado multiplicado por el número de meses que comprenda el tiempo del aplazamiento.

No se consideran ventas a plazos aquéllas cuyo tiempo de aplazamiento no excede de tres meses y tampoco aquéllas en que se adquiere la cosa para ser revendida, ya que la Ley solamente pretende regular las ventas entre vendedor y público en general y no entre comerciantes, por estimar que no precisan de especial protección al ser conocedores de la realidad económica.

Creemos que esta tipificación de la forma de ventas a plazos, si se extiende a todos los automáticos, será muy beneficiosa si elimina las operaciones irresponsables que tanto perjudican a todos.



REVISTA MENSUAL

Redacción y Administración (provisional):
NARCISO SERRA, 14 - MADRID-7 - TELEF. 25173 47

Director: JESUS SPINOLA VIVAR

AÑO II NUMERO 16 OCTUBRE 1966

DEP. LEGAL: M. 5.060-1965 - ROMERO-REQUEJO, S. L. - ARDEMANS, 65

NOTICIAS DE ESPAÑA

SILVER STAR: NUEVO PIN-BALL DE FAER

SUMARIO

	Págs.
Editorial	1
Noticias de España ...	3
Nuevos bares y salones.	4
Modelo y fábrica de FAER	6
Inder en Afaresa	12
Noticias del extranjero.	19
Exitos musicales	23
Mercado del Automá- tico	24

Hay un deseo evidente de superación entre los fabricantes. Cada modelo que se presenta en el mercado supera los precedentes, tanto en calidad como en atractivo de juego. Y esta constante mejora creemos redundará en beneficio de todos como estímulo y evolución viva del automático. Ahora es FAER quien ha lanzado su modelo SILVER STAR (Estrella de Plata), que no dudamos alcanzará un gran éxito. Aparte su originalidad por la asimetría de su tablero, debemos resaltar ante todo su calidad, preocupación predominante en FAER. De

ambos aspectos tratamos ampliamente en otro lugar de la revista, donde damos referencia de las características del pin-ball y de las instalaciones de la nueva fábrica inaugurada recientemente. También insertamos unas interesantes declaraciones de su director y propietario, don Florentino Martínez Pons. No queremos terminar esta breve introducción sin dar cuenta del éxito obtenido en la presentación del SILVER STAR, realizada en un elegante restaurante de Madrid, de cuyo acto informaremos más ampliamente en nuestro próximo número.

NUESTRA PORTADA

Presentamos en nuestra portada un aspecto de la fábrica INDER, a la que damos la bienvenida a la sociedad AFARESA al incorporarse a la misma. INDER, cuyas galerías de tiro han obtenido una gran aceptación y han venido a llenar un vacío que se hacía notar en el mercado, es una empresa moderna a cuyo frente figuran hombres con ideas renovadoras. Creemos que esto es todo un síntoma de futuro. Siempre hay algo nuevo por descubrir capaz de atraer la atención y voluntad de otros fabricantes. AFARESA espera a todos para el mejor desarrollo de sus propósitos de fomentar la unidad entre todos los hombres del automático. En eso estamos.

NUEVOS BARES Y SALONES

Relación de nuevos bares y salones inaugurados en el mes de septiembre en Madrid y Barcelona

MADRID

Andrés Maqueda (Taberna). C.º Venta del Pájaro, 30, Madrid-18.

Claudio Prada Prada (Bar). Sarriá, 42, Madrid.

María Milagros Puentes (Taberna). Sierra del Brezo, número 10, Madrid-18.

Emiliano Blanco (Billares). Cartagena, 7, Madrid-2.

Manuel Veral (Taberna). Barrio Pilar, bloque 5, casa C, tienda 2, Madrid.

Francisco Muñoz (Taberna). Barrio Pilar, bloque 4, casa B, Madrid.

Jesús Carrizo (Billares). Peña Prieta, 65, Madrid-18.

Juan de Castro Moijide (Bar). Canillas, 36, Madrid-2.

Antonio Carballal Casado (Bar). Santa Feliciano, 12, Madrid-10.

Luis Benavente (Bar). Libertad, 6, Madrid-4.

Graciella Sommariva de Carrasco (Bar). Barrio Moratalaz, polígono I, local 1, Madrid.

Amparo Cornejo (Cafetería). Barrio Pilar, bloque 27, Madrid.

Julio González (Bodega). Mercurio, s/n, Madrid-17.

Teodoro Bergos García (Bar). Marcenado, 10, Madrid-2.

Martín Mora Berrocal (Bar). Alcántara, 35, Madrid-6.

Juan José Fernández Figares (Bar). Velázquez, 126, Madrid-6.

Julián San Pedro Matezanz (Bar). Barrio Villamil, bloque 2, local 1, Madrid.

Angustias Serrano Romero (Bar). San Cipriano, s/n, Madrid.

Miguel Rodrigo (Bar). Doctor Fleming, 3, Madrid-16.

José Motos Rodrigo (Bar). Luis de Góngora, 2, Madrid.

Araceli Valladares Rojo (Bar). Virgen de Aránzazu, número 3, Madrid.

María Arduengo (Bodega). Monteaya, 11, Madrid-18.

Máximo Concejal (Taberna). Luis Piernas, 38, Madrid-17.

Eulogio Duque Campos (Bar). Ilíada, 5, Madrid.

Serafín López (Billares). Plaza Patriarca, s/n, Madrid.

Benito Martínez (Bar). Camino Viejo de Leganés, 43, Madrid.

Isidro Jiménez (Bodega). Colonia San Matías, bloque 210, Madrid.

Marino Rodríguez (Taberna). Duquesa de Tamames, número 41, Madrid-19.

Agustín García Criado (Bar). Paseo de los Castellanos, 18, Madrid-19.

Faustino Sanz Maroto (Bar). Lucero, 6, Madrid-11.

Julián Sánchez Redondo (Bar). Halcón, 47, Madrid-19.

Isidoro Bermejo (Billares). Paseo Extremadura, 366, Madrid-11.

Alejandrina Llorente Martín (Bar). Paseo Olivos, 109, Madrid-11.

Daniel Domínguez (Bodega). Barrio Santa Ana, 25, Madrid.

Nicasio Trigo (Bodega). Hermanos del Moral, 14, Madrid-19.

Jesús Gómez Herrero (Bar). Puebla, 13, Madrid-13.

Manuel Ballesteros (Bodega). María Antonia, 9, Madrid.

Juan Fontela (Billares). Carretera de la Playa, 250, Madrid.

Fernando Fernández Robles (Bar). Pinzón, 38, Madrid-19.

BARCELONA

Rafael Ramos (Bar). Casanovas, 201, Barcelona-16.

Enrique Parra (Bar). Provencals, s/n, Barcelona.

Ana Arrago (Bar). San Baltasar, 18, Barcelona-14.

José Valencia (Bar). Cuartel Simancas, 96, Barcelona-16.

Wilson Franceschini (Bar). Siracusa, 13, Barcelona-12.

José Fontanals (Taberna). Prolongación Puente Trabajo, Barcelona.

Miguel Plana (Bar). Armenia, 3, Barcelona.

Nieves Hernández (Bar). Montmayor, 23, Barcelona-16.

Gabino Gómez (Café-Bar). D. Pi y Molist, 77, Barcelona-16.

Rosendo Domingo (Bar). San Antonio Abad, 25, Barcelona-1.

Jaime Esteve (Bar). Gerona, 68, Barcelona-9.

Jorge Pañella (Bar). Diputación, 309, Barcelona-9.

Rafael Espinosa (Bar). Witardo, 75, Barcelona-14.

José Esplugas (Bar). Av. San Antonio María Claret, número 71, Barcelona.

María Torres (Bar). Diputación, 47, Barcelona-15.

Marcelino Jolís (Café-Bar). Enna, 206, Barcelona-5.

Eloy Martín Pujol (Café-Bar). Gilabert, 14, Barcelona.

Manuel García Hernández (Café-Bar). Paseo Universidad, 24, Barcelona-16.

Dolores Pérez (Café). Planeta, 35, Barcelona-12.

María Josefa Caparrós (Vinos-Bar). Valldorix, 3, Barcelona-12.

Ramón Mari (Taberna). Villarroel, 226, Barcelona-11.

Abelardo Rodríguez (Bar). Consejo de Ciento, 424, Barcelona-13.

Mercedes Rico (Bar). Travesera de Gracia, 233, Barcelona-12.

José Lluís (Bar). Córcega, 254, Barcelona-8.

Eugenia Flores (Bar). Merced, 23, Barcelona-2.

Magdalena Mari (Bar). Villarroel, 226, Barcelona-11.

Agustín Hernando (Café-Bar). Av. Puerta del Angel, número 7, Barcelona-2.

Ignacio Peñarroya (Bar). Navas de Tolosa, 297, Barcelona-13.

José Feliú (Bar). Rech Condal, 2, Barcelona-5.

Sebastián Sisquella (Café-Bar). Córcega, 253, Barcelona-8.

Adolfo Herrero (Bar). San Gervasio, 103, Barcelona-6.

Concepción Edo (Bar). San Quintín, 14, Barcelona-13.

María Ruano (Bar). Cana'ejas, 12, Barcelona-14.

Pilar Sole (Bar). Bruixa, 9, Barcelona-14.

Gavino Rodríguez (Bar). Alcalde Móstoles, 2, Barcelona-13.

Manuel Noya (Bar). Rogent, 10, Barcelona-13.

Gregorio Peláez (Bar). Iberia, 2, Barcelona-14.

Juan Roig (Bar). Pasaje Paca Soler, 3, Barcelona-14.

Juan Guasch (Bar). Prim, 102, Barcelona-6.

Miguel Adell (Bar). Trafalgar, 28, Barcelona-10.

Juan Boque (Café-Bar). Mozart, 20, Barcelona-12.

Dolores (Bar). Travesera de Gracia, 449, Barcelona-8.

José Parajúa (Bar). Rosal, 21, Barcelona-4.

Francisco Caba (Bar). Alfombra, 20, Barcelona-14.

Barlos Bello (Bar). San Mario, 42, Barcelona-6.

José Casas (Café-Bar). Cortada, 24, Barcelona-16.

Higinio García (Bar). San Elías, 14, Barcelona-6.

Magdalena Sans (Bar). Bailén, 183, Barcelona-9.

Primitivo Carrasco (Bar). Jaime Huguet, 11, Barcelona.

SILVER STAR



La Estrella de los PIN-BALL

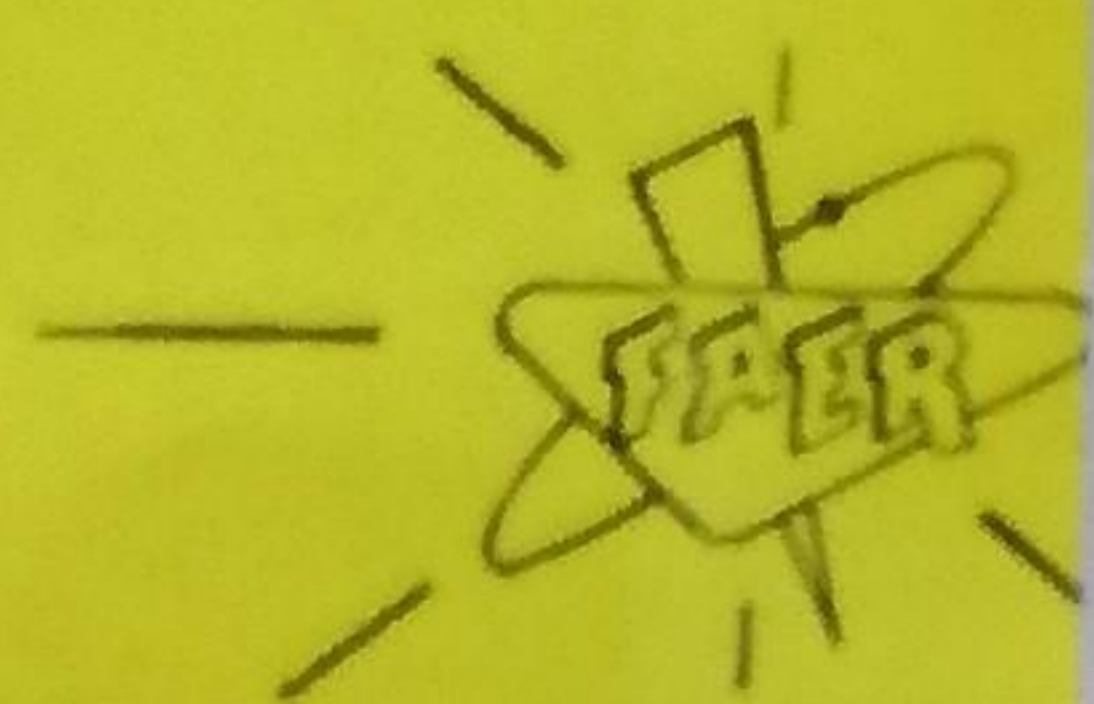
- Por tanteo
- Por lotería
- Aumento de tanteo por el juego chino de la pantalla
- Recuperación de bola por los pasillos laterales

- Inigualable decoración
- Tablero plastificado
- Metalistería de acero inoxidable
- Monederos regulables

No guarde
usted el
secreto de
su calidad

FAER

Antonio Vicent, 13
Teléfs. 2603116-2602301-2601459



NUEVO MODELO Y NU SILVER STAR



Don Florentino Martínez Pons cambia impresiones con su hermano don Ricardo, nuevo Apoderado de la firma.

Este mes, FAER es noticia por doble motivo. Primero por el lanzamiento de su nuevo modelo SILVER STAR (Estrella de plata), que supone una total renovación respecto a modelos anteriores, como veremos más adelante, y en segundo lugar por la puesta en servicio de sus instalaciones en una nueva fábrica situada en el número 13 de la calle Antonio Vicent, en Madrid. Aunque el modelo ya se encontrará en el mercado cuando aparezcan estas líneas, y su impacto será de sobra conocido, ambas novedades justifican la entrevista que hemos solicitado a don Florentino Martínez Pons, Director - Gerente de FAER, que con su amabilidad habitual nos recibe para concre-

tar y divulgar el alcance y significación de los profundos cambios operados en la firma que dirige. Le acompaña su hermano, don Ricardo Martínez Pons,

nuevo Apoderado de FAER, ya curtido en las lides del automático por su experiencia al frente del Salón Billares Portillo, uno de los de más solera de Madrid.

La primera afirmación de don Florentino es tajante:

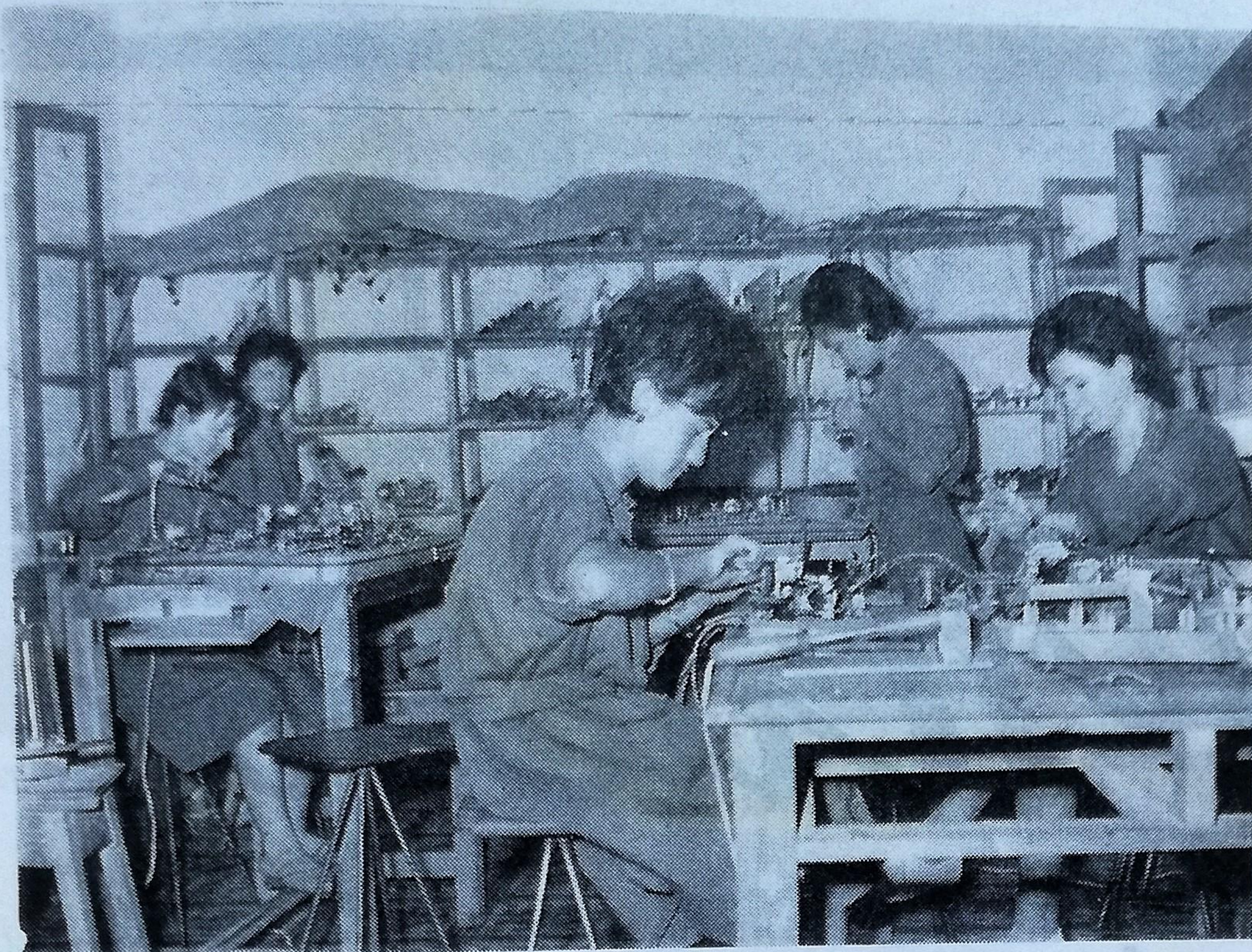
—Hemos variado por completo la técnica de fabricación. Durante estos años pasados hemos tratado de conseguir modelos originales. Creíamos que el mercado podría adaptarse algún día a estos intentos de creación genuina. Pero la realidad nos ha demostrado que en el pin-ball los modelos americanos han abierto un camino que es preciso seguir necesariamente.



Un aspecto de la sección de control.

NEVA FABRICA DE FAER

(ESTRELLA DE PLATA) ha tenido un éxito sin precedentes en todo el mundo



Sección de cableado.

Es indudablemente un criterio valeroso el que manifiesta el señor Martínez Pons. Valeroso al saber evolucionar sobre un criterio mantenido durante tanto tiempo. Pero ese mismo valor avala la sinceridad y acertada visión comercial que sabe virar a tiempo y tomar el camino certero.

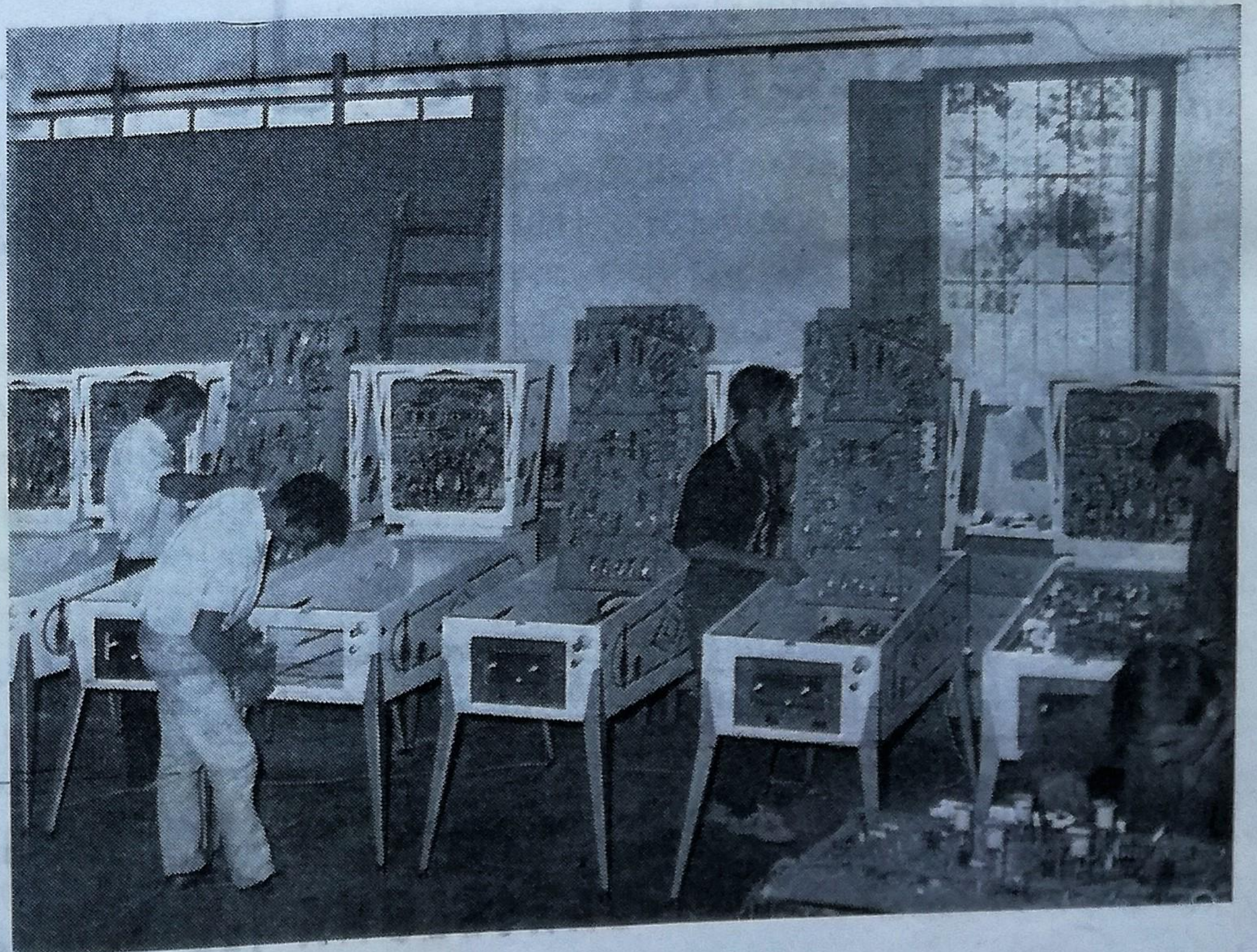
—Sí; desde luego. El mercado hay que conquistarlo a base de calidad. Hay que centrar en este axioma los esfuerzos. Nuestro nuevo modelo SILVER STAR (Estrella de plata), que ha tenido un gran éxito en todo

el mundo, imita el juego, la decoración y la parte mecánica del modelo americano. Pero sobre todo, y deseo volver a hacer hincapié en ello, nos hemos volcado en igualar la calidad.

—¿Podría usted ampliar algún aspecto de cómo llevan a cabo este propósito?

—Cuidamos esencialmente los controles de salida. Tenemos una serie de operarios que se responsabilizan en la comprobación de todos los elementos del modelo, además de la comprobación que cada operario hace de su trabajo personal en la parte que tiene asignada. Es decir, que hay un control previo de cada parte y una puesta a punto final.

(Sigue en la pág. 9)



Otro aspecto de la fábrica.

NUEVA FABRICA DE FAER

LA CALIDAD ES FUNDAMENTAL



El señor Martínez Pons atiende una consulta de don Alberto Boniforti, ingeniero italiano que tiene a su cargo la dirección técnica.

(Viene de la pág. 7)

Su hermano, don Ricardo, puntualiza aún más:

—Hemos creado unos simuladores de mesa que comprueban todos los elementos. Un tamiz tan riguroso elimina cualquier error de fabricación o defectos de calidad en los materiales.

SILVER STAR

Hablamos seguidamente del nuevo modelo.

—Como ya dije antes—continúa don Florentino—, se trata de la reproducción de uno de los últimos modelos americanos. Es un tipo de máquina que hasta ahora no había aparecido en el mercado, ya que varía completamente el sistema de juego, porque el tablero es asi-

métrico; es decir, que la parte derecha es diferente a la izquierda. Por ello creemos que no puede haber fallo en cuanto al atractivo del juego.

—¿Qué otras innovaciones lleva el modelo?

—Las más importantes son: el mueble es decorado y pintado. Los carteles de la pantalla y el tablero van en inglés y creo que la decoración es perfecta. Aunque sea falsa modestia, en mi opinión hemos mejorado incluso al modelo americano en este último aspecto.

La pantalla del SILVER STAR, cuya vistosidad pueden comprobar los lectores en otra página de la revista, lleva cuatro contadores tipo americano (en lugar de los tres habituales) de visión directa; uno de ellos

es fijo y el resto movibles, por lo que el tanteo regulable es de 9.990 puntos. Hay que destacar también otro sistema de movimiento situado en la pantalla, lo que le presta un gran atractivo de juego. Se trata del llamado juego japonés acoplado a la misma y que consiste en una abertura donde hay un pequeño tablero lleno de clavos. En su parte baja hay tres orificios señalados con distinto tanteo. Cuando una bola da en una diana o pasándola por uno de los pasillos del tablero, sale una bolita que cae en uno de los orificios al azar, después de saltar por entre los clavos y puntúa diez, cien tantos, según el orificio en el que penetra.

Aparte de la asimetría del tablero, ya citada, otra particularidad muy interesante del SILVER STAR es que, realizando un circuito de tres dianas al tocar la última bola, se abren unas barreras que la devuelven al tirador, quien puede volver a utilizarla. De esta manera pueden recobrase hasta seis bolas.

Los sistemas para obtener partida son varios: por tanteo, por bonificación de bola mediante el sistema de barreras, por lotería, por avance progresivo de la diana central y por bonificación de fantasía del billar japonés de la pantalla, antes indicado.

LUCES INTERMITENTES

Es de resaltar que la máquina lleva luces intermitentes que

(Sigue en la pág. 11)

NUEVA FABRICA DE FAER

PRODUCCION EN SERIE

(Viene de la pág. 9)

funcionan aun estando parada, lo que le presta un llamativo atractivo en cualquier local en que se exponga. Por último, añadiremos como detalle característico en FAER que la protección del tablero es de plástico.

LA NUEVA FABRICA

Se encuentra instalada en un edificio de reciente construcción y ocupa tres plantas. Al frente de la sección técnica se encuentra el ingeniero italiano don Alberto Boniforti, quien con los señores Martínez Pons nos acompaña en el recorrido.

La fábrica está organizada por el sistema de producción en serie simultánea. Es decir, hay cuatro secciones que trabajan al unísono en la preparación de la máquina, que llega ya prácticamente montada, a falta solamente de pequeños detalles, a la de ajuste, donde se le da la puesta a punto final.

En la sección A se realiza el cableado, parte eléctrica y soldadura del pin-ball.

La sección B es la encargada de la mecanización de los muebles: trampillas, monederos, patas, etc. Hay que destacar que en la antigua fábrica, FAER tenía ebanistas y carpinteros. Ahora los muebles llegan ya totalmente acabados e incluso decorados, a falta sólo de su mecanización.

La sección C es la encargada de la mecanización general del

tablero y la fuente de alimentación. En ella se instalan los contadores, que también vienen en preparados de otros talleres, y el tablero de juego.

La sección D es la ya citada de ajuste, donde llegan todos los elementos preparados.

Además de estas secciones técnicas, en la primera planta se encuentran instaladas la Dirección, oficinas, departamento comercial (donde suele celebrarse la exposición de modelos acabados) y el equipo de control para conservación de modelos en la zona de Madrid.

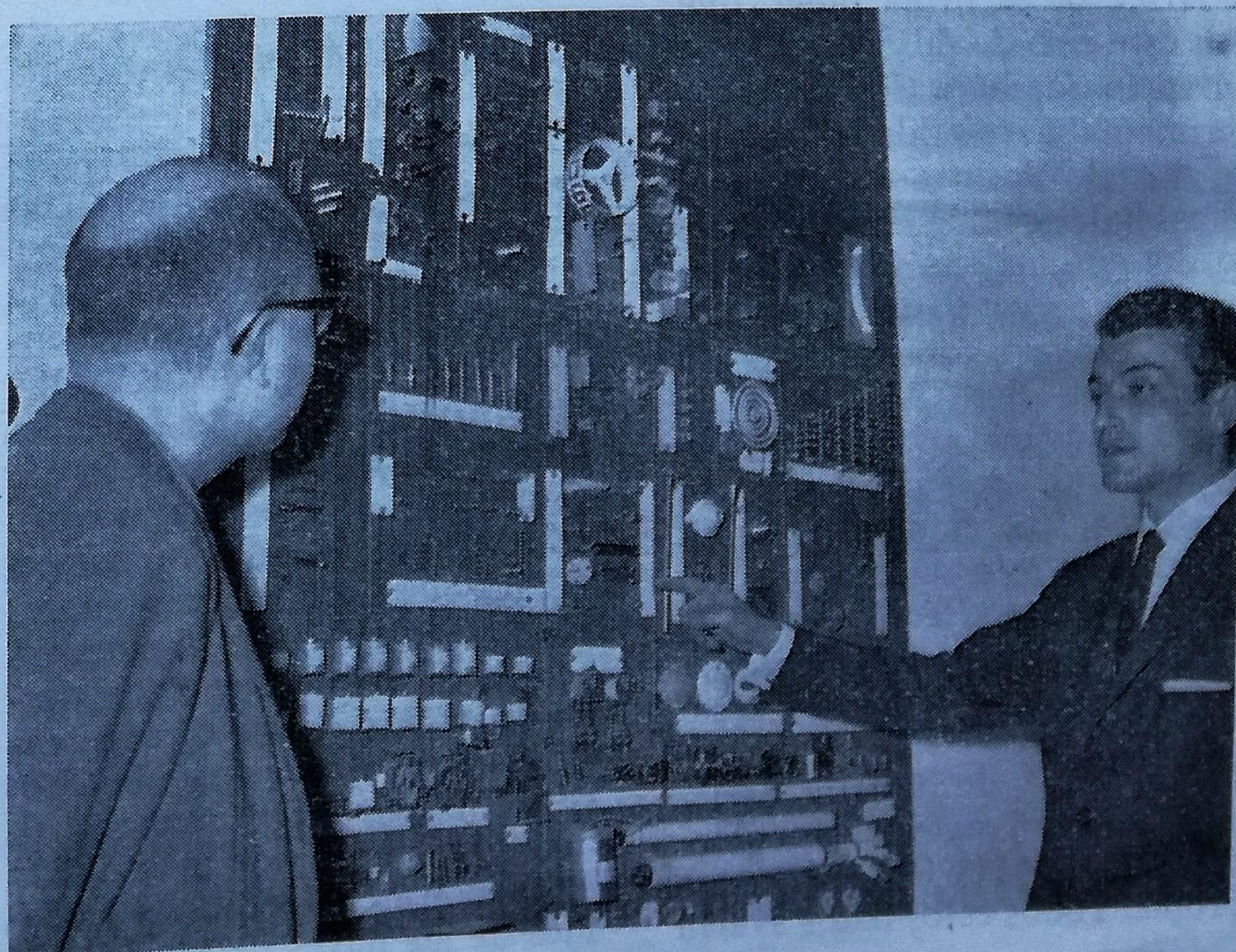
En el vestíbulo llama la atención un gran panel colocado en la pared donde se encuentran expuestas las piezas del pin-ball, todas ellas numeradas de acuerdo con una nomenclatura ex-

puesta en un catálogo que se entrega a los concesionarios. De esta manera resulta cómodo y sencillo localizar las piezas de repuesto.

EVOLUCION INCESANTE

Nuestra época, el momento que vivimos, exige no sólo una técnica depurada en progreso continuo, sino la acertada visión de saber adaptarse a dicha evolución. El estancamiento, el dormirse en los laureles como suele decirse llanamente, puede ser nocivo en el mundo económico. Y el automático no es una excepción. Para seguir en vanguardia hay que luchar y estar al día. Hoy hemos visto el ejemplo de FAER para demostrarlo.

Panel de exposición de todas las piezas de un pin-ball.



**hombres
del
automático**

POR FIN: HAY

EN EL M

Se trata de los modelos

ENTREVISTA CON E



Don José Martín Martínez en su despacho.

En el mercado del automático ha aparecido una nueva máquina de fabricación íntegramente nacional que ha obtenido un rápido y sensacional éxito. Se trata de la galería de tiro KINDO, de la firma Inder, que con este tipo de fabricados llena un vacío que hace tiempo se experimentaba referido al indicado modelo de máquinas recreativas. Inder es una empresa nueva del automático, formada con hombres ya veteranos y conocedores de sus características y particularidades. Al frente de ella se encuentra su Director-Propietario, don José Martín Martínez, que empezó sus actividades en este ramo, hace trece años, como técnico de Gedasa. Pasó después a Petaco; instaló luego un taller de reparaciones; más adelante fue socio-fundador de Faer y ahora emprende un nuevo rumbo independiente con esta empresa propia. Todos estos datos avalan

la experiencia y el conocimiento que posee el señor Martín Martínez del mercado y fabricación de los aparatos accionados por monedas.

NOTABLE IMPACTO

Pocas empresas han conseguido un impacto tan notable con el primero de sus fabricados. Iniciadas sus actividades hace apenas un año con el lanzamiento de la galería de tiro KINDO, puede considerarse que Inder ha alcanzado ya su mayoría de edad que la alinea junto a otras firmas veteranas del automático.

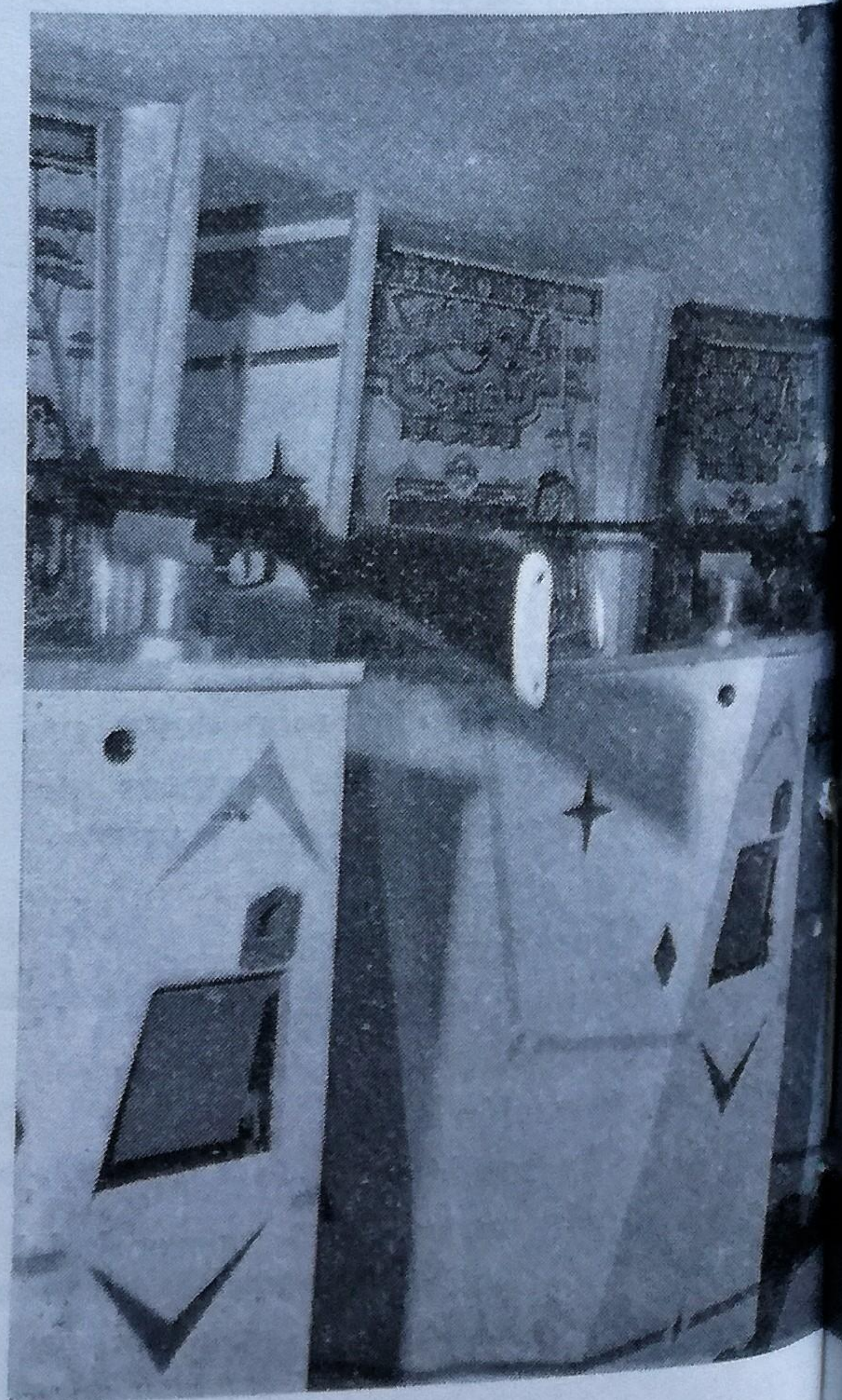
Para que nos explique pormenores y proyectos de su empresa hemos visitado a don José Martín Martínez en la fábrica, enclavada en la calle José del Río, en pleno barrio de Carabanchel, una de las zonas de más rápida expansión de Madrid. Allí, además de las naves de fabricación

y montaje, se encuentra instalado el despacho del señor Martín.

—La creación y realización de KINDO es obra personal del equipo técnico de Inder—nos dice el señor Martín, un poco a modo de presentación.

Allí están con él los restantes componentes de dicho equipo: don José Luis Villeta, Director-Técnico; don Alfredo Vi-

Un lote de galerías de tiro



GALERIAS DE TIRO

MERCADO DEL AUTOMATICO

KINDO y CLOWN

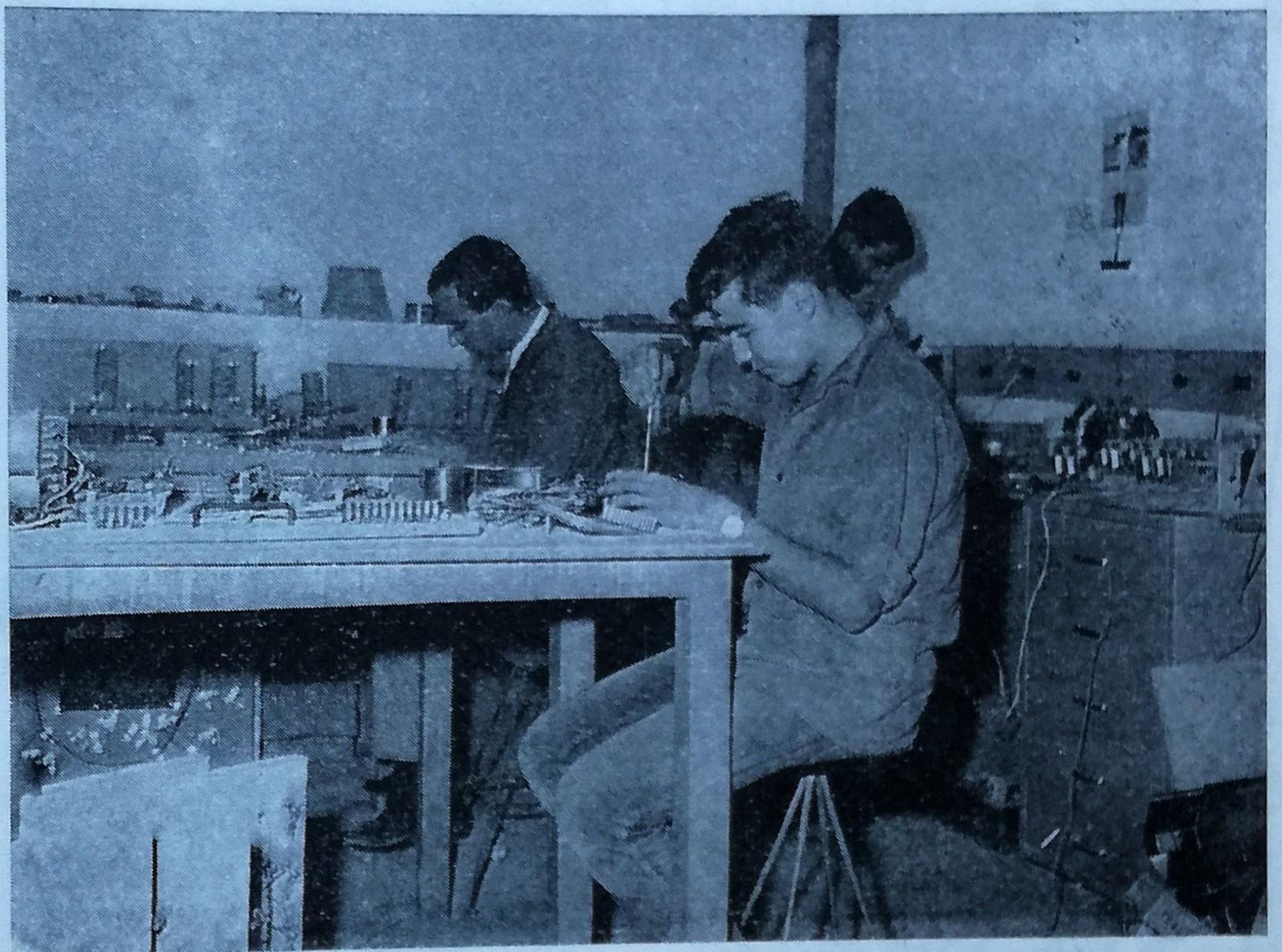
EQUIPO DE INDER

lleta, Director de Prototipos, y don Arturo Martín Gutiérrez, perito industrial.

LA FABRICA

En su compañía recorreremos las instalaciones de la fábrica que, aunque pequeña, produce en seguida la impresión de encontrarse perfectamente organizada. El señor Martín Martínez

listas para su expedición.



La fábrica se encuentra perfectamente organizada.

insiste una y otra vez en que él prefiere empezar despacio, pero con firmeza, sin dar pasos en falso. Regresamos al acogedor despacho, donde continuamos la entrevista.

—Háblenos de KINDO, señor Martínez.

—Ya hace tiempo que yo había advertido el vacío que existía en el mercado relativo a este tipo de máquinas. Si la galería de tiro no ha salido antes ha sido fundamentalmente por falta de tiempo para dedicarme a ella.

IDEAS NUEVAS

Además de la originalidad en cuanto al modelo lanzado al

mercado, el señor Martín tiene también ideas nuevas referentes a su fabricación y explotación.

—Vamos a cortar la producción del modelo KINDO, pese a que todavía podría surtir una demanda importante, para evitar su desvalorización en el mercado, que indefectiblemente sufren todas las máquinas en el plazo de un año aproximadamente después de su primer impacto.

El señor Martín hace una pausa y continúa:

—Ello evitará también el mercado de segunda mano, lo que redundará en un sustancioso beneficio para nuestros clientes. Cuando alguien quiera renovar

INDER se incorpora en AFARESA



Don Francisco Martín (izquierda) y don Jorge Capillas, directores comerciales de INDER.

sus modelos anteriores, Inder los recogerá a cambio de un nuevo modelo con la mínima desvalorización del antiguo.

EQUIPO DE CREACION

Esta es, en definitiva, una política comercial que desde hace tiempo y en distintas ocasiones preconizaban los explotadores.

El señor Martín asiente y añade:

—Naturalmente, ello nos obliga a tener un equipo de creación de nuevos modelos para lanzarlos al mercado regularmente sin llegar nunca a saturarlo.

Seguidamente hablamos de los proyectos de la firma.

—Realizar en un año la fabricación seriada de tres aparatos distintos, no fabricados todavía en el mercado, destinados especialmente a los Salones. El primero de ellos fue KINDO.

Dentro de su misma línea y como renovación del KINDO, está a punto de aparecer el CLOWN, que introduce ciertas innovaciones sobre el anterior modelo.

—¿Quiere usted ampliar las características del nuevo modelo CLOWN?

—Su aspecto exterior es similar al KINDO, aunque naturalmente su decoración es diferente. También varía su sistema de juego y por lo tanto sus mecanismos. Su diferencia respecto a KINDO es que en esta galería de tiro el motivo del juego se realiza mediante secuencias conseguidos por movimientos de luces, mientras que en el CLOWN es por medio de sistemas mecánicos visuales de muñecos en movimiento.

—¿Qué otras innovaciones tiene respecto al KINDO?

—Aunque la puntuación para obtener partida obsequio es muy similar en ambos modelos, en el CLOWN existe un nuevo mo-

tivo de atracción para el tirador. Una vez que se consigue determinado tanteo, sale una bola por un canal y si se realiza blanco sobre la misma, salta bruscamente desapareciendo del campo visual de juego, obteniendo la máxima puntuación. Este motivo mantiene la atención del tirador, que espera la aparición de la bola, lo que añade un atractivo muy interesante desde el punto de vista psicológico a dicho modelo.

—¿Y el mecanismo de los disparos?

—Es como en el KINDO: un sistema electromecánico.

PSICOLOGIA ESPAÑOLA

Don José Martín Martínez es un hombre inquieto, con muchas ideas en la cabeza y un deseo muy grande de llevarlas a la práctica.

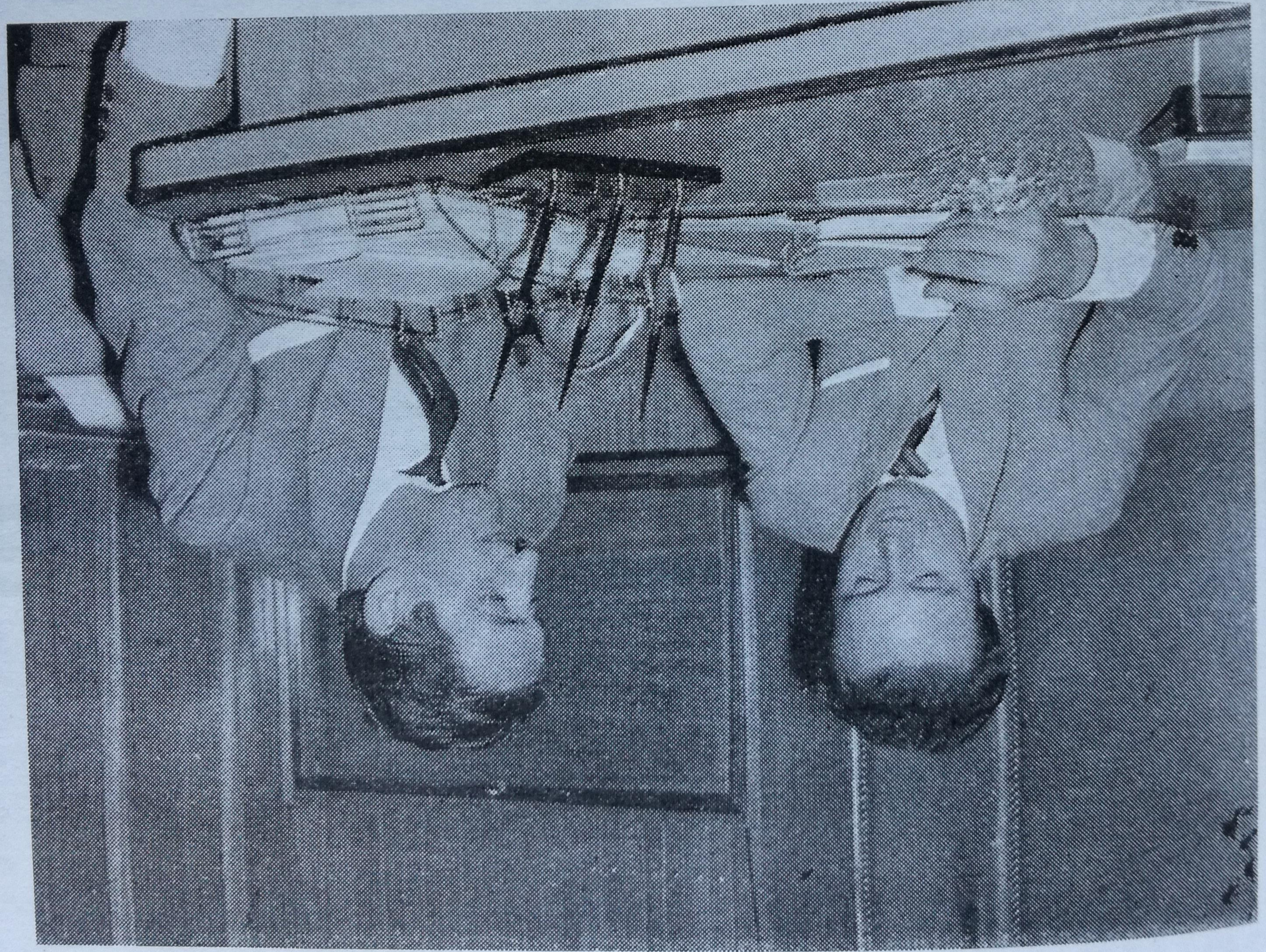
—En el automático hay que partir del modo de producción del extranjero, donde ya tienen muchos años y experiencia acumulados. A nosotros nos queda una gran capacidad de maniobra e incluso labor de creación para acoplar las máquinas a la psicología española.

PROBLEMAS DEL MERCADO

Cuando pasamos a tratar de los problemas del mercado, el señor Martín, dando pruebas de su afirmación de que en Inder se trabaja en equipo, delega en don Sergio Capillas y don Francisco Martín, Directores Comerciales, para que respondan a nuestras preguntas.

—Aunque las galerías de tiro —dice el señor Capillas— tienen menos campo que los pin-balls, porque están diseñadas princi-

INDER se incorpora en



Don Francisco Martín (izquierda) y don Jorge Capillas, directores comerciales de INDER.

Dentro de su misma línea y como renovación del KINDO, está a punto de aparecer el CLOWN, que introduce ciertas innovaciones sobre el anterior modelo. —? Quiere usted ampliar las características del nuevo modelo?

sus modelos anteriores, Inder los recogerá a cambio de un nuevo modelo con la mínima desvalorización del antiguo.

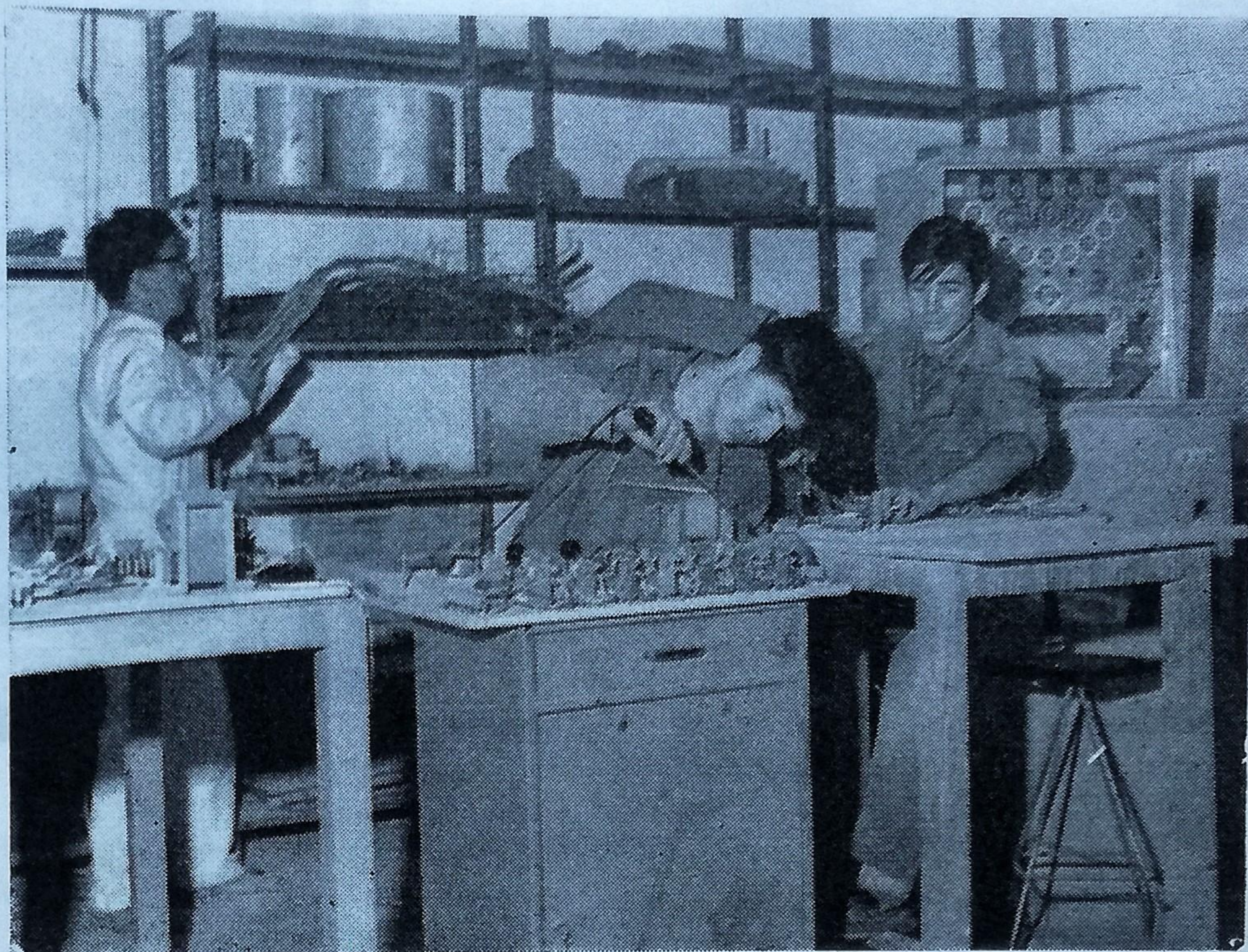
Reservado
para
TALLERES
DEL
LLOBREGAT

LAS GALERIAS DE TIRO son un complemento indispensable en los salones

palmente para los salones recreativos, la escasez de este tipo de máquinas hace que exista una aceptable demanda. La galería de tiro es, además, un buen complemento para el explotador de pin-balls, que con su adquisición puede ofrecer una variación de modelos.

—¿Y desde el punto de vista del rendimiento económico?

—Se ha demostrado que es rentable. El primer impacto lo conseguimos en Madrid, debido a que es donde hay mayor número de salones. Puede decirse que no queda ninguno sin galería de tiro. Ahora estamos incrementando la difusión de estos aparatos en algunas provincias con resultados muy satisfactorios.



INDER está incrementando su producción para atender la creciente demanda de galerías de tiro.

CAPACITACION DEL PERSONAL

Estos resultados han obligado a Inder a aumentar su producción. Y ahora está en estudio la fabricación en series, para lo que se está capacitando al personal. Es ahora don José Luis Villeta, Director-Técnico de Inder, quien nos informa:

—La capacitación es algo fundamental en las empresas que empiezan—explica—. Por ello contamos con una oficina técnica y de prototipos en la que se hacen los estudios de los materiales y circuitos para garantizarlos con vistas al trabajo continuo que han de efectuar una vez en la calle.

El señor Villeta, que empezó sus actividades en el automático con Gedasa en 1954, pasó después a Los Sótanos, donde ha permanecido cinco años hasta su incorporación a Inder. Es,

por tanto, un experto que conoce perfectamente los secretos técnicos de este tipo de máquinas.

—Hoy día hay que dar una gran garantía en cuanto a la ausencia de averías. Es absurdo sacar pin-balls, galerías de tiro o cualquier otra máquina de mala calidad. Nosotros comprobamos todo el material, tanto en su calidad como en el proceso de fabricación. Cada aparato lleva una lista de verificación final y antes de salir a la calle se comprueban todos sus elementos.

EL CAMINO DEL EXITO

Otro aspecto que, según el señor Villeta, se estudia mucho es

la decoración, para conseguir una máquina de aspecto agradable y vistoso. En cuanto a la proporción de averías en las galerías de tiro es mucho menor que en los pin-balls.

—Por la sencilla razón—concluye el señor Villeta—de que trabajan menos intensamente. Durante el desarrollo del juego en una galería se realizan solamente veinte disparos, mientras que las bolas de un pin-ball en una partida efectúan un trabajo mucho más intenso.

Y así cerramos este breve reportaje en Inder, un nombre nuevo que empieza su andadura en el camino difícil, arriesgado, pero también lleno de promesas del automático, en el que deseamos a todos sus componentes toda clase de éxitos.



Francia

¿PLAGIO DE UN EXITO MUSICAL?

“Stranger in the night”, la famosa canción norteamericana que ha acaparado los “hit-parades” del mundo entero, ¿es un plagio?

Los abogados del compositor galo Philippe Gerard aseguran que la citada canción está copiada de “Tango mágico”, que fue escrita por dicho compositor en 1953 y que también tuvo un éxito universal, interpretada por Eddy Fisher y Tino Rossi. El autor de la norteamericana es Bert Kaempfer.

El pleito será examinado, en primera instancia, por la “Sociedad de Autores, Compositores y Editores de Música” de París, con el fin de adoptar una posible acción contra el supuesto plagiador.

U. S. A.

EL AUTOMATICO EN LA BOLSA

Wurlitzer, la tercera firma norteamericana en el campo de las máquinas accionadas por monedas, se ha convertido en una de esas empresas cuyas acciones se cotizan en el “New York Stock Exchange” (la Bolsa de Nueva York). De esta manera, se sitúa en el mismo terreno que sus competidoras Seeburg y Automatic Canteen.

Alemania

CAR-RICE

El distrito de Rhein-Main dispone de una nueva sensación: desde mediodía hasta medianoche los futuros “fans” de las carreras automovilísticas pueden “con-

ducir” sus automóviles de fabricación propia, alquilados o comprados—Maseratis u otros tipos de vehículos de carreras—de 50 yardas a una velocidad de treinta millas. El “conductor” tiene que tener buenos nervios y ojo avizor para poder dirigir los pequeños coches a lo largo de la pista, pues el que toma una curva a demasiada velocidad corre el riesgo de tener un “accidente” si la corriente eléctrica es cortada automáticamente. Es necesario tomarse un tiempo antes que el conductor pueda de nuevo poner en carrera su vehículo, con lo que sus competidores pueden tomarle una ventaja decisiva.

La especial atracción de estas carreras la constituyen el volante y el pedal del acelerador—en lugar de un regulador de mano—, que dan al conductor la sensación de que realmente está conduciendo un coche. Para ceñirse a las curvas, el conductor tiene que hacer girar el volante de acuerdo con la dirección de las mismas. Si falla en realizar de una manera correcta la maniobra, queda bloqueada la corriente eléctrica y el coche se detiene. Sin embargo, estos coches de carrera están diseñados de tal manera que el conductor puede, en un instante, hacer que continúe la marcha simplemente apretando un botón.

Para contar las vueltas hay un contador que no solamente las registra, sino que cada metro es registrado también, desde la señal de salida hasta el final, mediante campanadas, la última de las cuales suena justamente antes que termine la carrera.

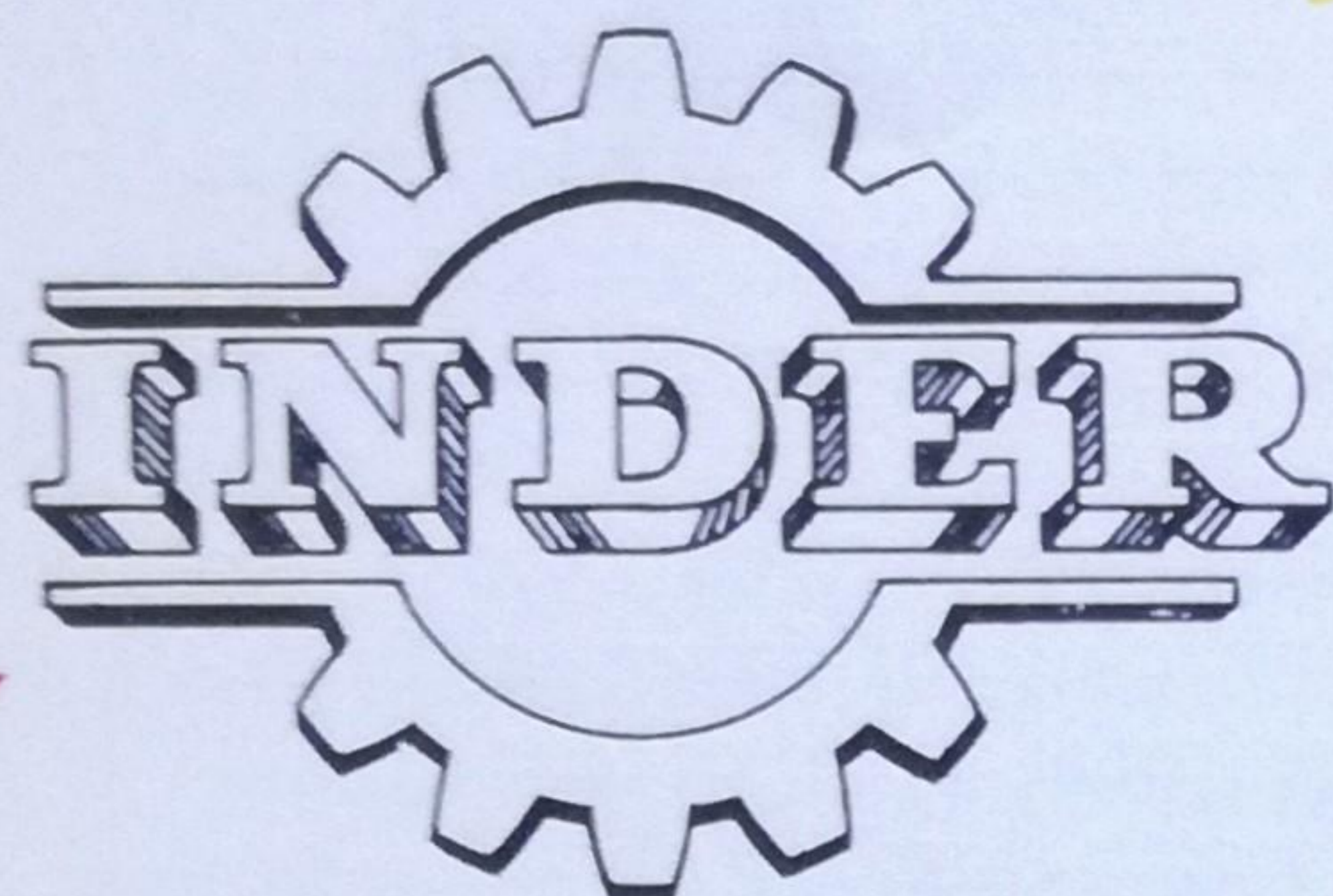
En 1965, estos aparatos recreativos produjeron en los Estados Unidos unas ventas totales que superaron los doscientos millones de dólares. Ello ha hecho que John Powell - Jones, gerente de “Minimobile - Sport GmbH”, haya profetizado los mismos buenos negocios para Europa. Minimobile ha abierto un centro deportivo en Francfort y este primer ensayo va a ser seguido de otros en diversas ciudades alemanas. Sin embargo, Minimobile no pretende restringir sus actividades a sus propios centros, sino que ofrece a los distintos comercializadores la posibilidad de que establezcan centros semejantes por su cuenta, incluso en bares y tabernas, o incluso en domicilios privados.

El “Minimobile” es un coche miniaturizado accionado eléctricamente, de unas ocho pulgadas, que alcanza velocidades de entre 30 a 36 millas. Existen minimobiles hechos a verdadera escala de Alfa Romeos, Porsches, Mercedes, Jaguars, etc.

PRESIDENT

La firma hamburguesa “Bergmann” ha ampliado su programa de máquinas recreativas mediante su aparato “President”, exhibido por vez primera en la Feria Industrial de Hannover. El conocido “Hobby”, con o sin cambiador de moneda, y la “Max und Moritz” son todavía comerciales. Uno de los rasgos más sobresalientes lo constituye el atractivo de sus bellísimos colores, así como su manera de operar. Por añadidura, Bergmann pone de relieve que “President” puede muy bien ser instalada en locales que no sean de “primera clase”.

GALERIA DE TIRO



CLOWN

ANTES

VIVIO LA EMOCION DE UN SAFARI CON EL !!KINDO!!

AHORA

DIVIERTASE CON LA GRACIA SIN PAR DE "CLOWN"

Y SIEMPRE

GRAN RENTABILIDAD DE NUESTROS FABRICADOS

garantizados por 1 año

EXPOSICION Y VENTAS:
CALLE DEL PEZ, 14

FABRICA:

Industria Electromecánica de Recreativos



Francia

EQUIP HOTEL 66

“Equip Hôtel 66, Salon Technique International de l'Équipement Hôtelier” se celebrará del 13 al 24 de octubre en París, en el Parque de las Exposiciones de la Puerta de Versailles.

Como todos los años, presentará a la clientela de las industrias de turismo—hoteles, restaurantes, residencias, etc.—las últimas técnicas puestas a punto por los fabricantes especializados en equipos necesarios para sus explotaciones.

A lo largo de todo el año, las comisiones técnicas se reúnen para confrontar los deseos de los hoteleros y las posibilidades de realización de los mismos.

De esta manera, y desde hace unos quince años, se han llevado a cabo progresos ininterrumpidos para una mejor aplicación y para un uso más conveniente de todos los materiales destinados a los hoteles, restaurantes y establecimientos similares.

Y todo ello para un mejor beneficio de estos industriales, cuya labor no siempre resulta fácil... ni facilitada.

Para convencerse, basta con señalar que el único hotel de clase internacional construido en París en el curso de estos últimos treinta años (y hay que lamentar que no se deba a la iniciativa de los capitales patrios), el 90 por 100 de los proveedores que han participado en la realización y equipamiento de este establecimiento son expositores de “Equip Hôtel”.

Alemania

AYER Y HOY DEL AUTOMÁTICO

Hace ya seis años que una Feria en Alemania presentaba, por vez primera, un conjunto exitoso de todos los aparatos ofrecidos a la venta, tanto gramófonos como juegos automáticos y autómatas de juego. Dedicemos unas líneas a una impresión general.

En el curso de este intervalo de tiempo, los aparatos han cambiado, ante todo, en sus precios, según los explotadores que han visitado la reciente Feria de Hannover.

Subrayemos, en primer lugar, ya que se trata de un elemento primordial para que los aparatos resulten atractivos e inspiren el placer de jugar, que los automáticos, y antes que ninguno los automáticos musicales son, en general, ya que apenas si presentan diferencias de fabricación, más elegantes. Más “europeos”, como ha puesto de relieve un visitante de ultramar. Lo cual no quiere decir, en modo alguno, que no gusten a los americanos. En realidad ocurre todo lo contrario: los norteamericanos han salido encantados de los modelos alemanes.

Los aparatos están también—lo cual es importante para el explotador, sobre todo desde el punto de vista de la economía de servicios—técnicamente más a punto que hace seis años. Están menos expuestos a averías, exigen menos horas de montaje, ocasionan, por parte de los locales de explotación, menos llamadas urgentes a horas tardías, lo cual no ocurría hace tan sólo unos años. También son técnicamente más complicados y, si pese a ello, funcionan de manera más segura, ello representa un gran paso adelante para los fabricantes. Todo este progreso técnico se puso claramente de manifiesto en la Feria de Hannover. Lo que tuvieron que “sufrir” los automáticos en los diez días de la Feria significó el más duro test existente en la práctica: incluso en los mejores locales de explotación ningún aparato será probablemente sometido a una tan penosa utilización ininterrumpida. El hecho de que los aparatos hayan pasado con éxito este examen constituye para el explotador la mejor prueba de sus calidades y, desde este punto de vista, se puede considerar a la Feria como un éxito.

Estados Unidos

DISTRIBUIDOR AUTOMÁTICO DE AGUA

Un aparato accionado por monedas, que distribuye por diez céntimos de dólar medio galón de agua purificada, ha sido presentado en un simposium internacional sobre la desalinización del agua de mar.

El aparato está pensado para su instalación en zonas en las que las aguas públicas no resultan agradables, bien sea por el olor, el exceso de sal o la cantidad de cloro que contienen.

Parece ser—según ha declarado el vicepresidente de la sociedad fabricante del aparato, la “Aqua Chem Inc.”, de Waushesh, Winsconsin—que el primer distribuidor automático de agua del que se tiene noticia a lo largo de toda la historia apareció en Atenas... alrededor del año 50 antes de Cristo.

Alemania

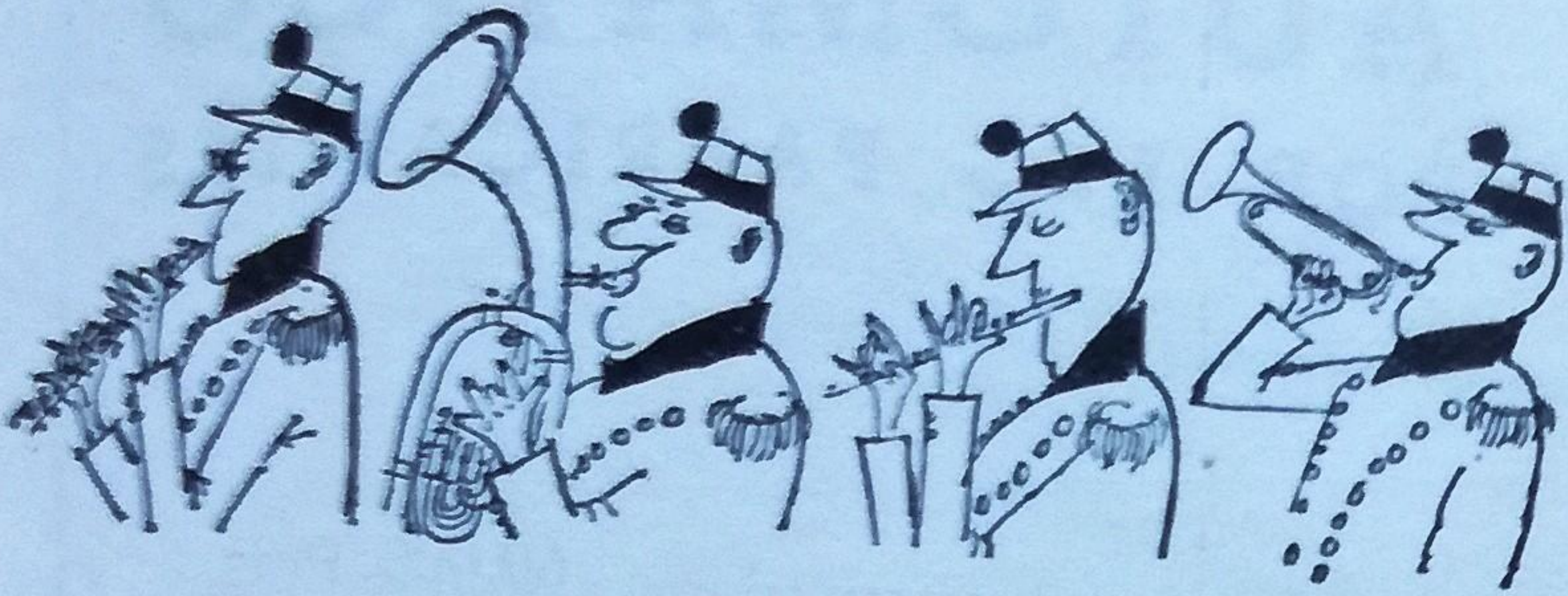
BILLETES DE FERROCARRIL

La pequeña máquina que distribuye automáticamente billetes de viaje tiene cada vez más éxito en Alemania Occidental en las principales estaciones del país.

Hace doce años, todos los billetes de ferrocarril se despachaban en ventanillas, como en cualquier otro lugar. Ahora, con la difusión de esta pequeña máquina automática, el 65 por ciento de los billetes despachados por los ferrocarriles germanos es adquirido por los viajeros directamente en estos aparatos y no en las ventanillas, tan lentas y fatigosas.

Hasta tal punto ha tenido éxito el sistema, que se prevé que, para 1970, la casi totalidad de billetes de ferrocarril sean despachados por este sistema automático, a los cuales se les está adosando otras máquinas, asimismo automáticas, para el cambio de la moneda.

Éxitos musicales en EUROPA



COMENTARIO

¡Ya era hora! En todo este tiempo que hemos estado registrando, con mensual puntualidad, la clasificación nacional e internacional de los éxitos musicales, nunca hasta ahora había aparecido en ningún país extranjero un conjunto español entre los cinco primeros clasificados. Pero este mes, ahí tenemos a Los Bravos, y a su creación "Black is black", encaramados al cuarto puesto entre los éxitos musicales británicos, amén de un segundo puesto en España. Y esto es importante. Esto significa que nuestra música de hoy, la música que hacen nuestros jóvenes para consumo de jóvenes—y quizá de otros que no lo son tanto—ha logrado franquear nuestras fronteras e instalarse nada menos que en Albión, una fortaleza poco propicia a todo

lo que venga del "Continente". Y menos en un terreno donde los fle-máticos ingleses vienen conquistando el mundo entero por medio de sus famosos conjuntos, capitaneados por Los Beatles y seguidos no muy lejos por los Rolling Stones.

Pero ahí tenemos a Los Bravos, haciendo honor a su nombre y dispuestos, al parecer, a continuar escalando puestos en cualquier mercado por difícil que sea. Los Bravos, en efecto, han demostrado que nada está vedado a nadie si se tiene calidad y voluntad de demostrarla. A ver si sirve de ejemplo para que otras voces y otros conjuntos no menos valiosos conquisten, en la almodena internacional, el puesto de honor que todos ambicionamos para ellos.

ESPAÑA

1. *Strangers in the night*: Frank Sinatra.
2. *Black is black*: Los Bravos.
3. *Un sorbito de champaña*: Los Brincos.
4. *Paperback writer*: Los Beatles.
5. *Vuelo 502*: Los 4 de la Torre.

AUSTRIA

1. *Bel nicht gleich in jaden Apfel*: Wencke Myhre.
2. *Lag dein Herz in meine Hände*: Roy Black.
3. *Stranges in the night*: Frank Sinatra.
4. *Monday, monday*: The Mama's and the Papa's.
5. *Paint in black*: The Rolling Stones.

GRAN BRETAÑA

1. *With a girl like you*: The Troggs.
2. *The more I see you*: Chris Montez.
3. *Eleanor Rigby/Yellow submarine*: The Beatles.
4. *Black is black*: Los Bravos.
5. *Out of times*: Chris Farlowe.

ITALIA

1. *Noite di ferragosto*: Gianni Morandi.
2. *Ridera*: Little Tony.
3. *Io ho in mente te*: Equipe 84.
4. *Tema*: Giganti.
5. *Che colpa abbiamo noi*: Rokes.

FRANCIA

1. *Amoureux du monde entier*: Claude François.
2. *Love me please, love me*: Michel Polnareff.
3. *Qu'elle est belle*: Mireille Mathieu.
4. *Bang, bang*: Shella.
5. *Ton nom*: Adamo.

HOLANDA

1. *Dans le De Hele Nacht Met Mij*: Karin Kent.
2. *Suuny afternoon*: The Kinks.
3. *Bus stop*: The Hollies.
4. *With a girl like you*: The Troggs.
5. *Strangers in th night*: Frank Sinatra.

ALEMANIA

1. *Love me, please love me*: Michel Polnareff.
2. *When a man loves a woman*: Percy Sledge.
3. *Le deserteur*: The Sunlight.
4. *Strangers in the night*: Frank Sinatra.
5. *It's a man's man's world*: James Brown.

MERCADO DEL AUTOMATICO

INFORMACION FACILITADA POR LOS FABRICANTES

PETACO

PIN-BALL: NEW CITY (último modelo)

TOCADISCOS: RENNOTTE 100	...	60.000 Ptas.
" RENNOTTE 30	...	42.900 "

FAER

PIN-BALL: EL RELOJ	...	33.500 "
" CAPRI	...	35.500 "
" BOWLING		
" SILVER STAR (último modelo)		

GEDASA - MARESA

PIN-BALL: KING-BALL
" NAIROBI
" YE-YE CLUB (último modelo)

TOCADISCOS: SINFONOLAS, MOD. EMBAJADOR 100 (100 selecciones; monedero de 2 ptas.)	...	55.000 "
" SINFONOLAS, MOD. EMBAJADOR 100 (100 selecciones; monedero de 5 ptas.)	...	56.500 "

BILLARES QUEVEDO

PIN-BALL: CARRERAS DE CABALLOS	...	38.000 "
" CARRERAS DE COCHES SUPERSON	...	38.000 "
" ROCK AND ROLL	...	32.000 "
" LUNA PARK	...	35.000 "
" MINY-TENIS	...	10.000 "

TALLERES AZCOYEN

MÁQUINAS DE VENTA:

VENTAMATIC	...	7.500 "
BABYMATIC	...	2.800 "
FOSFOMATIC	...	3.500 "
VENT-TABACO	...	9.000 "
NOVAMATIC	...	21.000 "

SELECCIONADORES DE MONEDAS PARA FABRICANTES DE PIN-BALL, TOCADISCOS Y MÁQUINAS RECREATIVAS:

MODELO A, PARA MONEDAS DE 1 PTA.	...	180 "
MODELO B, PARA MONEDAS DE 1 O 5 PTAS.	...	260 "
MODELO C, PARA MONEDAS DE 1 O 25 PTAS.	...	510 "

INDER

GALERÍA DE TIRO: KINDO
" CLOWN (último modelo)