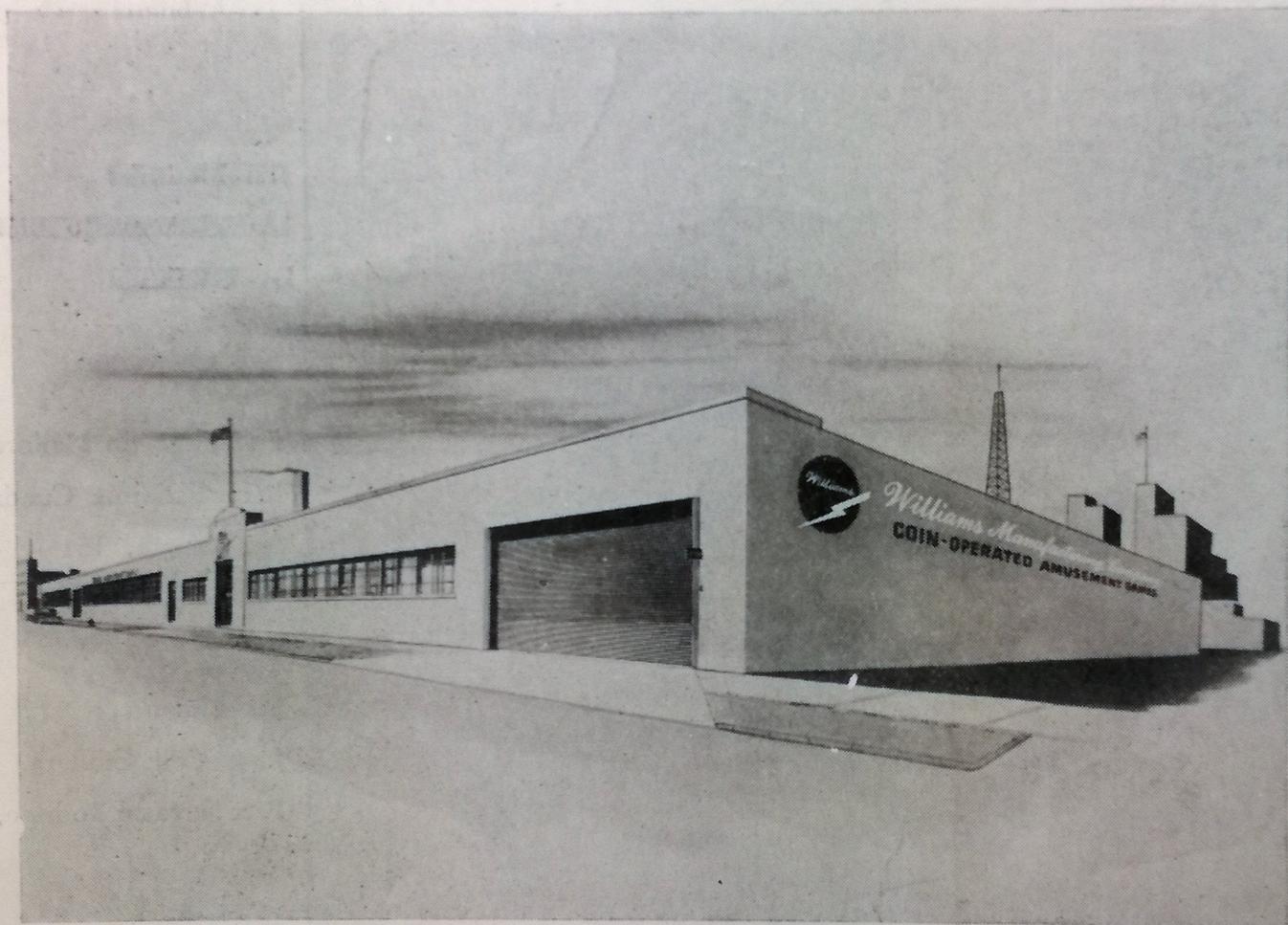


EL MUNDO DEL



**AUTOMATICO**



Williams Electronic Manufacturing Corporation

AÑO II - N.º 8  
30 ABRIL 1962  
BARCELONA

28 páginas  
12' - ptas.

## "EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

LIBERTAD, 28  
BARCELONA (12)

CARTA A NUESTROS LECTORES

Algunos de los lectores y simpatizantes de nuestra Revista nos han insinuado que era mejor no adentrar en el estudio de la tributación de los aparatos automáticos accionados por monedas, ya que, decían, era éste un tema sumamente espinoso y difícil.

Precisamente si nosotros abordamos el estudio de este tema, es para cumplir con el fin informativo que queremos tenga nuestra Revista. Con ello creemos poder solventar alguna duda a los posibles interesados en esta clase de aparatos, y a los empresarios del Ramo en general.

Pero es que, además, creemos del mayor interés que dicho problema se aborde, y fundamentalmente por una razón: en Italia, no hace mucho tiempo, se han prohibido los Pin-balls o billares electrónicos. La causa de la prohibición, o al menos una de las causas, ha sido sin duda el escasísimo porcentaje de tales aparatos que satisfacían los impuestos que recaían sobre los mismos. Evidentemente debió pesar en el ánimo del Gobierno el escaso número de aparatos que tributaban. No es extraño, por ello, que ignorando el gran número de aparatos "fuera de la ley" instalados, se decretara su prohibición; prohibición que afectaba y perjudicaba a un tan escaso número de empresarios que cumplieran con sus obligaciones.

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

# cartas al director

Muy Sr. nuestro:

Por la presente pasamos a comunicarle nuestro agradecimiento por la información-historial que han dado a nuestra firma, elogiando a la gran persona que fue D. Cipriano Martínez Cembrano (e. p. d.), gran promotor del automatismo y que todos tenemos que lamentar su desaparición.

También pláceme informar, después de una nueva reorganización de la Fábrica, el haber sufrido un incremento nuestros fabricados y que muy gustosos pasamos su cotización para el Mod.-D-62, en tres tipos diferentes, para que sean publicados en su Revista. Son los siguientes:

<b>Billar Electrónico, Mod. D-62</b>		
Tipo	TRAPECIO . . .	24.000'— Ptas.
"	SINFONIA . . .	24.000'— "
"	TRINIDAD . . .	24.000'— "

Dios mediante, en el próximo mes de mayo, lanzaremos al mercado un nuevo Billar Electrónico (Pin-Bill tipo "CARNAVAL") esperando tenga buena acogida. En cuanto tengamos fotograbado se lo remitiremos para su publicación en la revista que con tanto acierto viene dirigiendo.

Con la atención de siempre, le saluda muy atentamente,

**Ricardo Nolla**  
Director-Gerente  
de Automáticos C. M. C.

---

Muy Sr. mío:

He recibido su atenta carta por la cual quedo enterado de los números que me corresponden de la revista de El Mundo del Automático por lo cual espero que me sea de utilidad para mi Salón de Aparatos Recreativos.

Aprovecho esta ocasión para comunicarle si la dirección de esta revista me puede indicar los impuestos que paga a la Sociedad de Autores, Contribución, etc., etc. una Sinfonola 96 selecciones de la casa GEDASA, como igualmente para en caso de que sea de mi interés el quedarme con dicho aparato si hay alguna casa que por medio de una cuota mensual, trimestral o anual suministre los discos deseados para la manutención de dicho aparato.

Sin otro particular le queda muy agradecido, y quedo suyo afmo. s. s. q. e. s. m.

**José Córdoba Monereo**  
(Córdoba)

## RESPUESTA

Cada Gobierno Civil y cada Municipio tiene unas tarifas distintas referentes a los aparatos automáticos, por lo que no podemos dar una norma de carácter general.

La Sociedad de Autores cobra según la categoría del local en el que está instalado el aparato. Concretamente en Barcelona la cifra oscila entre las 200'— Ptas. y las 450'— Ptas. Para poder informarle más detalladamente

(Continúa en la página 105)

# PETACO

S.A.

*Sencillemente...*

*...el mejor!!*

---

**COMPETICIÓN**

**y TOUR**

**MADRID - Sta. Felicianana, 5**



# WILLIAMS ELECTRONIC MANUFACTURING CORPORATION

Durante la guerra, y en el año 1944 se fundó la que hoy es importante Compañía Williams Electronic Manufacturing Corporation de Chicago, la cual se dedicaba principalmente a la reconstrucción de aparatos Pin-Balls viejos y usados.

Hoy en día, esta Compañía, cuyo Presidente es el señor Sam Stern, cuenta con más de 300 obreros, de todas las razas del mundo. Entre ellos, hemos oído hablar español, tailandés, chino, alemán, griego, finlandés, etc. Todos estos obreros pertenecen al Sindicato de los trabajadores del ramo de la electricidad. Su Departamento de Ingenieros y Técnicos está constituido por

25 personas, y durante las 8 horas del día en los 5 días de la semana, producen más de 50 Pin-Balls.

La Williams Electronic Manufacturing Corporation, según nos manifiesta su Vice-presidente señor Art Weinand, fabrica además de los Pin-Balls conocidos en todo el mundo, su aparato Voice O Graph, y su aparato vendedor de libros Book-O-Mat.

Tal y como hemos dicho anteriormente, todos los trabajadores, que pertenecen al Sindicato de la electricidad, trabajan 8 horas diarias, es decir, desde las 7,30 de la mañana a las 4 de la tarde, con una breve interrupción de 30 minutos al mediodía para comer, y



Cadena de montaje de la fábrica Williams



Pin - Ball "Valiant"

durante 5 días a la semana, es decir que la semana de trabajo es de 40 horas en la fábrica.

La cadena de montaje y fabricación de los Pin-Balls Williams, es sencillamente asombrosa. En este mismo artículo, publicamos una fotografía en la que podemos ver la línea de fabricación de las bobinas y relays, trabajo que está casi todo él efectuado por mujeres. Se nos indica que las mujeres están mejor preparadas que los hombres para trabajos que requieren especial atención y cuidado.

Williams Electronic Manufacturing Corporation envía aparatos a las 5 Continentes del mundo.

Recientemente, y gracias a contactos personales existentes entre la Williams y Automatic, S. A. de Barcelona, esta última firma se ha hecho cargo

de la distribución de todos los fabricados de la Williams en España, y esperamos que muy en breve, los explotadores del automático español, podrán adquirir los maravillosos Pin-Balls, los inigualables juegos de Base Ball, el original Road-Race, el muy práctico Voice O Graph, que sirve para grabar discos que pueden enviarse como regalo a las personas que se desee obsequiar, y algo más tarde el Book-O-Mat, aparato que según hemos indicado ya anteriormente, sirve para vender libros.

Automatic, S. A., con su reconocida veteranía en estas cuestiones, ha sido la primera firma española que de una manera regular se propone importar aparatos, tanto nuevos como usados, del mercado americano, que espera poder poner al alcance del público español, tal y como ha hecho ya con algunos aparatos de reciente importación.

Al mismo tiempo, el acuerdo de distribución de los productos de la Williams, incluye también las piezas de recambio, de las que Automatic, S. A. ha verificado ya algunas importaciones y ha vendido ya en el mercado español.

Deseamos muchos éxitos a Automatic, S. A. en esta nueva etapa de su expansión.

TODAVIA TENEMOS

ALGUNOS EJEMPLARES

DEL NÚMERO 7 DE

**"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"**

DEDICADO A LOS

**"PIN - BALL"**

# Agradecimiento

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

Automaten Markt (Alemania)

Automatic S. A.

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

Automatic World (Inglaterra)

Automáticos C. M. C.

Delicias, 27 - 29  
Zaragoza

Automatisch Verkaufen (Alemania)

Bertola, S. A.

Vía Layetana, 180  
Barcelona (9)

Canadian Vending (Canadá)

Chocolates Elgorriaga

Irún (Guipúzcoa)

Comercial Canal Romagosa, S. A.

Valencia, 295  
Barcelona (9)

Der Münzautomat (Alemania)

Dulces Tardá, S. A.

Ronda de San Pablo, 77  
Barcelona (15)

G. E. D. A. S. A.

San Quintín, 10  
Madrid (7)

Industrias Laguna

Travesera de las Corts, 78  
Barcelona (14)

Inter - Automatic

Arzobispo P. Claret, 17  
Barcelona (9)

PETACO

Santa Feliciano, 5  
Madrid (10)

Revue Mensuelle de L'Automatique (Francia)

Robert Jubal

Travesera de Gracia, 86  
Barcelona (6)

SALOR, S. A.

Avenida José Antonio, 600  
Barcelona (7)

Talleres Azkoyen

Peralta (Navarra)

U. B. A. Revue (Bélgica)

VEND (U. S. A.)

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.*

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

POR G. R. SCHREIBER

## V

Por esta época, el reporter R. J. Clegg escribió en el periódico "American Machinist", en su número 1899 de 14 de septiembre, un artículo en el que sacaba a relucir dos factores que tenían grandes consecuencias para la industria de los aparatos automáticos.

Tales factores eran: primeramente una creciente tendencia por parte de los inventores de tales aparatos a combinar la suerte con la entrega de las mercancías, y en segundo lugar la creciente amenaza que representaba para el negocio de tales aparatos la posibilidad de su funcionamiento a base de sacudidas u otros métodos, sin depositar previamente la moneda necesaria.

"Ha crecido considerablemente el número de los aparatos que, depositando una moneda, señalan el peso exacto de una persona, muestran una vista panorámica, lanzan alguna melodía popular, etc., etc.", escribió Clegg. "Al principio los propósitos de los fabricantes de estos aparatos eran bastante inocentes, pero en estos últimos tiempos han sido adaptados para satisfacer los gustos de los jugadores. Por ello han aparecido una gran cantidad de aparatos de este tipo, que han prosperado a costa del dinero ajeno y principalmente a costa de los fondos de aquella parte de la Sociedad más necesitada de amparo legal suficiente para protegerles de sí mismos."

"Los aparatos automáticos de juego están, evidentemente, llenos de variados resortes y combinaciones que hacen las delicias del público, y per-

manentemente se encuentran rodeados de un grupo de trabajadores más o menos industriosos que contemplan el complejo mecanismo que, eventualmente, les devuelve las monedas depositados."

Clegg no era, sin embargo, un enemigo declarado de los aparatos de juego. Lo anterior constituía el preámbulo de un estudio, extraordinariamente técnico, acerca de un aparato destinado a prevenir las trampas y trucos aplicados a los aparatos automáticos por los haraganes. Clegg, aparentemente, había estudiado detalladamen-

*Chicle* **BAZOKA**

SIEMPRE EN LA BOCA



**DULCES TARDÁ, S. A.**

Ronda San Pablo, 77

BARCELONA (15)

te el problema, y así puede describir con alguna extensión las ideas puestas en práctica para defraudar a tales aparatos:

"En ocasiones se emplea una moneda en la que se ha practicado un agujerito por el que se pasa un cordel. De esta forma no se utiliza el aparato sin obtener una segura recompensa, y algunas veces el ingenioso pescador envuelve la moneda con una goma adhesiva o substancia similar, y así armado, pesca, o intenta pescar, el contenido de la hucha del aparato."

Más adelante en el mismo reportaje, Clegg escribió:

"Yo he encontrado a un individuo que forcejeaba con una báscula automática, y decía haberse pesado él mismo y su familia entera con una sola moneda. Primeramente subió él y, a continuación, uno a uno y por orden aproximado de pesos, lo hicieron los demás. La aguja así indicó, cuantas veces fue menester, el peso del que se encontraba subido en la plataforma."

"La lucha entre los fabricantes y los que tratan de obtener algo a sus expensas es realmente aguda, y la historia detallada de los inventos e ideas habidos en ambos lados sería, sin duda, muy extensa."

La perfección alcanzada por los seleccionadores y admisores de monedas, en la década siguiente al año 1930, hizo a los aparatos automáticos menos atractivos a los ojos de los expoliadores.

Los aparatos de juego o azar han sido muy perjudiciales para la industria del automático. A medida que el tiempo transcurría, las principales Compañías fabricantes de aparatos automáticos dejaron de fabricar los aparatos de juego o azar. Pero durante muchos años persistió la opinión de que todos

cuantos construían o explotaban cualquier clase de aparatos automáticos eran personas sospechosas. El problema no se atacó directamente hasta la constitución de la Asociación Internacional del Automático, que inició un programa de relaciones públicas a gran escala. Este programa, iniciado en época reciente (1945), ha aumentado su importancia en años sucesivos, debido al creciente número de empresas de automáticos que han colocado últimamente sus productos en el mercado. Con la publicación de sus reportajes fueron desterrados muchos de los misterios de los automáticos. Se tuvo la posibilidad de conocer información que pocos años antes se consideraba rigurosamente secreta y, a medida que se revelaron los secretos disminuyó la suspicacia.

En el mes de junio del año 1902, los automáticos americanos dieron un gran paso adelante, cuando la "Horn and Hardart Baking Company" abrió sus primeros restaurantes Automat en Filadelfia. Anteriormente se habían abierto ya diversos restaurantes automáticos en Europa, principalmente en Alemania. Pero la inauguración del Automat causó sensación. En 1903 "Horn and Hardart" se instalaban en Nueva York. "Scientific American" envió a uno de sus redactores para que describiera sus maravillas a los colonos y granjeros:

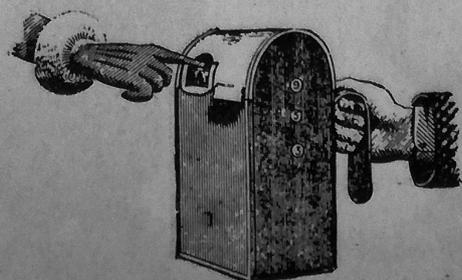
"Quienes van al restaurante automático con la idea de que pueden sentarse a una mesa y pedir lo que deseen a un camarero, están equivocados. Los dos o tres hombres vestidos de blanco, que descuidadamente pasean alrededor sin tener aparentemente gran cosa que hacer, no están allí para servir alimentos, sino para recoger los platos usados. Ustedes pueden servirse por sí mismos. Usted adquiere su plato de carne, o sopa, su vaso de cerveza o vino, o su

taza de café, y usted lo lleva a su mesa. Si tiene usted prisa, puede permanecer en pie y practicar lo que ya se denomina popularmente "alimentación perpendicular."

Posteriormente, y por breve tiempo, Horn and Hardart abrieron un Automat en Chicago. Pero se clausuró y la Compañía centró su atención en Nueva York y Filadelfia. En cierto sentido puede decirse que el Automat de 1902 fue el lejano precursor de las Cafeterías automáticas que actualmente utilizan millones de trabajadores industriales, hospitales, colegios y edificios comerciales.

En 1905 la Oficina Postal Americana tuvo conocimiento oficial de los aparatos automáticos. Presionado por los inventores y fabricantes que deseaban lograr un contrato de distribución exclusiva (tales como existían entonces y aún hoy en diversos países de Europa) el Departamento designó un Comité para investigar las ventajas de los aparatos. Pero la conclusión del Comité fue desfavorable.

En su reporte para el año fiscal terminado en 30 de junio de 1907, el Jefe Superior de Correos, General George Von L. Myer, escribió lo siguiente: "Este método de vender sellos se utiliza en otros países y la proposición para considerar su adopción en los Estados Unidos ha provocado no poco interés. El uso de máquinas se ha hecho



Vendedor de billetes de autobús

tan popular en otras esferas que parece deben ser adaptadas también con razón a la venta de sellos, sobres y cartas postales; y además las máquinas pueden ser contruídas de forma tal que combinan las necesarias cualidades de coste moderado y absolutas garantías de funcionamiento."

A consecuencia de lo anterior el Departamento de Correos examinó una docena de máquinas para vender sellos. Con considerable diplomacia el Departamento informó más tarde que nueve de las máquinas tenían "inegable mérito", pero todas fallaron al ser comprobadas severamente. En 1908 el Departamento examinó 25 máquinas diferentes, escogiendo 6 de ellas para efectuar pruebas en Nueva York, Washington, Baltimore, Indianópolis y Minneapolis. Como quiera que ninguna de las máquinas convenció, el proyecto fue abandonado. Pero la publicidad hecha alrededor de las pruebas fue tal que los principales fabricantes —especialmente Schermack, en Detroit, U. S. Automatic Vending Company en Nueva York y Bainterhoff Company en Sedalia, Missouri— comenzaron la explotación de los aparatos. También aquel año, la Oficina Postal comenzó por fin la fabricación de rollos de 500 sellos, aptos para ser usados en las máquinas automáticas.

Mientras que la mayor parte de las Compañías concentraron sus esfuerzos en el diseño y fabricación de aparatos, unos pocos, que comprendieron la necesidad de cuidar del mantenimiento y buen funcionamiento de los mismos, fundaron las primeras Compañías dedicadas a tales menesteres. En abril de 1906 la "Franco-Swis Chocolate Company" se instaló en Nueva York. Era una antigua empresa con cinco sucursales, cuyo principal negocio consistía en la instalación y mantenimiento de aparatos automáticos vendedores de golo-

sinas. Entonces, como ahora, el empaquetado produjo especiales problemas y la "Franco-Swis" creó su propio Departamento para empaquetar las golosinas a vender en las máquinas.

En Chicago, en 1906, Bert Mills, de 14 años de edad, el más joven de los trece hijos de M. B. Mills, dejó la escuela para ir a trabajar en "Mills Novelty Company", propiedad de su hermano. Por este tiempo Mills estaba fabricando un tipo de aparato semejante a los de juego, que el catálogo de la Compañía denominaba "Trade Stimulators". Bert Mills, que más adelante iba a fundar una compañía que llevaría su nombre, y que dio un impulso decisiva a la aparición de los distribuidores de café caliente, recordaba que uno de los aparatos de su hermano era un distribuidor de diez clases distintas de bebidas. Las bebidas estaban contenidas en 10 grandes botellas montadas en el interior de un barril. "En aquellos días, por supuesto —decía Mills— no se usaban, como ahora tazas y vasos de papel. Junto al aparato había una serie de vasos de cristal o metálicos, y junto a ellos unos tanques de agua. Si se quería, se sumergía el vaso en agua y se lavaba antes de usarlo. Pero la mayoría de la gente no se molestaba en ello."

El aparato no estaba refrigerado, pero "los hombres encargados del mismo lo llenaban de hielo por la mañana. En un par de horas el hielo se derritía y las bebidas estaban calientes. Sin embargo, créase o no, los aparatos vendían mucho, y producían grandes beneficios."

Los médicos, los Organismos encargados de la salud pública y algunos particulares se preocuparon de los aspectos sanitarios e higiénicos del uso del "vaso común", y en 1908 se constituyó una Compañía que solucionó

este problema. La "Public Cup Vendor Company" de Nueva York, aquel año introdujo en el mercado un aparato que vendía agua juntamente con un vaso de papel individual. Su precio era mínimo. Más tarde, la Compañía se denominó "Individual Drink Cup Company" y aún más tarde "Dixie Cup Company". Unos pocos años después, la combinación de aparatos distribuidor de agua y vaso, fue sustituida por un distribuidor que únicamente vendía, y cobraba, el vaso. Aquél, sin embargo, fue el primer antepasado de los modernos aparatos expendedores de bebidas frías y calientes.

En 1908, también, R. M. Richardson fundó la "R. M. Richardson Company", con distribuidores de chiclés y un mo-



Primer distribuidor de vasos (1908)

delo de distribuidor de cerillas, y así llegó a ser la primera firma en esta clase de aparatos, en toda la Costa Occidental de los Estados Unidos.

Al año siguiente Emerson Bolen fundó la "Northwestern Corporation" en la pequeña ciudad ribereña de Morris, Illinois. Bolen era un típico ejemplo, en muchos aspectos, del imaginativo mecánico-vendedor o vendedor-mecánico, como se prefiera, que estuvo durante mucho tiempo a la cabeza del negocio del automático. Nacido en una granja cerca de Newark, Ohio, Bolen se trasladó de muy joven a Marion, Indiana, donde se graduó, y seguidamente se hizo viajante de comercio.

Muy poco antes del cambio de siglo, tras haberse convencido a sí mismo y a los que le rodeaban, Bolen cogió sus maletas y se embarcó para Africa del

Sur, como único representante en aquel Continente de la "Fireless Cooker Company" y de una casa que fabricaba pizarras con dibujos. Estuvo tres años en Africa y regresó fundamentalmente para convencer a su joven prometida, a fin de que llegara a ser Mrs. Bolen.

★

(Viene de la página 96)

### Cartas al Director

nos hemos puesto en contacto con la Delegación de la Sociedad de Autores en Córdoba, sin haber obtenido respuesta hasta el momento. Por ello agradeceremos que si alguien nos puede informar al respecto se sirva indicárnoslo.

Que nosotros sepamos en Barcelona existe una casa que alquila discos para los aparatos automáticos. Como no existe una relación de las empresas españolas que se dedican a este menester, quien mejor puede informarle es la misma Sociedad de Autores, cuya Delegación en Córdoba es la siguiente: D. Eduardo García. Fray Luis de Granada, 9, 3.º, derecha.



CHEWING GUM

**TRAFIC CONTROL**

ROBERT JUBAL  
TRAVESERA DE GRACIA, 86  
BARCELONA (6)

SUSCRIBASE A

**"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"**

1 Año (12 números) 120' - Ptas.

3 Años (36 números) 240' - Ptas.

Libertad, 28

BARCELONA (12)

# no vedades del extranjero

U.S.A.

El presidente de los Estados Unidos, acaba de proporcionar otra prueba de su modernismo. Un gesto suyo acaba de atraerle nuevas simpatías, no sólo en la Casa Blanca, sino entre los profesionales del automático de América del Norte.

Hasta la fecha, el personal de la Casa Blanca no podía tomar un refresco —facilidad que es considerada como lógica en todas las oficinas y fábricas de América—. El Presidente Kennedy ha satisfecho un deseo de su personal, comprando una serie de distribuidores automáticos que les proporcionan bebidas calientes o frías, sopas, bocadillos, cigarrillos y golosinas. (UBA)

Un carmelita americano, el P. Ronald Gay, tiene el original proyecto de propagar las meditaciones y prácticas religiosas en los conventos y abadías de todo el mundo, mediante discos y tocadiscos automáticos. Este sacerdote ha declarado que él no veía razón alguna que justificase que el tocadiscos tuviera que servir únicamente para diversión. Por el contrario, él cree que éste es el aparato ideal para propagar igualmente los valores espirituales y educativos. Su primer disco, dos pequeñas charlas religiosas de 25 minutos cada una, destinadas a las religiosas de clausura, ha sido solicitado, ya, por más de dos mil sacerdotes y comunidades. (UBA)



Distribuidor de café caliente

FRANCIA

## Sistema de distribución de los "Pin-Ball" marca Gottlieb

El Consorcio Comercial Franco-Americano, Agente General "Gottlieb" para Francia y Argelia, comunica:

Por indicación de las Fábricas Gottlieb y conforme a los acuerdos logrados en el transcurso de dos reuniones sucesivas de nuestros Distribuidores, que tuvieron lugar en julio y agosto

del pasado año, un sistema de venta por zonas geográficas en exclusiva había sido creado por nosotros para la venta de nuestros aparatos del modelo "Corral".

Este nuevo sistema de distribución anteriormente había sido adoptado en período de ensayo, limitado a los tres modelos siguientes: "Corral", "Flipper Fair" y "Aloha".

Tocando a su fin este período de ensayo con la venta de los aparatos tipo "Aloha", nos correspondía la tarea de examinar los resultados de esta experiencia para decidir entre mantener las zonas o, por el contrario, volver a la libertad de venta en todo el territorio francés por parte de cada uno de los Distribuidores Oficiales, como anteriormente.

Esto último es lo que se ha decidido en una reunión que hemos celebrado el 6 de febrero de 1962.

Esta reunión, a la que asistían todos nuestros distribuidores, ha sido presidida por D. S. D. Fesjian, Presidente de la Mondial Comercial, Corporation de New York, que vino de los Estados Unidos especialmente para asistir a esta reunión.

Se concedió la palabra a cada uno de los asistentes que expusieron su punto de vista personal a este respecto. Después de este cambio de impresiones sobre las ventajas e inconvenientes del sistema por zonas, una mayoría se inclinó a favor de la supresión de las zonas y la vuelta a la libertad de venta por todo el territorio metropolitano por parte de cada uno de los distribuidores.

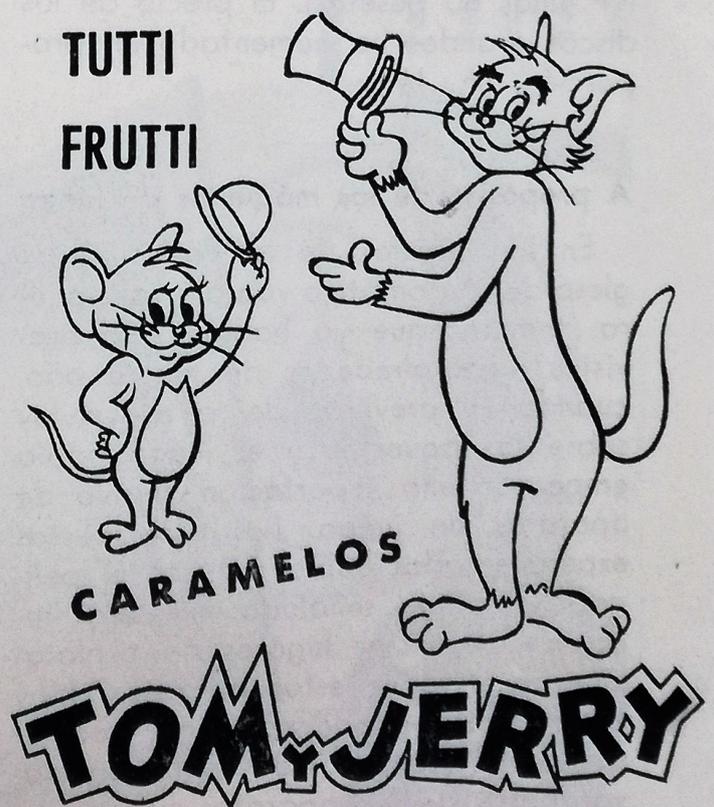
Rogamos a nuestros clientes se sirvan tomar nota que, a partir del modelo "Egg Head" no deben tener en cuenta el sistema de zonas y que pueden efectuar sus compras indistintamente a cualquiera de nuestros Distribuidores, a su elección.

Esperamos que esta total libertad de escoger los proveedores, ofrecida a nuestros amables clientes, satisfará por completo y, en esta esperanza, el Consorcio Comercial Franco-Americano le saluda afmo. ss. ss. (A. M.)

## INGLATERRA

### Aparatos "tragaperras" en los transatlánticos

A bordo del gigante inglés de los mares, el Queen Mary, se han instalado aparatos "tragaperras" para distraer a los pasajeros. Según lo que nos comunica la Administración de las líneas Cunard, estos aparatos han alcanzado un gran éxito entre los pasajeros de todas las clases. La instalación de dichos aparatos había sido considerada por la compañía de navegación como una experiencia. Todavía no se



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

ha decidido si estos aparatos permanecerán instalados en el buque por largo tiempo.

La prensa americana, especialmente los grandes diarios de Nueva York, se han pronunciado de forma poco amigable hacia esta novedad. Durante la escala del barco en el puerto de Nueva York, los aparatos no han funcionado a causa de la prohibición de jugar en vigor en Nueva York. (A. M.)

### El aumento del precio de los discos

La industria inglesa del disco se ha visto obligada, a causa del aumento de impuestos sobre el volumen de los negocios a la que se une un aumento de las tarifas postales, a aumentar el precio de los discos. El aumento en lo que concierne a los discos normales es de 5 peniques; el precio actual es de 6 chelines y 9 peniques, alrededor de 4'6 NF (unas 60 pesetas). El precio de los discos grandes ha aumentado en proporción. (A. M.)

### A propósito de las máquinas de juego

En los círculos de la Profesión Inglesa del Automático van a surgir, ahora, temores que ya habían sido previstos hace alrededor de medio año, cuando en previsión de la nueva ley sobre las apuestas y el juego había empezado una importación masiva de aparatos de juego. Los especialistas experimentados había previsto el peligro, y habían señalado que era imposible encontrar lugares de explotación para todos estos aparatos. Hoy se preguntan dónde podrían encontrar eventuales mercados de venta. La mayor parte de los aparatos sufren una adaptación a los tamaños de moneda del Próximo y Extremo Oriente, pues se ve la posibilidad de exportarlos a estos países.

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

REPRESENTANTE DE



VALENCIA, 295

BARCELONA (9)

*Double*

SUS BENEFICIOS  
CON

# AUTOBOL

EL PIN - BALL  
DE LOS AUTOMOVILISTAS

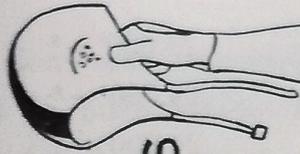
## Nueva modalidad de "PIN-BALL"

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

**PRUEBELO  
EN SU  
LOCAL**

Fabricado por **Inter-Automatic**  
Arzobispo P. Claret, 17 - BARCELONA (9)

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



# 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	Pin - Ball	Escardíbul	30.000' —
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	35.000' *

## PRECIOS ORIENTATIVOS DE APARATOS USADOS

Ventamatic 60	Distribuidor	Automatic, S. A.	6.100' *
Sinfonola 24	Tocadiscos	GEDASA	30.000' —
Bumper BL 108	Pin - Ball	Laguna	10.000' —
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" que, a su vez, remitirá las cartas recibidas al anunciante interesado.*

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

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

Si Vd. sabe donde puedo encontrar máquinas automáticas antiguas, preferible fabricadas antes de 1.900 y en todo caso antes de 1.936, escriba a "El Mundo del Automático" n.º 8. 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).

Vendo tocadiscos "Sinfonola 24" estado impecable. Escribir a "El Mundo del Automático" n.º 13. Libertad, 28 - Barcelona (12).

# 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

# apartado legal

## LOS APARATOS DISTRIBUIDORES AUTOMATICOS ANTE LA LICENCIA FISCAL DEL IMPUESTO INDUSTRIAL

El epígrafe 319 de las antiguas Tarifas de la Contribución Industrial, del año 1950, sometía a tributación los:

"Aparatos automáticos para la venta de chocolates, caramelos, hojas de afeitar, etc., aunque se hallen instalados en forma permanente. Pagarán pesetas:

a) Cuando el valor de los artículos que se extraen de los aparatos sea igual o inferior al de las monedas que se aportan a los mismos, cada uno, 55.

Quedan exentos de tributación los aparatos de que se trata instalados en los establecimientos matriculados en la sección 1.<sup>a</sup> de la tarifa 1.<sup>a</sup>, en clases superiores a la undécima.

b) Cuando el valor de los dichos artículos sea superior al de las monedas que se aportan al aparato, interviniendo la suerte o habilidad al realizar la operación, y siempre que esté completamente autorizado su uso, pagará cada uno 637.

En todas las patentes de los aparatos de este epígrafe se consignarán con todo detalle, las características, y muy especialmente la numeración en fábrica de aquéllos."

El anterior apartado a) era, sin género ninguno de dudas, el aplicable a los aparatos distribuidores automáticos en sentido estricto, es decir, los que en el lenguaje común suelen denominarse "vendedores automáticos" o "vendedores silenciosos"; estando comprendidos en el apartado b) del mismo epígrafe,

aquellos distribuidores que podríamos llamar de azar o diversión, puesto que este elemento interviene en ellos más que el estrictamente comercial.

Las características fundamentales de tal tributación eran las siguientes:

1.º Se trataba de una cuota de patente, y por ello irreductible, que debían satisfacer los explotadores de los aparatos.

2.º Era necesario formular altas anuales, pues la inclusión por un año no suponía nada para el siguiente, ya que no se formaban las correspondientes listas de contribuyentes.

3.º Era necesario detallar las características y numeración de los aparatos al cursar el alta.

4.º La exención de la contribución se producía en favor de los establecimientos matriculados en la sección 1.<sup>a</sup> de la tarifa 1.<sup>a</sup> y en clases superiores a la undécima, con lo que no quedaban excluidos una gran cantidad de pequeños establecimientos.

La antigua contribución industrial ha sido modernamente substituída por el Impuesto Industrial, complejo fiscal constituido por la Cuota de Beneficios y la Licencia Fiscal. Esta última debe satisfacerse por el mero ejercicio de una actividad comercial o industrial. La Cuota de Beneficios se liquida sobre los que se hayan obtenido según estimación y tiende a procurar la mayor justicia tributaria.

En las vigentes Tarifas de Licencia Fiscal del Impuesto Industrial, aprobadas por Orden de 15 de diciembre de 1960, no aparecía, en su primitiva redacción original, ningún epígrafe tan exactamente —ni, a decir verdad, aproximadamente— aplicable a la tributación de los aparatos distribuidores automáticos, cuya circunstancia creó una situación de inseguridad fiscal entre todos los explotadores de los mismos.

Esta misma inseguridad provocó una serie de consultas y peticiones, y fruto de ellas ha sido la aparición, en el Boletín Oficial del Estado del día 20 de marzo de 1962, de la Orden de 6 de marzo del corriente año, que añadía un apartado g) al epígrafe 1843 de las tarifas vigentes, redactado como sigue:

"Aparatos automáticos para la venta de artículos de escaso valor, tales como chocolates, caramelos, hojas de afeitar, etc. estén o no instalados en forma permanente y siempre que el valor de ellos sea igual o inferior al de las monedas que se aportan a dichos aparatos.

Cuota irreducible por cada uno de 65 pesetas.

No vendrán sujetos al pago de la cuota señalada en este apartado los aparatos instalados en aquellos establecimientos cuyo titular esté facultado para la venta de los artículos que suministran los repetidos aparatos."

Como puede apreciarse, el actual epígrafe es sensiblemente igual al apartado a) del anterior 319, con algunos diferencias fundamentales, a saber:

1.º Se suprime el carácter de patente de la cuota, si bien continúa la característica de ser cuota irreductible (es decir, que se devanga anualmente por una sola vez, independientemente del período de funcionamiento del aparato).

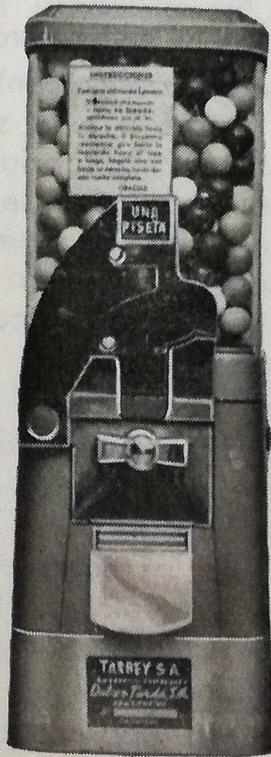
2.º El alta cursada en cualquier pe-

ríodo da lugar a la obligación anual de contribuir, hasta el año en que se curse la correspondiente baja. Ello es consecuencia de la inclusión en lista de los contribuyentes por este epígrafe. No es necesario, por consiguiente, formular declaraciones anuales, con las consiguientes ventajas y economías.

3.º No es necesario tampoco, como antes lo era, detallar en las altas las características y numeración de los aparatos; con lo que se ha simplificado notablemente el sistema.

4.º La exención se produce desde un punto de vista mucho más lógico y objetivo que el anterior. Están exentos los "aparatos instalados en aquellos establecimientos cuyo titular esté facultado para la venta de los artículos que suministran los repetidos aparatos".

La lógica de lo anterior es eviden-



TARBEY, S. A.  
Santa Amalia, 51  
BARCELONA (17)

te, ya que quien está facultado para vender "personalmente" chocolates, es evidente que también lo debe estar para venderlos "mecánicamente", mientras pague la correspondiente cuota de Licencia.

Para conocer, pues, si se está exento de satisfacer la cuota por este epígrafe, bastará examinar por qué otros epígrafes se satisface el impuesto, y si éstos facultan para vender los géneros que son distribuidos por el aparato.

Al comentar la exención se nos presenta un problema que puede originar dudas: ¿Están también exentos de tributación los aparatos instalados en las fachadas de los establecimientos que gozan de la misma, o bien deben estar los aparatos instalados en el interior de ellos? Creemos que la contestación a esta pregunta es obvia, y gozan también de la exención los aparatos instalados en las fachadas, por las siguientes razones, entre otras:

a) Porque, prácticamente, en las fachadas o frente a ellas se realizan, en muchos casos, transacciones comerciales, sin que por ello se devengue una nueva contribución, que sería absurdo (piénsese por ejemplo en los colmados, que venden los artículos expuestos en las aceras).

b) Porque en otro caso no se aplicaría ni tendría objeto la exención. Efectivamente, la finalidad de los distribuidores automáticos es vender al transeúnte, y a las horas en que, por disposiciones laborales o municipales —no por las fiscales— se encuentra cerrado el establecimiento.

5.º La cuota aparece aumentada, de 55 a 65 pesetas, por aparato.

Otra dificultad que puede presentar el actual epígrafe 1842-g, es la de determinar qué artículos pueden venderse en los distribuidores automáticos. El texto legal dice "artículos de escaso

valor". ¿Qué debe entenderse por artículos tales? No creemos que haya ninguna duda respecto a los de precio de venta igual a 1 peseta, 2 pesetas, e incluso algo más. Pero, ¿y los artículos de valor superior, como 25 ó 50 pesetas (Piénsese en los rollos de película fotográfica, cuya venta automática se halla tan generalizada en el extranjero.) Creemos que, a falta de otro epígrafe más adecuado, debería también aplicarse éste, que aparecería por tanto, como un verdadero cajón de sastre en el que incluir toda la extensa gama de los distribuidores automáticos.

En líneas generales podemos decir que, en nuestra modesta opinión, consideramos afortunada la redacción dada al epígrafe 1843-g) de las vigentes Tarifas de Licencia Fiscal del Impuesto Industrial, y razonable la cuota de 65 pesetas aplicada, que representa un aumento inferior al 20 % autorizado.

Con tal redacción se ha logrado dar una mayor flexibilidad a las tarifas y disminuir los trámites y la complicación de los mismos, y una serie de objetivos nada despreciables, uno de los cuales, y no el menor, es el de dar unas seguridades tributarias a los explotadores de esta clase de aparatos.

J. M.<sup>a</sup> Toda

VISITE EL SALÓN  
DE  
VENTA Y CAMBIO  
DE  
"PIN - BALL"  
DE  
AUTOMATIC S. A.  
Av Rep. Argentina, 30  
BARCELONA (6)

# RELACION DE REPRESENTANTES Y AGENTES DE VENTAS DE AUTOMATIC S. A.

ALICANTE ALBACETE MURCIA CASTELLÓN	}	D. Joaquín Pérez Sánchez San Juan Bosco, 20 - Alicante
ASTURIAS		D. Faustino Canga Argüelles Luanco, 14, 3.º derecha - Gijón
BALEARES		Sres. Fiol - Felú Jaime II, 85 - Palma de Mallorca
GERONA		D. Arsenio Bosch Bars Santa Eugenia, 12, entr.º - Gerona
GRANADA		D. Antonio Medina Pérez Carril del Gas, 4, 1.º - Granada
LEÓN		D. Vitaliano Negral Pastor Álvaro López Núñez, 29 - León
LÉRIDA		Sres. Sol Hermanos Comercio, 12 - Lérida
MADRID		Ventamatic Doctor Castelo, 36 - Madrid (9)
NAVARRA		D. Antonio Pío Erburu Mayor, 55 - Peralta (Navarra)
TARRAGONA		D. Jaime Gils Mateu Avenida Navarra, 4, 3.º, 2.ª - Tarragona
VALENCIA (CAPITAL)		D. José Epila Pradas Salamanca, 18 - Valencia
VALENCIA (PROVINCIA)		D. Joaquín Pérez Sánchez San Juan Bosco, 20 - Alicante
VASCONGADAS		D. Antonio M.ª Ortíz Coronado y Elejoste M.ª Díaz de Haro, 63 - Bilbao
ZARAGOZA		D. Miguel Muñoz Climent San Miguel, 14 - Zaragoza