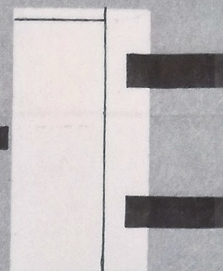


EL MUNDO DEL



AUTOMATICO



EL
AUTOMATICO
EN
SUECIA

AÑO III-N. 18
FEBRERO 1963
BARCELONA

52 páginas
12' - ptas.

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

C./ LIBERTAD, 28
TELEFONO 257 60 92
BARCELONA (12)
ESPAÑA

DIRECTOR
LUIS VILA CASAS

ADMINISTRADOR
JORGE BEREÁ RODRIGUEZ

JEFE DE REDACCION
JOSE M^a PRIM

REDACTORES
JUAN BARRERA FERRER
LUIS G. TOMAS

SUSCRIPCION:

ESPAÑA

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

EXTRANJERO

TRES AÑOS: U.S. 5'- \$

DEPOSITO LEGAL B.12.875-1961

IMPRESO EN

IMPRESA TOMAS

C.C. BANCO IBERICO

P.º de Gracia, 82
BARCELONA (8)

SUMARIO

	Páginas
Editorial	56
La venta automática en las estaciones de ferrocarril	57
Cartas al Director	62
"El Mundo del Automático" en la calle	63
1º Salón del Automático	64
Novedades del Extranjero	66
Observando	69
Consulta 1	70
Índice de anunciantes	71
Reportaje desde Moscú	73
Consulta 3	76
Viaje a América	81
La solución para las empresas de horario intensivo	82
Agradecimiento	84
Los forjadores del automático: D. Santiago Laguna Llop	87
Consecuencias económicas de la introducción extensiva de máquinas automáticas de venta	90
El automático en Suecia	92
Apartado Legal	96
¿Por qué no ser propietario de su propia máquina? (I)	99
Bolsa del Automático	101
Anuncios por Palabras	102

Editorial

Nuestra época, realmente, tiene una serie de características que la hacen bien diferente de las anteriores. En todos los sentidos. Pero ciñéndonos exclusivamente a los aspectos más relacionados con el hombre, debemos reconocer que hay uno que brilla con luz propia: la profesionalidad.

La complejidad de la vida moderna y la extremada competencia que impera en todas las actividades humanas, determinan que el simple aficionado —y empleamos el vocablo en el sentido menos peyorativo— no tenga porvenir alguno en cualquiera de las ramas del Comercio o de la Industria. Podrá, a lo sumo, y al calor de unas circunstancias especialísimas, conseguir algún beneficio esporádico. Podrá, incluso, si mucho se apura, obtener pingües beneficios... provisionalmente. No obstante, con el cambio de coyuntura, al volver las aguas a su cauce normal, desaparecerán, primero, sus beneficios fáciles para acabar muriendo comercialmente.

Todo lo anterior, que es válido para muchos sectores de la actividad española, lo es, principalmente, para el automático. Y decimos principalmente porque se trata de una actividad, en España, recién nacida. De ahí que se halle expuesta, estando como está al aire libre, a muchos peligros. Sobre todo si consideramos que una época ha muerto y otra está naciendo. Quien lo dude, puede recordar el proceso de liberalización que se está llevando a cabo, paralelamente al de apertura hacia Europa —con o sin Mercado Común—. Si los fabricantes y explotadores de las máquinas automáticas llegan a aprehender lo anterior, fácilmente comprenderán que su único camino está en lo que decíamos al principio: en profesionalizarse. El que así no lo entienda difícilmente subsistirá. Y a la recíproca, quien se profesionalice, no sólo no sufrirá con las ráfagas de aire fresco que inundan nuestra vida sino que, a la larga, se beneficiará.

¿Qué es profesionalizarse? Más que contestar directamente a la pregunta podría ser interesante señalar algunos “signos externos” de todo auténtico profesional:

1.º Conocimiento, lo más perfecto posible, de su trabajo. Estudio en el laboratorio e “in situ” de su fabricado.

2.º Especializarse en lo que le sea más propio. En síntesis: que si es fabricante no sea vendedor. Y viceversa.

3.º Convivir con los otros colegas sin hacerse la guerra fría. Aprovechándose de la experiencia de ellos y brindándoles la suya, es como quieren las clásicas normas de la economía competitiva.

No es necesario, casi, insistir en que nuestra revista ha luchado, lucha y luchará al servicio de la profesión del automático. Limpiamente, sin intereses creados. Explicando a través de sus páginas, al fabricante lo que, según el explotador, le falta o sobra a sus máquinas. Y al explotador la manera más propicia de sacar rendimiento de sus automáticos. Con lo dicho ya se justifica sobradamente la misión de la revista: la de ser el cauce por el que los hombres que viven de las máquinas automáticas puedan llegar a sentirse totalmente protegidos y respetados como profesionales. Todo esto,

La venta automática en las estaciones de ferrocarril

«La venta automática no ocasiona pérdidas de empleos. Posiblemente desplace temporalmente algunas personas de su sitio de trabajo. Pero la distribución y el mantenimiento de las máquinas aumentarán las oportunidades de nuevos empleos en vez de disminuirlas.»

Esto es lo que dice W. B. Gearhart, el amable y simpático director de la John J. Grier Company, de Chicago, mientras se ocupa de dirigir la instalación de equipos de ventas automáticas en las cuatro estaciones de Indiana del ferrocarril Chicago South Shore and South Bend. Todos los puestos de comidas servidos manualmente en las estaciones de ferrocarril de Gary, Hammond, Michigan City y South Bend, serán sustituidos a partir del 1 de octubre. Los viajeros que pasan por la estación de Hammond ya tienen servicio automático de comidas desde el 1 de abril. Los viajeros de Gary tendrán su servicio automático a partir del 3 de junio, los de South Bend el 1 de agosto y los de Michigan City el 1 de octubre.

Gearhart habló con fundados motivos cuando hizo saber el siguiente pronóstico: «Muchos negocios de tipo marginal entrarán dentro de la venta automática».

Durante 57 años, de los 63 que está establecida, la empresa Grier explotó una concesión manual de servicio de comidas del ferrocarril de Burlington. Tardó hasta el año 1959 en considerar la transformación que introdujo la venta automática y pu-

so fin al servicio manual en la estación de Burlington en Galesburg, Illinois.

Actualmente —hace escasamente dos años— la cuarta parte de toda la empresa Grier se encuentra absorbida por la venta automática. Gearhart predice que a finales del año un tercio de las actividades de la empresa estarán orientadas hacia la venta automática.

A la obra iniciada en Galesburg siguieron transformaciones en servicio automático en junio de 1960 en Aurora, Illinois, y a continuación en la estación de Lincoln, Nebraska. Todas estas instalaciones se explotan en los ferrocarriles de Burlington.

«Como empresa explotadora de 12 restaurantes en cinco Estados, estábamos muy preocupados por el aumento de los costos», recordó Earl S. Eagle, presidente de la Grier. «Estuvimos buscando una solución y decidimos intentar la venta automática, lo cual iniciamos, experimentalmente, en Galesburg. Estamos satisfechos de haberlo hecho. Prácticamente no encontramos ningún antagonismo por parte de nuestros clientes.»

¿Qué ventajas les trajo la venta automática?

Gearhart opina que las ventajas conseguidas han sido considerables.

En primer lugar, la venta automática tiene una capacidad de ofrecer un servicio que dura las 24 horas del día con unos gastos generales y de explotación reducidos. Además

pone fin a las pérdidas considerables que se producen por hurtos.

«Nuestro objetivo principal no es la reducción del costo de la mano de obra», siguió diciendo. El sistema Grier de automatización conservará los empleos de cuatro personas en cada una de las estaciones de Indiana. Se hará una prueba para absorber el personal que había estado anteriormente empleado en el servicio de los mostradores. Uno de ellos será colocado al frente como supervisor, cuya responsabilidad consistirá en recoger la recaudación diaria y depositarla en un banco local. El personal también servirá para orientar a los clientes que soliciten instrucciones para manejar las máquinas.

Gearhart manifestó: «Parece ser que hay gente aprensiva en lo que se refiere al uso de las máquinas. Parece que temen la posibilidad de no ser capaces de hacerlas funcionar. Esto es raro en un país industrial y técnicamente orientado co-

mo el nuestro. Pero la realidad es que uno de nuestros mayores problemas consiste en conseguir que la gente haga funcionar nuestras máquinas.

En la estación de Hammond se han instalado 12 máquinas que distribuyen café, chocolate caliente, bocadillos preparados calientes y panecillos, bombones, cigarrillos, leche, helados, cigarros y varios. En este lugar, como en otras ciudades, un empleado ejecutará la única función que no se efectúa por venta automática: la venta manual de periódicos y revistas.

En la estación de Gary se tiene proyectada la instalación de 14 unidades de equipo automático. Las dos máquinas adicionales distribuirán palomitas calientes de maíz en vasos de 24 onzas.

Además se procederá a instalar en las cuatro estaciones antes mencionadas una máquina capaz de vender nueve clases de sopa.

«No tenemos dificultades por par-



Reparación de una máquina

te de las inspecciones del Departamento de Sanidad —dijo Gearhart—, ya que todo lo que vendemos está envasado de antemano. No hay nada que se manipule manualmente. Recibimos nuestra leche en recipientes de cartón. Los helados y los bocadillos están envueltos, así como los bombones y el tabaco.»

La firma Grier trata casi totalmente con proveedores locales: la firma Kaplan Brothers de Gary suministra bombones y tabaco; la Atkins proporciona los helados, y en Hammond, Bowman suministra la leche.

Cada instalación de la Grier es visitada diariamente por un operario del servicio de reparaciones. En el caso de paro o avería de una máquina, el empleado que tiene a su cargo la instalación vende el producto manualmente al cliente, hasta que la reparación ha sido realizada. En cada estación se han instalado dos máquinas distribuidoras de café, con el fin de asegurar un servicio ininterrumpido.

Las máquinas que venden alimentos que pueden corromperse son abastecidas a diario. Los bombones, los cigarros y otros productos de la industria tabacalera se reciben de los mayoristas dos veces por semana. En cada estación se ha previsto un local que sirve de almacén.

Una comida servida automáticamente —y que incluye postres— puede obtenerse ahora en la estación de Hammond por 50 centavos. Esta podría consistir de un bocadillo de pastelillos de carne, 30 centavos; café, 10 centavos, y una barra de helado, 10 centavos. Se podría comer todavía por menos si se escoge una salchicha caliente o un bocadillo de queso al precio de 25 centavos cada uno. O también se puede tomar un bocadillo de jamón y queso al pre-

cio de 40 centavos.

El equipo instalado en las cuatro estaciones representará una inversión de «50.000 a 60.000 dólares», dijo Gearhart. La línea South Shore cubre una distancia de aproximadamente 83 millas desde Chicago a South Bend.

Gearhart añadió: «Hicimos un estudio aparte de cada estación. Las necesidades de cada una de ellas son algo diferentes. La estación de Michigan City, por ejemplo, tiene su mayor actividad al mediodía. Por eso hemos instalado comidas a base de platos calientes, servidos por una máquina de dicho tipo.»

La empresa fue fundada en el año 1907 por el finado J. Grier, y da ocupación en la actualidad a 395 personas. En su calidad de contratistas de cantinas de la Burlington, la compañía asumió con frecuencia la responsabilidad de alimentar y alojar hasta 5.000 empleados del servicio de mantenimiento de los ferrocarriles. Además Grier obtuvo las concesiones y los restaurantes de las estaciones de la Burlington.

Gearhart entró en la compañía en el año 1934, en calidad de «camarero de campamento», una tarea que consistía en servir las mesas de un campamento de obreros de mantenimiento del ferrocarril. Luego llegó a ser cocinero y más adelante jefe de cantina. Después de haber servido en el Ejército durante la Segunda Guerra Mundial, obtuvo el puesto de supervisor de campamentos de alojamiento, un empleo en el que tenía que viajar mucho. En 1949 fue nombrado director de campamento con oficina en Chicago. Cinco años más tarde llegó a Director General. ¿Es ésta una historia del tipo de hombre con mucho éxito? Desde luego lo es, porque Gearhart se encuentra en un negocio de este tipo.

No deje
escapar unos
beneficios...



y que sus clientes
vayan a otros establecimientos
a distraer los
ratos libres.

Reténgalos con nuestro
aparato electrónico **"BOMBERS"**

Fabricado por
y con la garantía de

amusa

APARATOS MUSICALES



Fabricación de
toda clase
de juegos recreativos
y aparatos automáticos,
electroautomáticos
y electrónicos.

Nuestros aparatos
son una fuente de
saneados beneficios.

FACILIDADES DE PAGO

VALDERRIBAS, 73
Teléf. 251 58 07 (Centralita)

MADRID - 7



AUTOMATICOS. S.A.

cartas al director

Muy Sr. mío:

Le felicito por la nueva orientación dada a su necesaria e interesante Revista, y creo que el mejor medio de demostrárselo es ofreciéndole mi colaboración, y aliento y apoyo que usted sin duda ha de estimar, de mí y de cualquier lector, como síntoma de vitalidad y de impacto entre sus lectores.

Me congratulo de que ¡por fin! salga a la luz el Concurso Periodístico en cuyo apoyo fui modesto pionero, porque creo ha de prestigiar a nuestro negocio tantas veces incomprendido.

Acompaño contestada la consulta 1.^a, así como el cuestionario sobre SALOR y prometo responder con franqueza a los requerimientos de este estilo que ustedes sigan haciendo.

(...) Considero encomiable la rectificación de ustedes por haber publicado el evidente párrafo partidista y publicitario en la carta de don Jaime Païret.

(...) Igual que don Ramón Pascual Turell, me preocupa el gran problema que se avecina con la reducción del valor de la peseta, y no cabe duda que pronto habrán que ir los aparatos accionados por dos pesetas o más, lo cual no ofrece dificultades mecánicas. Pero también me parece que es un problema que se resolverá sólo así que algún fabricante tenga la audacia de lanzar un nuevo «pin-ball» cuya gran calidad y atractivo permita trabajar con monederos de dos pesetas. Esto abrirá el campo a

otros, aunque durante cierto tiempo permanezcan en el mercado aparatos de coste y funcionamiento adecuados a una peseta.

En mi opinión no es conveniente que todos los anuncios por palabras estén domiciliados en su propia redacción. No olviden que deben confirmar el hecho de que ya no tienen vinculación alguna con una determinada y respetable firma comercial.

Acepte todas estas indicaciones con el mejor espíritu y benevolencia mientras quedo de usted ato. y s.s.q.e.s.m.,

M. GONZÁLEZ COMES
(Electrónicos Valencia)

Respuesta:

Agradecemos las palabras de aliento y de colaboración escritas en su carta, esperando una continua comunicación con nuestra redacción a fin de mejorar la revista y lograr la máxima efectividad en su labor.

Referente a su opinión sobre los anuncios por palabras debemos manifestar que desde hace algún tiempo hemos estado estudiando la conveniencia de ofrecer dos modalidades de anuncio. Aquellos que se dirigen a un número de nuestra redacción y aquellos que se dirigen a las señas que el anunciante cree oportunas. Así facilitamos la labor en la compra y venta de aparatos, etc., entre los profesionales españoles. A partir del próximo mes esta modalidad será adoptada en los anuncios por palabras.

“EL MUNDO DEL AUTOMÁTICO” EN LA CALLE

En «Editorial» del presente número procuramos dar fe de la llegada a su mayoría de edad de todo lo relacionado con las máquinas automáticas. Pretendemos con ello la toma de consciencia de los industriales, comerciantes y explotadores a fin de que saquen el máximo beneficio del actual estadio de su negocio y, sobre todo, para que sienten las bases de un futuro que todos esperamos óptimo. Es evidente que, en los números que se vayan sucediendo, tendremos ocasión de insistir sobre tal línea, cuya dirección queda insinuada. Insistiremos puntualizando las diferentes obligaciones y derechos de cada sector del mundo del automático.

Todo lo anterior lo haremos con la absoluta seguridad de que servimos a nuestro objetivo. Pero también creemos que no sería elegante hacerlo, es decir, exigir algo de los otros sin que nosotros no diéramos también, algo a nuestros lectores. No será éste nuestro pecado, ya que hemos planeado varias novedades para nuestra revista. Si algún pecado cometemos —el que pueda, nos dice el Evangelio, que tire la primera piedra—, esperamos y deseamos que nos lo recriminen mediante carta que nos comprometemos, como siempre, a publicar y a contestar.

Las novedades que pensamos ofrecerles se pueden resumir en pocas palabras: hacer que «El Mundo del Automático» se mueva en y por la calle. Y hacerlo sin que por ello pierda su contextura actual de reflejo del «otro mundo del automático» del

extranjero, puesto que es de toda evidencia que aún nos queda mucho trecho por recorrer en España si queremos alcanzar la categoría y desarrollo propios de otros países.

«El Mundo del Automático», pues, se lanza a la conquista de la calle, Sin miedo. Sabiéndose fuerte y, sobre todo, sintiendo la necesidad de que su materia ocupe un puesto en la sociedad moderna. Nuestra revista dará cabida, o patrocinará, desde las encuestas entre los usuarios de pin-ball hasta actos eminentemente culturales, como puedan serlo conferencias que versen sobre «cerebros electrónicos y máquinas automáticas». Con lo último conseguiremos que las capas más ilustradas de nuestro país se interesen por estas actividades. Con lo primero, auscultaremos a los jóvenes jugadores a fin de saber sus opiniones sobre el juego en sí, sobre los diferentes tipos de máquinas; sabremos de las posibilidades que puedan tener otras clases de pin-ball, del precio futuro de las partidas, etc., etc.

Como profesión de fe objetiva debemos anunciar que no nos circunscribiremos a una determinada ciudad —como podría ser nuestra Barcelona—, sino que recorreremos toda la geografía del país a fin de reflejar una realidad más completa. Así, cada mes, la revista trasladará sus reales a determinada ciudad que será el objetivo inmediato del número correspondiente. Una vez allí, no nos

(Finaliza en la página 89)

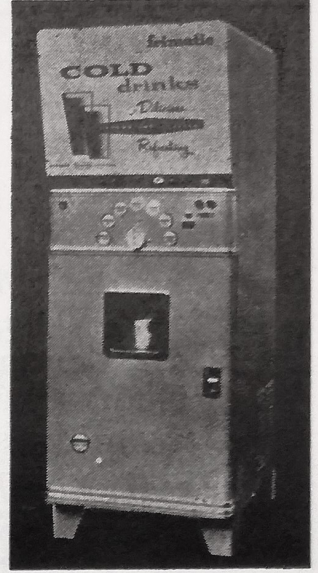
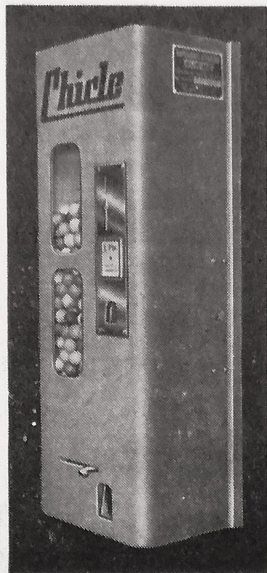
EL MUNDO DEL AUTOMATICO, con el apoyo de importantes Industriales y Empresas de máquinas automáticas accionadas por monedas se honra en ser el promotor del:

PRIMER SALON DEL AUTOMATICO

Como avance del mismo y primera información tenemos el gusto de indicarles los siguientes puntos:

- 1° — Se celebrará en Barcelona los días 10, 11, 12 y 13 de Junio, en plena Feria Internacional de Muestras y en los salones del Hotel Majestic.
- 2° — Reunirá a los fabricantes, explotadores y en general a todos los interesados en máquinas automáticas de juego, venta y servicio.
- 3° — Se expondrán en este Primer Salón las máquinas automáticas de próxima aparición en el mercado.
- 4° — En las reuniones de fabricantes y explotadores se tratarán en principio los siguientes temas:
 - a) Creación de un Club de Amigos del Automático.
 - b) Fijación de tantos por ciento de explotación.
 - c) Fijación de precios por jugada en "pin-balls" y similares.
 - d) Relación con La Sociedad de Autores.
 - e) Impuestos.
 - f) Fabricación de discos con una grabación por cara.
 - g) Mercado de máquinas usadas.
 - h) Publicidad conjunta y por separado de las máquinas automáticas y más temas de los que informaremos próximamente.
- 5° — Se confecciona un programa de estancia en Barcelona con visitas, viajes y recepciones en los lugares de más interés turístico para completar las sesiones de trabajo que será clausurado con una cena de gala.
- 6° — Los derechos de inscripción y participación se determinarán oportunamente, rogándoles que los que se hallen interesados en concurrir rellenen lo antes posible el boleto adjunto para efectuar la debida reserva.
Deseamos vivamente que la gran acogida inicial que ha merecido esta idea tenga el eco nacional adecuado a la importancia de este PRIMER SALON DEL AUTOMATICO.

PROPORCIONAMOS VENDEDORES



Vendedores de buena presencia, que venden mucho y cobran poco, venden día y noche, puede "instalarlos" donde Vd. desee y siempre venden solos.

Así son las máquinas de venta automática VENTAMATIC, accionadas por monedas. Un verdadero vendedor que le proporcionará MAS BENEFICIOS Y MAS COMODAMENTE.

Con VENTAMATIC y BABYMATIC venderá mucho "sin que Vd. lo note". Vd. no habrá de molestarle, ellas venderán por Vd., de día o de noche, allí donde las instale. ¡UN VENDEDOR QUE NO COBRA DE VD. Y VD. COBRA DE EL!

... y también el vendedor de bebidas frías FRIMATIC.

fabricado por distribuido por

AZKOYEN

automatic s.a.

Recorte y remita el presente cupón a AUTOMATIC, S. A. Dr. Rizal, 17-19 Barcelona (6)

VENDEDORES DE GOLOSINAS
 CHOCOLATE - CARAMELOS - CHICLE
 VENDEDORES DE BEBIDAS CALIENTES FRIAS
 EMBOTELLADAS SIN EMBOTELLAR
 VENDEDORES DE CIGARRILLOS
 PALOMITAS DE MAIZ (CON MONEDAS O SIN MONEDAS)
 ROLLOS FOTOGRAFICOS
 ARTICULOS PERFUMERIA
 APARATOS DE RECREO (PIN-BALL)
 APARATOS DE PROYECCION
 MUSICALES (TOCADISCOS)
 PHOTOQUICK
 GRABADOR DE DISCOS Y OTROS VENDEDORES (DETALLARSE)

D. _____
 calle _____
 Población _____ Provincia _____
 Tipo de establecimiento _____

Solicita información sobre
 las máquinas señaladas
 con una X

carvis

novedades del extranjero

SUIZA: Un veterano de la música automática.

Un antiguo tocadiscos, construido gracias a la patente de los inventores suizos Mermod Frères, entre 1885 y 1890 está todavía visible en la sala de espera de la pequeña estación de Gland, en Suiza, interesando a los especialistas o románticos de la técnica. Este «tocadiscos» no permite, en verdad, escoger su disco, pero sobre la inserción de una pieza de 0'10 francos ofrece todavía con conciencia sus valsos, y hace escuchar uno tras otro dos trozos de música de los ocho de su repertorio.

INGLATERRA: Aparatos de apuestas en los restaurantes.

Por vez primera un tribunal inglés ha tenido que tomar una decisión sobre una protesta hecha por dos propietarios de restaurantes, a quienes las autoridades locales habían rehusado dar autorización para poner en servicio aparatos de apuestas en sus locales. El tribunal de Kingston-on-Thames ha reconocido la justa protesta. De resultas de esta sentencia, del tribunal, las autoridades locales, deben avisar para estas demandas de permiso. El tribunal les ha fijado para reconsiderarla una demora de un mes.

NORUEGA: Bolos en familia.

La firma noruega Skandia Automater en Oslo, ha empezado una campaña de propaganda para que los bolos lleguen a ser una distracción familiar. La firma que repre-

senta l'United, tiene la intención de organizar, cuando los bolos hayan ganado suficiente terreno en Noruega, concursos internacionales, en unión con los otros representantes europeos de l'United. En un futuro próximo estos concursos se extenderán a Africa del Norte y al Próximo Oriente.

ESTADOS UNIDOS: Falta de moneda pequeña.

Los círculos americanos de explotadores se quejan vivamente de la falta siempre creciente de piezas de 1 y de 5 centavos. El Servicio americano de la Moneda hace responsable de la escasez de moneda al aumento de automáticos de todo género. La Oficina de la Moneda en USA tiene, en el curso de los tres últimos años, doblada la cantidad de moneda pequeña. La citación del Congreso ha tenido por consecuencia, que un proyecto de ley tendiendo a autorizar un aumento de piezas, no haya podido ser discutido.

LA EMPRESA CANTEEN NO EXPLOTARÁ JUEGOS "SOFISTICADOS"

La Automatic Canteen Company no tiene intención de explotar juegos recreativos "sofisticados", según declaró Frederick L. Schuster, presidente del consejo de administración de dicha empresa.

Esta declaración fue hecha en un escrito que se refería por lo visto a un comentario hecho en la sección "Tendencias" en VEND.

“Quisiera poner en claro”, decía la declaración de Schuster, “que la empresa Automatic Canteen no tiene la intención de verse envuelta de ninguna forma en la explotación de los llamados juegos “sofisticados”. No tenemos ninguna intención presente o futura de desarrollar o adquirir cualquier organización asociada como objetivo principal en tales juegos.

Declaración de la N.A.M.A.

El mismo artículo publicado en la sección “Tendencias”, dio origen a que el director ejecutivo Tom Hungerford dirigiera un escrito a los miembros de la National Automatic Merchandising Association, reiterando la postura de la N.A.M.A. con referencia a los juegos recreativos en máquinas accionadas por monedas.

Dicha carta, enviada en la primera semana de abril, decía en parte: “La constitución y los estatutos de la N.A.M.A. prohíben específicamente que puedan ser miembros de esta asociación las empresas que además de dedicarse a la venta automática, también explotan aparatos recreativos o de juego accionados por monedas, o dispositivos de juego en los que interviene el azar *en la misma explotación*”.

La carta de Hungerford señaló que un miembro fundador de la N.A.M.A. Había sido la empresa Mills Automatic Merchandising Corporation, una sociedad filial de la antigua Mills Novelty Company, totalmente propiedad de esta última, con sede en Chicago. La Mills había sido en su tiempo el fabricante más importante de máquinas tragaperras (“bandidos de un solo brazo”, como los llaman en los Estados Unidos).

Hungerford dijo que la asociación rehusaba la admisión de compañías solo cuando ambas operaciones de venta automática y de juegos recreativos se encontraban combinadas en la “misma ex-

plotación, bajo el mismo nombre de la compañía”.

La carta de Hungerford concluyó así: “La línea trazada con respecto a la admisión de miembros se encuentran allí donde la venta automática de productos y otras clases de equipo accionado por monedas están agrupados bajo el concepto de negocio de máquinas accionadas por monedas”.

LA EMPRESA MACKE ENTRA EN LA CASA BLANCA

La Macke Vending Company, Washington, D. C., ha instalado ocho máquinas vendedoras en la Casa Blanca para servir aproximadamente a 75 personas. Estas máquinas venden sopas calientes, bocadillos, refrescos, bombones, helados y cigarrillos.

La Casa Blanca hará entrega de las comisiones que perciba a la Sociedad de Ayuda a los Ciegos de Washington.



CARRERA DE CABALLOS

DERBY - 2.400 mts.

4 pistas para 4 jugadores

2 flippers

2 disparadores automáticos

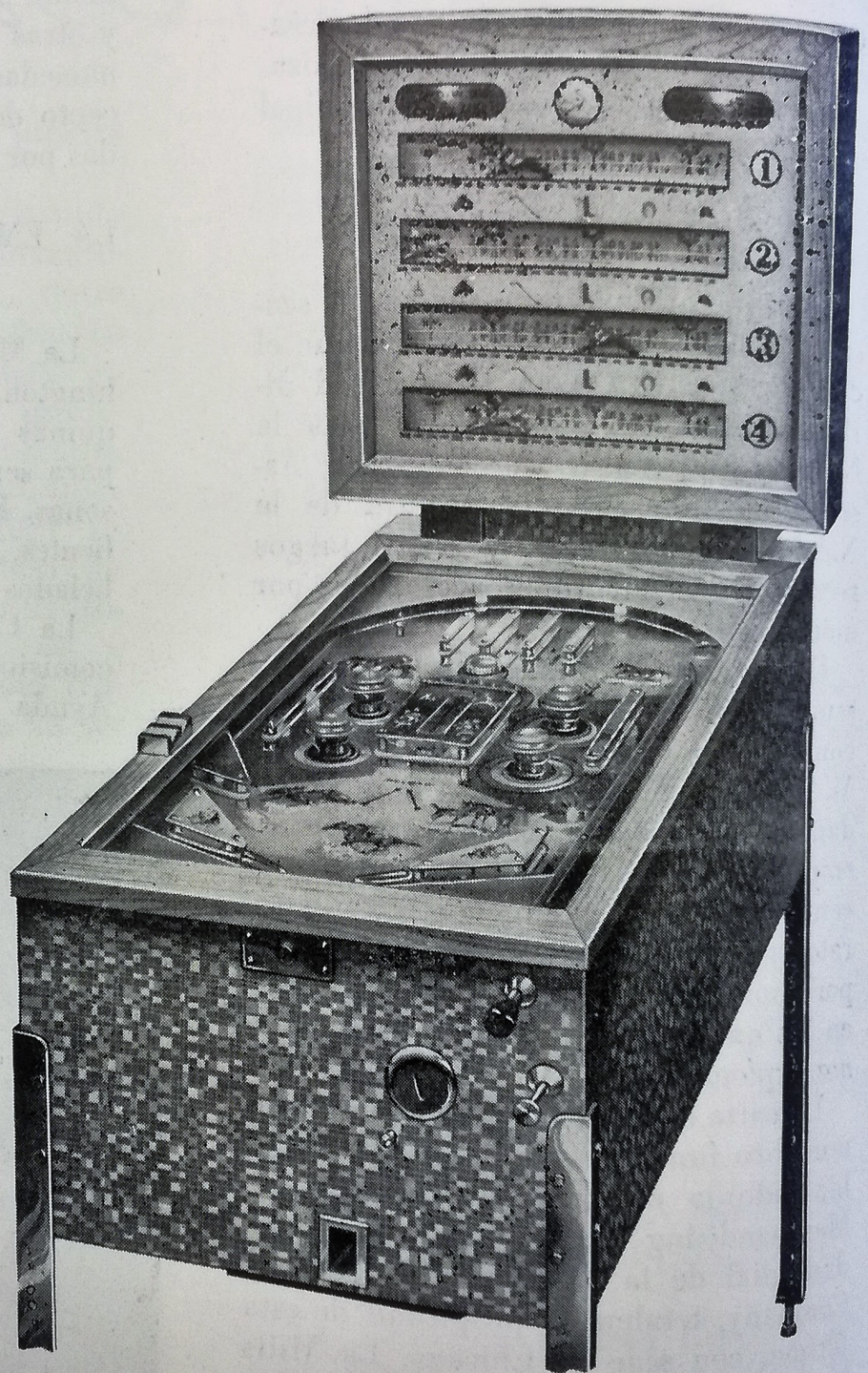
bumpers

5 bolas

1 bola oscilante

Mueble de fórmica

Seleccionador de monedas



INTERESANTE PARA

Bares

Cafeterías

Salones deportivos

Casinos

Clubs etc.

Fabricado por Talleres STUAR

Avenida B, n.º 6 (TRASERA) San Sebastián

Distribuido por: AUTOMATIC, S. A.

Observando

Se dice que una empresa de automáticos está en tratos con Fosforeira Española S. A. con vistas a una posible utilización de distribuidores automáticos para la venta de cerillas. Las conversaciones han sido iniciadas en este mes de febrero y es muy posible que pronto se llegue a un acuerdo en este sentido.

* * *

En Zaragoza aparecerá muy en breve un nuevo fabricante de pin-ball. Parece ser que sus fabricados serán distribuidos bien por una empresa madrileña, bien por una barcelonesa muy introducida y de prestigio en los bares. Esperamos poder ampliar la noticia en nuestros próximos números.

* * *

Aumenta de día en día el número de empresas extranjeras representadas en España. Ello es consecuencia lógica de la creciente importancia del mercado español del automático.

* * *

El fútbol eléctrico es ya una realidad. Lo curioso es que son cuatro o cinco los fabricantes del mismo. Existe, pues, una reñida lucha en la que vencerá aquél que consiga dar más calidad a mejor precio. Esperamos poder ofrecer el próximo mes la fotografía y una breve explicación del aparato. Claro que ello depende de los fabricantes en cuestión, a los que hemos pedido ya estos datos.

Parece ser que varios fabricantes de pin-ball están estudiando la conveniencia de preparar sus aparatos para funcionar con dos pesetas. Esta es una medida que lógicamente se debe tomar tarde o temprano, pues desde que aparecieron los primeros pin-ball no se ha variado el precio de funcionamiento, mientras que los gastos de todo tipo han aumentado considerablemente.

CONSULTA 1

Agradecemos a los lectores que todavía no nos han remitido el presente cuestionario se sirvan responder a éste, con el fin de mejorar nuestra revista de acuerdo con las críticas y sugerencias de los componentes del mundo del automático.

¿Cuál es la Sección que más le gusta?

¿Por qué?

¿Cuál es la Sección que menos le gusta?

¿Por qué?

¿Qué le falta, según Vd. a nuestra revista?

¿Qué le sobra, según Vd. a nuestra revista?

Comentarios, sugerencias...

Indice de Anunciantes

	Páginas
1-AMUSA	60-61
2-Automatic, S. A.	65-80-94
3-Automáticos C. M. C.	95
4-Azkoyen	65
5-I. Busqué	67
6-Chocolates Elgorriaga.	75
7-Duglas	83
8-F. A. E. R., S. L.	103
9-G. E. D. A., S. A.	104
10-Industrias Laguna	54
11-Inter-Automatic	98
12-PETACO, S. A.	78-79
13-Robert Jubal	77
14-Talleres STUAR.	68
15-Williams	80

Indice de productos

	Páginas
Pin-Ball	54-60-61-68-78-80-95-98-103
Distribuidores.	65-77
Tocadiscos.	79-104
Varios	67-75-83-94

Recorte el presente cupón y remítalo a

“El Mundo del Automático” Libertad, 28 - Barcelona (12)

Febrero 1963 - n.º 18

1 6 11

2 7 12

3 8 13

4 9 14

5 10 15

Sírvanse indicar a los anunciantes cuyo número señalamos con un círculo, nos envíen detalles técnicos y precios de los productos que anuncian en las páginas de “El Mundo del Automático”.

Nombre

Explotador, si - no (táchese lo que no interese)

Vecino de..... Provincia de.....

Calle..... n.º.....

(Caduca el 30 marzo 1963)

Reportaje desde Moscú

Los distribuidores automáticos de bebidas en Moscú, no son muy perfectos. Pero los aparatos tienen un gran éxito entre el público, que no tiene con qué comparar. (Por Aaron Sternfield.)

El explotador de distribuidores de bebidas tiene, en Moscú, pocos de los problemas que debe solucionar el explotador americano. No debe pagar comisión de alquiler, no debe competir con otros explotadores en la búsqueda de lugares para la instalación de sus aparatos y tampoco tiene que preocuparse por comprar vasos para las máquinas.

El explotador, desde luego, es el Estado. Los aparatos, muy imperfectos al lado de nuestros modelos, no alcanzarían en los Estados Unidos el nivel de higiene necesario para su instalación. La calidad de la bebida es pobre. Pero los rusos están entusiasmados con sus bebidas carbónicas frías, y hacen una larga cola por gozar del privilegio de obtener en los aparatos, por 45 kopeks, un vaso (literalmente) de agua dulce y carbónica.

Theodore H. Silbert, presidente de la «Standard Financial Corporation», regresó recientemente de una prolongada estancia en la capital soviética. Estaba particularmente interesado en los aparatos distribuidores automáticos, porque su Compañía está íntimamente relacionada económicamente con entidades explotadoras de tales aparatos.

Silbert dice que, aparte de los distribuidores de bebidas, los únicos aparatos automáticos accionados por monedas que él vio en Moscú, fueron los teléfonos de pago. Los distribuidores de bebidas están instalados en baterías o series de 6 a 8 aparatos, en las fachadas exteriores de los edificios, y están generalmente protegidos por un toldo. Muchos de ellos están instalados en los lugares frecuentados por los turistas. Pocos de estos turistas son occidentales. La mayoría proceden de lejanas comarcas de la U.R.S.S., donde no existen los aparatos automáticos.

La primera cosa en la que Sil-

(Viene de la página 56) Editorial

naturalmente, sin olvidar al usuario de los automáticos, a quien nuestra publicación promete escuchar, dando cabida a sus opiniones en nuestras páginas, a la vez que alentarle para que utilice las máquinas, creando el ambiente propicio. Todo lo haremos con mucho placer, puesto que sabemos que la máquina automática es imprescindible para que el hombre pueda saborear al máximo los bienes de la civilización.

La Redacción

bert se fijó, al contemplar los distribuidores de bebidas rusos, fue que, en lugar de vasos de papel, utilizaban simplemente vasos de cristal normales.

Un vaso está situado bajo el grifo, mientras el otro, en posición invertida, está colocado sobre una especie de fuente. Unas instrucciones explican la forma de lavar el vaso, y de accionar el aparato introduciendo 3 monedas de 15 kopeks. Esto representa unas 3 pesetas al cambio extraoficial, y unas 7 pesetas al cambio oficial (siempre en relación al dólar USA).

Cada aparato ofrece un tipo de bebida, pero una serie puede ofrecer

varios gustos, incluyendo uva, naranja y cereza. Los jarabes son todos ellos sintéticos, pero como quiera que la fruta fresca es difícil de obtener en Moscú, los usuarios no parecen darle importancia.

De hecho, Silbert dice que los distribuidores tienen gran aceptación, pese a que el tiempo no es demasiado caluroso.

Silbert opina que los aparatos funcionan sin ninguna dificultad, y las bebidas son realmente frías. No tuvo ninguna dificultad para fotografiar los aparatos y, para fotografiar su interior no tuvo más que esperar al encargado y pedirle un permiso que le concedió rápidamente.



El público ruso recibe con agrado las máquinas automáticas

CHOCOLATES ELGORRIAGA

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

FUNDADA EN 1700

IRUN

*Los "CHIQUIS" de esta casa se
venden a través de los distribuidores
automáticos "VENTAMATIC"*

CONSULTA 3

Censo del Automático

Nombre

Dirección

Explotador - fabricante - comerciante.

Fecha de iniciación de sus actividades.

Capital social.

Provincias en las que ejerce sus actividades.

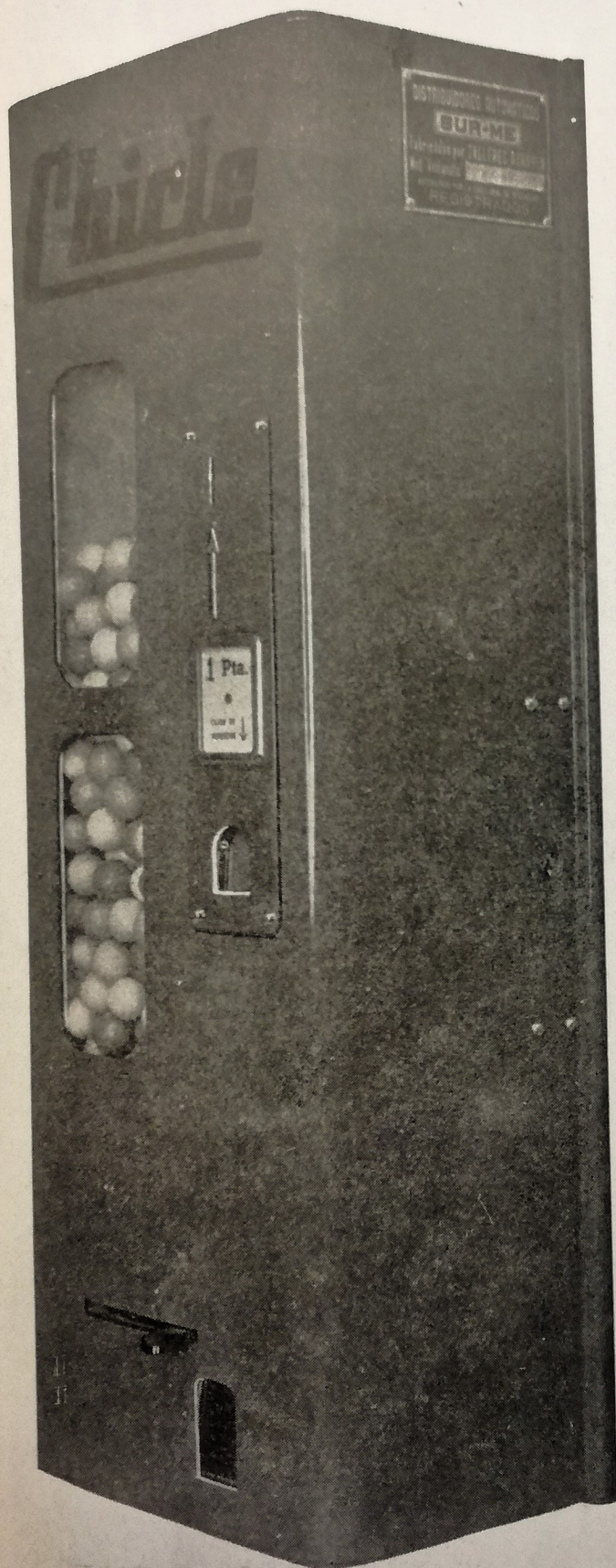
Producción o número de aparatos en explotación.

Rogamos a todos los profesionales nos envíen esta información indicando el nombre y dirección de sus colegas que conozcan, puesto que aún quedan algunos cuya existencia desconocemos.

Debemos aplazar la publicación del censo hasta que obren en nuestro poder suficientes datos para conseguir la máxima exactitud. Como quiera que creemos que el facilitarnos estos datos redundará en beneficio de todos, rogamos encarecidamente se nos envíen lo más pronto posible las respuestas a nuestras preguntas.

ESPERAMOS LA COLABORACION DE TODOS EN PRO DEL AUTOMATICO

BABYMATIC



- ✧ Distribuidor de chicle en bolas
- ✧ Funciona con monedas de 1 Pta.
- ✧ Seleccionador de monedas
- ✧ Gran capacidad (750 bolas)
- ✧ Facilidad de manejo

MEDIDAS

CERRADO

ABIERTO

Fondo 20 cm.

Fondo 25'5 cm.

Ancho 25'5 cm

Ancho 40'5 cm.

Alto 64'5 cm.

Alto 64'5 cm.

4 COLORES

Amarillo

Rojo

Verde

Azul

Distribuido por

ROBERT JUBAL

Travesera de Gracia, 86 - Barcelona 6

Williams



MARDI GRAS

- ✧ Por lotería se obtienen 2,5 ó 10 partidas gratis
- ✧ 4 dianas
- ✧ 2 disparadores automáticos
- ✧ 4 Bumpers
- ✧ 2 Flippers
- ✧ Apto para dos clases de moneda

AUTOMATIC S. A.

Dr. Rizal, 17 - 19 BARCELONA (6)

Desde el próximo mes de mayo y con dos meses de antelación a su aparición en el mercado, estarán a la vista del público los prototipos de los Pin-Ball Williams, en nuestra sala de exposición de **Av. Rep. Argentina, 30.**

SOLICITE FACTURAS "PRO FORMA" PARA SUS IMPORTACIONES

Viaje a América

Este viaje que, como adelantamos en nuestro número anterior, se efectuará, Dios mediante, en otoño del presente año une a su carácter de interés puramente profesional, una inmejorable ocasión para conocer algunos de los Estados de la Unión. Por ello junto a la asistencia a la convención anual de la N.A.M.A., hemos proyectado algunas excursiones turísticas por la geografía estadounidense.

Nosotros querríamos que los gastos del viaje no pasaran de 45.000' — Ptas. por persona. Ello únicamente es posible si conseguimos formar un grupo de 25 personas, con lo que nos beneficiaríamos de los descuentos ofrecidos a los grupos.

Son ya varias las personas que se han interesado por este viaje. Rogamos a los interesados en el mismo se sirvan comunicárnoslo a la mayor brevedad posible, sin compromiso alguno, a fin de poder preparar un presupuesto lo más exacto posible. Asimismo agradeceríamos nos indicaran la cantidad que están dispuestos a desembolsar en este viaje.

Próximamente ampliaremos la información sobre este asunto.

La solución para las empresas de horario intensivo

La distribución automática de comidas y bebidas representa la solución del servicio de cantina en una fábrica en la que el período de descanso del mediodía es corto, y en la que las pausas por la mañana y por la tarde son sólo de 10 minutos cada una.

«Esto es todavía más importante en aquellas empresas que ocupan una gran extensión de terreno, porque el personal perdería mucho tiempo si tuviera que reunirse en un sitio determinado para comer», afirmó Joseph P. Klein, director de la fábrica de la Caloric Gas Range Company, de Topton, Pa.

«Nuestro programa de la distri-

bución automática de comidas y bebidas ha llevado los bocadillos y refrescos en unos pocos segundos de camino al alcance de todos los empleados de nuestra empresa, independientemente del sitio donde se encuentran trabajando», continuó diciendo Klein. «Sin tener que considerar qué turno se encuentra trabajando en cada momento, todos nuestros empleados pueden cubrir sus necesidades de comida suplementaria y normal.»

La Caloric Gas Range Company da ocupación a unas 1.200 personas. Aproximadamente un 10 por ciento del personal está regularmente distribuido entre el segundo y tercer



Los expendedores de alimentos en pleno funcionamiento

turno. Los empleados disponen de media hora para comer, con dos pausas de descanso de 10 minutos cada una antes y después del período destinado a la comida. Ocasionalmente, se les informa con muy poca antelación para que hagan horas extraordinarias, y gracias a la disponibilidad de la cafetería automática, el problema que representaría la comida queda adecuadamente solucionado.

Hay tres baterías de máquinas que se encuentran emplazadas en el departamento de montaje, en el taller de fabricación de planchas metálicas y en el departamento de esmaltado. Luego se encuentra otra batería de tipo más reducido en la sección administrativa, cuyo personal puede hacer uso de un selecto surtido de comidas y bebidas.

Por término medio, las ventas mensuales en el departamento de montaje ascienden a unos 1.600 dólares. He aquí un promedio de lo consumido en dicho departamento: 3.500 tazas de café, 2.800 vasos de jarabe con sifón, 175 vasos de leche, un valor de 200 dólares de bocadillos y ensaladas (20 centavos de promedio), 75 dólares de helados, 75 dólares de bombones, 150 dólares de pastas, 80 dólares de comidas calientes (latas de 15, 20 y 25 centavos) y otros artículos.

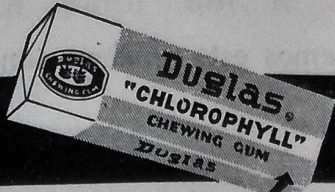
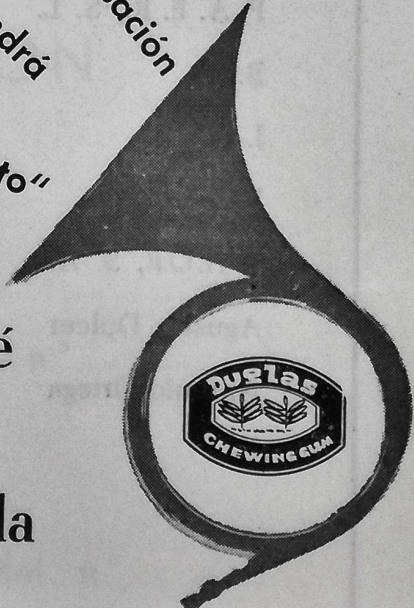
Cada batería de material automático está emplazada a lo largo de la pared donde acostumbran a reunirse los empleados. Muchos de ellos hacen sus compras allí y llevan su comida al lugar donde trabajan. Aparte de las conexiones eléctricas necesarias y el acoplamiento a las tuberías de agua, no hubo que hacer ningún trabajo importante de instalación para que el servicio au-

tomático de comidas pudiese estar disponible para el personal de la fábrica.

Klein también subrayó, que «igualmente importante es el hecho que los empleados puedan tomar refrescos a cualquier momento durante el trabajo sin que ello exija mucho tiempo ni se desbaraten los cupos de producción por dicho motivo. Esto ha elevado la moral de nuestro personal y de hecho ha aumentado su productividad. Debido a la cantidad de comida y artículos similares parecidos consumidos por nuestros empleados, los precios han podido mantenerse a un mínimo. Las comisiones se destinan a nuestro fondo de beneficencia, alcanzándose una cantidad relativamente elevada en el curso del año».

Su conversación
fendrá
"buen gusto"

Chiclé
de
clorofila



DUGLAS

Agradecimiento

Aportaciones para el CONCURSO PERIODISTICO

Nombre	Fecha fundación	Capital social	Aportación
ELEVAL, Electrónicos Valencia	1957	500' - Ptas.
REFLEX	1956	500' - Ptas.
STUAR	-	500' - Ptas.
AUTOMATIC, S. A.	1954	5.700.000	5.000' - Ptas.
M.A.C. (Máquinas Automáticas Cantó)	1962	200' - Ptas.
Luis Troyas-Talleres Azkoyen	1951	500' - Ptas.
COAPIN	1962	500' - Ptas.
T. Sánchez Moya	-	100' - Ptas.
PETACO S. A.	1962	2.500' - Ptas.
F. A. E. R., S. L.	-	2.500' - Ptas.
B. C.	-	2.000' - Ptas.
J. A.	-	1.000' - Ptas.
EXMASA	1962	1.000' - Ptas.
SALOR, S. A.	-	2.500' - Ptas.
Agustín Dulcet	-	300' - Ptas.
Antonio Ortega	-	250' - Ptas.
		TOTAL	<u>19.850' - Ptas.</u>

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

PERSONAS A LAS QUE PUEDE INTERESAR
UN EJEMPLAR DE NUESTRA REVISTA

D.
vecino de provincia
calle o plaza n.º

D.
vecino de provincia
calle o plaza n.º

D.
vecino de provincia
calle o plaza n.º

D.
vecino de provincia
calle o plaza n.º

D.
vecino de provincia
calle o plaza n.º

Cortar aquí

BOLETIN DE SUSCRIPCION

D.
vecino de provincia
calle o plaza n.º

se suscribe por 1 año (120 ptas.)

3 años (240 ptas.) a

“EL MUNDO DEL AUTOMATICO” a partir del n.º

su importe lo manda por cheque, giro postal n.º, reembolso.

(táchese lo que no interese)

(los envíos a reembolso cuentan con los gastos de correo)

FIRMA

Sello
de 0'70

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

LIBERTAD, 28

Remite:

.....
.....
.....
.....
.....

BARCELONA (12)

Sello
de 0'70

"EL MUNDO DEL AUTOMATICO"

LIBERTAD, 28

BARCELONA (12)

SANTIAGO LAGUNA LLOP

Bajo las sombras del Campo del Club de Fútbol Barcelona, un hombre, don Santiago Laguna Llop, trabaja y sueña en algo que ama entrañablemente: el automático. Quizá la gloria del viejo «Las Corts», que fue, en otros tiempos, escenario de tantos triunfos barcelonistas, sea propicia para don Santiago. También él pretende llevar lo que para muchos es un simple juego a la categoría de arte. Para conseguirlo se requieren

varios factores. El primero es sentir un gran cariño a su trabajo. El lo tiene en dotes masivas.

—En su profesión no hay muchos herederos. ¿Usted tampoco lo sería?

—No, yo mismo me lo he creado todo.

—Es lógico. ¿Hace tiempo que empezó a montar aparatos automáticos?

—Regular. Unos ocho años.

—Podemos considerarle un autén-



D. SANTIAGO con sus colaboradores inmediatos

tico pionero. Antes, ¿se dedicaba a algo similar?

—Sí y no, puesto que explotaba caballitos por las ferias de los pueblos.

—Ya veo que pertenece al pasado. Y ¿qué es lo que empezó a fabricar?

—Empecé con el billarín. Luego continué haciendo billares-chapó.

—¿Los dejó?

—Sí, no se piden.

—La moda es la moda.

—Ahora lo que sale bien es el pinball. También el futbolín.

—¿Cree en su porvenir?

—Tengo mucha fe en él.

—Y su presente ¿es bueno?

—Lo es.

—Podría darme algunos detalles técnicos de su Casa. Por ejemplo:

¿Cuántos obreros tiene?

—Exactamente veintidós.

—¿Medidas de sus talleres?

—Treinta por diez metros las oficinas y exposición y quince por doce metros los talleres.

—Muy bien. Y en cuanto a su trabajo, ¿imita a los otros productos?

—Todos son de inspiración propia.

—...

—Bueno, uno ve, observa, compara con las otras marcas. Pero mis aparatos son una auténtica creación.

—¿Qué opina de los americanos?

—Son muy buenos.

—¿Deben ser copiados por los fabricantes españoles?

—Pues no propiamente. Podemos inspirarnos en sus líneas, en todo su aspecto general incluso, pero los circuitos deben ser nuestros.

—De acuerdo. ¿Prepara algo nuevo?

—Uno de cuatro circuitos.

—¿El problema de la falta de po-



Vista parcial de la producción de INDUSTRIAS LAGUNA

der adquisitivo de la peseta, no le preocupa?

—Sí, desde luego. Todos debemos pensar en el futuro. Yo ya planeo uno de dos pesetas.

—¿No cree que si se lanzara un aparato lo suficientemente original podría funcionar hasta con moneda de cinco pesetas?

—Desde luego. Claro que de momento...

—Hay que pensar en el futuro. ¿Qué precios tienen sus aparatos?

—Un promedio de veinticuatro mil pesetas.

—Que se amortizan...

—Unos quince meses. Si bien cuando los perfeccionemos lo suficiente deberán valer hacia las cuarenta y cinco mil pesetas.

—Y para terminar, ¿qué consejo daría a los explotadores?

—Que tengan amor a su profesión. Si no lo tienen, mejor es que se dediquen a otra cosa.

—¿No es muy productivo el mundo del automático?

—Lo es si se lleva bien, pero hay otros que rinden mucho más. Yo mismo me he arruinado dos veces. Esto no lo escriba.

—No tenga miedo. ¿Cómo consiguió salir de sus apuros económicos?

—Con fe y amor a mi profesión.

—A los fabricantes, sus colegas, ¿les daría también algún consejo?

—Lo mismo que a los explotadores. Y además no deben olvidar que el fabricante que también es explotador hace competencia de una manera desleal. Ahora somos diez fabricantes. Puede que lleguemos a quince, pero a la larga se producirá la autoselección.

Don Santiago en una muestra de humildad que le honra, me dice:

—Si quiere puede escribir que me arruiné dos veces.

—Gracias. Ya lo había hecho...

JOSE M^a PRIM

(Viene de la página 63)

limitaremos a cubrir los dos fines apuntados en el epígrafe anterior, sino que agotaremos todas las posibilidades que podamos sacarle al mundillo del automático local. Entrevistaremos a algunos exploradores para que nos cuenten sus cuitas; haremos lo propio con los fabricantes, si los hay, a fin de que, a su vez, nos hablen de sus realidades y de sus planes; auscultaremos, como ya dijimos antes, a los usuarios de los aparatos; interrogaremos a los pro-

pietarios de establecimientos que posean máquinas automáticas, quienes nos contarán las ventajas e inconvenientes que les ocasionan; preguntaremos el porqué de la ausencia de nuestros aparatos a los propietarios que no los tengan; haremos un estudio de las posibilidades que ofrezca nuestra industria en la localidad en cuestión, etc., etc. En síntesis: crearemos el clima propicio para que las máquinas automáticas sean bien recibidas y, a su vez, informaremos a los industriales del automático de la realidad local.

Consecuencias económicas de la introducción extensiva de máquinas automáticas de venta

Establecer vaticinios sobre las posibles consecuencias económicas que pueda producir la introducción de determinada innovación, resulta siempre algo aventurado. Las dificultades de previsión están, por lo general, en razón inversa de la importancia global que el nuevo método proporciona. Esto es así porque, en una comunidad o sociedad específica, las variables económicas que nos interesan son de tipo general: nivel de ocupación, renta total, stock de capital, etc. Por estas razones es más fácil predecir las consecuencias que va a ocasionar una medida que por su extraordinaria importancia afecta considerablemente a alguna de estas variables. Por ejemplo, la introducción de una determinada técnica de producción que arrincone métodos anteriores. Entonces se parte por lo menos de un dato seguro: la variación sufrida por una determinada magnitud económica global, y a partir de aquí pueden emitirse consideraciones sobre lo que ocurrirá con las demás (conocidas las relaciones existentes entre ellas) se puede aventurar así un juicio que será siempre aventurado sobre los efectos económicos generales.

Hay precedentes de este tipo de previsiones y se remontan a tiempos ya anteriores. Sin retroceder más que al siglo XIX, un ejemplo podría ser el célebre análisis efectuado por algunos de los mayores economistas, para conocer los efectos de la introducción del maquinismo en la producción partiendo de la hipótesis, obvia evidentemente, de que

la sustitución de trabajo humano por máquinas originaría de inmediato una gran influencia sobre el nivel de la ocupación total y produciría, como primer efecto, un gran paro obrero. A partir de aquí, se intentaba prever de qué forma se irían ajustando las variables económicas a la nueva situación hasta dar lugar a un nuevo punto de equilibrio entre ellas. Finalmente dictaminaban sobre la conveniencia del resultado final. Una versión completamente actual de análogo problema es la de los efectos previsibles de la automatización o automación entendiendo por tal «el manejo automático de las piezas en procesos progresivos de producción» que tanta polémica ha levantado en los países más avanzados económicamente, especialmente en los Estados Unidos de América.

La influencia, el impacto del método o innovación que nos ocupa, es decir, la distribución efectuada por máquinas automáticas de venta al público, no tiene, evidentemente, la trascendencia de los casos anteriores. ¿Qué consecuencias económicas podría acarrear esta introducción? Ante todo el hecho mismo de que ninguna de las magnitudes económicas globales más significativas resultare directamente afectada, hace la previsión más difícil porque estas consecuencias se difundirán de una forma tal vez no muy perceptible por todo el ámbito económico mediante las preferencias del consumidor.

El efecto más relevante podría ser el psicológico. Estamos en un caso

de manifestación típica, y muy sintomática, de la época moderna. La introducción de estas máquinas supone, en realidad, un nuevo método de distribución de servicios. Parece claro, pues, que el consumidor sería el que se vería más directamente afectado por el impacto psicológico que ocasionaría esta nueva forma de distribución de servicios. Y decimos que es un caso sintomático de la época moderna porque ha sido puesto ya de manifiesto por distinguidos economistas que en la actualidad, debido a las mayores interconexiones entre ciudadanos de distintos países, existe lo que se llama «efecto demostración». Consiste este fenómeno en lo siguiente: lo que primeramente afecta a los habitantes de un determinado país es la demostración de los hábitos del consumidor extranjero y su nivel de vida. Este efecto ha existido siempre; pero las facilidades que en la actualidad hay para conocer el standard de vida extranjera debido, ya al adelanto de las comunicaciones, ya a la expansión de los Estados Unidos por casi todo el mundo como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, lo han intensificado de tal modo que ha servido para ponerlo claramente de manifiesto.

Es decir, es a partir del consumidor como más directamente incidido, de donde creemos hay que partir para intentar averiguar el alcance económico general de la introducción extensiva de las máquinas automáticas. ¿Cómo influirá este método en el gasto global del consumidor? ¿Qué desviaciones se producirán en el gasto actual? Establecer estas preguntas crea una problemática general en la que intervienen implícitamente variables tan netamente económicas como son: consumo, ahorro, inversión, etc.

Aunque no es este lugar para desarrollar tal problemática, no podemos terminar sin hacer referencia particular y muy breve a los diversos tipos de máquina de que se trata; son los siguientes: máquina tocadiscos, máquinas de venta de productos alimenticios y similares, máquina de juego o pin-ball y máquina consigna.

Máquina tocadiscos; existen ya algunas en España, aunque pocas y su significación económica actual puede considerarse nula. ¿Qué repercusiones tendría su instalación extensiva? No creemos que quepa esperar de la misma repercusiones económicas importantes en general; puede preverse, esto sí, cierto aumento en el gasto global del consumidor tanto en estas máquinas como, derivadamente, en los establecimientos en que fuesen instaladas.

Máquina de juego o pin-ball; puede hacerse extensivo aquí gran parte de lo dicho en el párrafo anterior. Es previsible una desviación de ciertas distracciones antiguas, cosa que se ha producido ya en beneficio de estas nuevas. Máquina de venta de productos alimenticios y similares; no parece que pudiera derivarse de las mismas una grave competencia para otros establecimientos que, en la actualidad, expenden estos productos. En el caso de alimentos, éstos deberían ser forzosamente altamente tipificados (pastillas de chocolate, caramelos, chiclés, etc.) y por lo mismo no creemos pudieran perjudicar sensiblemente a los establecimientos comerciales destinados a la venta de productos alimenticios en general. Quizá pudieran derivarse perjuicios mayores para otros establecimientos dedicados a la venta

(Finaliza en la página 94)

EL AUTOMATICO EN SUECIA

Reportaje desde la capital sueca

EXCLUSIVA PARA "EL MUNDO DEL AUTOMATICO"



VISTA PARCIAL DE ESTOCOLMO

FARSTA, su ciudad satélite, es el summum de la modernidad. Buen exponente de ello es su barrio comercial. La Automatización ha llegado a tal grado que las mujeres compradoras no precisan decir ni una sola palabra. Como esto es contrario a la naturaleza femenina, y para evitar la correspondiente neurastenia, se han dispuesto pasillos muy estrechos a fin de que las mujeres tropiecen entre sí y deban pedirse perdón. . . .

Gustavo VI Adolfo, rey de Suecia no se inmutó apenas cuando el jefe de la «Arbetscommission» —algo así como la oficina Sindical— contestó a la pregunta que le hiciera el presidente M. Tubman. La pregunta fue: «¿Cuál es el objetivo de ustedes?» La respuesta: «Inte arbeta» («no trabajar»). El Presidente de Liberia, en cambio, sí que se afectó algo. Tanto, que un periodista extranjero quiso ver en su rostro un dejo de despecho, como si considerara que no valía la pena ser recibido en el mismo Royal Grand Hotel de Estocolmo, por la elite de la Sociedad sueca y ser tratado irónicamente.

De todos modos, el jefe de la oficina de trabajo sueca no exageraba, ni mucho menos. Quien visite Suecia pronto se convencerá de que en aquel país el trabajador real es la máquina. Ella es la que ha hecho posible para el sueco haber alcanzado un nivel de vida elevadísimo ya que posee la renta «per capita» mayor del mundo (Estados Unidos, aparte).

Páginas enteras podríamos llenar hablando de la influencia que la máquina ha tenido en la formación de la sociedad sueca actual. Ha permitido, entre otras cosas, la desaparición de una clase social: el proletariado, rompiendo una de las constantes de la historia europea. Un trabajador sueco de baja cualificación gana lo suficiente para vivir bien. Como ilustración, podemos aducir que, trabajando dos semanas, gana lo suficiente para viajar en avión, hacer seis mil kilómetros y residir otros quince días en un hotel.



Ciñéndonos exclusivamente a las máquinas automáticas, que son las que ofrecen interés para nosotros, su puesto en la sociedad sueca tampoco es despreciable, sino todo lo contrario. Son tantas y tan estratégicamente bien situadas que consiguen hacerse imprescindibles. Al sueco le resuelven casi todas sus necesidades en cualquier momento pero, principalmente, durante los días festivos.

Difícilmente se puede concebir la calle Kungsgatan (literalmente, la calle del Rey) sin los consabidos aparatos expendedores de toda clase de productos. Igualmente sería difícil imaginarse la estación «T. Centralen», la más moderna y confortable de Europa, sin los automáticos. Pero no sólo en estos sitios sino incluso en los más alejados parajes de la geografía del país, proliferan nuestras máquinas. Desde el popular pin-ball hasta el casi monopolista expendedor de sellos. Si quisiéramos enumerarlos, necesitaríamos un catálogo: expendedores de tabaco (que se encargan de devolver el cambio de un modo matemático), de productos alimenticios (desde pan hasta sal, pasando por azúcar, jamón, chocolate, caramelos, frutas, huevos); de bebidas no alcohólicas, de prendas de vestir... Resumiendo: Cubren buena parte de las necesidades del sue-

co a poco precio y están siempre a su disposición; la gente, como es lógico, responde utilizándolos masivamente.

Capítulo aparte merecen algunos lugares considerados como el paraíso del automático: El fabuloso parque de «Skansen» podría ser uno; el otro debería ser el «Tivoli». Ninguna máquina automática habida y por haber, sobre todo si es de tipo recreativo, deja de comparecer a la cita. La reina de todas, empero, es el Pin-ball. Un detalle curioso es que en Skansen hay un baile cuya pista sólo es accesible previo pago de una ficha. Parecer ser el precedente de un futuro baile automático...

JOSE M^a PRIM

(Viene de la página 91) **Consecuencias...** de cigarrillos, sellos, cerillas, etc., siempre que estas máquinas pudieran instalarse.

Máquina de consigna. Es, de momento, la más importante. Siempre que sea factible su instalación en los lugares adecuados sobre todo en estaciones rendiría, indudablemente, un gran servicio. También es obvio que su instalación exigiría mayores desembolsos.

J. ROVIRA

Licenciado en Ciencias Económicas

CATALOGOS PIEZAS REPUESTO

WILLIAMS - GOTTLIEB

Los mandamos contra reembolso de 45— ptas cada uno.

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

"EL AUTOMÁTICO ESPAÑOL..."

CARNAVAL

MOD. 962-C



- * Mueble funcional recubierto de Formica en colores finos.

MEDIDAS:

Ancho . . . 65 cm.
Alto 160 cm.
Largo . . . 133 cm.

- * Pantalla y tablero serigrafados en colores vivos, este último barnizado al poliéster.
- * Llamativa iluminación a base de luces de colores.
- * Tres alicientes de juego para conseguir partida gratis, por puntuación normal, por puntos, y por encendido de Bumpers.



AUTOMÁTICOS EME

DIRECCION Y OFICINAS: AVDA. NAVARRA, 18 - TELEFONO 14239
TALLERES Y ALMACEN: AVDA. NAVARRA, 18 Y DELICIAS, 27-29
ZARAGOZA (ESPAÑA)

apartado legal

Los ingresos públicos y el sistema tributario español

Abandonando los cómodos y simples vínculos familiares, el hombre —no hace muchos años en relación con el enorme lapso de la vida— se asoció con otros de su misma especie para formar el pueblo, más tarde la ciudad y la nación. Y así creó la comunidad social y política.

Para impulsar al hombre a crear esta comunidad fue necesaria la existencia de unas necesidades que, individualmente, podía difícilmente satisfacer. Fue cuando nuestros antepasados tuvieron conciencia de que necesitaban una seguridad que no dependiera exclusivamente de los medios de defensa propios de cada uno, cuando nacieron la policía y la milicia. Y así el hombre fue creándose con el tiempo una serie de necesidades, que no sentían sus antepasados, pero que debía satisfacer con urgencia y necesariamente para vivir mejor en un mundo en constante progreso.

El Estado y los Organismos públicos (Municipios, Provincia, Entidades paraestatales, etc.) tienen precisamente como finalidad fundamental la satisfacción de las necesidades públicas que sienten los ciudadanos. Y en la existencia de tales necesidades y la urgencia de su satisfacción se funda la realidad de tales Organismos, y la agrupación social entre los hombres.

Pero la satisfacción de estas necesidades requiere un esfuerzo, y requiere también un gasto, por lo cual el Estado y los Organismos públicos necesitan procurarse unos ingresos: son los llamados ingresos públicos.

Estos ingresos públicos pueden proporcionárselos los entes públicos de dos formas fundamentales: bien actuando como tales o bien como personas particulares, situados en el mismo nivel que cualquier persona física y actuando dentro de la esfera del derecho privado (y no del administrativo). Estos últimos ingresos son denominados ingresos públicos de derecho privado y consisten en ingresos patrimoniales producidos por bienes públicos (por ejemplo, rentas de fincas del Estado) o por la actividad comercial o industrial de los entes públicos. Claro está que cuando el Estado o los Organismos públicos fabrican, comercian, explotan o arriendan fincas, etc., deben considerarse en un plano de absoluta igualdad con los particulares, ya que en otro caso sus actividades significarían una competencia ruinosa y desleal para aquéllos. Sin embargo, estos ingresos son de muy escasa importancia en el presupuesto general de los Organismos públicos, nutridos principalmente por los ingresos públicos en sentido estricto.

Es indispensable que los entes pú-

blicos acudan así a los llamados ingresos públicos de derecho público (valga la redundancia), en los cuales se manifiestan como tales entes públicos, situados más allá y por encima de los particulares, diferenciados de los mismos y con potestad imperativa sobre ellos, pudiendo exigir el pago de tales ingresos.

La clasificación de tales ingresos públicos puede hacerse desde muy varios puntos de vista. Uno de ellos es el de su normalidad, hay unos que se exigen periódicamente siendo ordinarios, otros únicamente se exigen en circunstancias especiales o extraordinarias. Estos últimos son fundamentalmente dos: las emisiones de deuda y las de papel moneda, que realizan los entes públicos cuando tienen necesidad de procurarse ingresos extraordinarios, para equilibrar sus presupuestos.

Los ingresos ordinarios se dividen en Impuestos, tasas y contribuciones especiales. Probablemente muchos de nuestros lectores se habrán preguntado el porqué unas exacciones se denominan de forma distinta que otras, habiendo impuestos, contribuciones, tasas, derechos, arbitrios, etc. No obstante, la nomenclatura es precisa, y las diferencias técnicas entre tales exacciones existen. Veámoslas someramente:

Cuando un ente público, al satisfacer una necesidad pública mediante la prestación de un servicio público, conoce su coste y las personas de los interesados en él, puede dividir exactamente dicho coste entre ellos y percibir de los mismos una tasa, también llamada derecho. Así los Ayuntamientos cobran tasas por inspección sanitaria de alimentos. Ahora bien, en el momento en que no presten tal servicio de inspección, pierden el derecho a cobrar la tasa.

Puede decirse que no hay tasa, sin prestación correlativa de servicio. Contra lo que opinen y hagan algunos Ayuntamientos.

Hay ocasiones en que el conocimiento del coste del servicio y la individualización de las personas beneficiadas es más difícil. Entonces se cobran contribuciones especiales, que afectan sólo a determinado número de personas, beneficiadas por la prestación del servicio y la satisfacción de la necesidad, si bien se ignora en qué grado lo han sido.

Pero en muchas ocasiones (realmente en la mayoría de ellas) es imposible determinar en qué grado se han beneficiado los particulares del servicio prestado por el ente público. Pensemos por ejemplo en lo difícil que sería imputar individualmente, según el beneficio que representa para cada español, los gastos de mantenimiento de un ejército y de una representación consular: sería prácticamente imposible. En tal caso el ente público se ve obligado a percibir el coste del servicio público bajo la modalidad de un impuesto (arbitrio en caso de impuestos municipales y provinciales).

Los impuestos, forma fundamental de los ingresos públicos, se dividen a su vez en directos e indirectos. Los directos son los que recaen directamente sobre el sujeto pasivo del impuesto. Los indirectos lo hacen indirectamente, gravando un artículo o documento, y son satisfechos por el sujeto pasivo en el momento de adquirir el artículo o documento gravado.

Los impuestos directos se dividen en 1) impuestos de producto (que gravan los productos de las fincas, explotaciones agrícolas, comerciales

(Finaliza en la página 100)

AUTOBOL

JUEGO NACIONAL DE TALLA INTERNACIONAL



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

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

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

¿ Porqué no ser propietario de su propia máquina ?

Iniciaremos la publicación de un capítulo de RON BYTNER, que debido a su extensión publicaremos sucesivamente.

Durante los intervalos que le dejaba libre el servicio de sus clientes, el propietario-gerente de un pequeño restaurante explicó al periodista autor del presente artículo cómo había caído víctima de una compañía que se dedicaba a fomentar la venta de máquinas usadas directamente a los emplazamientos. El propietario del restaurante era un hombre fornido, de buen carácter, del tipo que acostumbra a desarrollarse en los toscos suburbios de Nueva York, y que trabajaba mucho para conseguir con duros esfuerzos todo lo que ganaba, sin poseer mucha cultura.

Su restaurante se encontraba en un viejo sector industrial de Long Island City, y en el distrito Queens de Nueva York City. Sus clientes consistían en su mayor parte en obreros de fábrica y en jóvenes. Muchos de ellos se quedaban sentados mucho rato y charlaban después de encargar su café o su refresco. A pesar de ello, el propietario —que vamos a llamar aquí Joe Rossi— daba a cada cliente un servicio educado y acogedor.

Cuando le visitamos, hacía exactamente cuatro meses y medio que Rossi había adquirido el restaurante. Se trataba de un edificio viejo lleno de una mezcla de instalaciones baratas y medio improvisadas. Rossi probablemente había invertido los ahorros de toda su vida para comprarlo.

Poco después de haberse hecho cargo del mismo, Rossi recibió una oferta por correo de una compañía que vende máquinas vendedoras de cigarrillos directamente a los emplazamientos. El propietario anterior había tenido en dicho emplazamiento una de estas máquinas, explotada por una compañía del ramo, pero Rossi la hizo sacar, pues no estaba satisfecho con las comisiones. Creía que tenía un buen emplazamiento para cigarrillos y como quiera que decidió que valía la pena considerar la adquisición de una máquina en propiedad, contestó a la oferta recibida por correo.

Pocos días más tarde, un representante de la empresa dedicada a la venta directa, visitó a Rossi en el restaurante. El representante le

sugirió la compra de una vieja máquina vendedora manual de ocho columnas, por un precio de 225 dólares al contado. Si se pagaba a plazos de 10 dólares mensuales, durante dos años, el importe sería de 240 dólares. El representante le dijo que dentro del precio se encontraba incluida una garantía de un año en cuanto a las piezas y reparaciones. La compañía vendedora directa indicaría la fuente de suministro de tabaco al por mayor, y el representante le dijo a Rossi que conseguiría un beneficio de 10 centavos por paquete de cigarrillos de los que se vendían a 30 y 35 centavos unidad. Si Rossi más adelante quisiera comprar una máquina mayor, el vendedor le dijo que se harían cargo de la pequeña y la cambiarían libre de gastos.

Rossi recuerda que tuvo la impresión de que el precio de la máquina era desorbitado. Pensó que podría comprar una máquina similar a un precio inferior si se dedicaba a buscarla. Pero necesitaba tener la máquina rápidamente y pensó que el beneficio potencial lograría amortizar la máquina vendedora en un breve espacio de tiempo. Así firmó pues el contrato condicional de venta, y su máquina vendedora «reconstruida» llegó pocos días más tarde.

A partir de este momento hasta que Rossi pidió que le fuesen a buscar la máquina, tres meses más tarde, ésta se averió «por lo menos 15 veces» y estuvo «más tiempo sin funcionar que funcionando». Tan pronto como la habían «arreglado», otra avería hacía que volviese a funcionar mal otra vez. Parecía que las monedas que sólo estaban ligeramente repeladas eran las causantes de la mayor parte de las averías.

El vendedor directo, que presumía de tener un servicio de repa-

raciones inmediato, fue llamado cada vez que la máquina vendedora se averiaba. Pero el personal de su servicio de reparaciones sólo vino en seis ocasiones. Cierta vez Rossi llamó al vendedor directo seis veces en un solo día cuando la máquina dejó de funcionar. Cada vez le prometieron mandar un mecánico pero no lo hicieron. Finalmente le explicaron que todos sus seis avisos se habían traspapelado.

(Viene de la página 97) **Sección legal**

e industriales: En la esfera de los impuestos Estatales fundamentalmente los actuales contribución territorial, rústica y urbana, licencia fiscal del impuesto industrial; cuota por beneficios del impuesto industrial; impuesto sobre los rendimientos del trabajo personal; impuesto sobre las rentas del capital e impuesto sobre sociedades.

2) Impuestos personales, que gravan directamente a las personas físicas o jurídicas (Contribución general sobre la renta e impuesto sobre los bienes de las personas jurídicas).

3) Impuestos sobre la circulación de la riqueza (Impuesto de derechos reales y sobre transmisiones de bienes).

Los impuestos indirectos estatales son fundamentalmente el que recae sobre el Lujo, el del Timbre y el de emisión y negociación de Valores mobiliarios.

Y, además de todos los anteriormente considerados, existen los impuestos y otras exacciones municipales y provinciales, y otros que —aún siendo estatales— no hemos mencionado para no alargar demasiado este artículo, que hacen realmente difícil y complejo el actual sistema impositivo español.

L. V. C.

Balsa del Automático

PRECIOS DE APARATOS NUEVOS; FACILITADOS POR LOS FABRICANTES

<u>Aparato</u>	<u>Tipo</u>	<u>Fabricante</u>	<u>Distribuidor</u>	<u>Precio</u>
Sinfonola 96	Tocadiscos	GEDASA		60.000'—
Ventamatic 63	Distribuidor	Azkoyen	Automatic, S. A.	8.800'—
Babymatic	Distribuidor	Azkoyen	Automatic, S. A.	2.975'—
Sur - Me	Distribuidor	Azkoyen		500'—
Habilín (G)	Pin - Ball	Escardíbul		39.540'—
Bumper BL 114	Pin - Ball	Laguna		23.000'—
Futbolín Gol	Futbolín	Laguna		10.000'—
Tour	Pin - Ball	Petaco		31.200'—
Gran Avenida	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Volando Alto	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Super Circo	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Stop	Pin - Ball	Vaher	Billares Soler	25.000'—
Carrera de Caballos	Pin - Ball	Stuar	Automatic, S. A.	30.000'—
Sideral Senior	Pin - Ball	F. A. E. R.		27.000'—
Sideral Junior	Pin - Ball	F. A. E. R.		18.000'—
Colorín	Pin - Ball	Orús		30.000'—
Carrera de Automóviles	Juego Salón	Superson		35.000'—
Club 70	Pin - Ball	C. M. C.		29.000'—
5ª Avenida	Pin - Ball	C. M. C.		30.000'—

PRECIOS ORIENTATIVOS DE APARATOS USADOS

Ventamatic 60	Distribuidor	Automatic, S. A.		6.500'—
Sinfonola 24	Tocadiscos	GEDASA		25.000'—
Bumper BL 108	Pin - Ball	Laguna		8.000'—
Colorín Penalty	Pin - Ball	Petaco		12.000'—
Colorín	Pin - Ball	Petaco		12.000'—
Diana	Pin - Ball	Petaco		12.000'—
Sinfonía	Pin - Ball	C. M. C.		15.000'—
Trinidad	Pin - Ball	C. M. C.		15.000'—
Autobol	Pin - Ball	Inter-Automatic		22.500'—
Tour	Pin - Ball	Petaco		25.000'—
Competición	Pin - Ball	Petaco		28.000'—

ANUNCIOS POR PALABRAS

En esta sección se publican las ofertas de compra, venta etc. de aparatos automáticos accionados por monedas, y de sus accesorios etc.

Cada línea 10' - ptas. (Mínimo a contratar 5 líneas, unas 150 letras)

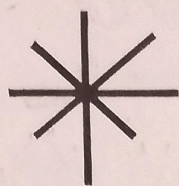
FORMA DE PAGO. - *Totalmente por anticipado, mediante Giro Postal o Cheque a nombre de "El Mundo del Automático" que debe acompañar al original. Sin este requisito no se publicará ningún anuncio.*

NUEVA MODALIDAD

Con el fin de dar agilidad a la sección y rapidez en el servicio, desde el próximo mes admitiremos dos formas de anuncio:

Aquéllos que van dirigidos a nuestra redacción, identificados por el número de orden correspondiente, y aquellos que van dirigidos a las señas que desea el fabricante.

Las respuestas a los anuncios domiciliados en nuestra Administración deben llegar en sobre aparte, indicando en el mismo el número del anuncio al que vayan dirigidas. Para cada anuncio un sobre distinto.



**No necesita
experimentar
nuestros
tocadiscos...**

**Los hemos
experimentado
para Vd.
durante años**



fabricados por y con la garantía de

**GENERAL ESPAÑOLA
DE AUTOMÁTICOS, S. A.**

Valderribas, 73 - MADRID-7

