

Azcoyen

AUTOMATICO *español*

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

Faer

Kromson

Talleres
Llobregat

Torres
Macarrón

Billares
Quevedo

Petaco

PANORAMA DEL
AUTOMATICO EN

1966



1966

Estrenamos año. Del anterior solamente nos queda el reciente recuerdo.

Vamos a tratar de hacer memoria sobre el año pasado, a anotar las experiencias que nos brindó y también a tratar de obtener algunas conclusiones que puedan servirnos de premisa en este nuevo año.

Durante 1965 nuestro Gobierno ha mantenido su protección a la industria nacional del automático, puesta de manifiesto, una vez más, al no liberalizarse la importación de estos aparatos.

Los efectos beneficiosos de esta protección son un hecho indiscutible. Gracias a ella se ha montado en España la industria del automático, con la consiguiente utilización y perfeccionamiento de valores personales y materiales de nuestra patria, habiendo llegado a constituirse en un sumando de cierto relieve en el sector industrial de nuestro país.

El que no conoce el proceso de fabricación de estos aparatos de entretenimiento y recreo no puede apreciar, a primera vista, la auténtica técnica electromecánica y precisión, aparte de su coste considerable, que requiere esta fabricación.

Pues bien, esta industria, en 1965, ha alcanzado el mayor grado de perfeccionamiento y el mayor número de producción, hasta tal punto, que las importaciones que se han realizado este año, por cupos restringidos, han tenido, por primera vez, poca demanda e incluso dificultad en su colocación.

Por tanto, en cuanto a la fabricación se refiere, puede decirse que ha alcanzado su mayor producción y el más alto grado de perfeccionamiento.

Para este año 1966 hemos de esperar de los fabricantes que, sin merma de calidad, estudien profundamente sus costes, a fin de que mantengan sus precios y, en el mejor de los casos, tiendan a rebajarlos.

Respecto a la comercialización de estas producciones, entendiendo como tal la función que realizan las organizaciones que adquieren estos aparatos, por compra a los fabricantes, y se encargan de ponerlos a disposición del público, en los lugares adecuados, procediendo a su conservación y renovación, estas organizaciones, repetimos, no han alcanzado o no han seguido el camino de superación abierto por la industria.

Este incipiente desequilibrio entre producción y venta-explotación, acentuado por los muchos meses del verano pasado, ha ocasionado unos brotes sintomáticos de exceso o crisis de fabricación.

Como entendemos que el mercado no está saturado, según lo viene demostrando el constante éxito de los numerosos salones recreativos que se han abierto en 1965 y también los amplios sectores existentes, en espera de automáticos o de mejor variedad y organización, se pone de manifiesto claramente que el punto débil del automático está, hoy, en su explotación o comercialización.

Necesitamos empresas de explotación de automáticos solventes, moral y económicamente, que dispongan del capital, personal y programación necesarios, con conocimiento del mercado, de la organización y de la administración, ya que no han de verse defraudados, y que puedan absorber las nuevas fabricaciones.

Si, además, existe un mayor contacto entre fabricantes y comercializadores, se podrá llegar a la armonía de intereses que necesita el automático para su mantenimiento y expansión.

También en 1965 se ha producido un acontecimiento muy importante: éste ha sido la creación de nuestra Revista AUTOMATICO ESPAÑOL, patrocinada por la Asociación de Fabricantes de Automáticos Recreativos (AFARESA).

Esta Revista ha gustado mucho, se ha difundido con facilidad, se han recibido muchas cartas de felicitación, algunas extranjeras, y ya ha tenido sus éxitos, a pesar de su reciente publicación.

No obstante, existe una faceta de nuestra Revista, entre las fundamentales, que no ha podido mostrarse por falta total y absoluta de colaboración, como es la de ser portavoz de la forma de pensar y de los problemas de fabricantes, explotadores o de cualquier interesado en el automático.

Con motivo de esta falta de colaboración estamos perdiendo un tiempo que, más tarde, hemos de lamentar.

Por ello, queremos hacer un llamamiento a todos para que, desde este momento, expongan sus ideas y proyectos con entera libertad, en la seguridad de que han de ser estudiados, y sus conclusiones expuestas en nuestra revista. Al mismo tiempo, servirán para madurar ideas con vistas al próximo III Salón del Automático.

Queremos, también, críticas constructivas sobre nuestra Revista y sobre AFARESA. Queremos obtener resultados firmes y positivos en 1966, pero producidos por una labor constante y diaria.

Otro acontecimiento del pasado año ha sido la promulgación de la Ley de Ventas a Plazos, que entrará en vigor en 1966. Esta Ley ha de transformar sensiblemente las ventas a plazos que se vienen haciendo de aparatos automáticos.

Deseamos a todos los hombres de buena voluntad, cordiales y esforzados del automático, el mejor año 1966.

El Pin-Ball en la fiesta de los Reyes Magos

Entre los innumerables juguetes, cuya fantasía y atractivo se superan todos los años, expuestos en los grandes almacenes con motivo de la festividad de los Reyes Magos, hemos visto un pin-ball infantil de importación. No sabemos su éxito en el mercado, pero es probable que algún fabricante se habrá informado con más exactitud y tal vez el año próximo veamos pin-balls para niños de fabricación nacional.

Jolly Joker
nuevo
modelo de
CEDES

Nos comunica Cedes que a partir del mes actual se encuentra disponible para su venta el nuevo modelo Jolly Joker.

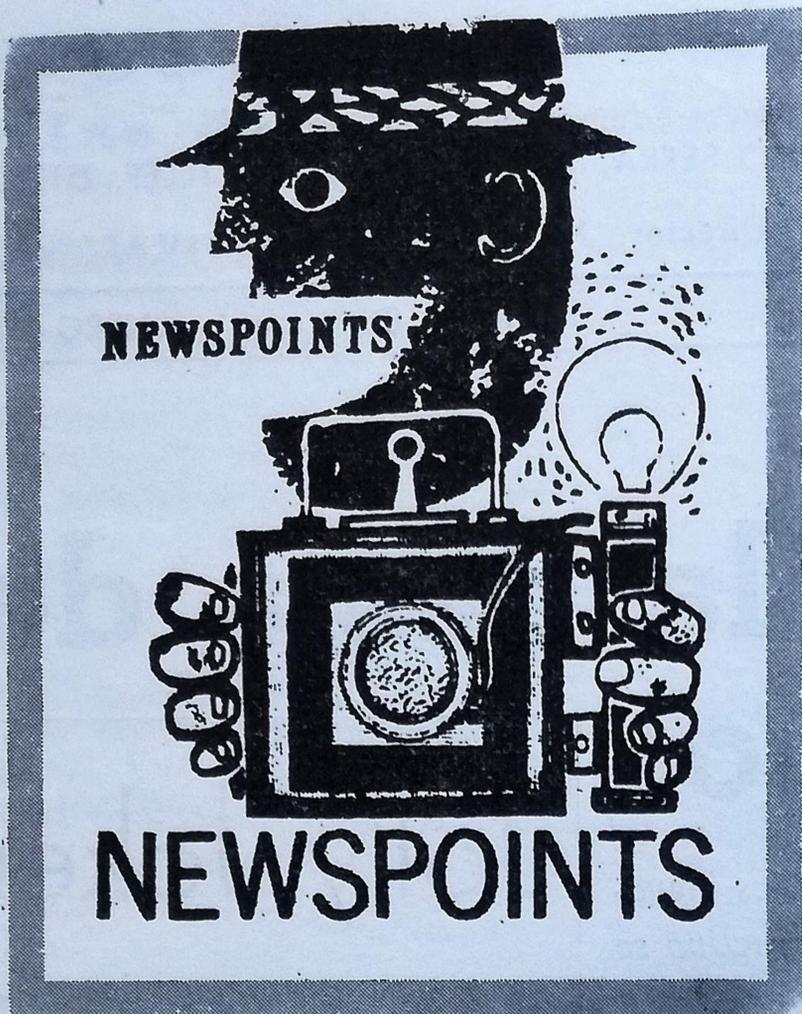
SUMARIO

	Págs.
1966	1
Noticias de España	7
Noticias del Extranjero ...	8
Armonizando	11
Panorama del automático.	12
Mercado exterior del automático en Estados Unidos	18
Exitos mundiales	23
Horóscopo	24

NUESTRA PORTADA

Este número de enero quiere ser un poco el resumen de la labor realizada hasta ahora por nuestra revista y el exponente de futuros proyectos. 1965 ha sido el año en que nos hemos dado a conocer. Ahora, de cara a los nuevos doce meses que comienzan, nuestro propósito es consolidar el prestigio de **AUTOMATICO ESPAÑOL**, extender su difusión y continuar al servicio de todos los que integran esta dinámica industria, una de las que, pese a todos sus problemas, ofrece mayores posibilidades para el futuro.

Hemos creído que nadie mejor que los propios interesados pueden esbozar este porvenir. En el número actual algunos de los más prestigiosos fabricantes nos han dado sus opiniones al respecto. En otro número próximo tenemos el propósito que lo hagan los explotadores, propietarios de salones y cuantos, relacionados con el automático, nos envíen sus respuestas a la encuesta que publicamos en el número de diciembre.



Inglaterra

SANTIFICAR LAS FIESTAS

Las severas prescripciones inglesas sobre la santificación del domingo deben ser dulcificadas. Los propios medios competentes de la Iglesia Anglicana se han declarado también favorables a esta reforma. Pero todavía habrá que esperar un poco antes de que surja una nueva reglamentación legal que suprima la ley dominical, ley que hace tiempo que está anticuada y que ya no encaja con las exigencias de nuestra época.

Pero, mientras tanto, los *guardianes de la virtud*, pertenecientes a la "Lord's Day Observance Society" (Sociedad para la observancia del Día del Señor), velan para que la ley actual sea aplicada hasta en sus más mínimos detalles. La consecuencia es, naturalmente, que los interesados traten de burlarla utilizando todos los medios posibles. De esta manera, el comité organizador de una feria rural anual sustituyó la prohibición de celebrar cualquier tipo de representación previo pago, no cobrando derecho de entrada, pero triplicando el precio por el aparcamiento de los automóviles. En otro caso, los organizadores de una representación benéfica vendieron el programa a un precio muy superior al debido. En cualquier caso, siempre han encontrado medios para percibir dinero por la representación sin violar directamente la ley.

Estas *puritanas* y anticuadas prescripciones de la ley afectan también a los juegos. El público inglés, sin embargo, espera y desea que el reloj legislativo británico se ponga a la hora en que vivimos.

CEPILLO DE DIENTES DE SERVICIO

Ha tenido mucho éxito en Inglaterra un distribuidor de cepillos de dientes, impregnados de una pasta dentrífica especial, incolora y completamente insípida, que se activa apenas se moja en agua el cepillo. El distribuidor es un fabricante de la firma Stocontrol Service.

El cepillo, que ha sido bautizado con el nombre de "Interdent", es de tamaño reducido, de manera que cabe holgadamente en un bolsillo de señora o en el de la chaqueta. Cuesta un chelín. El aparato ha sido inmediatamente instalado en numerosos hoteles, moteles, cafeterías y restaurantes.

Suiza

IMPORTANCIA DE LA METEOROLOGIA

Los medios suizos explotadores de automáticos musicales han dado a entender que todo ha ido sobre ruedas este verano, en parte debido al mal tiempo que reinó durante dicha época. Las recaudaciones, según se indica, han sido casi un cuarto más elevada que en los años anteriores, pues los turistas, obligados a pasar su tiempo en los cafés, no tuvieron más remedio que convertirse en buenos clientes de los aparatos accionados por monedas.

Estados Unidos

EL FILMBOX

Una sociedad recientemente creada en Norteamérica, la "Intersphere Development Corp.", va a lanzar al mercado un nuevo *filmbox* que combina un proyector de películas sonoras con el mecanismo de elección de una pieza musical determinada. La citada sociedad pretende crear, gracias a esta combinación, un nuevo campo de venta para los proyectores de películas de 8 mm.

Holanda

INGENIEROS DEL AUTOMATICO

Los holandeses han iniciado un amplio programa de formación técnica para el mundo del automático.

El citado programa ha sido organizado, sobre la base de la continuidad, con el propósito de eliminar, de una manera permanente, la crónica escasez de técnicos que ha puesto en dificultad el comercio holandés del ramo.

Se han establecido relaciones entre el comercio y las escuelas holandesas. Se ha prometido a la juventud enseñanza técnica, en cooperación con los institutos técnicos holandeses.

Al propio tiempo, se ha revalorizado la imagen del técnico en máquinas accionadas por monedas mediante un incremento de sus pagas y beneficios extra, así como con el título de "técnico ingeniero". A muchos jóvenes les ha seducido, como era de esperar, este título de "ingeniero" y se han apresurado a especializarse en el ramo.

Alemania

PRECIO DE AUDICION Y COSTE DE VIDA

Los explotadores germanooccidentales han aumentado el precio de audición de los discos en los fonógrafos automáticos, que ha quedado establecido ahora en 25 peniques.

En algunas partes de Alemania se pagaba aún el precio de la postguerra—10 peniques—y en todo el territorio alemán el precio máximo era de 20 peniques.

Los operadores afirman que el precio de audición de los "Juke-boxes" era el único que había permanecido inalterado en toda Alemania en la última década. En el mismo período, el coste de la vida aumentó en un 33 por 100.

ALIANZA ATLANTICA DE LOS EXPLOTADORES

Los explotadores de la Alemania Occidental han iniciado negociaciones con la "Music Operators of America" (MOA) con vistas a la creación de una gran Alianza Atlántica de explotadores, en el más breve plazo posible.

Funcionarios de la Organización Central de Explotadores Alemanes de Máquinas accionadas por Monedas (ZOA) han declarado que se muestran "satisfechos" con las seguridades dadas por Fred M. Granger en el sentido de que los explotadores europeos podrán convertirse en miembros de pleno derecho de la MOA cuando lo soliciten.

El más ardiente campeón europeo de una Alianza Atlántica es Hasso Loeffler, presidente de la ZOA y muy conocido como viejo político del comercio europeo.

"Tan importante es la unión para los explotadores de máquinas accionadas por monedas como para políticos y hombres de negocios—ha declarado Loeffler—. Nosotros respetamos a la MOA como una poderosa y positiva fuerza para el avance de la explotación de las máquinas accionadas por monedas en cualquier parte. Al propio tiempo, creemos que ZOA ha contribuido, de manera notable, al progreso de la explotación."

Funcionarios de la ZOA han solicitado aclaraciones de Granger. Algunos dirigentes alemanes, en efecto, tienen la impresión de que la propuesta de Granger implica la integración de los europeos como asociados de "segunda clase". Y esto es precisamente lo que no quieren los alemanes.

NUEVO FONOGRAFO

Un nuevo fonógrafo consola, el "Jupimatic", va a ser introducido en el mercado europeo por la firma Jupimatic Musikgesellschaft mbH, de Bad Homburg.

El "Jupimatic" es una consola compacta diseñada "para proporcionar elegancia y lujo a los más pequeños locales". Dispone de una discoteca y tiene una selección de 120 grabaciones en sonido estereofónico.

"Jupimatic" llega al mercado europeo como una respuesta a "la discoteca americana", menos costosa y más práctica para los más pequeños locales europeos.

ARMONIZANDO

Don Juan C. Martín, propietario de Billares Quevedo, nos ha remitido la siguiente colaboración que con mucho gusto reproducimos:

Todos los que vivimos del Automático buscamos la forma de ir superándolo en la medida que esto es posible, mejorando materiales, introduciendo modificaciones en los sistemas de accionamiento y, en fin, cuanto se nos ocurre que puede contribuir al mayor perfeccionamiento de nuestros Automáticos.

Para estos perfeccionamientos nos valemos de la experiencia no ya sólo nuestra, sino de todo lo que por nuestras manos ha ido pasando y que hemos considerado de buena aplicación para nuestros fabricados.

Se han montado dos SALONES DEL AUTOMÁTICO, el primero en Barcelona y el segundo en Madrid, en los que cada fabricante ha exhibido aquello que había creado, sin meternos en más profundidades del cómo ni el por qué lo habían creado, y en aquellas ocasiones se estableció entre los asistentes una corriente de amistad, simpatía y convivencia, por lo menos para mí, de muy gratos recuerdos.

Esta buena amistad y convivencia, ¿seremos capaces de mantenerla entre todos nosotros?

Debemos esforzarnos todos en conseguirlo, aunque ello represente en algún caso un poco de sacrificio.

Debemos desechar cualquier idea cuya realización pueda contribuir a enturbiar nuestras buenas relaciones, las presentes y las futuras y, en cualquier caso, en el que alguno podamos considerarnos perjudicados por la acción de otro, ser lo suficiente noble para dirigirnos a él personalmente o por mediación de AFARESA, que es muy apropiada para ello, y de bis a bis y en diálogo cordial exponernos lo precedente o improcedente de nuestra conducta, pero sin llegar en ningún momento a situaciones violentas o intervenciones jurídicas que no conducen nada más que a sembrar odios de los que debemos de huir. En una palabra, seamos amigos, siempre amigos, aunque no sea más que pensando lo que aquel refrán castellano nos dice: Más vale un amigo en el Infierno que un enemigo en la Gloria.

ENCUESTA DE AUTOMÁTICO ESPAÑOL

Esperamos todavía respuestas a nuestra encuesta publicada en el número anterior. Confiamos que todos los que nos favorecen con su atención nos envíen la hoja de preguntas con sus valiosas opiniones que nos servirán para establecer un panorama exacto del automático en España. En un número próximo publicaremos las conclusiones de dicha encuesta.

PANORAMA DEL AU

ESTAS FUERON NUESTRAS PREGUNTAS:

- 1^a** *En su opinión, ¿cómo se desarrolló el automático en 1965?*
- 2^a** *¿Cómo ve el automático en el próximo 1966?*
- 3^a** *¿Puede indicarnos algún proyecto de su firma durante el próximo año?*
- 4^a** *¿Qué medida cree deberá adoptarse durante 1966 para mejorar el mercado del automático?*



Don José Luis Alonso, de la firma Kromson.

Responde: Don José Luis Alonso, director-propietario de la firma Kromson (Zaragoza).

- 1** En un ambiente de pesimismo, a consecuencia de que la curva de la afición por los "pin-ball" acusa una baja considerable.
- 2** Creo que seguirá en la trayectoria actual, agravada por un alto grado de saturación del mercado.
- 3** Por ahora continuaremos fabricando el mismo modelo "Rally Montecarlo", ya que, como es sabido, el "pin-ball" solamente es una sección de nuestra fábrica, y al ser nuestra producción relativamente pequeña, no se ha producido saturación alguna en el mercado de nuestro modelo.
- 4** La misma que se debía haber adoptado hace años, y que al parecer no es posible: Ponerse de acuerdo los explotadores para que los cauces de su negocio sean controlados de forma ecuaníme y sin egoísmos personales.



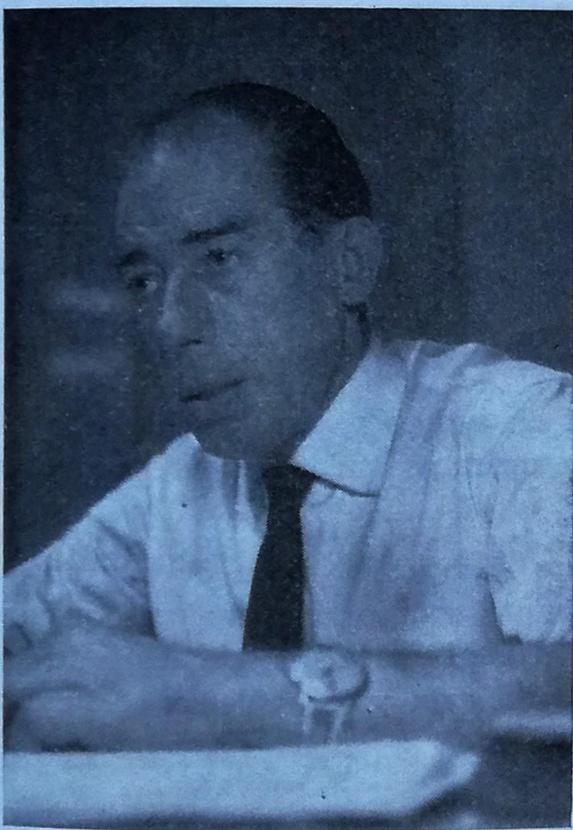
Don Domingo Haros, de la firma Talleres del Llobregat.

Responde: Don Domingo Haros, director comercial-gerente de Talleres del Llobregat (Barcelona).

- 1** Según nuestro criterio, tomando como referencia los diferentes modelos lanzados al mercado por todos los fabricantes nacionales, el incremento en el automático ha sido superior a los años anteriores.
- 2** Muy optimista, dado los resultados del ejercicio 1965.
- 3** Toda industria importante no deja de tener grandes proyectos, y más en la actualidad, que nuestro mercado está en línea ascendente. Proyectos tenemos varios en estudio y que en breve anunciaremos a través de nuestra Revista.
- 4** Crear un "R.A.I." para todos los fabricantes del Automático.

OTOMATICO EN 1966

UNA ENCUESTA REALIZADA ENTRE LOS FABRICANTES



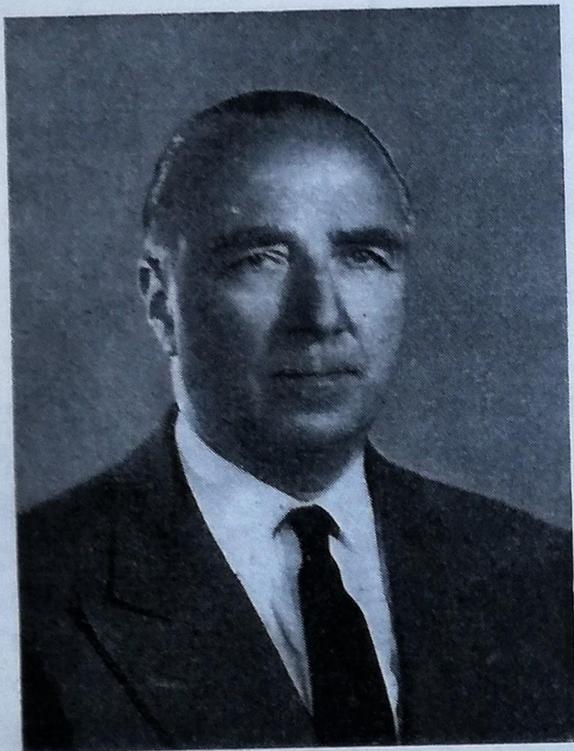
Don Juan C. Martín, de Billares Quevedo.

Responde: Don Juan-C. Martín López, como miembro de la firma Billares Quevedo.

- 1 Con toda normalidad a lo que de él esperábamos, pues la superación conseguida, muy particularmente en algunos de los fabricantes, estaba prevista de que así ocurriría y no nos ha defraudado. Así pues, el año 1965 normal, totalmente normal.
- 2 En lo que al público se refiere, es natural que siga respondiendo. La pasión que despiertan los aparatos recreativos en general hacen que el estímulo por el juego se incremente cada día y, a pesar del mayor número cada vez de ellos, las recaudaciones siguen en general respondiendo.
¿Seremos nosotros, los que vivimos del Automático, capaces de conservar este mercado en su estado actual o superarlo como corresponde imprimiéndole nueva savia?
Creo que todos los que en el Automático intervenimos, y aunque sólo sea por egoísmo natural, lo procuraremos, y así podremos mirar con optimismo al porvenir.
- 3 Ninguno que debe ser expuesto en esta revista. Proyectos todos los tenemos, luego el plasmarlos en realidades cuesta tiempo y trabajo. Lo que sí les puedo decir con vistas al futuro es que las perspectivas son halagüeñas en general, y cuando esto es así se puede pensar en muchas cosas con optimismo.
- 4 Creo que el Mercado del Automático puede mejorarse con las medidas tantas veces comentadas en nuestros diálogos en las reuniones, y si bien en este aspecto se ha conseguido algo, queda mucho por hacer. El día que entre todos consigamos eliminar del mercado a los desaprensivos que tanto daño hacen a unos y a otros, es decir, a fabricantes y explotadores, habremos saneado el mercado, eliminando muchos quebraderos de cabeza.

Panorama del Automático en 1966

ENCUESTA ENTRE LOS FABRICANTES



Don Juan Pedro Van den Bergh, Consejero-Delegado y Vicepresidente del Consejo de Administración de PETACO, S. A. (Madrid). Súbdito belga, residente en España. Financiero, conocedor de los negocios del automático en toda Europa.

Responde: Don Juan Pedro Van den Bergh, de PETACO, S. A. (Madrid).

1 A mi entender, en el año terminado se han registrado maravillosos avances técnicos en la fabricación de esta clase de aparatos, que indudablemente han de seguir produciéndose.

Naturalmente, esto ha traído como consecuencia una encarnizada competencia y una mayor difusión del automático en toda España. Tal es la competencia y la superación con que se ha fabricado, que estimo que es obligado seguir por ese camino, pues aquel fabricante que se duerma sobre viejos laureles, sería desplazado.

En otro orden de cosas, se ha dado la desaparición en gran parte de explotadores incompetentes y, sin embargo, los verdaderamente buenos se han afianzado.

2 En este año que empieza se seguirá el camino ya emprendido. Los fabricantes seguirán superándose con aparatos cada vez más perfectos técnicamente.

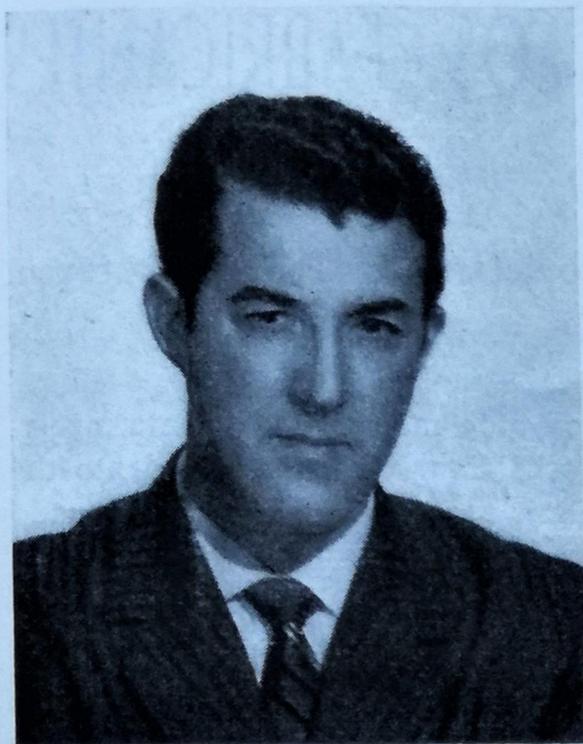
Habría que abordar de una vez para siempre la lucha del porcentaje y solucionar este asunto. En este punto son los explotadores quienes tienen la palabra, y de su acuerdo dependerá la consolidación de los verdaderamente ilusionados con su profesión y la anulación definitiva de los indeseables.

3 Naturalmente proyectos tenemos muchos, y no son para referir en esta rápida encuesta. No obstante, más que proyecto es una realidad, que hemos emprendido, un nuevo camino en nuestra fabricación de "pinball", que el próximo año lanzaremos algunos modelos siguiendo la más pura línea americana, que mejoraremos nuestra producción hasta los límites posible, ¡ah!, y que mientras el público lo pida, seguiremos fabricando a marchas forzadas nuestro tocadiscos RENNOTTE 30, al que con modestia, pero en la creencia de estar seguro de lo que digo, yo calificaría como "el aparato del año".

4 Creo que es fundamental, como digo antes, que cese la lucha del porcentaje y que, con porcentajes justos, se retire todo el material viejo que estorba en el mercado y que, en definitiva, no es ya rentable para nadie. Yo, personalmente, estoy dispuesto a admitir, estudiar y aplicar si conviene, cualquier sugerencia que me llegue.

Y para terminar, desear a todos los que luchan y viven junto con nosotros esta diaria tarea, las mejores prosperidades para el nuevo año.

Panorama del Automático en 1966



Don Miguel Ortega Avilés, de la firma FAER.

Responde: Don Miguel Ortega Avilés, director-gerente de FAER

1 Durante 1965 hemos observado la desaparición de explotadores poco interesantes para el automático español. Personas que después de hacer sus pinitos, fracasaron por falta de medios económicos, técnicos, etcétera, etcétera, es decir, llegaron a nuestra industria con el afán de llevárselo todo a cambio de no poner nada, aun ni su esfuerzo personal. Estaban fracasados antes de empezar.

También he observado que en este mismo ejercicio ha desaparecido, o si lo está es simbólicamente, algún fabricante, lo que significa que en este año se ha apretado y conseguido éxitos notables en la perfección de los "pin-ball" que han sorprendido a propios y extraños. Resumiendo, hemos observado el comienzo de una depuración en el automático español, con la cual se conseguirá nivelar y sanear nuestro negocio un tanto maltrecho por los irresponsables, ignorante e incompetentes que llegaron y se marcharon, aunque han dejado una desagradable estela de sus hazañas, que han repercutido sensiblemente en la economía de las empresas.

2 Para el ejercicio de 1966 la criba que anteriormente había expuesto se incrementará aún más tanto entre los explotadores, como algún que otro fabricante; los unos por falta de fe en el negocio y mal enfoque de su explotación, y los otros porque la competencia será mucho más fuerte entre los fabricantes y por consiguiente habrá de conseguirse el "pin-ball" casi perfecto, ya que en caso contrario poco podrá hacerse en el mercado de venta, hoy en día ya difícil, porque el cliente ya sabe lo que compra.

3 Son varios e importantes los proyectos de nuestra firma para 1966. Primero continuar con la perfección de sus "pin-balls"; segundo efectuar una reorganización en los servicios técnicos de las máquinas en explotación, tanto en Madrid como en el resto de la península, creando una pequeña Escuela Técnica en nuestra fábrica para todos nuestros clientes actuales y futuros, así como poner personal a su servicio, con el fin de que puedan ampliar sus redes de explotación en sus provincias aquel a quien verdaderamente pueda interesarle.

4 Las medidas que deben adoptarse en el próximo año para mejorar el mercado a mi juicio, son:

A) Que el explotador no adquiera ni una sola máquina sin una entrada inicial en sus compras, con el fin de que pueda efectuar cómodamente el pago de las letras pendientes.

B) Que termine de una vez la lucha tan fenomenal que existe entre los explotadores en los porcentajes, con las cuales hacen desagradable un negocio verdaderamente bonito.

C) Que preparen al personal a su servicio técnicamente con el fin de que puedan prestar un buen servicio técnico, con el cual obtendrá un mayor rendimiento y dará seguridad a su explotación, consiguiendo por lo tanto unos mayores beneficios, amén de acreditar el automático español en aquellos locales donde sean explotados.

D) Que todos los explotadores se unan, con lo que obtendrán un mayor beneficio al dar todos el mismo porcentaje; respetarse unos a otros los sitios; unirse también para efectuar sus compras a los fabricantes, impidiendo así que los dueños de bar compren directamente al fabricante, cuando el aparato da sabrosos beneficios, etc., etc.

Panorama del Automático en 1966

ENCUESTA ENTRE LOS FABRICANTES



Don Luis Troyas, de la firma Talleres Azcoyen.

Responde: Don Luis Troyas, propietario de Talleres Azcoyen. Peralta (Navarra).

1 La dedicación exclusiva a la fabricación de máquinas de venta, accionadas por monedas, no me permite considerar el desenvolvimiento del automático en general y debo limitar mis apreciaciones a lo relacionado con máquinas automáticas de venta.

Las máquinas de venta han tenido durante el año 1965 una destacada expansión comercial. La autorización de venta de tabaco en máquinas supuso una coyuntura muy favorable para extender las máquinas por todo el ámbito nacional y evidenciar el gran servicio que pueden prestar al público. Cada día son más y más las máquinas en servicio y todo permite suponer que hemos entrado en una fase de expansión general del automático en España.

Todavía no se ha llegado a que los usuarios den a las máquinas el trato "humano" que precisan para que no se produzcan anomalías en su funcionamiento y persiste la clásica picaresca española para conseguir el fraude con un espíritu inventivo digno de mejor causa, pero también en este orden se va mejorando y esperamos se llegue a respetarlas y darles el buen trato que todos deseamos.

2 Todavía las firmas productoras de artículos de gran consumo no se han percatado de las grandes posibilidades de las máquinas para un lanzamiento comercial en gran escala, ni del impacto publicitario que con ellas se puede lograr presentándolas con los afiches y rotulaciones adecuadas. Tampoco existen en mercado productos con precios adecuados y medidas normalizadas para ser expendidos en máquinas preferentemente, pero ya empiezan a notarse los primeros indicios de que algunas firmas consideran el gran potencial comercial de las máquinas.

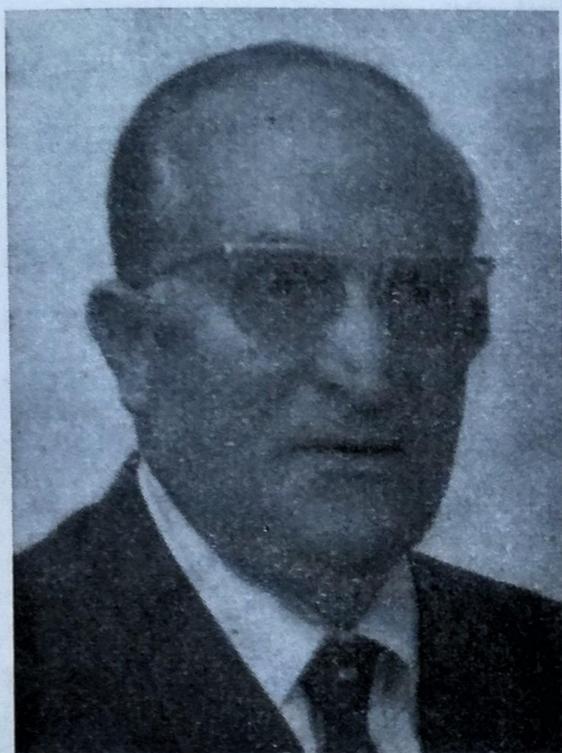
3 Las máquinas automáticas de venta requieren una renovación constante, con perfeccionamientos en sus características mecánicas y nuevas ideas en su presentación que las modernicen.

Dentro del 1966 serán puestos en el mercado varios nuevos modelos que se enfrentarán competitivamente, en calidad y precios, con todas las máquinas de importación.

4 La retrógrada postura de ciertos municipios oponiéndose a la concesión de permisos para la instalación de máquinas en la vía pública y la carencia de una unificación fiscal que regule la tributación de las máquinas de venta en todo el ámbito nacional, es el freno que limita y perturba el mercado de las máquinas. Un reconocimiento por parte de las Autoridades Nacionales de que la explotación de máquinas automáticas de venta es una actividad comercial más que debe clasificarse dentro de unas normas preestablecidas y tributación uniforme, serían decisiones que todos acogeríamos con gran satisfacción.

Panorama del Automático en 1966

ENCUESTA ENTRE LOS FABRICANTES



Don Donaciano Macarrón, de la firma Torres-Macarrón.

Responde: Don Donaciano Macarrón Fernández, director de Compra y Venta de Materiales de la firma Torres-Macarrón (Juegos electromecánicos).

- 1 En términos generales, no ha dado fruto como en años anteriores. Puede que sea culpa nuestra (de los fabricantes), por sacar tantos modelos al mercado; unos buenos y otros regulares, que han hecho retraerse al explotador por no haber dado tiempo, en muchos de los casos, a amortizar las máquinas. También la propaganda, que no ha surtido tanto efecto como esperábamos de AFARESA. Estas causas hacen que sean desfavorables las ventas de las máquinas, y que creemos que con esta experiencia remediamos y enfocaremos para que sea en el próximo año la expansión de las máquinas mucho mayor y más rentable.
- 2 Como ya hemos dicho antes mejoraremos, eliminando algunos problemas que con la experiencia que ya tenemos del año 1965 y años anteriores, como son: explotadores, letras devueltas de los compradores, mejor técnica y rapidez en la fabricación, etc., etc.
- 3 Tenemos en proyecto un prototipo y sin complicaciones en la parte de averías, de mucho aliciente y entretenimiento, que creemos, con modesta seguridad, que va a ser una revolución en el mercado español, como lo ha sido el Futbolín, quedando seguramente por muchos años a la altura de éste. Nos referimos a una mesa electromecánica con la construcción de la firma TORRES-MACARRON, de la que todos los clientes han quedado muy satisfechos con sus fabricados por las características consistencia y resultado de los mismos.
- 4 La mismas adoptadas en el extranjero: construcción sólida, rentable, duradera, pocas averías, aliciente en el juego, vistosidad, etc., etc. La propaganda debiera ser más contundente y efectiva. Formar un equipo de técnico-mecánicos en toda España.

MERCADO EXTERIOR DEL AUTOMATICO EN ESTADOS UNIDOS



El puerto de Hamburgo, uno de los más importantes en el comercio con América.

El volumen de la exportación de aparatos automáticos de los Estados Unidos se ha cifrado, en el primer trimestre de 1965, en los diez millones de dólares, cifra semejante a la del mismo período en 1963, pero inferior en tres millones a la del primer trimestre de 1964.

Al parecer, esta inflexión del mercado se debe, particularmente, a las disposiciones legislativas de algunos países—Italia en particular—, restringiendo la importación de juegos recreativos.

Aumentó, si nembargo, la exportación de *juke-boxes*, que pasó de 8.838 unidades a 9.235. También se incrementó el volumen total de exportación de aparatos de venta automática,

en medio millón de dólares aproximadamente.

El descenso del volumen de importaciones de *pin-balls* a Europa es importante: más de dos millones de diferencia del 64 al 65. En este descenso incide de manera muy particular las restricciones a la importación en Italia. En este país, en efecto, y en el primer trimestre de 1965, se importaron aparatos de juego por un valor tan sólo de 22.052 dólares, contra los 905.131 del correspondiente período del año anterior; 34 *juke-boxes*, con un valor de 26.081 dólares, contra 414, con un valor de 228.003 dólares. Y 75 distribuidores automáticos, con un valor de 12.485 dólares, contra 544, que supusieron 43.546 dólares. Como se ve, la nueva reglamentación italiana ha tenido un efecto funesto sobre las exportaciones norteamericanas de máquinas accionadas por monedas.

El Reino Unido compró 469 *juke-boxes*—272.499 dólares en valor—, contra 480—286.060 dólares—en el primer trimestre de 1964. Grecia, por su parte, adquirió 266 aparatos y se prevee

que no importará mayor cantidad en el segundo trimestre. Bélgica importó la mitad de juegos que en el primer trimestre del año anterior—210.638 dólares contra 436.936—. También disminuyó la venta de juegos en Dinamarca, Francia (medio millón de dólares menos), Noruega, Suecia, Suiza, subiendo, por el contrario, en Finlandia (de 4.000 a 32.000 dólares), Holanda (más del doble que en el año anterior) y Alemania Occidental, con un cincuenta por ciento superior al del período correspondiente de 1964.

En lo que se refiere al resto del mundo, se puede constatar que las bases militares continúan aumentando sus compras de aparatos automáticos de todos los tipos. Vietnam, por ejemplo, ha comprado máquinas por un valor total de casi 20.000 dólares.

En lo que se refiere al Japón, ha adquirido menos juegos, aumentando en contrapartida sus importaciones de *juke-boxes*.

He aquí un panorama general del mercado de exportación de los Estados Unidos:

MERCADO DE EXPORTACION DE LOS ESTADOS UNIDOS

JUKE-BOXES	I. Trimestre 1965		I. Trimestre 1964	
	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares
América del Norte y Central	2.015	454.500	1.036	532.276
América del Sur	1.109	150.862	269	104.512
Europa	5.152	3.103.400	6.089	4.073.282
Asia	887	434.138	952	466.248
Australia	32	8.188	82	24.479
Africa	40	8.508	10	2.890
Total	9.235	4.159.596	8.438	5.203.687

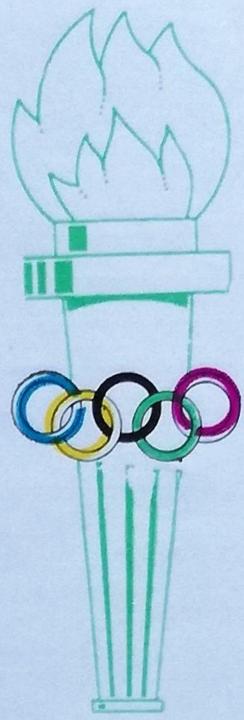
JUEGOS	I. Trimestre 1965		I. Trimestre 1964	
	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares
América del Norte y Central	332.462	357.026		
América del Sur	2.928	209.361		
Europa	3.350.666	5.599.924		
Asia	425.485	384.046		
Australia	42.046	52.221		
Africa	54.557	17.298		
Total	4.208.144	6.619.776		

DISTRIBUIDORES	I. Trimestre 1965		I. Trimestre 1964	
	Unidades	Dólares	Unidades	Dólares
América del Norte y Central	1.497	462.985	1.497	366.418
América del Sur	173	56.158	200	19.356
Europa	4.192	1.219.049	2.662	725.024
Asia	159	27.986	227	29.939
Australia	67	16.712	32	14.703
Africa	33	9.403	46	9.083
Total	6.126	1.792.293	4.664	1.164.523
Total absoluto (Juke-boxes + Juegos + distribuidores)	—	10.160.033	—	12.985.986

Fuente: Automat.

(Pasa a la pág. 21)

OLYMPICS



ES UN PRODUCTO

PETACO, S. A.

Calle 1 - Zona Industrial de Chamartín

Teléf. 259 84 02 (3 líneas) - MADRID - 16

- ★ Pantalla de gran belleza.
- ★ Tablero con recubrimiento de plástico de duración ilimitada.
- ★ Nuevo sistema de multiplicador de tanteo en los bumpers, de gran interés para el jugador.
- ★ Nuevo monedero de seguridad comprobada.
- ★ Circuito eléctrico de nueva concepción, estudiado para evitar averías.
- ★ Cojinetes y tubos de bobinas en nylon. No necesitan engrase.
- ★ Funcionamiento silencioso.
- ★ Bumpers de gran potencia.
- ★ Menor consumo de corriente y seguridad, con baja tensión de alimentación.

MERCADO DE EXPORTACION DE LOS ESTADOS UNIDOS

(Viene de la pág. 19)

En lo que se refiere a la relación por países, tendríamos la siguiente distribución:

IMPORTADORES DE MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 1965

JUKE-BOXES			JUEGOS			DISTRIBUIDORES AUTOMATICOS		
PAISES	Unidades	Dólares	PAISES	Unidades	Dólares	PAISES	Unidades	Dólares
1. Alemania Oc.	1.965	1.308.711	1. Francia	"	1.186.587	1. Alemania Oc	2.095	652.277
2. Bélgica	1.767	1.026.521	2. Reino Unido.	"	828.473	2. Canadá	944	381.227
3. Japón	805	397.392	3. Alemania Oc.	"	656.393	3. Reino Unido ...	547	167.012
4. Reino Unido.	469	272.499	4. Japón	"	217.960	4. Francia	567	162.588
5. Canadá	1.213	231.327	5. Bélgica	"	210.906	5. Bélgica	442	81.812
6. Suiza	149	103.422	6. Canadá	"	190.402	6. Venezuela	178	56.158
7. Venezuela ...	1.008	100.389	7. Islas Nansel.	"	159.350	7. Austria	265	42.174
8. Jamaica	218	92.266	8. Dinamarca ...	"	101.746	8. ESPAÑA	65	41.358
9. Holanda	158	92.069	9. Bermudas ...	"	93.451			
10. Francia	176	85.497	10. Holanda	"	89.127			

Fuente: Automat.

BOLETIN DE SUSCRIPCION

REVISTA AUTOMATICO ESPAÑOL

Don

domiciliado en provincia de

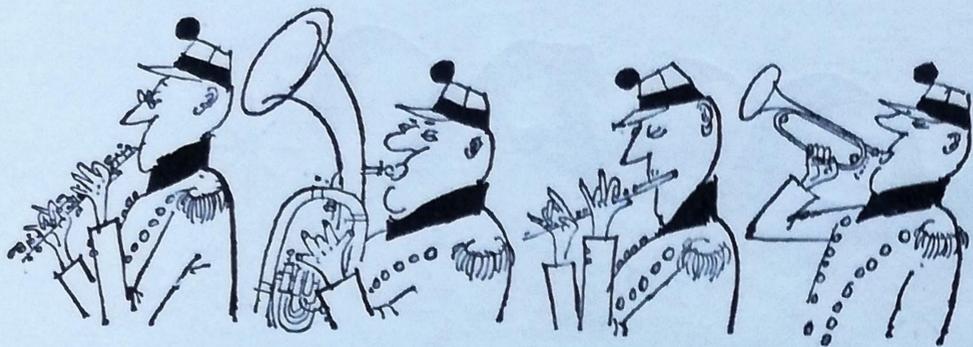
calle o plaza núm.

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,

(Táchese lo que no convenga)

Exitos musicales en EUROPA



COMENTARIO

Las fiestas de Navidad han supuesto un paréntesis en el lanzamiento de nuevas canciones. Son las fechas en que las ventas de los viejos éxitos alcanzan su mayor volumen. Es como la confirmación de un triunfo antes de que, con el nuevo año, cedan el lugar a nuevos ritmos en esta vertiginosa carrera de la fama que cada día exige una renovación más rápida.

Paréntesis de Navidad, decíamos, y lo confirma ese primer lugar ocupado por el célebre villancico "El pequeño tamborilero", que en quince días ha alcanzado fulgurantemente ese primer puesto. La venta de las distintas versiones de este disco ha superado las previsiones

de los fabricantes, ya que dicha canción quedó agotada en numerosos establecimientos del ramo.

Detrás siguen títulos ya consagrados, junto a otros en ascenso. En este aspecto, en el espacio de un año, nuestro país se ha situado al nivel de los restantes de Europa en actualidad musical. Antes transcurrían dos y tres meses hasta que un éxito de Francia o Italia arraigaba en España. Ahora es cuestión de semanas. Es algo íntimamente ligado con la difusión de discos en rápido crecimiento por toda la península. 1966 será un año de gran expansión musical. Volveremos a tratar de este interesante aspecto.

AUSTRIA

1. *Shame and scandal in the family.*—Shawn Elliott.
2. *17 Jahr, Blondes Haar.*—Udo Juergens.
3. *Gefangen.*—Jean Claude Pascal.
4. *Marmor, Stein und Eisen.*—Drafti Deutscher.
5. *Du bist nicht Allein.*—Roy Black.

INGLATERRA

1. *The Carnival is over.*—Seekers.
2. *1-2-3.*—Len Barry.
3. *My generation.*—Who.
4. *Get off of muy Cloud.*—Rolling Stones.
5. *Yesterday man.*—Chris Andrews.

FRANCIA

1. *Le folklore americain.*—Sheila.
2. *Meme si tu revenais.*—Claude François.
3. *Mes mains sur tes hanches.*—Adamo.
4. *Mon coeur d'attache.*—Enrico Macias.
5. *Le travail c'est la santé.*—Henri Salvador.

ITALIA

1. *La festa.*—Adriano Celentano.
2. *Vorrei.*—Alain Barriere.
3. *Chi Sara' la ragazza del clan.*—Ribelli.
4. *La casa del signore.*—Bobby Solo.
5. *Ora o mai piu.*—Mina.

ESPAÑA

1. *El pequeño tamborilero.*—Raphael.
2. *Yesterday.*—Beatles.
3. *Capri c'est fini.*—Hervé Vilard.

Ex aequo: *El mundo.*—Jimmy Fontana.
4. *La danza de Zorba.*—Banda original y Los Tamara.
5. *Satisfaction.*—Rolling Stones.

HOLANDA

1. *Yesterday.*—Beatles.
2. *Here it comes again.*—Fortunes.
3. *Get off muy Cloud.*—Rolling Stones.
4. *This strange effect.*—Dave Berry.
5. *Shame and scandal in the family.*—Shawn Elliot.

ALEMANIA

1. *Marmor, Stein und Eisen Bricht.*—Drafti Deutscher.
2. *Balla Balla.*—The Rainbows.
3. *Satisfaction.*—The Rolling Stones.
4. *Du bist nicht Allein.*—Roy Black.
5. *Il silenzio.*—Nini Rosso.

HORÓSCOPO

En este número de primeros de año no podemos resistir la tentación de realizar pronósticos para los próximos doce meses. Para ello hemos rogado a nuestro mago particular que nos construya, merced a sus poderes fabulosos, un gigantesco pin-ball, cuyos bumpers, flippers, pasillos y luces del tablero sean una mezcla de todos los propósitos e intenciones de cuantos integran el automático. La veleidosa bola sumará puntos en el marcador. A algunos les dará el premio de una partida gratis; otros no alcanzarán el tanteo exigido. Pero todos, el año próximo, volveremos a probar fortuna.

Vean ustedes las múltiples y fáciles maneras de obtener partida:

- *Cuando los explotadores se pongan de acuerdo en respetar los porcentajes.*
- *Cuando los fabricantes consigan un pin-ball tan sencillo que no precise mecánicos.*
- *Cuando se consigan precios uniformes por partida.*
- *Cuando los pin-balls españoles duren tanto como los americanos.*
- *Cuando nadie tenga miedo a la competencia.*
- *Cuando todos colaboremos, de verdad, en mejorar la situación del automático.*
- *Cuando se consiga esa anhelada unión de explotadores que todos dicen desear.*
- *Cuando los que pretenden dedicarse al automático no crean que es una fábrica de moneda.*
- *Cuando no echemos la culpa a los demás de los males propios.*
- *Cuando, finalizado 1966, podamos volver a jugar todos la partida de 1967.*

JOLLY JOKER

**La máquina que marcará
un hito en el mercado**

*¡fabulosamente
espectacular!*

DISPONIBLE ENERO



Fabricación de aparatos electromecánicos

Radas, 13 • BARCELONA-4 • Tel. 242 32 09