

AÑO I - NUMERO 4
1-SEPT-1965-MADRID

Entrevista
con
ADOLFO
BORILLA

»
VISITA
A LA
FABRICA
FAER

»
PRECIO 15 PESETAS

AUTOMATICO *español*

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS



FERIA EN HAMBURGO

PORCENTAJES

Hemos tenido ocasión de conversar con un explotador o comercializador de aparatos automáticos que nos afirmó rotundamente que el automático no tenía más problemas que el de la regulación de los porcentajes de explotación, a efectos de que sólo exista un tipo único.

Efectivamente, creemos que esta regulación ocupa el lugar preminente entre las situaciones a resolver, si no queremos que la explotación del automático pueda llegar a disminuirse notablemente.

Tenemos la experiencia que nos brindan otras ramas de la industria, completamente distintas al automático, pero que eligieron hace unos diez años el sistema de entrar en un plan de competencia en descuentos y bonificaciones. Ello les ha llevado, en su carrera descendente, a un auténtico caos económico. Estas empresas venden a precios iguales e incluso más bajos que sus costes, en espera de que su situación se solucione. Algunas han llegado a regalar los consumos de un año para tratar de anular a las demás. Está claro que estos procedimientos sólo traen consigo la depreciación de los fabricados y la relajación de su mercado.

Este peligro es conocido por una buena parte de fabricantes y comercializadores del automático, pero existe otro sector que encuentra en dichos procedimientos el medio más rápido de desplazar a los demás, sin querer darse cuenta de que a ellos les ocurrirá lo mismo, pero con la gran diferencia de que para entonces su margen ya estará muy mermado y se le habrán terminado las posibilidades de nuevas competencias. Es sorprendente que personas conocedoras y preparadas en la actividad del automático actúen de esta forma cuando es ya axiomático y hasta elemental que no merece la pena trabajar para un día.

Este tema, que no es nuevo ni mucho menos, se pone siempre de manifiesto en cualquier reunión de comercializadores, ya en los Salones del Automático, ya con motivo de presentación de nuevos modelos, o en grupos aislados. Se han dado ideas, se ha pretendido solucionarlo, pero siempre sin continuidad y sin un estudio profundo.

El primer paso que debe darse es el de conocer exactamente la forma de pensar de la mayoría y, también, las ideas que tengan al respecto. Una vez conocidas éstas podrá llegarse a la mejor solución.

AUTOMATICO ESPAÑOL está dispuesto a colaborar en estos trabajos, necesitando de "todos" que le comuniquen sus opiniones y sugerencias, sin dejar nadie que otro lo haga por él.

En reunión que se celebre a este fin, o en el próximo Salón del Automático se podrá dar a conocer la opinión general recogida y también el estudio con las posibles soluciones.

Es completamente necesaria la colaboración de fabricantes, comercializadores en especial, y dueños de establecimientos con automáticos. Esperaremos sus cartas.

Si tenemos unión y perseverancia todas las metas pueden alcanzarse y, ya vencido el verano, es este el mejor momento para empezar.

CAPRI. NUEVO PIN-BALL DE FAER, S. L.

SUMARIO

	Págs.
Porcentajes	1
Nuevos modelos Faer ...	3
Noticias del extranjero ...	4
Balance del automático U. S. A.	6
«Automático Español» en Murcia	8
Exitos musicales	11
Hombres del automático .	12
En la fábrica FAER	17
Pequeños anuncios	22
Alrededor del mundo ...	23
Horóscopo	24

Ya está en el mercado la máquina "Capri", nuevo pin-ball de "Faer".

Como el anterior modelo, "El Reloj", consta de pantalla en relieve, con la novedad de dos dimensiones, donde figura un grupo de bañistas en una piscina. Durante el desarrollo de la partida, dos de ellos realizan una serie de movimientos que culminan al introducirse ambos dentro del agua, con lo que se consigue partida gratis, sistema acumulable, de gran atractivo y entretenido juego. Dentro de los sistemas de juego del modelo "Capri", hay que destacar también como novedad la "rampa" o "tobogán" instalado en el centro del tablero, en el cual al introducirse la bola, queda prisionera unos instantes, hasta tanto hayan bonificado los avances y puntuaciones señalados al efecto en la cartela, una vez efectuado el tanteo correspondiente, la bola vuelve a quedar en libertad y, por tanto, es impulsada al tablero de juego.

Estas dos novedades auténticas apuntadas anteriormente, son las más destacables, por ser ambas de gran acierto e indiscutible éxito. En cuanto al resto de circuitos, son los normalmente utilizados en modelos anteriores, es decir, tales como la secuencia de luces al apagar la palabra "Capri", se encienden los pasillos laterales inferiores especiales, y tantas veces pase la bola, se obtiene partida especial. También avanzando los nadadores situados en el frontal se consigue aumentar el tanteo de las dianas laterales inferiores. La obtención de partidas por puntuación son regulables a criterio del explotador, y en cuanto al mueble es el mismo que el del tipo "Reloj", es decir, americano.

Es digno de destacar la maravillosa decoración ya acreditadísima en todos los fabricados "Faer" y su luminosidad, en particular, en el tablero, únicamente conseguida por esta firma, por el sistema empleado de protección de la pintura de duración ilimitada.



Francia

POCO NEGOCIO EN LA FERIA DE PARIS

París.—Pese a que en su conjunto la Feria de París ha sido mayor y de más calidad que nunca, el sector de máquinas automáticas accionadas por monedas, incorporado a la citada exhibición, ha sido descrito, en general, por los expositores como desalentador.

Un comentarista ha llegado a afirmar que en numerosos pabellones el interés "fue menor que el año pasado".

Entre las razones aducidas para justificar la escasa cifra de negocios del "Salón del Automático", destacan las que lo achacan a la localización del mismo, en un rincón del Parque de Exposiciones, en la Puerta de Versalles, así como al programa de estabilización puesto en marcha por el Gobierno francés, programa que ha hecho que la curva de ventas en el campo de los juegos recreativos descienda casi en vertical.

Sin embargo, algunos observadores creen que la razón habría que buscarla en un hecho más concreto y menos transitorio: la saturación del mercado francés de juegos. El mercado francés—afirman dichos observadores—está a punto de saturarse, y los distribuidores encuentran dificultades para colocar nuevos aparatos.

No obstante, el mercado del "juke-box" francés parece relativamente sano. Paul Montigon, presidente y director general de "S. A. Electro-Kicker", ha declarado que los fonógrafos "Júpiter", por ejemplo, están vendiéndose en Francia a una media mensual de 250 aparatos y en el extranjero a una media que va de 250 a 300. En la Feria se ha presentado un nuevo modelo de "Júpiter" completamente automá-

tico, producido especialmente para esta ocasión. Ofrece 120 selecciones y es el primer aparato de este tipo completamente fabricado en Francia.

Alemania

GRAN FERIA PARA EL PROXIMO AÑO

La industria germano-occidental del automático está preparando una amplia exhibición comercial para el año que viene.

La fecha y el lugar de la feria no se han decidido aún, pero la Organización Central del Comercio Alemán de Máquinas, accionadas por monedas (Z. O. A.), es partidaria de que se celebre en primavera y en la ciudad de Stuttgart. Otras ciudades candidatas son Hamburgo, Berlín y Frankfort. Pero Stuttgart tiene la ventaja de que allí se celebran las exhibiciones de radio, televisión y fonógrafos.

Hasta ahora, la industria alemana del automático—máquinas accionadas por monedas—no había realizado exhibición alguna en exclusiva, sino que se había limitado a participar en diversas ferias comerciales regionales.

Se realizaron, eso sí, diversos esfuerzos para promover una feria monográfica, pero todos fracasaron debido a la incomprensión entre los diversos escalones—fabricantes, distribuidores y explotadores—de la industria.

En la actualidad, empero, el mundo del automático parece más sincronizado e ilusionado con el proyecto, y todas las ramas cooperan para que se lleve a feliz término la citada exposición. Se pretende que la exhibición muestre todos los aspectos de la industria alemana de las máquinas accionadas por monedas.

Estados Unidos

AUMENTAN LAS VENTAS DE MAQUINAS DE VENDER

Chicago.—Las ventas de nuevas máquinas de vender aumentaron, de 1963 a 1964, en un 11 por 100, alcanzando una cifra "record" en su historia.

De acuerdo con las cifras procedentes del "U. S. Census Bureau" publicadas por el "National Automatic Merchandising Association", las ventas de estos equipos representaron 179.519.000 de dólares el año pasado. En 1963 la cifra fue de 160.821.000 de dólares.

La investigación realizada por el censo entre 66 fabricantes de toda clase de estos aparatos indica que en 1964 se dio salida a un total de 608.194 máquinas, mientras que en 1963 su número fue de 591.665.

Aunque el total de aparatos vendidos en 1964 fue menor que en 1960, 1961 y 1962, el valor en dólares fue superior a cualquier año pretérito, debido a una tendencia a precios más altos de las máquinas.

Los equipos de venta de bebidas, con un valor de 121.855.000 dólares, de máquinas vendidas en 1964, representan los dos tercios del valor total de la producción de dicho sector. El número de aparatos para vender refrescos y café, manufacturados en el mencionado período, fue de 206.209 unidades.

el pin-ball más rentable



FAER

Divierta y entretenga a su clientela : Permanecerá más tiempo en su establecimiento

**FABULOSO Y NUEVO
PIN-BALL CON PANTALLA
EN RELIEVE**



FABRICA DE APARATOS ELECTRO MECANICOS RECREATIVOS, S. L.

ALONSO NUÑEZ, 28. Nave 2ª. TELEFONOS 253 41 48 - 253 70 38 - 253 48 92. MADRID - 20

Balance del automático en Estados Unidos

UN NUMERO ESPECIAL DE LA REVISTA «BILLBOARD»

La revista norteamericana "Billboard" ha dado a la luz su número extraordinario—"1965 International Coin Machine Directory"—dedicado al mundo del automático. Se trata de un magnífico ejemplar ilustrado, de cien páginas en couché, en el que, por separado, se pasa detallada revista a este ya importante, industrial y comercialmente, sector de las máquinas accionadas por monedas.

El número comienza con una interesante investigación—"survey"—del mundo del automático en los Estados Unidos. Ya se sabe que en Norteamérica, como en cualquier otro mercado que haya adquirido su mayoría de edad—y su subsecuente complejidad, por tanto—es imposible sobrevivir sin el correspondiente "survey". Efectivamente, la investigación del mercado por medio de encuestas es un arma insustituible para el hombre de empresa. La investigación que ahora publica "Billboard" se circunscribe a un análisis de la industria norteamericana de máquinas musicales. Se trata de una investigación anual que realiza la revista. En 1964—y de acuerdo con los datos obtenidos por la investigación—el mundo del "juke box" se mantuvo en una clara y sólida posición financiera. Así, se comprueba que el promedio de beneficios netos obtenidos asciende a 12.889 dólares por operación.

Nuestra portada:

Hamburgo, uno de los puertos más antiguos de Europa, que dió prosperidad a la Hansa, es ahora importante centro de la industria del automático. Durante el presente mes de septiembre se celebrará allí una importante Asamblea de los miembros de la Sección de Aparatos Automáticos de la industria alemana de dicho ramo. Creemos que ello justifica su presencia en nuestra portada, como claro exponente de la incesante actividad de los hombres de esta profesión, que cada año encuentra nuevos bríos y campos de aplicación.

(Foto: HAMBURG-INFORMATION.)

Sin embargo, la mayor parte de los beneficios obtenidos por los operadores proceden de otras fuentes. En la actualidad, el 47 por 100 de los beneficios de los operadores proceden de los fonógrafos, mientras que el 34,6 por 100 se obtiene de las máquinas recreativas, el 11 por 100 de las de venta de cigarrillos, y el 2 por 100 de las que venden productos alimenticios y bebidas. Como se ve, si el "juke box" no llega a conseguir la mayoría absoluta, sí obtiene, y con notable diferencia, la relativa.

El estudio presenta diversos cuadros—Cómo los operadores obtienen beneficios; dónde se localizan los "juke boxes"; beneficio neto por operación; diversificación, etcétera—presentando un interesante y exhaustivo panorama del mercado de los Estados Unidos.

Capítulo importante de este número extraordinario de "Billboard" lo constituye "Who's Who" (Quién es quién) en el mundo de las máquinas accionadas por monedas. Cerca de trescientos dirigentes mundiales del automático aparecen. Trescientos nombres, con sus correspondientes fotografías, repartidos a todo lo ancho y lo largo del mundo. Fabricantes, distribuidores, operadores, proveedores... Y faltan todavía. Pese al cuidado de "Billboard", que dispone de una red de corresponsales distribuidos por todo el mundo, faltan nombres en esta pretendida relación exhaustiva. Faltan, en lo que a nosotros concierne, nombres españoles. Y ello porque, en España, el automático ha adquirido una envergadura, una densidad que hace necesario que sus impulsores sean conocidos por toda la geografía mundial del ramo. Esperamos que en la próxima aparición—el "1966 International Coin Machine Directory"—se subsane esta ausencia.

El número se completa con detalladas informaciones sobre el comercio y fabricación de las máquinas accionadas por monedas. Datos sobre distribuidores, asociaciones—nacionales e internacionales—ventas de discos, de repuestos y accesorios... Todo un mundo complejo al alcance de la mano de quienquiera que se interese por el asunto.

"Billboard": 1965 International Coin Machine Directory. Copyright 1965 by Billboard Publishing Co.

MERCADO DEL AUTOMATICO

INFORMACION FACILITADA POR LOS FABRICANTES

P E T A C O

PIN-BALL: ESCALERA DE COLOR	37.700 ptas.
TOCADISCOS: RENNOTTE 100	60.000 "
" RENNOTTE 30	39.900 "
" FESTIVAL	51.000 "

F A E R

PIN-BALL: EL RELOJ	33.500 "
" CAPRI	35.500 "

G E D A S A - M A R E S A

PIN-BALL: KING-BALL	36.750 "
" NAIROBI	36.750 "
TOCADISCOS: SINFONOLAS, MOD. EMBAJADOR 100 (100 se- lecciones)	55.000 "
" SINFONOLAS PETI-BOX (80 selecciones)	46.500 "

K R O M S O N

PIN-BALL: RALLY MONTECARLO	35.000 "
-----------------------------------	----------

B I L L A R E S Q U E V E D O

PIN-BALL: CARRERAS DE CABALLOS	
" CARRERAS DE COCHES SUPERSON	
" ROCK AND ROLL	
" LUNA PARK	

T A L L E R E S A Z C O Y E N

MÁQUINAS DE VENTA:

VENTAMATIC	7.500 "
BABYMATIC	2.351 "
FOSFOMATIC	3.135 "
VENT-TABACO	9.000 "
POLIMATIC	17.000 "

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

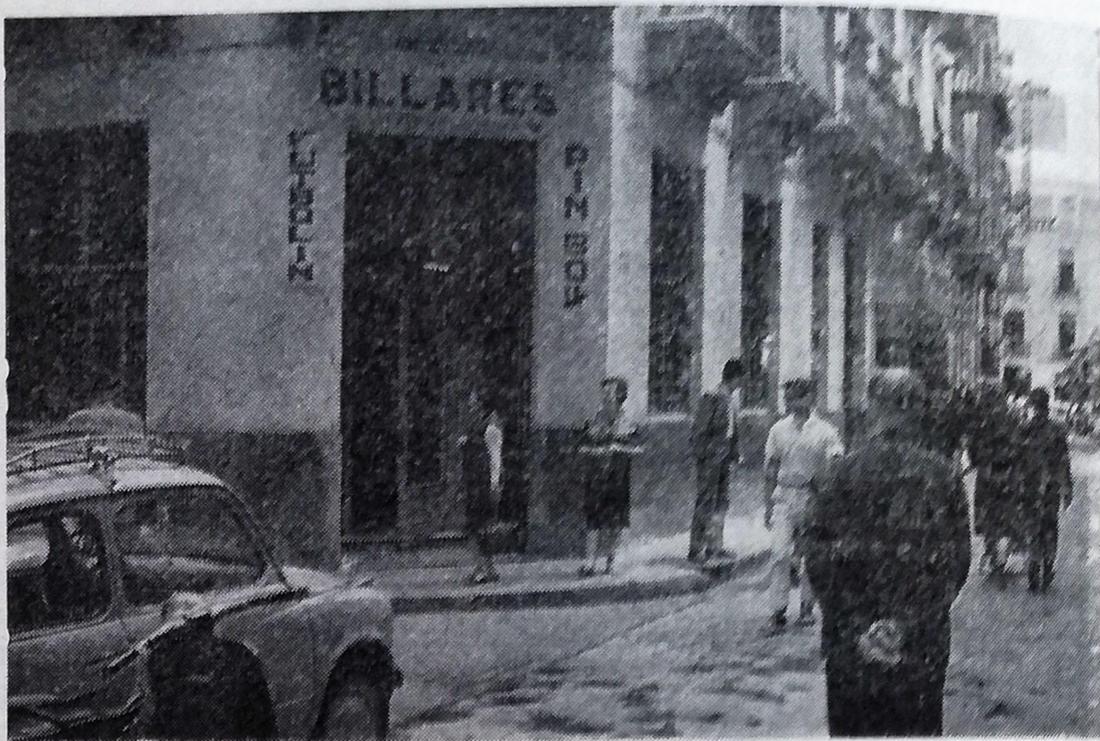
MODELO A, PARA MONEDAS DE 1 PTA.	180 "
MODELO B, PARA MONEDAS DE 1 O 5 PTAS.	260 "
MODELO C, PARA MONEDAS DE 5 O 25 PTAS.	510 "

T O R R E S M A C A R R O N

FUTBOLIN PEQUEÑO 1965	9.100 "
FUTBOLIN PEQUEÑO 1965 (a plazos, en seis meses)	9.900 "
FUTBOLIN CAMPEONATO	10.900 "
FUTBOLIN CAMPEONATO (a plazos, en seis meses)	11.800 "
AMETRALLADOR ATOMICO 1.º	15.500 "
AMETRALLADOR ATOMICO 1.º (a plazos, en seis meses)	16.500 "

EL EXITO DE UNA MAQUINA DEPENDE DEL ATRACTIVO DE SU JUEGO

El salón de don Valeriano
Castellón, en Murcia.



ENTREVISTA CON LOS COMERCIALIZADORES DON VALERIANO Y DON FRANCISCO CASTELLON

En la plaza de Fontes, cerca de la calle de la Trapería, nervio y actividad de Murcia, se encuentra el salón de billar y máquinas automáticas de don Valeriano Castellón Losas, quien junto con don Juan Diez, son los dos comercializadores más importantes de la capital del Segura.

—En Murcia no tenemos los problemas de otros lugares. Los explotadores seguimos la norma de respetar el tanto por ciento y, por eso, el mercado es bueno.

Con don Valeriano Castellón se encuentra su hijo Francisco, un muchacho de veintiséis años, gran aficionado al pin-ball y conocedor de todos sus secretos, lo que le permite estar al frente del negocio. Pedimos a ambos que nos expliquen las caracterís-

ticas y situación del automático en Murcia.

—Aquí hay menos horas de juego que en las grandes capitales. Los momentos de mayor afluencia es por las tardes. Durante la mañana y a partir de las diez de la noche no hay apenas nadie. También se advierte mucho el contraste entre el invierno y el verano. Cuando hace calor todo el mundo prefiere la playa.

Don Valeriano Castellón nació en Jaén, aunque ya lleva veinticinco años en Murcia y doce en el negocio de billares. Su salón es el mayor de la ciudad, pero su actividad más importante es la de explotador, teniendo numerosas máquinas repartidas por distintos establecimientos y pueblos.

—Ahora vuelve la afición al billar. Yo creo que se perdió con la escasez de salones. Los estudiantes dan el mayor porcentaje entre los que juegan al billar.

En el salón del señor Castellón hay diez mesas de billar, doce pinballs, dos futbolines y un tocadiscos.

Le preguntamos cuál es, en su opinión, el principal problema que tienen planteado los explotadores.

—No voy a descubrir nada nuevo: el gran número de máquinas nuevas y la excesiva permanencia de las semi-usadas que habría que sustituir por modelos actuales. Claro que el problema no es comprar todos los modelos que se lanzan, sino que no todos tienen éxito. Si se compran diez máquinas y sólo pegan cinco.

el resto no se amortiza en el tiempo normal que debe permanecer una máquina en explotación. Una máquina deficiente es un trastorno. Para evitar estas cosas los explotadores debíamos estar unidos.

El señor Castellón cree que el éxito de una máquina estriba en el atractivo que presente su juego y en la facilidad de obtener partidas.

—Hay que dejar al jugador cierta iniciativa. A veces una máquina mala, con un juego interesante, pega más que una buena. Ahora la que no pega en un sitio es difícil que tenga éxito en otro lado.

Otro aspecto que los señores Castellón consideran fundamental es el de los moneaderos.

—Si fallan, la gente no vuelve a usar la máquina esa.

En cuanto al futuro del automático consideran que es excelente.

—Pero hay que fabricar buenos aparatos.

Y con esta impresión optimista nos despedimos de don Valeriano Castellón y su hijo, hombres cordiales y acogedores, como la amable tierra en que viven.

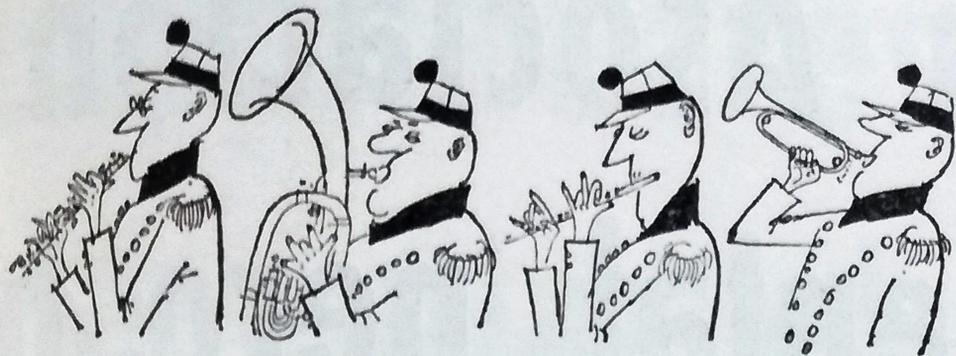


Arriba, don Francisco Castellón, que lleva ya el negocio de su padre.

En el centro, un aspecto de las mesas de billar.

La foto inferior muestra la parte del salón dedicada a pin-balls.

Exitos musicales en EUROPA



COMENTARIO

Siguen pegando fuerte «Los Beatles» en los países germánicos—primer puesto en Alemania y cuarto en Austria—, pero no en los restantes países, incluido el suyo de origen Inglaterra donde han dejado de constituir «best sellers».

Por lo demás, las inclinaciones musicales del público europeo sigue la inconstancia que parece ser la norma de nuestro tiempo. Desaparecen y aparecen títulos a un ritmo acelerado. Lo que ayer gozaba favor del público hoy cae en un olvido poco menos que completo. «Renovarse o perir» parece que tiene que ser una obligación implacable de las casas editoras. Hay, en efecto, pocos títulos, pocas voces, pocos conjuntos que adquieran una sedimentación que se prolongue en el tiempo. La música, la canción, como el amor, goza del privilegio de la fugacidad.

Un nuevo título, que forma parte de una película—«Zorba el griego»—aparece este mes. Y aparece repetido. Se trata de la «Danza de Zorba», que ocupa el quinto puesto en Francia y en Holanda. De la misma película surge—primer lugar en Francia—otra canción, que lleva el mismo

título del ya famoso, aunque aún desconocido en España, film. Lo cual parece confirmar que no hay mejor vehículo para popularizar un título que el cine. El cine, en efecto, constituye un medio de difusión y de popularización que actúa indudablemente a escala internacional. Los ejemplos serían innumerables: podemos recordar, verbigracia, una música tan internacionalizada como la del «Tercer hombre», que no era una película musical.

En lo que se refiere a España, esta inconstancia del público se agudiza. Efectivamente, ni uno solo de los títulos que aparecieron en el cuadro de honor el mes pasado se repite éste. Al primer lugar han saltado «Los Brincos», con «Borracho». Sólo un nombre extranjero—Guy Mardel—aparece en este cuadro, contra cuatro el mes pasado. Cantantes, conjuntos y canciones nativas se imponen, lo cual puede constituir un signo de la buena salud del género en nuestro país. Veremos a ver si en los meses siguientes se confirma esta tendencia, que, por otra parte, no haría más que incluir a España en esa corriente de nacionalismo musical que parece ser la norma europea.

Alemania

- 1.º Rock and rock music. The Beatles.
- 2.º Bin I Radi-Bin I Koenig.
- 3.º Santo Domingo. Wanda Jackson.
- 4.º Schenk mir ein Bild.
- 5.º Il silenzio. Nino Rosso.

Austria

- 1.º Hejo, Hejo am Blue. Helmu y Robert.
- 2.º Il silenzio. Nino Rosso.
- 3.º Sag ihr, ich lass sie Gruessen. Udo Juergens.
- 4.º Rock and rock music. The Beatles.
- 5.º Goldfinger. Fausto Pappetti.

España

- 1.º Borracho Los Brincos.
- 2.º Esos ojitos negros. Dúo Dinámico.
- 3.º Cuándo, cuándo y... ¡cuándo! Los Quando's.
- 4.º Jamás, jamás. Guy Mardel.
- 5.º Una chica ye-ye. Conchita Velasco.

Francia

- 1.º Zorba le Grec. Original Soundtrack.
- 2.º C'est toi que j'aime. Sheila.
- 3.º Quand revient la nuit. Johnny Hallyday.
- 4.º La nuit. Adamo.
- 5.º La danse de Zorba. Dalida.

Holanda

- 1.º Woolly bully. Sam the Sham.
- 2.º Il silenzio. Nini Rosso.
- 3.º Mr. Tambourine man. Byrds.
- 4.º Hello Josephine. Scorpions.
- 5.º La danse de Zorba. Several Artists.

Inglaterra

- 1.º Mr. Tambourine man. Byrds.
- 2.º Heart full of soul. Yardbirds.
- 3.º I'm alive. Hollies.
- 4.º Tossing and turning. Ivy League.

Italia

- 1.º Se non avessi piu'te.
- 2.º Ciao ciao. Petula Clark.
- 3.º Tu sei quello. Orietta Berti.
- 4.º Quello sbagliato. Bobby Solo.
- 5.º Il silenzio. Nini Rosso.

**hombres
del
automático**

La Asociación de mental, pero ha



Entrevista

PROPIETARIO DE

Don Adolfo Morilla Suárez, cuarenta y ocho años de edad y doce al frente de «Los Sótanos», el salón de aparatos recreativos más importante de España.

Don Adolfo Morilla Suárez, cuarenta y ocho años, asturiano, mirada fija y segura tras los cristales de unas gafas de montura oscura que, de vez en cuando, se quita para corroborar una respuesta o en una pausa de la conversación, nos ha recibido en su despacho anexo al salón de «Los Sótanos», en Madrid.

—Tengo fama de hombre difícil para las entrevistas porque soy un rebelde nato.

MAQUINAS AMERICANAS

El periodista ya viene prevenido e incluso desea la posible polémica para dar más interés a la entrevista. Antes de entrar en el despacho ha recorrido el salón de juegos

recreativos. «Los Sótanos» es el más importante de España. Las primeras máquinas automáticas que vinieron a nuestro país se instalaron aquí: osos, pistolas vaqueras, «Búfalo Bill», máquinas de tiro, juegos de baloncesto y otros varios modelos, excepto «pin-balls». Desde su apertura, hace doce años, el señor Morilla ha estado al frente del salón. Los cinco primeros como director y después como propietario. En la actualidad tiene instaladas setenta y siete máquinas automáticas, de ellas treinta y cinco «pin-balls». Todas, excepto una de Petaco, que tiene en pruebas, son americanas.

—¿Por qué esa preferencia, señor Morilla?

—Porque he tenido la suerte de haberlas adquirido —bromea. Luego añade—: Fundamentalmente las tengo porque son de mejor calidad. De todas formas, el asunto es muy complejo. Si la americana tiene la ventaja de la calidad, la española, en algunos casos, es más atractiva y, por tanto, más rentable. Claro que, en mi opinión, una máquina no depende sólo del dinero que saca. Yo prefiero menos recaudación, pero también menos averías.

EL PROBLEMA DE LOS MECANICOS

En el despacho hay varias gramolas y máquinas de venta, modernos muebles, ficheros metálicos y tres teléfonos. En la entrada, un aparato de fotografía automática.

El señor Morilla continúa:
—No obstante, reconozco

Explotadores es funda- que evitar el monopolio

on DON ADOLFO MORILLA
OS SOTANOS

que el mío es un caso especial, puesto que mi salón está en Madrid y dispongo de buenos mecánicos. La escasez de mecánicos es el gran inconveniente que encuentran las máquinas americanas para instalarse en provincias. De cada cien mecánicos puede afirmarse que solamente unos cuatro o cinco están capacitados para reparar las máquinas americanas. Otro aspecto que hay que tener en cuenta en este tema tan debatido de la comparación entre los fabricados españoles y americanos es el asunto económico. La máquina española presenta la ventaja de la posibilidad del pago espaciado y del menor costo.

LA CALIDAD
DE LOS "PIN-BALLS"
NACIONALES

—¿Y la calidad? ¿No cree que ya se han conseguido bue-

Estas son sus opiniones:

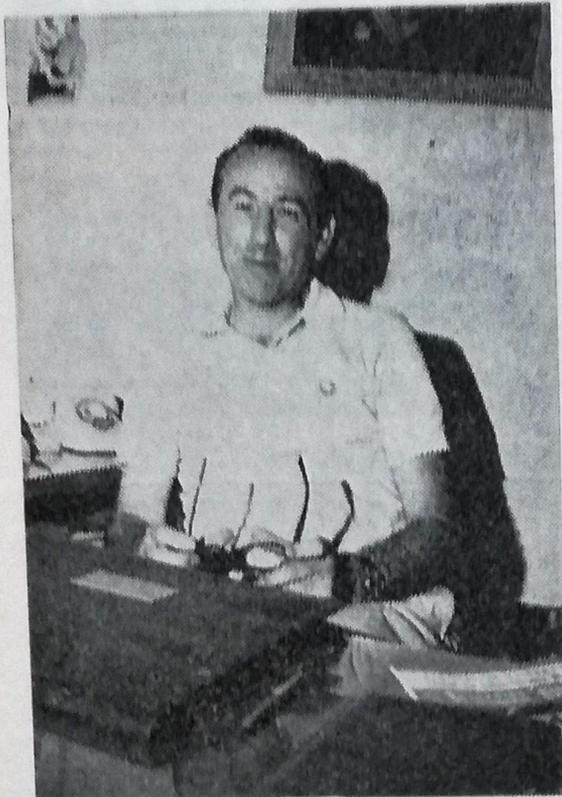
PIN-BALLS: Yo prefiero menos recaudación, pero también menos averías.

EXPLOTADORES: Inexorablemente, los pequeños irán desapareciendo.

NUEVOS MODELOS: Hay que desengañarse; tienen que salir todos los necesarios.

PORCENTAJES: Son los que estropean el negocio. Y las consecuencias las pagan los fabricantes.

ENTREVISTA CON DON ADOLFO MORILLA, PROPIETARIO DE LOS SOTANOS



El secreto del éxito de un salón es la inversión continua.

nos logros en la industria nacional que pueden resistir perfectamente las comparaciones?

—Sí; se ha progresado mucho. De todas formas, éste es un asunto del que ya se ha hablado demasiado. En todas las entrevistas, en cualquier conversación, siempre surge el tema de la calidad de las máquinas españolas. Los "pin-balls" nacionales tienen hoy día gran calidad, son rentables y se pueden explotar perfectamente. Todo el mundo sabe esto ya. Lo que nunca se pregunta es por la calidad de los explotadores.

LOS EXPLOTADORES

El señor Morilla, fiel a su fama de hombre polémico, interrumpe la apacible sucesión de preguntas y respuestas para afrontar con valentía esta espinosa cuestión:

—Los pequeños explotado-

res desaparecerán inexorablemente. Con 30 máquinas se defiende uno mejor que con cinco. No sólo por la recaudación, sino por el capítulo de reparaciones. Los pequeños explotadores no pueden mantener a un mecánico. Luego está el asunto de los nuevos modelos. Hay que desengañarse: tienen que salir todos los modelos necesarios, los que el fabricante considere oportuno. Los dos fabricantes más importantes de Estados Unidos sacan un modelo nuevo cada cuarenta y cinco días, en series de 45.000 unidades. Series que jamás se repiten, aunque se agoten rápidamente.

El señor Morilla hace una pausa y prosigue:

—El "pin-ball" es un negocio como otro cualquiera. Indudablemente se puede mejorar. Ahora se ha desbordado el río, pero las aguas vol-

verán a su cauce. Una medida buena, de la que tanto se habla también, es la Asociación de Explotadores. Se podrían conseguir así mejores precios y eliminar a los malos explotadores. La selección de explotadores es fundamental; es preciso que todos conozcan el negocio y que nadie crea que una máquina es una fábrica de perras. Pero, cuidado, al hablar de unión quiero decir que sea una asociación para defender los intereses del gremio, nunca un monopolio, que convertiría el negocio del automático en un coto cerrado, privilegio exclusivo de unos pocos, como ya ocurre en alguna provincia.

LOS PORCENTAJES

—Otro aspecto también muy discutido es el de los tantos por ciento, ¿qué opina usted?



El señor Morilla dispone de buenos mecánicos, que atienden los aparatos de su salón.

—Son los que estropean el negocio. Y las consecuencias las paga, en definitiva, el fabricante, que al final tiene que cargar con la máquina del explotador insolvente que, después de unos meses en los que ha obtenido un rendimiento, deja de pagar el modelo que ya ha perdido su actualidad.

LA REVISTA AUTOMÁTICO ESPAÑOL

Cambiamos de tema y preguntamos al señor Morilla qué le parece la revista AUTOMÁTICO ESPAÑOL.

—Creo que su aparición ha sido oportuna. Es una pena haber sentido necesidad de ella, ya que contábamos con otra. Ahora hace falta llevar la polémica a sus páginas, confrontar ideas, exponerlas...

—Díganos usted alguna.

El señor Morilla reflexiona unos instantes mientras hojea un ejemplar de nuestra revista.

—Por ejemplo, yo discrepo del señor Martín, de Billares Quevedo, sobre lo de que todavía no ha aparecido un "pin-ball" capaz de revolucionar el mercado nacional.

EL PIN-BALL ES UN NEGOCIO COMO OTRO CUALQUIERA

Yo creo que, aunque los españoles somos imaginativos, ya está todo inventado. El "pin-ball", como género, es el que ha revolucionado el mercado. Los salones serían ruinosos sin las máquinas eléctricas, no existirían. Compare usted el espacio que ocupa una mesa de billar y su rendimiento. Por otra parte, ha habido "pin-balls" sensacionales, pero se gastan.

LOS SALONES

—Hablemos ahora de su negocio. ¿Cuál es la clave del éxito de un salón?

—También depende de muchas circunstancias. Indudablemente, es fundamental el lugar elegido para su emplazamiento. Pero hay algo decisivo que muchos no tienen en cuenta: renovar las máquinas, invertir continuamente. Y pensar que es un negocio como otro cualquiera —vuelve a repetir.

Las horas de más afluencia en "Los Sótanos" son las últimas de la mañana y de seis a diez de la noche. Los domingos el local está abarrotado. El público está formado en su mayor parte por personas mayores. Muchos matrimonios acuden a pasar un rato después de salir del cine, y es raro el visitante que viene a Madrid que no pasa por "Los Sótanos".

OPTIMISTA ANTE EL FUTURO

Para terminar la entrevista preguntamos al señor Morilla si es optimista o pesimista respecto al porvenir del automático en España.

—Estamos empezando prácticamente. El automático se irá imponiendo a medida que suba el nivel de vida. Por ejemplo, yo tengo una máquina de venta de helados. Su mantenimiento me sale mucho más económico que si tuviera que pagar un sueldo a la persona que despachara.

Y éstas son las opiniones de don Adolfo Morilla, dinámico y polémico, abierto al diálogo, con ideas nuevas que pueden parecer arriesgadas o chocar con las establecidas, pero tremendamente realista, con un perfecto conocimiento de todas las facetas y matices del automático.



Las primeras máquinas automáticas que vinieron a España se instalaron en «Los Sótanos»



Un buen ordenado fichero, un gran mapa mural de Madrid, varios teléfonos y tres señoritas, permiten atender en breve plazo cualquier avería.

VISITA A LA FABRICA: FAER

Tetuán de las Victorias, barrio popular y populoso, inquieto y comercial en su arteria principal—Bravo Murillo—y calmo e industrioso en sus afluencias. Allí, en la calle Alonso Núñez, tiene instalada FAER, S. L., su fábrica. FAER—Fábrica de Aparatos Electrónicos Recreativos, Sociedad Limitada—es una de las más acreditadas firmas españolas del ramo. Desde su fundación—17 de mayo de

1961—FAER ha recorrido un largo camino, una andadura en “escalada”, como se acostumbra a decir ahora, ininterrumpida. Y este camino lo ha hecho sin ayuda de nadie, ni nacional ni foránea.

Los directivos gerentes, señores Martínez Pons y Ortega explican al informador el origen, historia y vicisitudes de la Sociedad. Una sociedad que respira a pleno pulmón.

Trabajo en equipo.—¿Cómo se ha llegado hasta aquí? Para explicarlo han entrado el señor Martín Gutiérrez, perito industrial, y el señor Martínez Briones, encargado éste último de una cosa tan importante como lo es el diseño y realización de las patallas de los aparatos. Falta, y lo lamentamos, el señor Martín Martínez, socio industrial de la firma, que se encuentra ausente. Este trío—siempre tra-

Siete modelos en 4 años



Los señores Ortega, Martín Gutiérrez y Martínez Briones durante la entrevista celebrada en la dirección de FAER.

bajan en equipo—constituye el manantial del cual fluyen incasablemente las ideas para la realización de modelos cada día más atractivos y perfeccionados:

—Lo que nos interesa fundamentalmente es la calidad, no la cantidad—afirma el señor Ortega. Esto no quiere decir, naturalmente, que no mantengamos la producción. Al contrario, ya ha visto que la teníamos toda colocada.

Efectivamente, en la previa visita a la nave de montaje habíamos contemplado los últimos aparatos, salidos de las manos de los operarios, alineados para su distribución a los clientes.

El señor Martín Gutiérrez apostilla:

—Una de las tareas que nos hemos impuesto es el detenido

estudio de los fallos técnicos. En cada modelo estudiamos estos fallos de una manera exhaustiva, con el objeto de que no se repitan en el modelo siguiente.

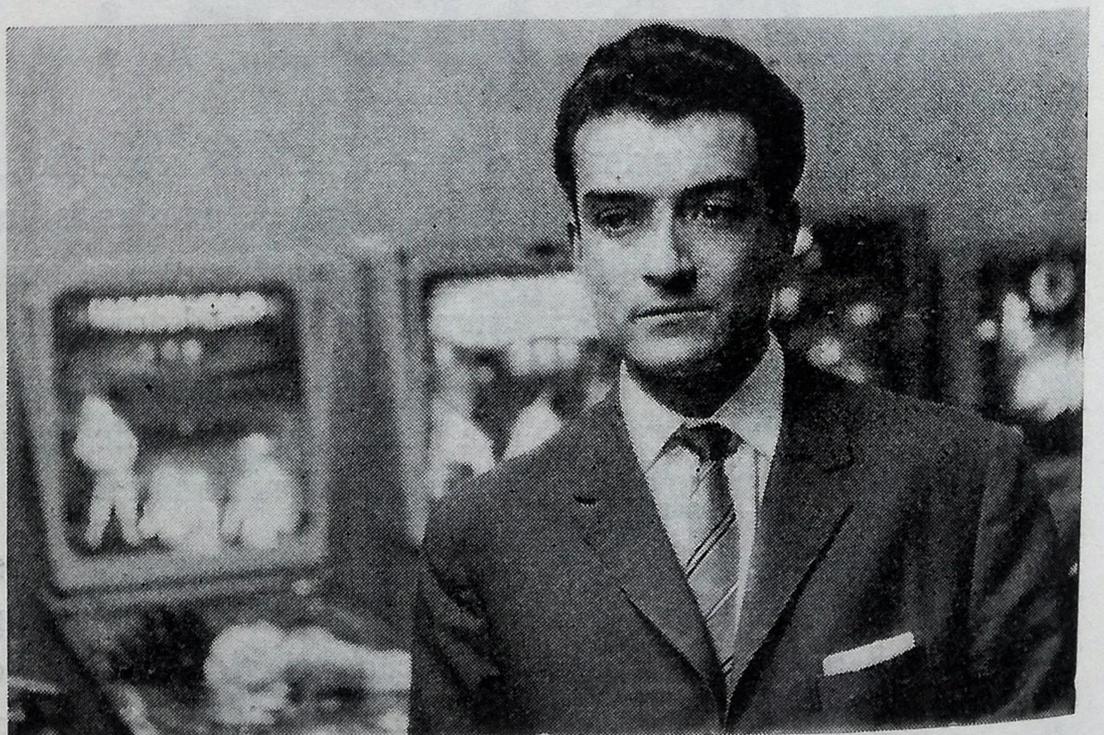
Del "Junior" al "Capri".— El informador va recibiendo noticia cabal de la andadura

ascendente de FAER, de sus populares modelos cuyos nombres están en la memoria de todos. Helos aquí:

1.º Después de lanzar el "Sideral", modelo de ensayo, apareció el "Junior", que ha sido, de todos los fabricados, el más rentable para el explotador. Tenía una gran virtud: la facilidad de su acoplamiento. Pero fallaban los materiales, la calidad de las piezas integrantes, pero no la fabricación. La primera experiencia, la de la prueba, fue decisiva.

2.º Vino a continuación el "Náutico Super", modelo muy comercial, pero de mala presentación. Y en este sector, como en la vida entera, no basta con ser: hay también que parecer.

3.º "Gran Casino" tomó



El señor Martínez Pons, en unión del señor Ortega, directivo-gerente de FAER.

el relevo al "Súper Náutico". Fue presentado en el I Salón del automático, causando una verdadera sorpresa. Nadie se lo esperaba. El impacto fue tan enorme que se puede asegurar que dio un impulso, sin precedentes en España, al mundo del automático. Con "Gran Casino" FAER adquirió carta de naturaleza como fabricante de primera fila.

4.º FAER sigue su carrera, su ascensión, con el modelo, interesante modelo, "Faer 64". Pero poco tarda en dar un paso más.

5.º Vino, en este quinto lugar, el modelo "Golf", el cual, y debido a su gran facilidad de movimientos, obtuvo una enorme aceptación, tanto entre los jugadores como entre los explotadores.

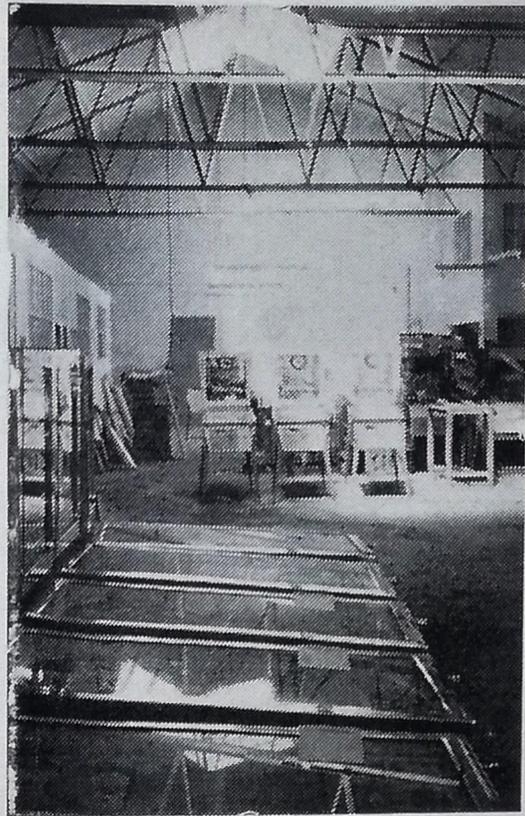
6.º Y con "El Reloj" llegamos al momento actual. "El Reloj" es un "pin-ball" que ha tenido un gran éxito económico. Sus características más diferenciales las constituyen la pantalla, en relieve, y el tablero, con una protección revolucionaria de su pintura.

V I S I T A A F A E R , S . L .

El futuro empieza hoy.— Pero "El Reloj" es ya historia. Efectivamente, el trío de técnicos tiene ya novedades, sorpresas que anunciarnos.

La primera de ellas la constituye el nuevo modelo de "pin-ball": el "Capri".

En este nuevo aparato, en el que se ha recogido todo lo bueno de los anteriores y se han desechado todos los errores, los técnicos se han superado para conseguir una máquina perfecta. Su característica técnica principal—aún no ha recibido los últimos, definitivos toques—será la velocidad de juego. En la pantalla aparece una bañista que hace los movimientos propios del salto al agua, según las incidencias de la partida. Dispone de cuatro "bumpers" y seis de tanteo (diez en total). Su tablero es de metraquilato, y en él aparecen cinco pasillos. De cinco diferentes maneras se pueden obtener partidas:



Un aspecto de la nave de fabricación, donde sólo quedan unos pocos modelos de la serie «El Reloj», dispuestos para su distribución.

—Hay que recurrir al cálculo de probabilidades para dejar a punto el sistema de obtención de partida, pero de todas las maneras en el cálculo matemático índice, naturalmente, la habilidad o la torpeza del jugador—aclara el señor Martín Gutiérrez.

Arte y técnica.—Pero habíamos quedado en que no bastaba con ser, en que había también que parecer. De lo que se deduce que el "traje", la decoración de estos aparatos constituye un capítulo importante, decisivo para su comercialización. El señor Martínez Briones nos ilustra en este terreno:

—La parte artística ha de ir de acuerdo con la técnica, ha de plegarse a sus exigencias. Pero queda un amplio margen para la iniciativa y el buen gusto.



Otro aspecto de la fábrica, donde trabajan un grupo de operarias.

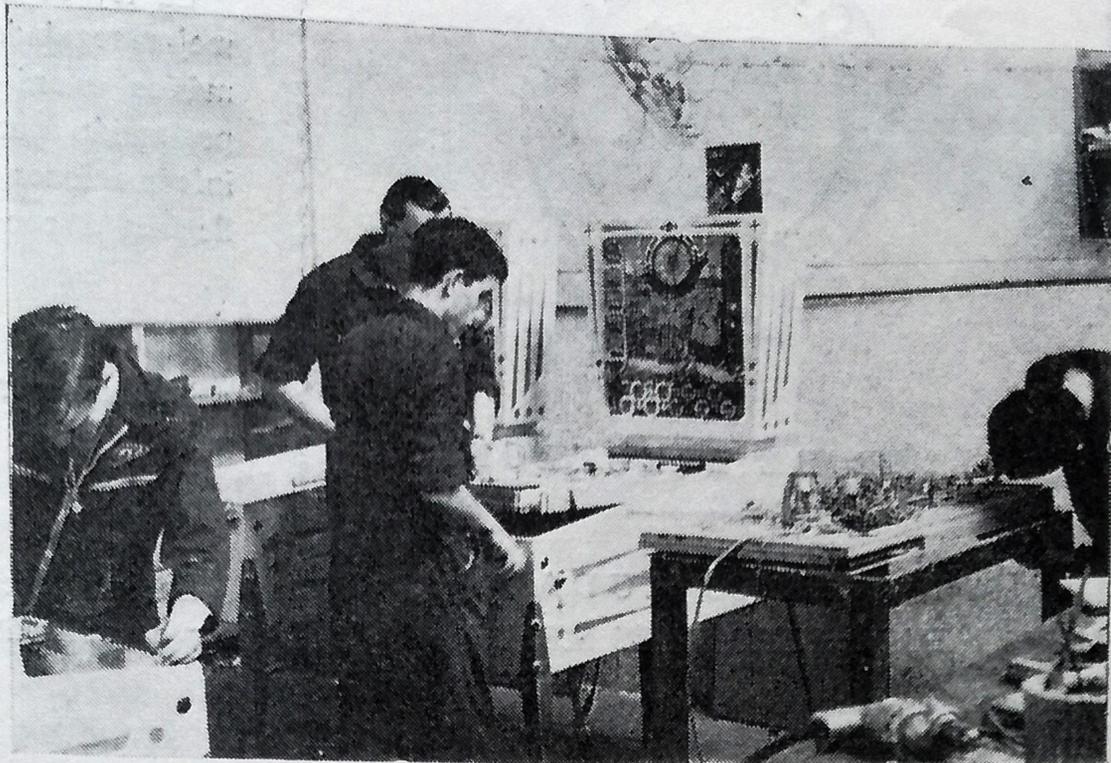
VISITA A FAER, S. L. GRAN CASINO fue un impacto

Habla a continuación de los colores preferidos, los más utilizados en este sector:

—Hay que adaptarse a la moda. Y la moda de hoy exige tonos claros y colores puros. En el caso concreto de “Capri” la pantalla irá pintada toda ella, por completo, sin “rellenos”.

Conservar el cliente.—Nos despedimos de los señores Martínez Pons y Ortega, y del equipo de técnicos. Pasamos por una oficina, en cuya pared frontal hay, adosado, un gran plano de Madrid, todo él claveteado de alfileres de cabezas multicolores y divididos en sectores por cintas rojas. Dos atractivas señoritas manipulan, cuando pasamos, en el plano:

—Se trata—nos aclara el señor Martínez Pons—del



Los mecánicos durante el montaje de un modelo.

control de llamadas. En caso de avería el cliente sólo tiene que llamar por teléfono. En menos de media hora tiene a su disposición un mecánico. Disponemos de diez mecánicos motorizados para atender al cliente. Esto, y la admisión

de modelos usados, constituye una norma de FAER.

Como se ve, no se descuida la atención al cliente. Es la mejor manera, la única, de conservarlo. Que resulta más difícil que hacerse con él.

(Fotos: MAN.)

BOLETIN DE SUSCRIPCION

REVISTA AUTOMATICO ESPAÑOL

Don

domiciliado en provincia de.....

calle o plaza núm.

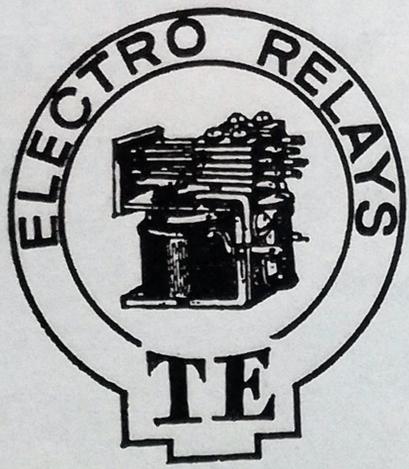
desea recibir gratuitamente un número de la revista AUTOMATICO ESPAÑOL, y suscribirse a la misma por un año. El importe de la suscripción

150 pesetas, lo envía por cheque, giro postal o contra reembolso.

Firma del interesado,

(TACHESE LO QUE NO CONVenga)

PEQUEÑOS ANUNCIOS



TALLER DE ELECTRONICA

NOS HEMOS MUDADO
PARA SERVIRLES MEJOR



Tome nota:

Taller: Rambla, 14. Tel. 72. GAVA
Calabria, 37, 5.º, 2.ª Tel. 223 27 70
BARCELONA



Muchas gracias

La ley de la oferta y la demanda es, sin duda, el mejor regulador del mercado. El mercado del automático estará más saneado y funcionará con mayor perfección cuanto más amplias sean las noticias e informaciones sobre precios, condiciones, etc., que lleguen a conocimiento del lector.

* * *

No hay mercado sin difusión y propaganda de los productos.

* * *

En esta sección brindamos la oportunidad de ofrecer o pedir las máquinas automáticas que precise.

* * *

El importe de los anuncios será de dos pesetas por palabra, con un máximo de cuarenta palabras. Los anuncios que sobrepasen este número de palabras deberán abonar un mínimo de un cuarto de página.

* * *

VENDO numerosos juegos recreativos de "pin-balls" y tocadiscos automáticos GEDA-SA. Gran oportunidad. Talleres Reflex, J. M. Soroa, 3. SAN SEBASTIAN.

AUTOMATICO ESPAÑOL

Sello
de 1 pta.

Narciso Serra, 14

MADRID-7

ALREDEDOR DEL MUNDO

La calidad de las máquinas nacionales

De los aparatos que actualmente se fabrican en España a los que se fabricaban hace unos años hay una distancia que no está gráficamente representada por el tiempo transcurrido. Hoy se está a la altura de cualquier país en este tipo de máquinas, y si no, que lo digan los usuarios, que forman legiones, a pesar de la opinión de "algunos periodistas".

* * *

Lucha de aparatos mejor que lucha de porcentajes

En nuestra humilde opinión, la "lucha del porcentaje" entre explotadores de una parte, y entre explotadores y dueños de bar de otra, debería ser sustituida por la "lucha de aparatos".

Basamos nuestra opinión en la creencia de que es más interesante para todos obtener buenas recaudaciones y luego hablar de porcentaje, a hablar de porcentaje y luego obtener recaudaciones ridículas que sea cual sea el por-

centaje produce descontento a ambas partes.

Hay que renovar el material paulatinamente, poniendo máquinas modernas que, naturalmente, recaudan más, echando a la chatarra lo que ya ha rendido lo suyo y es eso: chatarra.

* * *

El pin-ball y la estrategia

Hay un militar de alta graduación al que se ha visto jugar al pin-ball en una lujosa cafetería de Madrid. Preguntado que por qué per-

día el tiempo en aquella niñería contestó: "Estudio estrategia..."

* * *

Sedante para taxistas

También hemos visto jugar al pin-ball a varios taxistas. Uno de ellos nos dijo: "Cuando salgo de aquí y he pasado la bolita por donde he querido, paso con mi taxi por el paseo del General Primo de Rivera y no tropiezo ni con un bache, que ya es decir."

* * *



—Señor Rodríguez, desde que ha suprimido usted el presupuesto de propaganda, nuestros gastos han descendido en un 50 por 100, nuestras ventas en un 75 por 100 y su sueldo en un 100 por 100.

HORÓSCOPO

SI USTED HA NACIDO EN SEPTIEMBRE
CONSULTE SU SUERTE PARA 1965

DIAS



1 Este año no arriesgue en negocios y cuide la amistad.

2 Se verá limitado en sus ansias de expansión en 1965. Tampoco recibirá la recompensa que merece. Sepa esperar.



3 Es un año favorable para los negocios y los viajes. Si se aferra a la rutina, sufrirá una decepción.

4 En 1965 su excesiva generosidad puede traerle un inconveniente, especialmente en el trabajo.



5 Es un año ideal para ejercer la autoridad con éxito.

6 Tendrá contratiempos sentimentales en el curso del año.

7 Serene los impulsos porque su tendencia a la cólera puede ocasionarle un enemigo este año.



8 En 1965 usted sentirá una marcada tendencia a los placeres y a crearse falsas ilusiones imposibles de alcanzar.

9 Muy buen año para el amor y regular para los negocios.

10 Energía, actividad y placeres, matizados con varios contratiempos, se anuncian para usted este año.



11 En 1965 sentirá que la religión y la moral de sus mayores oprimen sus ansias de expansión y prodigalidad.

12 Este año usted se sentirá propenso a los placeres.

13 Le conviene no arriesgar este año en negocios y amistad.

14 En 1965 su generosidad le dará alegría, pero tendrá un inconveniente en amor. Tómelo con serenidad.



15 Es un año favorable para los negocios y la amistad. Vence un obstáculo, pero desgasta demasiadas energías.

DIAS

16 Honores, dignidades y expansión espiritual en 1965.

17 Mal año para los negocios. No se aparte de su ritmo habitual de vida para evitar contratiempos inesperados.

18 Este año actuará con generosidad y juicio certero ante los sucesos que deba resolver.

19 Triunfo en amor y grandes cambios para usted en 1965.

20 Mayor autoridad este año y éxito en los negocios.

21 Es un año en que debe evitar los conflictos en el amor y con los asociados. Actúe con sensatez y serenidad.

22 En 1965 tendrá que evitar los placeres excesivos.

23 Un buen año para el amor, y contratiempos económicos.

24 Muy buen año para negocios, viajes, trabajo y amistad.

25 No recibirá todo lo que usted desea en este año. Su ansiedad de honores y expansión se verá un poco limitada.

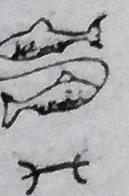
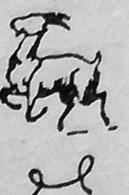
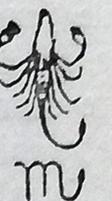
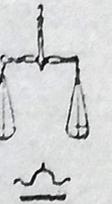
26 Tendrá que tener paciencia en 1965. La rutina y los contratiempos le causarán disgusto. No desmaye y espere.

27 Este año enfrentará los hechos con juicio certero.

28 En 1965 tendrá éxito en el amor, estabilidad e idealismo.

29 Este año recibirá honores y tendrá entusiasmo en la lucha contra los adversarios. Su energía triunfará.

30 Exitos en los negocios y la amistad, y un disgusto en 1965.



Las mesas de FUTBOLIN modelo 1965, patente 46.781, tienen las siguientes ventajas con respecto a las que hoy existen en el mercado español:

PRIMERA.—El mueble es de haya esterilizada, forrado exteriormente de aluminio anodizado y por la parte interior de formica.

SEGUNDA.—Las patas son metálicas, desmontables y cromadas. En los extremos van acoplados unos niveles para las deficiencias del piso.

TERCERA.—El bastidor es metálico y cromado, con cuatro ceniceros embutidos.

CUARTA.—Los muñecos son de plástico con armadura metálica, irrompibles. Los cojinetes son de nailon. Los puños están construidos con material plástico importado.

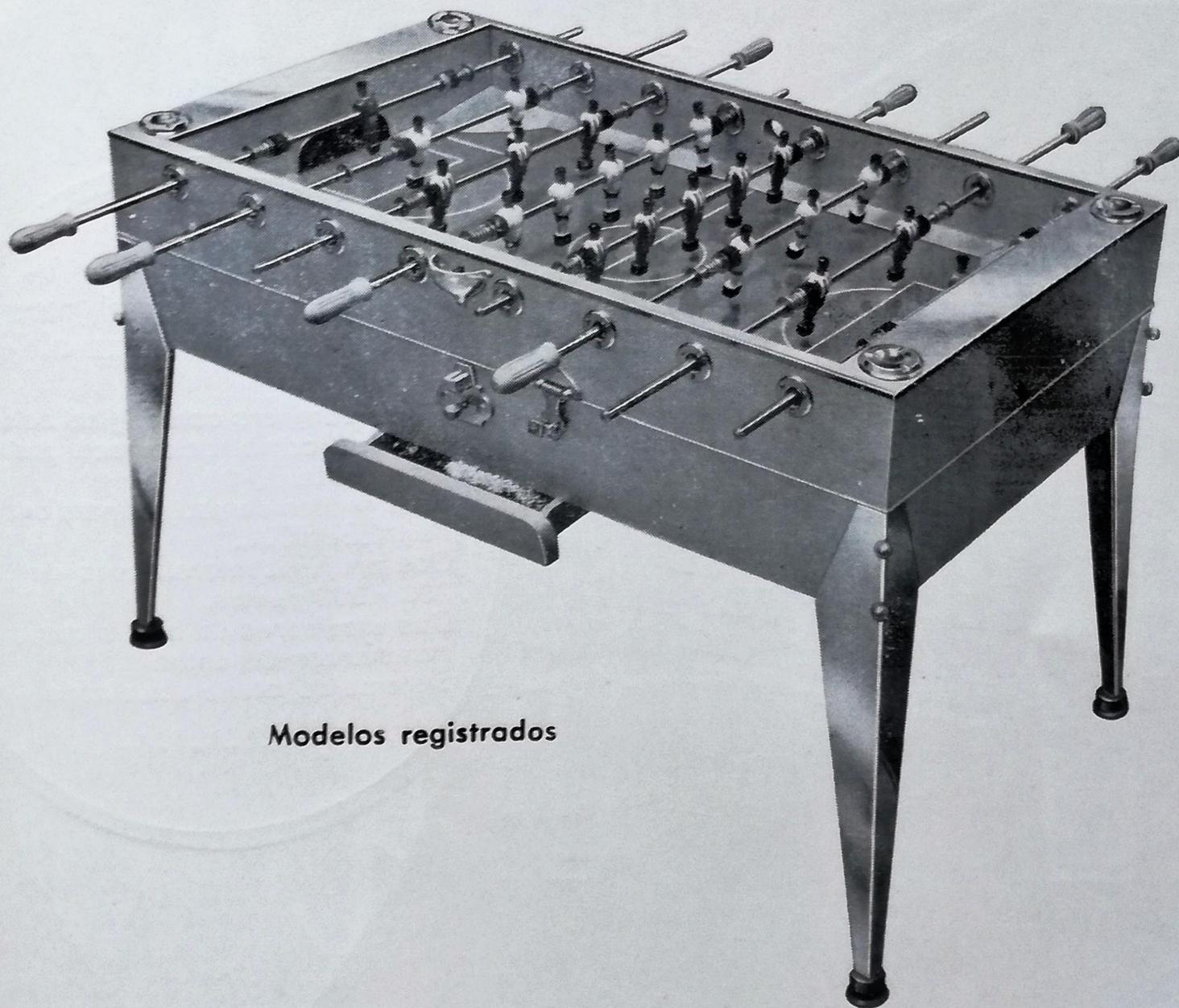
QUINTA.—Campo de juego de cristal, uralita o material plástico.

SEXTA.—No son posibles los fraudes por su nuevo sistema de cierre de salida de bolas.

SEPTIMA.—Con todo ello se consigue una vistosidad y duración en este futbolín muy superior a los tradicionales en el mercado.

OCTAVA.—Dimensiones exteriores de la mesa: 1,35 × 0,75 m.

MESA CAMPEONATO.—Las dimensiones exteriores son 1,62 × 0,86 m.



Modelos registrados

TORRES - MACARRON

JUEGOS ELECTROMECAÑICOS

Manuel Lamela, 13 - Teléfonos: 271 94 57 - 271 40 69
(a la altura del 161 de General Ricardos) - CARABANCHEL BAJO

MADRID-19

