

EL MUNDO DEL

AUTOMATICO



Distribuidores de papel de cartas, sobres y postales en Nueva York (1886)

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

LIBERTAD. 28

BARCELONA (12)

CARTA A NUESTROS LECTORES

En Francia muy recientemente han tenido lugar una serie de reuniones de distribuidores de "pin-ball" para tratar de la llamada "competencia ilícita". Las reuniones fueron varias y tempestuosas. Los problemas varios y artificiales. Decimos artificiales porque, en resumidas cuentas, se trataba de procurar que no se rebajaran demasiado los precios de los "pin-ball" americanos que se han llegado a vender a 10.000 NF. cada uno (120.000 ptas.).

En nuestro mundo del automático pueden darse casos de precios artificiales y quizás en determinados momentos se han dado, pero mucha culpa de ello fue debido a falta de información por parte del comprador que compró a ciegas y aceptando el precio dado por el vendedor, sin enterarse de los precios de la competencia, sin comparar calidades, garantías, etc.

De la misma forma que no creemos honrada la posición que sustentaba una mayoría de los distribuidores franceses de "pin-ball" de mantener unos precios anormalmente altos (incluso a base de subsidios) tampoco creemos honrada la falta de información de precios en forma de tarifas impresas o ciclostiladas y para todos igual. Conocemos casos en los que un mismo tipo de máquina se ha vendido con rebajas de hasta el 50 % sobre el precio pagado por el comprador ingenuo.

En otras páginas de esta revista encontrará el lector cotizaciones de máquinas nuevas y usadas de diversos tipos. Deseamos que esta corta lista basada en datos fidedignos se vea ampliada por aportaciones de nuestros lectores tanto fabricantes como explotadores.

LA REDACCIÓN

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

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

POR G. R. SCHREIBER

En este número empezamos a publicar esta "Breve Historia de los distribuidores automáticos en los Estados Unidos de América" que dada su extensión hemos dividido en varios apartados que iremos publicando en meses sucesivos.

Un gran sector de la revolución industrial del siglo XX está representado por los distribuidores automáticos (los vendedores silenciosos que manejan anualmente billones de dolares y ofrecen o entregan multitud de cosas y servicios a los consumidores, en los Estados Unidos y en todo el mundo).

Los distribuidores automáticos no se generalizaron como instrumento económico hasta el año 1940 aproximadamente. Pero la idea de vender cosas mecánicamente es tan antigua como la propia historia, y el comienzo de la moderna industria de los distribuidores automáticos puede decirse que empezó ya en la segunda mitad del siglo XIX.

En el año 215 antes de J. C. el matemático Herón escribió un libro llamado *Pneumática*, en el cual describió muchos de sus propios inventos y de su profesor Tesidio. Discípulo y maestro vivieron y trabajaron en Alejandría durante la Edad de Oro griega, y entre sus inventos podemos destacar el de una primitiva máquina de vapor.

El manuscrito original de Herón se perdió, pero fue copiado y traducido al italiano en el año 1587 editándose con una serie de ilustraciones. En su libro, Herón describió e ilustró un depósito accionado por monedas, destinado a vender agua sagrada en los templos egipcios. El depósito o aparato era completamente automático, y distribuía el agua tras la inserción de una moneda de 5 dracmas, equivalente hoy en día a unas 45.— ptas. El fundamento

mecánico del aparato puede comprenderse fácilmente examinando la figura del mismo que publicamos. No puede determinarse con seguridad si el inventor del aparato fue el propio Herón o su maestro, como tampoco sabemos si el aparato en cuestión fue utilizado prácticamente y el éxito que tuvo, si bien por el excesivo precio de lo que suministraba no creemos que fuera excesivo.

Desde la fecha en que Herón escribió su libro hasta su traducción al italiano no tenemos ninguna indicación de si algún otro inventor trabajó en tipos de estos distribuidores automáticos. Puede ser que la traducción de *Pneumática* hiciera revivir el interés en los mismos. Lo cierto es que durante el año 1615 aparecieron en las tabernas inglesas aparatos vendedores de rapé y tabaco, puestos en funcionamiento mediante la inserción de monedas.

Estos distribuidores, hechos de latón, operaban con una moneda de medio penique, del tamaño aproximado del actual duro español. Cuando se insertaba tal moneda en el aparato se abría la tapa que cubría el depósito. El consumidor podía entonces tomar una pulgada de rapé o llenar la cazoleta de su pipa, tras lo cual volvía a cerrarse automáticamente la tapa mediante un resorte. El depósito de estos aparatos era pequeño y contenía aproximadamente unos 400 gramos de tabaco. Algunos de estos aparatos fueron llevados a las colonias, y se conservan

unos pocos en museos o colecciones particulares. Ni que decir tiene que los actuales distribuidores de tabaco dejan mucho menos margen a la confianza y honestidad del consumidor.

El primer intento de vender un producto distinto del tabaco y rapé también fue realizado en Inglaterra, a principios del siglo XIX (durante el cual se fabricaron o diseñaron gran cantidad de modelos de distribuidores automáticos).

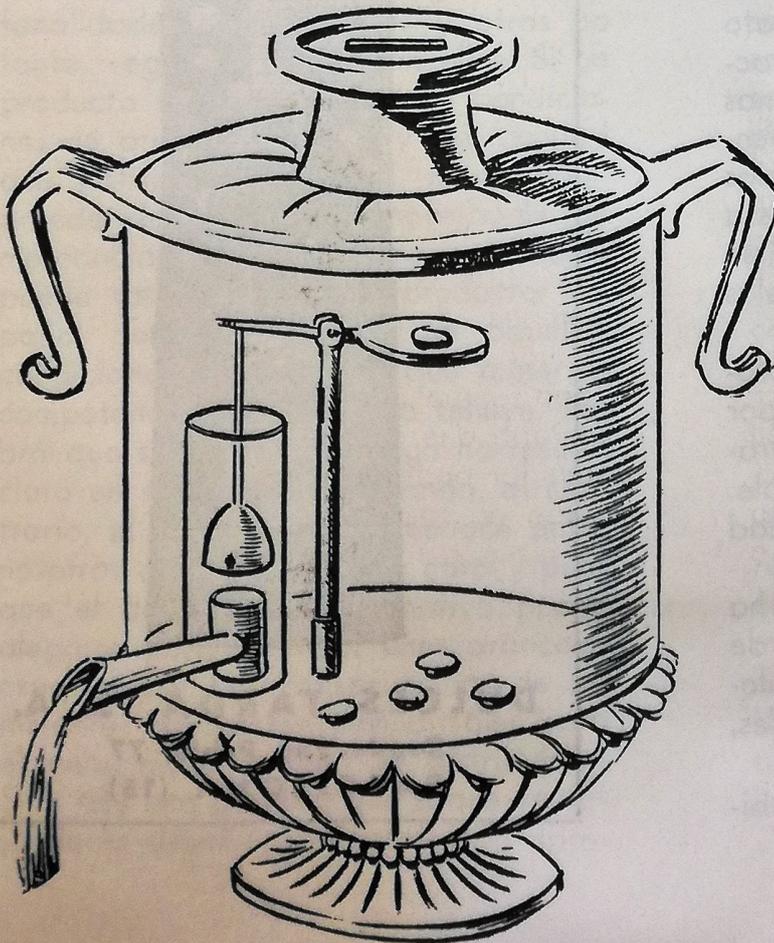
En 1822 un librero inglés, librepensador, llamado Richard Carlile, construyó un distribuidor automático cuyo objetivo era principalmente uno: burlar a la policía y a la censura. Era la época en que los libreros y publicistas ingleses luchaban bravamente para obtener la libertad de prensa. Carlile y algunos de sus empleados habían sido detenidos por vender obras como "La edad de la razón", de Thomas Paine. Para prevenir tales arrestos, Carlile tuvo la idea de vender libros mediante máquinas, con lo cual el vendedor no podría ser legalmente identificado.

"El Republicano", un periódico publicado por Carlile, describía el aparato así:

"Quizás le divertirá a Vd. ser informado de que en el Nuevo Templo de la Razón, mis publicaciones son vendidas por un aparato de relojería. En la tienda está la esfera, en la cual están escritas las publicaciones a vender. El comprador entra y da vuelta a la manecilla de la esfera hasta que señala la publicación que desea; entonces, depositando su precio, la publicación le es entregada por el propio mecanismo".

Desgraciadamente, y a pesar de todas sus precauciones, los Tribunales juzgaron a Carlile responsable de vender literatura blasfema a través del aparato. No puede asegurarse si tal aparato era realmente automático, pero se trataba indudablemente de una aplicación práctica de los principios fundamentales de los distribuidores automáticos.

(continuará)



Distribuidor automático de agua

(HERON ZEUS, S. III a. de C.)

divulgación **técnica**

DINAMARCA

Distribuidores automáticos para la venta de mercancías de todo tamaño y forma

Una firma danesa muy conocida en el ramo de los aparatos automáticos, ha lanzado al mercado un aparato que posee una gama de variaciones no alcanzada hasta la fecha. El aparato puede tener hasta doce compartimentos rotatorios de altura diferente con posibilidad de precio diferentes para cada uno. Estos compartimentos rotatorios pueden fácilmente ser cambiados de altura. Se puede, incluso, suprimir algunos para aumentar la altura de los otros. En el interior de cada "piso", se puede, mediante separaciones, instalar compartimentos separados hasta el número de 36 por "piso". Este aparato permite, pues vender artículos de, prácticamente, todos los tamaños y formas sin perder espacio. Su capacidad sobrepasa las 400 unidades, los precios previstos van desde 1,— Pta. hasta 50,— Ptas. El aparato puede servirse en el modelo standard o en los modelos refrigerados o caloríferos.

Medidas del aparato: 65 cm. de profundidad por 90 cm. de anchura por 178 cm. de altura. Fabricado enteramente en acero inoxidable es posible, gracias a su vitrina, ver la totalidad de las mercancías expuestas.

La Oficina de Correos Americana ha comprado una cantidad importante de estos aparatos, para la venta de talonarios de sellos de correo, postales, etcétera.

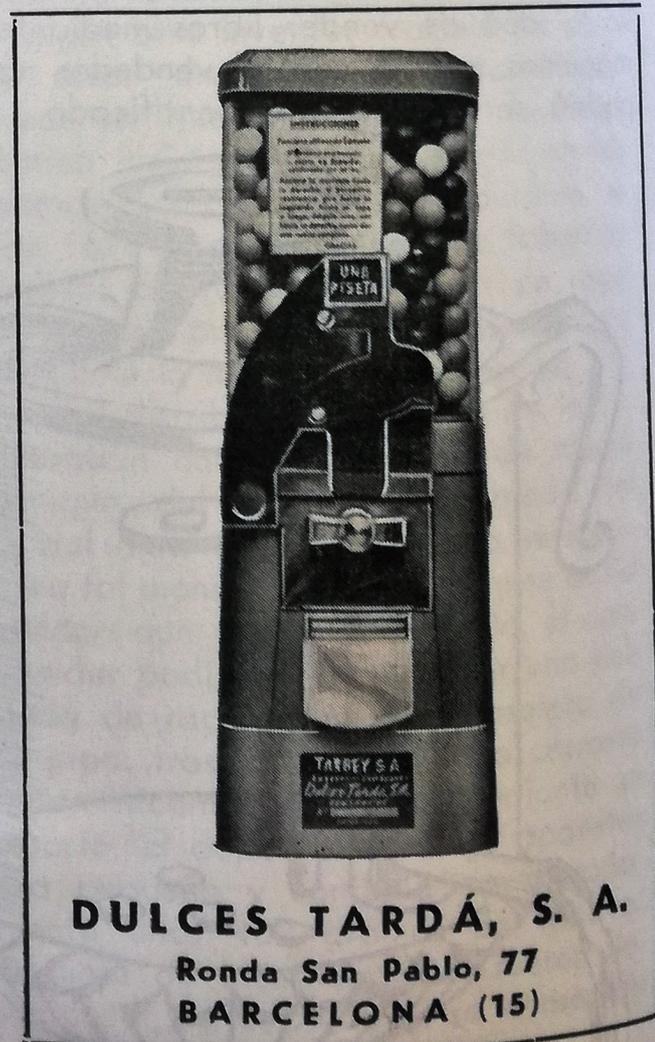
El aparato para este uso está combi-

nado con un cambiador de monedas N. R. que admite PAPEL MONEDA de \$ 1,—; 5,— y 10,— calcula el total de la compra y devuelve el cambio bajo la presión de un simple botón.

SUECIA

AUTOSERVICIOS con distribuidores automáticos que admiten la devolución de botellas

Se encuentran en casi todos los Autoservicios de Suecia, distribuidores automáticos que admiten la devolución de las botellas dando a cambio de las mismas un bono canjeable en la caja del establecimiento.



DULCES TARDÁ, S. A.
Ronda San Pablo, 77
BARCELONA (15)

IMPORTACION Y CONTRABANDO

El diario "Madrid" en su edición del 29 de septiembre de 1961 publica el siguiente artículo, sin firma, que creemos interesante dar a conocer a nuestros lectores.

Nuestras importaciones de mercancías diversas aumentan paulatinamente su número y su importancia, de forma que las necesidades reales del comercio y la industria van recibiendo la necesaria vivificación que tales auxilios suponen. Se compran fuera del país cientos de artículos que antes no venían, y con ello, las posibilidades del mercado distribuidor y comprador se multiplican en una medida sensible. A que ello fuera posible han contribuído de un lado las disponibilidades de divisas, que no existirían sin la política previa de la estabilización y el criterio de puerta "entreabierta" con que funciona el régimen de ingreso de esas importaciones.

Esta no es, naturalmente, la primera ocasión en que nos referimos a los derechos arancelarios, y hemos expresado la opinión de que sirven para varias finalidades, unas buenas y otras no tanto, según se opere con ellos. Si un producto se obtiene aquí en condiciones de precio razonable y con calidad que justifique tal precio, no se comprende demasiado la importación de mercancías similares, aunque también puede sostenerse que el productor español que se encuentre en aquellas condiciones no tiene por qué temer la competencia extraña; si la rehuye, habrá que sospechar que algo no resulta claro en su conducta. Cuando, al contrario, el producto se desconoce entre nosotros o se obtiene más caro y peor que el de fuera, ¿qué motivo puede alegarse para justificar unos aranceles exagerados? Las consecuencias de semejantes tarifas son perjudiciales para el consumidor y para el distribuidor. Sólo hay una persona que saque ventaja de la situación: el fabricante apro-

vechado cuya factoría existe no por méritos propios ni por competencia profesional y organizadora, sino por la tutela inmoral que entraña la vigencia de estos porcentajes de recargo aduanero. De ese apoyo injustificado vive, sin justificación, pero con abundancia, el industrial que lo es por el concurso de unas circunstancias tan excepcionales como carentes de ética.

El resultado, por otra parte, no se hace esperar. Y surge el contrabando, que es la válvula de escape, reprobable, por la que las transacciones encuentran de nuevo el camino que relaciona al productor con el consumidor. Sólo que entonces nos hallamos ante un circuito artificial, del que se nutren, además de los fabricantes auténticos y los intermediarios normales, la serie compleja de los sujetos que recogen, trasladan, llevan, traen las plumas, los relojes, las bicicletas, las agujas de gramófono, las medicinas, los rollos de fotografías. Productos que acaban, a pesar de los obstáculos puestos a ese trasiego, en manos del consumidor necesitado, al cual le habrá costado esta necesidad mucho más cara que si las cosas se hubieran desarrollado por su cauce normal, que siempre es posible, si se quiere.

Cuanto se haga, pues, para aproximar los precios de dentro a los de fuera en muchos sectores de la industria donde es de rigor la importación, será bien recibido; sobre todo, por el consumidor, que, según decía agudamente en un artículo reciente nuestro colaborador señor De la Granda, constituye "la tercera fuerza", y muy considerable, dentro del engranaje que enlaza la oferta con la demanda.

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS APARATOS AUTOMATICOS

La vida moderna nos impone en todas partes su ritmo trepidante, lo cual ha obligado a la Humanidad a buscar la forma de imprimir una mayor rapidez en todo cuanto debe efectuarse. El factor tiempo se ha convertido en la actualidad en una especie de dios mitológico al que se rinde culto continuamente, y en este sentido desempeñan los aparatos automáticos un importantísimo papel, descollando sobremanera en esta tarea los distribuidores, con los cuales puede conseguirse lo que sin ellos resultaría muy difícil y en determinadas ocasiones costoso.

El establecimiento que instala un aparat distribuidor en su parte exterior, consigue una mayor rapidez y facilidad en la venta. En efecto, mientras el propietario atiende en el interior a los clientes, el aparato lo efectúa con toda rapidez y pulcritud con aquellos que, por acudir a proveerse de los objetos de mayor venta, y que por consiguiente son los más adecuados para distribuir con el aparato, no precisan siquiera penetrar en el establecimiento, con lo cual, además de ahorrar un dependiente a su propietario, aumentan la capacidad del local al haber menos clientes esperando en su interior. Observamos aquí doble ventaja, para el propietario y para el cliente.

En algunos países extranjeros más adelantados que el nuestro en el automatismo, son muchos los establecimientos que al cerrar sus puertas dejan en el exterior el aparato distribuidor automático que continúa desempeñando la labor de venta del establecimiento aunque éste esté cerrado. Sabido es que con estos aparatos pueden venderse de todo, productos alimenticios, prendas de vestir, material fotográfico, etc., ¿que en un día festivo, y por lo tanto con los establecimientos cerrados, o a horas intempestivas, se en-

cuentra a faltar alguna cosa que se precisa ineludiblemente? pues solamente con llegarse al distribuidor automático más cercano se obtiene con toda comodidad cuanto se necesite. ¿Cabe mayor comodidad?

Y si hasta aquí nos hemos ocupado de los distribuidores, hay también muchos otros aparatos que representan también notables ventajas para sus usuarios. Máquinas para el cambio de monedas cuyo servicio puede ser, como fácilmente se comprende, muy útil en un momento dado en el que sólo se dispone de moneda de alto valor y se precisa de fraccionaria, etc.

Podríamos formar una larga lista enumerando todos y cada uno de los distintos aparatos, y siempre encontraríamos su gran utilidad, y por consiguiente las ventajas que nos reportan, unos por proveernos de lo que necesitamos, otros como los lustradores de zapatos por prestar un servicio, y en fin, otros, como los tocadiscos y billares electrónicos, simplemente por proporcionar una distracción o un placer.

En cuanto a inconvenientes, puede decirse sin temor a equivocarnos que no existen. El perfeccionamiento técnico alcanzado hoy en día ha permitido eliminar la posible serie de defectos que podrían presentar los aparatos automáticos. El más ostensible de todos ellos podría ser el que por alguna avería el aparato no rindiera el servicio de él esperado y que el usuario además de no conseguir servirse del mismo perdiese la o las monedas introducidas para hacerlo funcionar, pero hoy en día todos los aparatos llevan un dispositivo que devuelve las monedas en caso de avería.

Por otra parte, basta observar la gran difusión alcanzado por las máquinas automáticas, para llegar a la con-

OBSERVANDO...

Hemos notado con satisfacción que casi todos los aparatos que fabrica Tarbey, S. A., han adoptado un selector de monedas, tendente a evitar la desconfianza producida al no salir el producto, por causa de algún gamberro que anteriormente la había obstruido.

Hemos visto en diversas perfumerías de Barcelona, la aparición en sus fachadas de un aparatito, que mediante la introducción de una peseta nos da una rociadita de perfume. Pueden ser interesantes.

La presentación adoptada por una conocida firma fabricante y explotadora de aparatos del "millón" en los mismos es una muestra de buen gusto y de estética. Los pies-soporte de tubo cromado, la caja recubierta de moderno material limpio y brillante y los dibujos de planta y frontis bien dibujados, dan al conjunto una atractiva calidad.

Una novedad dentro de los aparatos del "millón" es la sustitución de los "bumpers" por casquillos rotatorios con pestaña, que impulsan las bolas en todas direcciones, produciendo una nueva sensación en los amantes de este pasatiempo. Por ahora sólo existen prototipos, esperamos su pronta aparición en el mercado. Su nombre, si no se producen variaciones, será el de "Satélite".

Se nos anuncia la pronta aparición

en Madrid de una nueva industria dedicada a la fabricación de aparatos del "millón". Una más que viene a sumarse a las ya existentes, demostrando el auge adquirido por la industria del automático.

Han aparecido en las estaciones del "metro" de Madrid los distribuidores automáticos de golosinas, existentes desde hace tiempo en las de Barcelona. Por los comentarios oídos y por las pesetas que hemos visto tirar parece ser que han sido bien acogidos por los madrileños.

Los aparatos limpiadores de zapatos se han visto notablement mejorados con la aparición de uno que además de cepillar añade crema para el calzado. Los cuatro cepillos —para calzado blanco y de color— verticales permiten un abrillantamiento perfecto.

Nos preguntamos ¿por qué estos tocados que hay en algunos bares de Barcelona que nos dicen son fabricados en algún lugar de la provincia de Lérida, de buena apariencia y bonita presentación, están siempre desconectados?

En algunas calles de la ciudad de Gerona han aparecido contadores horarios para aparcamiento de vehículos, accionados por monedas. Lo que es algo corriente en muchas ciudades extranjeras es una verdadera novedad en España. Aplaudimos la iniciativa.

apartado legal

SE ESPERA UNA MODIFICACION DE LA LEY INGLESA SOBRE EL JUEGO

Poco tiempo después de la entrada en vigor de la nueva ley inglesa sobre el juego, los especialistas en la materia señalaban, ya, que algunas de sus disposiciones deberían ser modificadas, vistas las experiencias realizadas en la práctica. Un proyecto de ley sobre la autorización necesaria para la formación de un club, proyecto que deberá ser promulgado en un plazo bastante corto, suprimirá en gran manera la imprecisión que se manifiesta cuando se aplica la nueva ley sobre las apuestas y el juego. Esta ley disponía que los aparatos tragaperras podían ser instalados en los clubs, con la condición de que los beneficios realizados gracias a ellos no beneficiarán a los particulares. Este último punto, sobre todo, es el que ha creado una incertidumbre jurídica, y la corporación de explotadores se lamenta de él. En algunos casos los aparatos tragaperras eran explotados al 50 % de la recaudación y, en otros casos, mediante el pago de un alquiler que iba de ocho a diez libras semanales, lo que según el criterio de la corporación es contrario a las disposiciones de la ley. El principal reproche hecho a muchos clubs y particularmente a los que se han formado después de la publicación de dicha ley, es que no ejercen ningún control sobre sus visitantes que en muchos casos no son miembros del club. El nuevo proyecto de ley debe garantizar que únicamente los verdaderos miembros del club tienen acceso al mismo. Los socios deben estar inscritos como tales al menos 48

horas antes de acudir al mismo. El nuevo proyecto debe dar a la policía el derecho de registro en los casos en los que la policía lo crea necesario, sin necesidad de las incómodas formalidades que hacían falta hasta ahora para efectuar un registro.

Esto significará la muerte de numerosos "clubs" de este tipo. Los círculos responsables de la profesión han pedido a los explotadores que examinen sus contratos y los revisen de acuerdo con las nuevas normas dictadas por la nueva ley.

(de Automaten Markt)

(Viene de la página 8)

clusión y firme convencimiento de que prácticamente no tienen inconvenientes, o que, en todo caso, éstos no pueden compararse ni remotamente con sus múltiples ventajas.

Si bien existen siempre personas aficionadas a encontrar defectos en todas las cosas, las cuales pueden alegar que, de continuar automatizando todos los aspectos de la vida puede llegarse a producir una falta de trabajo entre el personal que anteriormente se ocupaba de estos menesteres desempeñados por los aparatos gracias al aumento de ellos, podemos rebatir tal afirmación manifestando que, cuando se implantó la mecanización en la industria también hubo quien lanzó la misma voz de alarma, pero que después la práctica se encargó de demostrar que no había razón alguna para ello.

J. B. FERRER

AGRADECIMIENTO

Este número ha sido posible gracias a la confianza y colaboración prestadas por las siguientes firmas:

Automaten Markt, Alemania

Automatisch Verkaufen, Alemania

Automátic S. A.

Avda. de la República Argentina, 30
Barcelona (6)

Talleres Azkoyen

Peralta (Navarra)

Comercial Canal Romagosa, S. A.

Valencia, 295

Barcelona (9)

Der Münzautomat, Alemania

Duglas

Travesera de las Corts, 298

Barcelona (14)

Chocolates Elgorriaga

Irún (Guipúzcoa)

Dulces Tardá, S. A.

Ronda San Pablo, 77

Barcelona (15)

Mora Rosas

Vich, 7

Barcelona (6)

UBA Revue, Bélgica

Ventamatic

Doctor Castelo, 36

Madrid (9)

a la vez que testimoniamos nuestro agradecimiento, hacemos un llamamiento a los industriales españoles del automático para que establezcan contacto con sus futuros clientes a través de nuestra revista.

novedades del extranjero

FRANCIA

UN NUEVO APARATO FRANCES

Tenemos noticias de la próxima aparición en el mercado de un nuevo "cine-box" francés: el Telebox-Caravelle. Este aparato funciona con películas de 16 mm. y tiene las dimensiones de un "cine-box" clásico, lo que es muy importante en vistas a su instalación en los cafés, bares y otros lugares públicos. Se le puede transportar en un Citroën 2 cv. Cuenta con 30 selecciones distintas. Sonido de Alta Fidelidad. Imágenes en color. Monederos de 50 ó 100 francos viejos, a gusto del cliente. El precio, excesivamente moderado, permite la explotación del aparato igual que un "cine-box" cualquiera.

Ofreciendo bellas imágenes y buena música, este aparato puede dar que hablar en el mercado francés y, quizás, en el extranjero.

COCA-COLA EN 112 PAISES

Según las informaciones facilitadas por Coca-Cola Export-Corp., el número de empresas dedicadas al envasado alcanzará, este año en todo el mundo, el número de 1.800 repartidas en 112 países. 20 nuevas empresas de envasado de Coca-Cola serán instaladas en ultramar a fines de este año, mientras otras 25 habrán empezado a funcionar. El número de empresas será de 742 fuera de los Estados Unidos en donde, actualmente, funcionan 1060.

INGLATERRA

Distribuidores automáticos de carbón en Escocia

El Departamento escocés de la Autoridad Nacional británica de los carbones, como primera organización regional de la Economía del carbón en Gran Bretaña, va a poner en servicio distribuidores automáticos de carbón.

Los aparatos que serán utilizados han sido construídos según un modelo francés. Cada automático tendrá un

"stock" de 40 ó 60 sacos de hulla. Cada saco tendrá de 14 a 18 libras inglesas. El carbón estará en cuatro u ocho paquetes en cada saco juntamente con alguna cerilla y teas. El aparato puede devolver el cambio. Después de un primer ensayo en Edimburgo, aparatos semejantes serán instalados en distintos sitios de Escocia. Una vez terminado el período de pruebas los comerciantes del carbón se encargarán del cuidado y del aprovisionamiento de los aparatos.

ESTADOS UNIDOS

Venta automática sin monedas metálicas

Más de 1.000 cambiadores automáticos de Automatic Canteen—un producto de ABT. Mfg. Co. —funcionan actualmente en los Estados Unidos, para cambiar billetes de banco según informa el presidente de la Canteen, Frédéric L. Schuster, en la Revista de la Bolsa de Nueva York.

Un distribuidor de cigarrillos de 33 compartimentos

Un distribuidor copletamente eléctrico de cigarrillos de 33 compartimentos ha sido lanzado al mercado por la Ballt Mfg. Co., de Chicago. El aparato está especialmente construido para conseguir llenarlo con gran rapidez. Ha sido diseñado según el sistema de elementos separables del conjunto, aunque

formen unidades independientes y cambiables.

La situación en el mercado de la leche

El Ministerio americano de Agricultura, después de una encuesta sobre la situación de los productos alimenticios en los Estados Unidos, ha manifestado que la venta de leche será, en 1961, inferior a la producción. Se cree, incluso, que el consumo de leche disminuirá en comparación con el año anterior. Esto atrae de nuevo la atención sobre la importancia de los distribuidores automáticos como medio de intensificar el consumo de leche. Por otra parte en las oficinas competentes de Washington, se espera la disminución en el consumo de huevos y de jugos de fruta en latas. El automático, sin duda alguna, representa uno de los medios para intensificar el consumo de leche.



CANTINA AUTOMATICA EN UNA IMPORTANTE EMPRESA AMERICANA

ITALIA

Aparatos automáticos en el Gran Canal

Los periódicos de Venecia hablan de una novedad revolucionaria. En el nuevo embarcadero del Puente de la Paja para las lanchas a motor con las que los visitantes de Venecia amantes del sol y de la brisa, navegan hacia el Lido, no habrá, de ahora en adelante, más que una taquilla para la venta de billetes para la travesía en barco. Las casitas que hubieran sido necesarias para estas taquillas, hubieran ocupado tanto espacio que la anchura de la calle, o mejor de la vía de agua, habría sido, según la opinión de las autoridades municipales, sencillamente re-

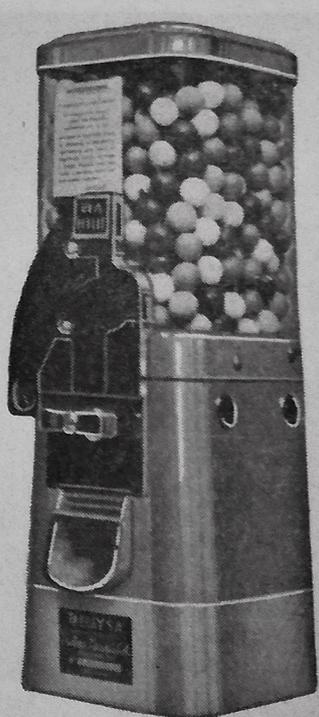
ducida. Para resolver este problema se ha encontrado rápidamente un sistema adaptado a nuestra era del automático. Seis aparatos distribuidores de billetes sustituirán a las cajas o taquillas. Estos aparatos en las horas punta podrán servir a 20 personas por minuto. El billete sale mediante la introducción de una moneda metálica de 50 liras. De este modo el pasaje al Lido es más barato puesto que hasta ahora costaba 55 liras. Pero esta reducción de precio ha sido posible gracias a la instalación de los aparatos automáticos que no perciben salario alguno.

En caso de peligro, los aparatos hacen sonar la señal de alarma.

U. R. S. S.

Un "trust" nacional para el desarrollo del automático

La Unión Soviética ha instituido un "trust" nacional para la fabricación, venta y explotación de aparatos automáticos de cualquier tipo. El nombre de este "trust" es "Avtomattorg". Entre sus atribuciones está la de la importación eventual de aparatos que no se fabriquen en Rusia. Por medio de filiales la "Avtomattorg" trabajará también en otros países del Telón de Acero. Los distribuidores automáticos ocuparán el primer lugar en el conjunto nacional, mientras que se construirán, importarán y explotarán igualmente tocadiscos automáticos y aparatos automáticos de juego.



DULCES TARDÁ, S. A.
Ronda San Pablo, 77
BARCELONA (15)

POLONIA

Bar automático en Varsovia

Más de 100.000 raciones de alimentos distintos se venden cada día en el bar automático "Prahá" en Varsovia. Dos empresarios polacos abrieron es

el mismo lugar hace 16 años un restaurante colocado en un carro medio calcinado. Hoy la venta de alimentos y bebidas de todas clases se hace automáticamente.



APARATO MULTIPLE DE WITTENBORG

BOLSA DEL AUTOMATICO

PRECIOS ORIENTATIVOS DE APARATOS NUEVOS

<u>Aparato</u>	<u>Tipo</u>	<u>Fabricante</u>	<u>Precio medio</u>	
Trinidad	Pin - Ball	C. M. C.	17.000' -	19.000' -
Sinfonía	Pin - Ball	C. M. C.	17.000' -	19.000' -
Sinfonía 96	Tocadiscos	GEDASA	60.000' -	62.000' -
Ventamatic 61	Distribuidor	Automatic, S. A.	9.000' -	10.500' -
Sur - Me	Gasolina	Azkoyen	450' -	550' -
Habilín	Pin - Ball	Escardibul	30.000' -	35.000' -

PRECIOS ORIENTATIVOS DE APARATOS USADOS

Ventamatic 60	Distribuidor	Automatic, S. A.	6.000' -	7.000' -
Sinfonola 24	Tocadiscos	GEDASA	35.000' -	45.000' -

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)

Los originales deben llegar a nuestra redacción antes del día 26 de cada mes acompañados de su importe por cheque o Giro Postal.

Agente de ventas, activo, trabajando como mínimo ocho horas al día. Puede ganar más de 15.000.- ptas. al mes. Exigimos ventas mínimas y 5.000' - ptas. de garantía. Precisa importante empresa vendedora de aparatos distribuidores automáticos accionados por monedas. No es asunto fácil. Los pedidos no vienen por teléfono sino visitando a los futuros clientes. Absténganse fracasados y medianías. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 1 Libertad, 28 - Barcelona (12)

Compro máquinas "millón" usadas C. M. C. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 2. Libertad, 28 - Barcelona (12)

Vendemos máquina lustradora de zapatos, muy nueva "Mecaletric" 4.000' - pesetas. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 3. Libertad, 28 Barcelona (12).

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

Busco local en Barcelona, dedicado a la explotación de juegos de salón. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 5. Libertad, 28 - Barcelona (12)

CARTAS AL DIRECTOR

Muy Sr. mío:

He tenido el gusto de leer el n.º 2 de la revista de su digna dirección y no puedo dejar de felicitarle por la misma.

Me dedico al automático desde hace poco tiempo pero poseo experiencia adquirida en el extranjero y me doy cuenta de lo útil que puede ser la revista si cuenta con la colaboración de todos los fabricantes españoles de este tipo de máquinas.

Entiendo que si logran esta colaboración habrán logrado el éxito, pero como desconfío un poco del carácter individualista de nuestro

país, temo que estén un poco lejos de alcanzarlo.

No tome esta carta como descorazonadora sinó como una muestra de buena voluntad hacia "El Mundo del Automático" revista a la que mando mi suscripción.

Atentamente suyo,

J. P. G. (MADRID)

Tiene Vd. razón en todo lo que dice, o por lo menos nosotros opinamos igual. Observará que no cesamos de pedir la colaboración de todos los fabricantes y explotadores. Esperamos que tarde o temprano contaremos con ella.

MORA ROSAS, S. A.

FABRICA DE CHOCOLATES,

CARAMELOS Y CHICLES

VICH, 7

BARCELONA (6)

EL DISTRIBUIDOR AUTOMÁTICO Y LA PRODUCTIVIDAD EN EL COMERCIO AL DETALL

I

Para la venta al detall, las posibilidades que ofrecen los aparatos de venta automática, abren horizontes muy amplios en respuesta a las necesidades actuales. Representan uno de los elementos de la modernización de la venta al detall que, en Francia, ha empezado con un sensible retraso en comparación con otros países. La necesidad de esta transformación es aceptada por todos, y los organismos corporativos y las organizaciones gubernamentales están interesados en ella. La misión de los aparatos automáticos en este cambio es clara: no deben intervenir, en el momento actual, más que como simple auxiliar y para la venta de mercancías que no exijan contacto humano entre el comprador y el vendedor.

El Comisariado de la Productividad prevé que de aquí diez años el comercio al detall se encontrará ante una demanda dos veces mayor que la actual. Después de diversos estudios el Comisariado de la Productividad ha llegado a la conclusión categórica de que un crecimiento suficiente de la productividad ante esta demanda sólo se puede conseguir acudiendo a dos factores:

Utilización de los medios actualmente no empleados.

Mejoramiento de los métodos de distribución.

Para no verse ahogados por la excesiva demanda y a menos de resignarse a un aumento masivo de los establecimientos de venta, los comerciantes al detall deben recurrir a los aparatos automáticos. El aumento de las necesidades está previsto en un 60 % para los productos alimenticios y en un 135 % para los productos industriales.

Una reorganización está ya en marcha y se traduce en la aparición de los almacenes de "Libre Servicio" con el fin de crear en los clientes el complejo de "la compra visual". La posibilidad de confiar a los aparatos automáticos la venta de ciertos productos standarizados es para los almacenes "Libre Servicio" un complemento ideal y lógico. Estos aparatos suprimen el paso de los clientes por las ventanillas y puestos de control, haciendo economizar el tiempo y el espacio, sobre todo para las compras de poca importancia.

Para el establecimiento que no ha adoptado el principio del "Libre Servicio" el silencioso vendedor automático ofrece ventajas realmente importantes:

— En las horas punta libra al personal de muchos clientes, permitiéndole dedicarse, única y exclusivamente, a vender los productos que precisan del contacto directo con los mismos.

— El aparato "vendedor silencioso" no presupone ninguna carga social y transforma algunos productos baratos pero de rendimiento deficitario en mercancías de rendimiento beneficioso, lo que permite la venta productos que de otro modo no serían rentables.

— El número de pequeñas ventas aumenta, sin que sea preciso un aumento de personal.

La experiencia americana en este aspecto que ha conocido el éxito en 1951, llama la atención sobre numerosos casos en los que los comerciantes, que han confiado a los aparatos la venta de artículos baratos que no podían justificar los gastos demasiado elevados de la venta humana, consi-

guen beneficios adicionales muy importantes.

Es preciso hacer notar que en los Estados Unidos del total de bombones y golosinas vendidos en el país, el 16 % ha sido vendido por aparatos automáticos. Asimismo el 20 % de los cigarrillos y el 25 % de las bebidas gaseosas.

La Confederación General de la Alimentación al Detall cuyos miembros franceses realizan una cifra de negocios anual de 3.500 millones de francos, cree a su vez, considerados los intereses de sus afiliados y sus crecientes cargas sociales, que el número de personas activas empleadas en el comercio al detall no debería aumentar. Esto no es posible sin la adopción de los modernos métodos de venta —venta visual, distribución automática— que son una ayuda para los grandes y pequeños comerciantes.

La experiencia ha demostrado que la modernización de los almacenes ha hecho crecer los beneficios netos reduciendo los brutos, es decir reduciendo el precio de los gastos entre los que figuran las cargas sociales que son las más amenazadoras para el porvenir.

Según las estadísticas del Consejo Nacional del Comercio, existen en Francia 401.700 comercios al detall de productos alimenticios que ocupan a 768.200 personas de las que el 50 % son asalariadas.

La venta al detall de productos industriales está asegurada por 341.100 establecimientos. Para un gran número de éstos el auxiliar de venta automática está igualmente llamado a rendir en el porvenir los mismos servicios que a los de la alimentación. Los aparatos distribuidores de hojas de afeitar, pañuelos de bolsillo, lociones, jabón, lá-

pices, rollos de fotografías, productos farmacéuticos, etc., han sido puestos a disposición de un gran número de establecimientos de venta de productos industriales al detall.

Las mismas estadísticas afirman que en las empresas de dimensiones reducidas, los rendimientos por personas activas son superiores a los registrados en los almacenes con un gran número de empleados ocupados en la venta. Es indiscutible que para satisfacer la creciente demanda en el porvenir, interesa acudir a las ayudas automáticas para no gravar pesadamente el apartado de cargas sociales.

En el momento actual la calidad viene a ser una resultante de la cantidad. La simplificación de los tipos de productos, la "standarización" cada vez más arraigada, la necesidad de la venta visual, para ganar tiempo, es uno de los aspectos más característicos del comercio moderno. Hasta tal punto se ha impuesto este sistema, que una gran firma acaba de lanzar un nuevo "slogan" que dice: "no fabricamos más que siete productos, pero cada uno puede ser reconocido entre mil".

Para la publicidad en general y para el lanzamiento de nuevos productos en particular, los aparatos de distribución automática son preciosos auxiliares que, cuidadosamente empleados por los especialistas, deben rendir grandes servicios.

La publicidad de un nuevo producto puesto a la vista en un aparato automático, se ve reforzada por la posibilidad del cliente de llegar a ser comprador sobre el terreno, sin necesidad de hacer otro movimiento que introducir una moneda en la ranura. Así puede conocer el producto en un tiempo y con una molestia mínimos. Este sistema es

de tan gran eficacia que el público está ya familiarizado con la venta automática; ha adquirido ya "el reflejo de la automatización" gracias a la costumbre adquirida en las instalaciones de la S. N. C. F., de la R. A. T. P., las cabinas de los taxi-teléfonos, etc. que constituyen una adaptación a la nueva técnica de venta que es la del porvenir y que crece constantemente. En resumen, que la observación draconiana de una regla según la cual a igual calidad el aparato distribuidor da una cantidad no menor de mercancía, ha creado un clima de confianza hacia "los vendedores silenciosos".

Los principales datos económicos, so-

ciales y materiales que permiten un desarrollo racional y progresivo del sistema de distribución automática están, pues, definidos. Hacen falta las condiciones en las que este sistema pueda contribuir a la modernización del comercio al detall y a la satisfacción de las exigencias crecientes de las masas en sus desplazamiento y en los lugares de trabajo, tanto desde el punto de vista del aprovisionamiento como del de la higiene y la lucha contra el alcoholismo.

de "La vente automatique" par Yves Delbars.
Traducción de J. T.

AUTOMATICOS, C. M. C.

PRIMER FABRICANTE EN ESPAÑA DE
APARATOS ELECTRONICOS DEL "MILLON"

DELICIAS, 27-29
ZARAGOZA

CHOCOLATES
ELGORRIAGA

==== S. A. ====

FUNDADA EN 1700

IRUN

“Elgorriaga” la vida halaga
