

EL MUNDO DEL



# AUTOMATICO

## S U M A R I O

Páginas

Carta a nuestros lectores . . . . .	233
Importaciones de "Pin-Ball" . . . . .	236
Observando . . . . .	241
Novedades del Extranjero . . . . .	242
Cartas al Director . . . . .	249
Tener las cosas a mano . . . . .	251
Breve historia de los distribuidores automáticos en los Estados Unidos de América (VIII) . . . . .	254
Agradecimiento . . . . .	256
Apartado Legal . . . . .	257
Bolsa del Automático . . . . .	259
Anuncios por palabras . . . . .	260

**AÑO II - N. 13**  
**SEPTIEMBRE 1962**  
**BARCELONA**

**32 páginas**  
**12' - ptas.**

## "EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

LIBERTAD, 28  
BARCELONA (12)

### CARTA A NUESTROS LECTORES

Ante algunas informaciones aparecidas recientemente en la revista, se nos han dirigido innumerables preguntas y cuestiones, que creemos más conveniente contestar en un artículo, que no particularmente a cada consultante.

Los Pin-Balls se encuentran en régimen de comercio global, y pueden solicitarse importaciones para estos aparatos dos veces al año, en las fechas que oportunamente comunica el Ministerio de Comercio, y que gustosamente facilitarán las casas que se dedican a la importación de estos aparatos.

Para solicitar las importaciones de Pin-Balls, basta con pagar contribución industrial como explotador de alguno de los citados aparatos, tanto si son nacionales como si son extranjeros. Por tanto, cualquier persona puede solicitar la importación de los repetidos aparatos, y cualquier firma española especializada en la importación, facilitará los datos necesarios para rellenar los impresos pertinentes.

Los precios de los Pin-Balls en los Estados Unidos, varían desde 25 \$ hasta 600 \$, dependiendo esta variedad de precios de los años de uso de los aparatos o de la novedad de los mismos, así como también del número de jugadores que puedan tomar parte en la partida, pues es bien sabido que hay Pin-Balls que permiten un máximo de hasta cuatro jugadores. En España no existe ninguna discriminación por parte de las Aduanas ante el hecho de que los Pin-Balls sean nuevos o usados,

*(Continúa en la página siguiente)*

**"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"** - N.º DEPOSITO LEGAL B/12.875/1961 - DIRECTOR: LUIS VILA CASAS  
ADMINISTRADOR: ANTONIO ROMAGOSA CASCANTE - REDACTORES: JOSE M.ª TODA SALVAT, AGUSTIN  
DULCET RICART Y JUAN BARRERA FERRER - REDACCION Y ADMINISTRACION: LIBERTAD, 28 - BARCELONA (12)  
IMPRESA EN TOMAS S. L. - PRECIOS DE SUSCRIPCION: ESPAÑA: UN AÑO: 120'-PTAS.- TRES AÑOS: 240'-PTAS.  
EXTRANJERO: TRES AÑOS: US 5'- \$

solamente es posible que, en el caso de que se trate de Pin-Balls usados, los Derechos de Aduanas se vean aumentados por lo que se llama «incidencias», estando esta posibilidad a criterio del señor Vista de Aduanas.

Es muy conveniente tener en cuenta que las diferentes fábricas de Pin-Balls de los Estados Unidos fabrican un modelo cada mes aproximadamente, y que cuando empiezan a fabricar un nuevo modelo no sirven ya ninguno de los modelos anteriores, que deben ser comprados entonces a revendedores, a precios más caros que los de fábrica, naturalmente, o bien esperar a que hayan transcurrido cuatro o cinco meses de su uso para comprarlos a vendedores de aparatos usados, con el natural peligro que se origina al comprar máquinas de segunda, tercera o enésima mano. Esta consulta se nos ha hecho en muchas ocasiones, ante la lectura de anuncios de firmas extranjeras aparecidos en revistas también editadas en otros países. Se nos ha solicitado el precio de un determinado modelo de aparato de una firma extran-

jera, y no se ha tenido en cuenta que el precio de este determinado aparato, en el momento en que la casa lo fabricaba, era, pongamos por ejemplo de 400 \$, precio normal de venta al público, y que en el mismo momento en que este aparato deja de fabricarse, el precio aumenta a 450 o 500 \$ precio de venta al público, puesto que se trata de comprar un aparato nuevo a un revendedor, que tiene que tener su beneficio normal, y que este mismo aparato a los cinco o seis meses, puede ya comprarse por 375 \$, puesto que se trata de un aparato que ya ha sido usado. Por tanto, no puede darse como norma fija, ni puede tomarse como inmutable, un precio dado por una casa nacional o extranjera referente a Pin-Balls extranjeros en un momento determinado, porque estos precios están sujetos a continuas oscilaciones. Una oscilación muy importante también en los precios es que no siempre los aparatos más baratos son los más usados, sino incluso los que tienen menos atractivo por parte del público.

# AUTOMATICOS, C. M. C.

PRIMER FABRICANTE EN ESPAÑA DE  
APARATOS ELECTRONICOS DEL "MILLON"

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

DELICIAS, 27-29

TELEFONO 53078

ZARAGOZA

Cuando «El Mundo del Automático» publicó en dos números sucesivos las listas de los aparatos fabricados por las dos principales firmas americanas, mucha gente nos preguntó sobre la utilidad o inutilidad de publicar dichas listas. La principal ventaja de ellas es el proporcionar, mejor dicho, el informar a todos los interesados en la importación o explotación de aparatos extranjeros, sobre las fechas de construcción de los Pin-Balls americanos. De esta forma, teniendo en cuenta la fecha de fabricación y el número de jugadores de cada aparato, y teniendo en cuenta el precio del aparato en la fecha en que fue fabricado, se puede suponer, según el precio a que se les ofrezca en la actualidad, la aceptación que puede tener por parte del público, pues es indudable que entre un aparato fabricado el mes de enero del año 1957, pongamos por ejemplo, y otro fabricado el mes de febrero del mismo año, teniendo los dos el mismo número de jugadores, el aparato que resulte más caro es el que tiene mejor aceptación por parte del público, por lo tanto no debe comprarse siempre el aparato más barato sólo por ahorrarse dinero, porque se puede caer en el peligro que queda patente según lo explicado hasta este momento.

Otro aspecto a tener en cuenta en los aparatos Pin-Balls de importación, son todas las formalidades que hay que cumplir una vez importados en España. Además de pagar el altísimo Arancel de Aduanas, excesivamente protector según se considera en el GATT,

hay que pagar el Impuesto de Lujó, la Tarifa Fiscal, solicitar el oportuno informe de la Delegación de Industria y el oportuno permiso de la Dirección General de Seguridad, y mientras no estén cumplidos todos estos requisitos y el aparato no haya sido precintado por la Delegación de Industria, no puede legalmente ponerse en explotación.

Estos trámites burocráticos, se podrían simplificar si todos los explotadores de aparatos interesados en la explotación de aparatos extranjeros se pusieran de acuerdo y solicitaran de los Organismos pertinentes una unificación de criterios y de pasos a seguir para obtener la legalización de los aparatos, puesto que en definitiva no se trata de nada más, y nada menos, que lo que ocurre con los coches de importación, que precisan de los trámites de tasación y reconocimiento por la Delegación de Industria, y a pesar de lo engorrosos que resultan dichos trámites, para los coches de importación se resuelven con más facilidad y menos molestias que los originados por los Pin-Balls de importación.

No hemos pretendido, en las líneas precedentes, resumir de un modo total toda la información concerniente a los Pin-Balls de importación, pero sí que creemos haber respondido a todas las cartas recibidas hasta la fecha en esta redacción. Naturalmente que puede habernos pasado por alto algún extremo tratado en alguna carta, y agradeceremos que se nos comunique, para facilitar la información deseada.

#### LA REDACCION

### RELACION DE IMPORTACIONES DE "PIN-BALLS" CONCEDIDAS RECIENTEMENTE, Y VALOR EN DIVISAS

Comercial Castaño	165 \$
Arón Sibony Benchetrit	5.620 \$

# IMPORTACIONES DE PIN-BALL

Las recientes importaciones de Pin-Ball han causado desconfianza y temor entre muchos fabricantes nacionales de dichos aparatos. Estas importaciones han sido las causas indirectas que han producido la ruptura de algún fabricante con nuestra Redacción, creemos que por una mala interpretación de lo que tales importaciones significan. Para aclarar ideas y fijar conceptos publicamos a continuación un artículo aparecido en la Revista «Actualidad Económica» del 4 de agosto de 1962 que, aunque referido a las motocicletas, se puede aplicar su contenido a la industria del automático.

Las importaciones no deben asustarnos siempre y cuando se sigan las medidas actuales, es decir gravar de tal modo los aparatos importados que se proteja la industria nacional. El constante progreso de nuestra economía nacional hará posible que dentro de algunos años el comercio sea completamente libre y durante este margen de tiempo los industriales españoles deben prepararse para hacer frente a la competencia y no asustarse por unas importaciones que apenas influyen en la economía del automático español, por su poca cuantía.

Lo que no debe ser es impedir el progreso de los fabricantes nacionales, lo que no ocurre. Pero así como éstos deben hallar la protección del Estado en este período inicial no deben escudarse en él y anquilosarse creyendo que este proteccionismo será eterno. El Estado concede un margen de tiempo suficiente para que las in-

dustrias se desenvuelvan por sí solas, y los que no aprovechen este tiempo para ser merecedores de la confianza que se les ha otorgado son los que deben temer la importación, mas no aquéllos que han creado una verdadera industria y colaboran eficazmente en la economía nacional.

Hemos dicho repetidas veces que muchos fabricantes sucumbirán por no ponerse a tono con las circunstancias y no saber aprovechar las lecciones que la experiencia de estos años iniciales les ha proporcionado.

Todo lo que en el artículo que publicamos a continuación se dice lo podemos aplicar a los «Pin-Ball». Basta con substituir la palabra «motocicleta» por «Pin-Ball».

## **Artículo aparecido en la revista «Actualidad Económica» del 4 de agosto de 1962 en la sección «Comentarios del momento» Motocicletas**

La Dirección General de Comercio Exterior está recibiendo una serie de ataques que si no son muy intensos, sí llaman la atención por su extensión desde que se anunció en la séptima relación de mercancías liberadas que las motocicletas pasarían a este régimen de comercio a partir del 1 de abril de 1963. Se acusa a la Dirección General de Comercio Exterior de haber sorprendido a los industriales españoles fabricantes de motocicletas con una decisión de este tipo; pero se olvida que el régimen de liberación de las importaciones se inició el 1 de agosto de 1959, que en el Decreto-Ley de 21 de julio del mis-

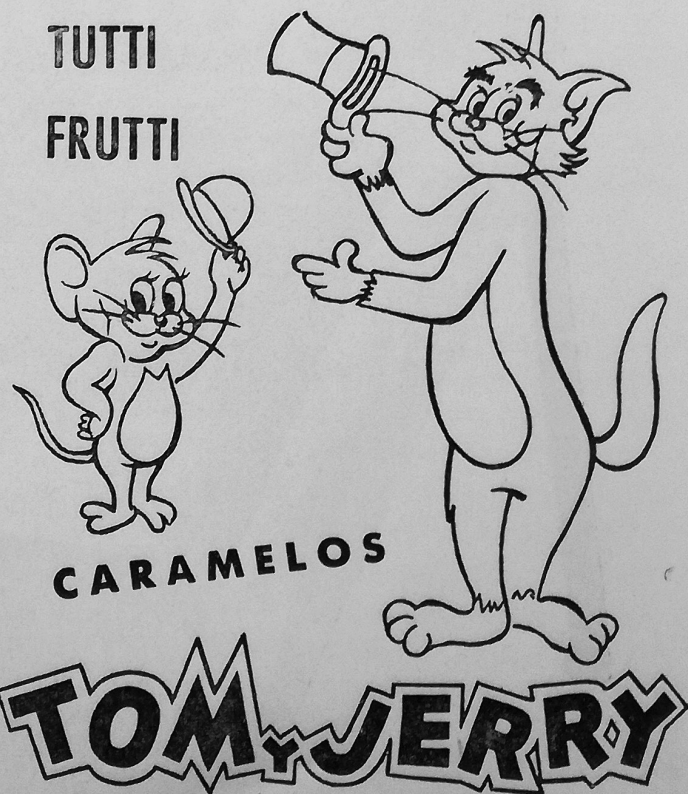
(Continúa en la pag. 238)



(Viene de la página 236)

mo año el Gobierno expresaba su decisión de liberar paulatinamente la economía española. Se olvida también que para cuando las motocicletas pasen a régimen liberado, un 80 por 100 de nuestro comercio exterior estará incluido en el mismo régimen. Se acusa a la Dirección General de Comercio Exterior de dejar desprotegida nuestra producción de motocicletas, pero se olvida que en actualidad están defendidas contra la competencia exterior por un arancel del 65 por 100. Se acusa a la Dirección General de Comercio Exterior de poner en peligro el pan de 125.000 familias, asunto realmente grave si fuera verdad; pero se olvida o se ignora que, según datos del Instituto Nacional de Estadística, en abril de 1962 la industria de construcción de vehículos, automóviles y motocicletas, dentro de la cual las motos representan sólo un 10 por 100 del valor de la producción, absorbía 28.947 personas, incluidos directivos, técnicos, administrativos y obreros. Si la industria de la motocicleta ocupase en España 125.000 personas, como la producción no llegó a alcanzar el año pasado las 125.000 unidades, habría que convenir que por persona empleada se producía una máquina al año, y si así fuera, esta industria estaría batiendo el récord de mínima producción por persona empleada. Se acusa a la Dirección General de Comercio Exterior de poner en trance de desaparición a una serie de Empresas industriales; pero no se dice que estos fabricantes de motocicletas, que son los que pueden desaparecer, han sido incapaces en los dos últimos años de matricular en el mejor de los casos 500 unidades al año. Es decir, que estos fabricantes llegarán al mismo fin tanto si liberan las importaciones como si si-

guen manteniendo el régimen bilateral. No se trata, en realidad, de verdaderas industrias, sino de pequeños talleres de montaje, con una capacidad de producción mínima y que han demostrado a lo largo de los años ser incapaces de crear una organización industrial y comercial que merezca este nombre. Entre estos fabricantes hay algunos que no llegan a matricular ni cinco unidades por año. ¿Merecen el nombre de industriales? Se acusa también a la Dirección General de Comercio Exterior de poner en peligro la difusión entre las clases más modestas de un medio de locomoción útil y económico. Pero se olvida o quiere darse una opinión confusa que la liberación de las importaciones pondrá al alcance de esta clase más modesta todas las motocicletas nacio-



**ROBERT JUBAL**  
**TRAVESERA DE GRACIA, 86**  
**BARCELONA (6)**

nales que hoy verdaderamente se venden en nuestro mercado, y si es necesario, algunas extranjeras. Es decir, el consumidor nacional puede contar con la total seguridad de que no va a tener ningún problema para seguir comprando motocicletas. A este argumento se le ha dado una expresión melodramática que nos parece poco seria. También se ha dicho que el personal empleado en estas fábricas pasaría serias dificultades. Con esto el melodrama aumenta. Pero se olvida, en primer lugar, que estas llamadas fábricas prácticamente no emplean cantidad significativa de mano de obra, a lo más unas docenas de obreros que encontrarán trabajo en

el momento que se lo propongan en otras fábricas españolas de motocicletas que realmente son dignas de esta denominación. En realidad, lo único que se pretende es embarullar y confundir; embarullar, pues se trata de equiparar a fabricantes españoles, como Vespa, Lambretta, Bultaco, Montesa, Guzzi, Derbi, Ducatti, Roa, Osa, Lube y algunas otras que sentimos no mencionar con 20 o 25 llamadas industrias, porque algo hay que llamarlas. Y se trata de confundir y de alarmar a la opinión pública diciendo que el próximo año las clases más modestas no van a disponer de este medio de locomoción. Tan falso lo uno como lo otro.

## SUSCRIPCIONES A REVISTAS EXTRANJERAS

VEND	1 año	14,- \$
	2 »	22,- »
	3 »	30,- »

BILLBOARD MUSIC WEEK (semanal)	1 año	15'- \$
AMUSEMENT BUSINESS	1 »	20'- \$
(Semanal)	2 »	30'- »
	3 »	40'- »

Se aplica el cambio de 1 \$ = 60'-

AUTOMATEN MARKT	1 año	34'- DM.
-----------------	-------	----------

Se aplica el cambio de 1 DM = 15 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.



# Observando

COAPIN, la firma más reciente en el automático español, lanzará antes del próximo año su Pin-Ball de dos jugadores. En la actualidad tiene contratada con la firma J. Stamoglou de Suiza la exportación de 50 de dichos aparatos. Celebraremos que esta exportación se realice felizmente, ya que creemos sería la primera que se realiza en España de Pin-Ball.



La colaboración para el concurso periodístico es muy escasa. Estamos pensando en la posibilidad de no convocarlo, pues no podríamos financiarlo. Únicamente dos empresas han colaborado, y en nuestra página «Agradecimiento» publicamos su nombre y aportación. ¿Acaso la mayoría de los industriales del automático no creen útil el mencionado concurso? Si es algo que no cuenta con la aprobación de la mayoría desearíamos que nos lo hicieran saber.

PETACO, S. A., de Madrid, ha obtenido la importación de muchas piezas necesarias para iniciar la fabricación en España del tocadiscos «RE-NOTE», de Bélgica. Esperemos, pues, que muy en breve, en el mercado español pueda disfrutarse de los tocadiscos fabricados por la firma madrileña.

Recordamos a este efecto, que el tocadiscos «SINFONOLA 96», de GEDASA, está fabricado con licencia EMAPHONE.



Industrias Laguna, de Barcelona, va a lanzar al mercado en fecha muy próxima, un futbolín electrónico cuyos jugadores van accionados por contactos eléctricos. La misma firma está trabajando en la puesta a punto del distribuidor de chicle en bolas.

# no vedades del extranjero

INGLATERRA.

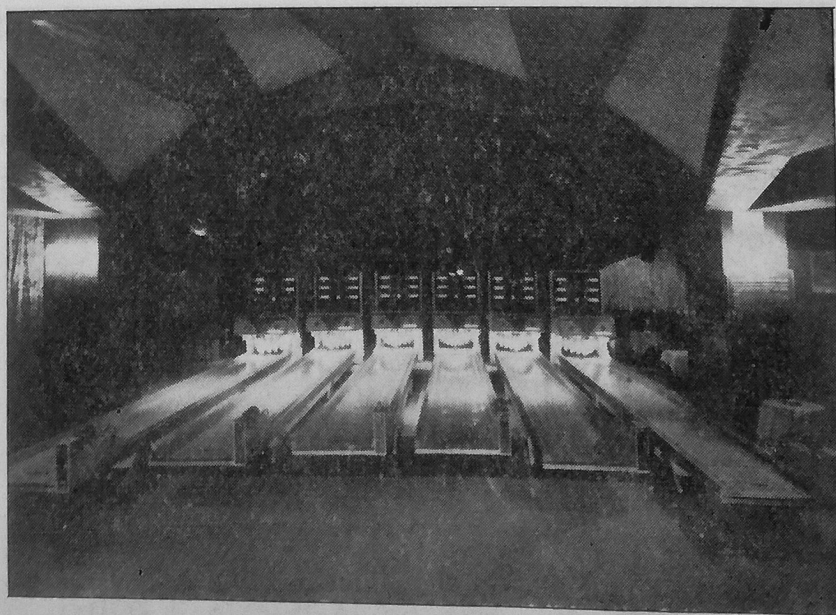
## Automáticos de venta en los expresos ingleses

En la estación Paddington de Londres, se ha expuesto recientemente un vagón del tipo corriente en los expresos ingleses con un «compartimiento de automáticos». En él se han puesto en servicio dos X-O-MATIC para la distribución de bebidas frías, seis columnas de DWM de doce compartimientos dobles cada una, un automático de 4 compartimientos para cigarrillos y un distribuidor de cerillas en forma de «U». Este vagón será utilizado al principio en el recorrido Aberystwyth-Shrewsbury del expreso de la costa de Cambria. Seguidamente vagones del mismo tipo serán aña-

didados en los expresos en los que un vagón restaurante no sería rentable. (AM.)

## Una decisión importante

La ley inglesa sobre las apuestas y el juego, que está en vigor desde el año pasado, prevé que los aparatos de juego pueden ser utilizados en los clubs. Un tribunal de Plymouth ha decidido que es ilegal el permitir la entrada en los clubs, previo pago de una cantidad, a personas que no son miembros del club, para que jueguen con los aparatos mencionados. Los responsables fueron castigados, y los aparatos y las ganancias confiscados. — (AM.)



Bolera accionada por monedas

## BELGICA

### **El contrato de explotación no es un contrato de arrendamiento**

Los explotadores belgas han alcanzado un importante éxito ante un tribunal de Amberes en su defensa contra las medidas fiscales injustificadas, tomadas por el Estado. El tribunal en su sentencia ha declarado que el contrato de explotación no es un contrato de arrendamiento, y por esta razón los impuestos fijados para tales contratos de arrendamiento no son aplicables a los automáticos. El tribunal ha prohibido al Estado el formular en lo sucesivo tales demandas, y le ha ordenado anular las confiscaciones efectuadas durante el curso de las medidas ejecutorias. (AM.)

## DINAMARCA

### **A la expectativa**

Los explotadores y los comerciantes al por mayor de automáticos de Dinamarca, que los años anteriores se mostraban como los primeros compradores de tocadiscos automáticos, de «Pin-Ball», etc., en los primeros meses de este año han restringido notablemente sus compras. La razón es la posible entrada de Dinamarca en la Comunidad Europea Económica. La reducción de las aduanas bajaría de forma sensible el precio de los aparatos. — (AM.)

## RUSIA

En el transcurso de los últimos años, la Rusia Soviética ha importado una gran cantidad de máquinas vendedoras automáticas, y esta industria va desarrollándose en dicho país. Las máquinas son, desde luego, propiedad del Estado y funcionan en emplazamientos situados en parques públicos, estaciones de

ferrocarril, etc. Sin embargo, en Enero de 1961 entraron en vigor unas reformas monetarias, por cuyo motivo miles de máquinas no funcionan en la actualidad en Rusia, ya que las nuevas monedas no pueden emplearse en ellas hasta que se hagan las modificaciones necesarias. En Hungría se están efectuando intentos para introducir la venta automática y ya se utilizan máquinas vendedoras de leche, bombones, pasteles y cigarrillos. (AW.)

## SUIZA

La venta automática está muy adelantada en Suiza. En la estación central de Zurich se pueden comprar horarios de trenes servidos por máquinas automáticas. Para este fin se ha dividido el sistema ferroviario suizo en 40 secciones. El nombre de cada estación del país, junto con el número de la sección correspondiente del horario, se encuentra en una lista colocada en un cilindro giratorio. El cliente, después de haber encontrado el número del horario que necesita, lo obtiene de la sección apropiada de la máquina, después de insertar 0,20 francos suizos. — (AW.)

**Suscríbese a**

**"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"**



El tocadiscos francés "TONOMAT"

# AUTOBOL

JUEGO NACIONAL DE TALLA INTERNACIONAL



- ✧ Mínimas averías
- ✧ Duración del juego regulable
- ✧ Monedero con seleccionador
- ✧ Juego sencillo y emocionante que elimina tiempos muertos
- ✧ La velocidad a su alcance (No precisa carnet de conducir)

Fabricado por Inter-Automatic  
San Ant.º M.ª Claret, 17 - BARCELONA (9)

Ventas AUTOMATIC S. A.  
Av. Rep. Argentina, 30 - BARCELONA (6)

# Williams



## MARDI-GRAS

- ✧ Capacidad para 4 jugadores
- ✧ La falta de un jugador permite seguir el juego a los restantes
- ✧ Juego muy competido
- ✧ Mueble llamativo
- ✧ Reclame información

SOLICITE FACTURAS "PRO FORMA" PARA SUS IMPORTACIONES

## AUTOMATIC, S. A.

REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA ESPAÑA

Avda. Rep. Argentina, 30  
Teleg. 'Automatic' Barcelona  
Teléfono 2 27 88 43  
BARCELONA (6)

**VENTAMATIC**  
Dr. Castelo, 36  
Teléfono 235 04 35  
MADRID (9)

250 West 57 th. Street  
Cables: Ameropapor Newyork  
Telephone: LT-1-6047  
NEW YORK 19, N. Y.

# cartas al director

Muy Sr. mío:

Referente a las relaciones de importaciones de Pin-Ball que señala en su página 207, no puede estar bien, pues no creo exista en el mundo quien pueda hacerlo por menos de los 300 dólares (precio normal en América), salvo que se trate de máquinas usadas.

**Concurso Periodístico:** Me parece muy bien, y pueden contar con una aportación de esta firma por 500 pesetas.

**Críticas sobre la calidad** (buena o mala). Estas nunca deben darlas el director de la revista, ni ningún redactor, pues se crea un ambiente de propaganda que les hace parecer interesados. Estas deberían de darlas los lectores, como por ejemplo el artículo «De un Explotador a un Fabricante».

Espero no se desanimen con la publicación de la revista, pues la creemos MUY NECESARIA para todos los que nos dedicamos al automático, industria que cada día tendrá más clientes, pues se puede decir que en España aún no ha empezado.

Aprovechando la ocasión para saludarles muy atentamente,

REFLEX  
(San Sebastián)

## RESPUESTA

Las relaciones de las importaciones han sido copiadas de la Revista «Información Comercial Española», por lo que las creemos ciertas y sin nin-

gún error. Si leen ustedes la «Carta a nuestros lectores» del presente número, encontrarán la respuesta a las dudas que nos plantean. Agradecemos su colaboración al concurso periodístico y nos alegramos que se comprenda la utilidad y conveniencia del mismo, pues de él no se puede producir ninguna pérdida y sí muchos beneficios.

Nuestro Director ni la Redacción como tal ha dado nunca opinión sobre la calidad, pues creemos que quienes deben opinar son los lectores. A falta de estas críticas, alguno de nuestros redactores ha escrito, siempre bajo su plena responsabilidad, ligeras alusiones sobre calidad, pero repetimos que siempre en plan particular, como puede hacerlo cualquiera de nuestros lectores.

A pesar de las dificultades con que nos encontramos, no estamos desanimados, pues cartas como la suya y muchas otras de nuestros lectores nos animan constantemente a seguir en nuestra labor y nos estimulan en nuestro afán de superación.

Muy Sr. mío:

Oportunamente fue en mi poder su atento escrito de 9 de junio, quedando en verdad complacido con sus manifestaciones. Incluyo dirección de un posible suscriptor a la Revista.

**Direcciones.** — Como siento deseos de adquirir algún Pin-Ball extranjero, coincidiendo con la relación de im-

*(Continúa en la página siguiente)*

portaciones concedidas que publican en la revista de julio-agosto, ruego me faciliten las direcciones de todos esos «afortunados» y así ver la forma de adquirir alguno, si como supongo, son para vender, al menos alguno de los favorecidos.

Tengo en ciernes escribir algún que otro artículo para la Revista, podemos decir «NUESTRA REVISTA», ya que eso es realmente, pero nada me agrada comprobar que caen al abismo del silencio, y también me resultaría agradable que algunos de nuestros colegas me entablase diálogos a través de nuestra Revista, tanto de orden técnico como de explotación «cara al público», así como también resultaría interesante, siempre a través de la revista, que todos nosotros nos consultásemos nuestras necesidades de adquisición de materiales especiales, forma de solucionar problemas de orden técnico-práctico, algo, en fin, que sirva para estrechar nuestros lazos profesionales en todos sus variados aspectos.

Con gracias anticipadas por sus reiteradas atenciones, les saluda muy atentamente,

Tomás SANCHEZ-MOYA  
(Oviedo)

Le facilitamos gustosos las direcciones de los importadores que le interesan:

Nuco, S. A. — Caspe, 33. Barcelona (10).

Ibetsa. — Vía Layetana, 63. Barcelona (10).

E. Serra Pérez. — Ruzafa, 1. Valencia.

Llompart de A. Giguera. — Barco, 24. Madrid (12).

Geloso, S. A. — M. Lafuente, 58. Madrid (13).

Automatic, S. A. — Av. Rep. Argentina, 30. Barcelona (6).

Manuel González Comes. — Convento de Jerusalén, 5. Valencia.

Le incluimos las direcciones de los importadores que relacionamos en el presente número:

Comercial Castaño. — San Bernardo, 5. Madrid.

Arón Sibony. — Sta. Isabel, 39. Madrid.

Nos interesa mucho que nuestros lectores escriban para nuestra revista, y puede tener la seguridad de que su artículo no caerá en el abismo del silencio, como usted dice, siempre y cuando se haga responsable de su escrito y éste aparezca con su firma.

Estamos completamente de acuerdo con usted en las sugerencias que nos propone, pues las creemos de verdadero interés para los profesionales.

**SUSCRIBASE A "EL MUNDO DEL AUTOMATICO"**

**1 año (12 números) 120' ptas.**

**3 años (36 " ) 240' "**

**LIBERTAD, 28**

**BARCELONA - 12**



## TENER LAS COSAS A MANO

Aquella ciudad pequeña, tranquila y silenciosa, poco a poco, se ha hecho grande. Sin detenerse en el tiempo, sus calles, plazas y avenidas se han ensanchado hasta lejanos horizontes, creándosele al hombre problemas, continuos rompecabezas, cuyas soluciones le obligan a aguzar el ingenio, a buscar otros medios de vivir. La prisa en el diario quehacer es, quizás, la que entre todas estas cuestiones sobresale por su propia importancia y por las dificultades que existen para remediar de una manera efectiva la ansiedad, el malestar que provoca en el hombre este acuciante deseo de ganar tiempo a costa de lo que sea. Se habla de renovados sistemas de transportes urbanos, de nuevos horarios de trabajo, de racionalizar la vida; se analiza la lucha contra el tiempo y la distancia, se comenta, finalmente, la necesidad de «tener las cosas a mano».

Dentro de esta lucha por «tener las cosas a mano», a punto, sin pérdida de tiempo, el ingenio humano ha conseguido grandes cosas. Eso viene a cuento hoy porque vamos a referirnos a esas máquinas que, distribuidas por la gran ciudad, en un solo instante, nos cubren determinadas necesidades. Aun cuando este sistema de ventas tiene bastante antigüedad —de lo cual ya hemos dado noticia en otros números de esta publicación—, en España no se ha extendido hasta ahora su uso en la medida deseada, ni examinado una mínima parte de sus posibilidades. Sin embargo, si meditamos sobre sus ventajas y analizamos las cosas desde el punto de vista de la propia experiencia, veremos la clara trascendencia que puede tener una verdadera expansión de estos aparatos,

este facilitar el «tener las cosas a mano».

Quizá, como piedra de toque, podemos presentar el ejemplo de las básculas instaladas en diversos puntos de la ciudad. La espera del tren en la estación, los minutos que perdemos en un establecimiento hasta ser atendidos, nos sirven para comprobar nuestro peso, pues la máquina necesaria para ello la «tenemos a mano». A partir de ahí, la sucesión de aplicaciones se hace infinita e insospechada. Con la máquina automática nace una industria que guarda, conserva y sirve una mercancía, sin que el hombre tenga apenas intervención en ello. Ello representa la automatización del comercio, dentro de un mundo de personalidad y fantasía.

Hasta ahora, con el mayor de los éxitos, se han hecho varios ensayos en el campo de la alimentación, donde las ventajas aumentan, pues, aparte de «tener las cosas a mano», aparece por sí misma la garantía de la higiene. En las actuales circunstancias, cuando las jornadas intensivas de trabajo van imponiéndose en todo el mundo laboral, tarde o temprano aparecerán las máquinas automáticas como remedio a la necesidad de una colación rápida y cómoda, y toda gran empresa contará con su bar o cantina, en la que el servicio se realizará dentro de este mundo de perfección vertiginosa donde se facilitará «tener las cosas a mano». Los supermercados verán, en un futuro próximo, como amplios sectores de venta se acogen a este medio, pues las ventajas que ofrece están hechas a la medida de estos grandes centros, que ostentan por lema y guía la simplificación de la dependencia, que el cliente «tenga las cosas a mano».

*(Continúa en la página siguiente)*

Interminable sería una lista de los establecimientos en los que la aplicación del automatismo se llevará a cabo en un día no lejano. Perfumerías, estancos, confiterías, etc., pondrán al servicio del cliente esta forma de vender y con ello se eliminarán esos agobiantes minutos de espera ante el mostrador, que tanta ansiedad producen.

Y ya dentro de esta lucha contra el tiempo, de ese deseo de «tener las cosas a mano», surge por sí sola la inevitabilidad de aplicar el automatismo del comercio en los barcos, aviones y, principalmente, en los ferrocarriles.

Los cortos minutos de parada no permiten al viajero proveerse de infinidad de artículos que de pronto le son necesarios y olvidó en el momento de su marcha. Ya sabemos que ante cualquier innovación existe siempre una fuerte resistencia, pero ¿quién se atreverá a decir de ahora en adelante que es imposible realizar la venta de un paquete de cigarrillos, pastilla de jabón o bolsa de caramelos en el vagón de un expreso, a las cuatro de la mañana?

**Javier Comín**  
redactor de **La Vanguardia**



**CHEWING GUM**

**TRAFFIC CONTROL**

**ROBERT JUBAL**  
TRAVESERA DE GRACIA, 86  
BARCELONA (6)



**TALLERES "STUAR"**

Fabricación Aparatos Automáticos

Avenida B, 6

SAN SEBASTIAN

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

Por G. R. SCHREIBER

## VIII

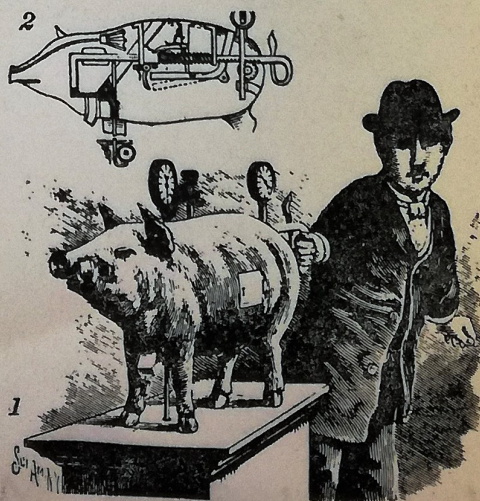
La Canteen ingresó en el sector de los distribuidores de golosinas con un aparato sin seleccionador de artículos, fabricado por Fairchild Manufacturing Company, sita en Kalamazoo, Michigan. Posteriormente convino con Blue Bird Manufacturing Company, de Kansas City, la fabricación de 4.000 aparatos distribuidores de golosinas, también desprovistos de seleccionador. Durante un tiempo la Canteen vendió únicamente los doce tipos de bombones por entonces producidos por Curtis Candy Company. Pero, como decía Leverone, «la gente se cansó pronto de comer bombones hechos por el mismo fabricante. Así es que nos fuimos a hablar con Hershey, pero Hershey rehusó al principio vendernos porque dijo no quería meternos en apuros económicos». La Hershey Chocolate Company había intentado lanzar su propio distribuidor en el año 1920, pero la operación fue un completo fracaso. Desde luego la llamada Hershey Chocolate Vending Company había y estaba aún perdiendo dinero en el momento en que Leverone y Hershey tuvieron sus primeras conversaciones.

Wm. F. R. Murrie, entonces presidente de la Compañía Hershey, fue quien sugirió a Leverone la construcción de un distribuidor de golosinas que ofreciera a los clientes la posibilidad de escoger los artículos, entre varios tipos de ellos. Canteen se dirigió a la International Register Company, cuyo Ingeniero Jefe, Ed Richmond, diseñó un distribuidor de cinco columnas, con capacidad para 60 artículos. El distribuidor selectivo creó un modelo en la industria del automático que lanzó a la Canteen por su camino de ser una organiza-

ción multimillonaria en tales tipos de aparatos.

Durante los años 1930 y siguientes se crearon muchas empresas comerciales e industriales, preferentemente en el Medio Oeste: En San Luis se organizó la National Rejectors para fabricación de un distribuidor de golosinas con nueve selecciones; Coan Manufacturing, iniciada en Chicago y más tarde trasladada a Madison, Wisconsin, construyó con gran éxito un distribuidor de golosinas bajo el principio de la «cadena sin fin». En 1931 la empresa de Nueva York Automatic Sales Company, instaló máquinas vendedoras de periódicos en unas 75 ciudades del Este. Estas máquinas fueron usadas por la Curtis Publishing Company para vender el Saturday Evening Post y el Ladies Home Journal, pero gradualmente tales máquinas fueron siendo retiradas por defectos mecánicos y por sus elevados gastos de mantenimiento y producción.

Aquel mismo año 1931, N. Robert Harvey, introducido anteriormente en negocios de comestibles en Pennsylvania, instaló una batería o serie de



distribuidores automáticos en una habitación del piso principal de los Beaux Arts Apartments, en Manhattan. Harvey llamó a su batería el Delamat («Deliver's Automatically» — Entrega automática—), y su idea era el proveer de diversos artículos a los habitantes de los departamentos, durante las 24 horas del día. Al meter una moneda y pulsar un botón se hacía funcionar un motor eléctrico, que mediante una cadena hacía descender hasta una ventanilla de entrega los artículos colocados en una bandeja. Las máquinas vendían 30 productos diferentes, en latas, jarras de vidrio, cajas de cartón y bolsas de papel, tales como café, azúcar, vegetales, frutas, cerveza, etc., y era sin duda el aparato un buen vendedor en este período de la prohibición. Harvey instaló un distribuidor en la caja de una nevera de la General Electric, para vender productos como mantequilla, huevos y carne. Este fue el primer intento de refrigerar y vender los alimentos en un aparato automático. El proyecto fracasó en el momento en que Harvey se dio cuenta de que la operación no daba los suficientes beneficios.

Un año más tarde, y utilizando distribuidores automáticos producidos por la National Sales Machine Company de San Luis, tuvo lugar en Los Angeles otro intento de instalar un aparato en una casa de apartamientos. La idea fue de Charles O. Johnson. El aparato de Johnson vendía productos de a 10 centavos, colocados en fila en series de 6 compartimientos verticales. Los productos estaban protegidos por una puerta o chapa que cubría la parte delantera de cada compartimiento. Una franja de cristal dejaba ver una muestra del producto que se vendía en el comparti-

miento que interesaba. Cuando se introducía una moneda y se apretaba un botón, el compartimiento se habría y podía extraerse el artículo vendido. El aparato de Johnson utilizaba 7 distribuidores de la National, 4 provistos de productos con azúcar, 1 con productos a base de mantequillas y materias grasas y 2 con botellas y bebidas, incluyendo también cigarrillos y golosinas. El aparato fracasó porque no podía devolver cambios. Las amas de casa encontraron que los productos que vendía a 10 centavos no eran económicos y el aparato no pudo competir con los precios inferiores de las tiendas de comestibles.

Mientras los anteriores aparatos fracasaban, otra novedad proveniente del Oeste, e iniciada en el año 1931, abrió con éxito una nueva faceta a los aparatos automáticos. M. T. Zeigler, Director General de la Central Ice and Cold Storage Company, de Los Angeles, tuvo la idea de empaquetar y vender su producción, para dar nueva vida a su fábrica de hielo. El plan de Zeigler, consistía en vender en unos aparatos llamados Serv-Ice, barras de hielo empaquetadas en papel manila impermeable. El hielo era trasladado a grandes depósitos sitios en la calle (de 12×8 pies) donde se vendía a 15 centavos. Las primeras de estas estaciones vendedoras de hielo fueron instaladas en Los Angeles, en el mes de julio del año 1931. Al finalizar el año 1932, Zeigler tenía 24 aparatos de este tipo instalados en Los Angeles y San Diego. Pronto se empezaron a construir variantes de estos aparatos en Maryland, Texas y otros fabricantes de California, incluyendo el que construyeron S & S Vending Machine Company, de San José, entidad creada en 1932 por dos ingenieros Leslie Scott y Ernest Smith.

# Agradecimiento

## Aportaciones para el CONCURSO PERIODISTICO

Nombre	Fecha fundación	Capital social	Aportación
ELECTRONICOS VALENCIA	1957	.....	500' - Ptas.
REFLEX	1956	.....	500' - ptas.
STUAR	?	.....	500' - Ptas.
		TOTAL	<u>1.500' - Ptas.</u>

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

# apartado legal

## Breve idea sobre la Propiedad industrial

I  
Al iniciar su publicación, dijimos que nuestra Revista iba dirigida a cuantas personas pudieran estar interesadas por los aparatos automáticos. Hasta hoy hemos hablado normalmente a los fabricantes y a los comerciantes del ramo, a los posibles instaladores de aparatos, etc.

Este artículo, empero, pretende una finalidad primordial: vulgarizar entre todos nuestros lectores el contenido de la vigente legislación española en materia de Propiedad industrial, dándoles una breve idea de la misma. Así, este artículo va a un tiempo dirigido a todos y a nadie en particular, ya que, efectivamente, cualquiera de nuestros lectores puede ser el creador de alguna invención, modelo, etc., que requiera una eficaz protección legal, tan eficaz como la que otorga la vigente legislación española sobre la Propiedad industrial.

La legislación vigente en materia de Propiedad industrial está constituida fundamentalmente por el Estatuto de la Propiedad industrial aprobado por Real Decreto-Ley de 26 de julio de 1929. Pero antes de seguir adelante, permítasenos decir que son en realidad incontables y numerosísimas las disposiciones legales dictadas en materia de dicha propiedad, y también son muy numerosos los Convenios internacionales que la regulan; por cuyo motivo es ésta una

de las materias de contenido más amplio y de mayor especialización en la esfera del Derecho. Por ello, y ante la complejidad de la legislación que regula el derecho de Propiedad industrial —para más fácil y rápida comprensión de nuestros lectores y para no hacer demasiado largo y técnico el presente artículo— lo reduciremos a un somero estudio del Estatuto de la Propiedad industrial de 26 de julio de 1929.

Comienza el Estatuto definiendo en su artículo 1.º lo que es la Propiedad industrial, y dice:

«Propiedad industrial es la que adquiere por sí mismo el inventor o descubridor, con la creación o descubrimiento de cualquier invento relacionado con la industria; y el productor, fabricante o comerciante, con la creación de signos especiales con los que aspira a distinguir de los similares, los resultados de su trabajo.»

Se trata por tanto, en el Estatuto, y existen en la realidad, dos tipos o clases fundamentales de Propiedad industrial: uno, que podríamos llamar propiedad intelectual con fines industriales (es la propiedad industrial del inventor de un aparato determinado), y otro diferente, casi podríamos decir de índole comercial, en que la propiedad aparece con un carácter de exacerbada exclusividad (la marca y el nombre comerciales).

Definida la Propiedad industrial, trata a continuación el artículo 2.º del Estatuto de los diversos tipos de dicha propiedad, nombrando entre otros y como principales, los siguientes: Patentes de invención, patentes de introducción, certificados de adición; marcas o signos distintivos de producción o de comercio; modelos de utilidad, modelos y dibujos industriales y artísticos; nombres comerciales y rótulos de establecimientos y películas cinematográficas.

No podemos, como sería nuestro deseo, exponer a continuación —aunque sea sucintamente— en qué consiste cada uno de estos tipos mencionados de Propiedad industrial, dando de ellos las definiciones y conceptos que establece el propio Estatuto. Téngase en cuenta que estamos obligados por lo reducido de nuestro artículo. Sin embargo creemos que su propio nombre dice bastante por sí solo, y quedamos a disposición de nuestros lectores para cualquier consulta que sobre el particular quieran formularnos. Por otra parte son conceptos de contenido ambiguo y difícil, cuya exacta delimitación resulta en ocasiones costoso realizar.

No obstante, ya hemos dicho que nos gustaría hablar sobre ello, y así no sería de extrañar que en un futuro no muy lejano volviéramos sobre cada uno de los tipos de Propiedad industrial antes mencionados.

Pero de momento, y en el próximo número de nuestra Revista, ocuparán nuestra atención otros temas o puntos, todos ellos girando alrededor de la Propiedad industrial y del Estatuto de 26 de julio de 1929.

(Continuará)

**Comercial Canal Romagosa, S. A.**

REPRESENTANTE DE



VALENCIA, 295

BARCELONA (9)

# Balsa del Automático

## PRECIOS ORIENTATIVOS DE APARATOS NUEVOS

Aparato	Tipo	Fabricante	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	Automatic, S. A.	8.800'—*
Sur - Me	Distribuidor	Azkoyen	500'—*
Habilín (G)	Pin - Ball	Escardíbul	38.000'—*
Habilín (P)	Pin - Ball	Escardíbul	22.312'—*
Autobol	Pin - Ball	Sanchís	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'—*
Volando Alto	Pin - Ball	Vaher	25.000'—*
Carrera de Caballos	Pin - Ball	Stuar	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'—*

## 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	16.000'—

A fin de ayudar a nuestros suscriptores en sus compras de aparatos automáticos accionados por monedas, publicamos las tarifas de precios de algunos aparatos. Los que están señalados con un asterisco (\*) son precios facilitados por el fabricante. Esperamos poder ampliar esta lista en números sucesivos contando con la colaboración de todos los fabricantes.



## ANUNCIOS POR PALABRAS

*En esta sección publicamos las ofertas de compra, venta, etc. de aparatos automáticos accionados por monedas y sus accesorios, etc. bajo las siguientes tarifas:*

**Cada línea 10' - ptas. (mínimo 5 líneas, unas 150 letras)**

*Como única dirección constará la de "El Mundo del Automático" seguida de un número de orden que identifica al anunciante. Nuestra Administración remitirá las respuestas de los anuncios, al anunciante correspondiente.*

**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.*

*Los originales, acompañados de su importe, deben llegar a nuestra Administración el día 14 de cada mes; o antes, para su publicación en el mes siguiente. Los originales que lleguen después de esta fecha se publicarán en la revista que les corresponda.*

**IMPORTANTE:** *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.*



Después de la primera serie de máquinas electrónicas, de las denominadas juegos recreativos, lanzadas al mercado, y en vista de su alta aceptación por el público, espectacular presencia, y máximo interés comercial, necesito financiación o fórmula a convenir, para perfeccionamiento de nuestros dispositivos y ampliación de fabricación. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 23. Libertad, 28 - Barcelona (12).

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

Compraría futbolines seminuevos y usados en buen estado. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 4 Libertad, 28 - Barcelona (12).

Vendo sólo a algún distribuidor de GEDASA, Sinfonolas 24, en 16.000 Ptas. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 24. Libertad, 28 - Barcelona (12).

Vendo discos de importación duración normal 45 rpm. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 25. Libertad, 28 - Barcelona (12).



*the greeting they'll keep*

make time stand still  
with a personal recording

**Voice Ograph**

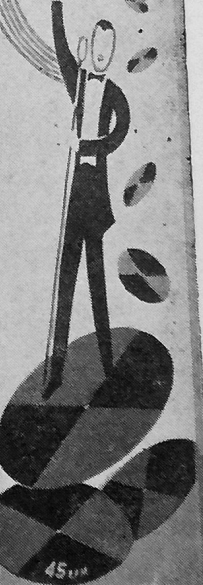
**SING IT** 

**SAY IT** on a 45 RPM record

**SEND IT HOME**

your  
private  
recording  
studio

**Voice Ograph**



Voice-o - Graph de Williams que AUTOMATIC, S. A.  
pone a la venta