

En nuestro número anterior de PIN-BALL iniciamos un contacto, reflejado en una serie de entrevistas, con fabricantes de máquinas recreativas. Estuvimos en Barcelona y de allí nos trajimos las opiniones de algunos de los más acreditados representantes de este sector del automático. En nuestra revista del mes pasado incluimos dos de estas entrevistas, ahora finalizamos con tres más.



Joaquín Gomis

Nos encontramos ante una de las firmas de más prestigio dentro del campo del Automático.

Lleva casi 15 años funcionando y quizá, una de las mayores satisfacciones ha sido su reconocimiento a nivel mundial, ya que un modelo de esta fábrica, concretamente el video DRACO, ha sido el único, no sólo de España sino de Europa, expuesto en la Feria celebrada recientemente en Tokio.

Para que nos hable de PLAYMATIC, contamos con Joaquín Gomis, que aunque joven, es un "viejo" dentro del sector. Su experiencia, acumulada durante cerca de 20 años, queda reflejada como verán, en las respuestas que dio a PIN-BALL.

PLAYMATIC, S. A.

—Señor Gomis, díganos cómo empezó Playmatic.

—*Se constituyó en 1967, en Santa Coloma de Gramanet. Empezó fabricando pin-balls y posteriormente se amplió la fábrica, pasó ya a Barcelona y más tarde volvió a trasladarse al domicilio actual donde lleva siete años. Siguió con los pin-balls, pero ya completamente electrónicos, desarrollando esta electrónica posteriormente para bingos y actualmente para videos, máquinas B pin-balls, que todavía fabricamos.*

—Ahora hablemos de usted. ¿Cómo empezó en este ramo?

—*Empecé hace 18 ó 19 años. En Playmatic estoy sólo desde hace unos meses y hasta entonces estuve en una de las empresas más antiguas del sector, Miky S. A., operadora y distribuidora. Cuando entré en el Automático, pensé que no iba a durar mucho, pero luego me he convencido de que esto de la máquina tiene algo de virus que se te inhocula en la sangre y disfrutas muchísimo en este negocio. Profesionalmente me dediqué al tema financiero y administrativo casi siempre, luego actué en otras misiones gerenciales, conjugando labores comerciales de operación junto con la parte administrativa. Tuve también el honor de formar parte del primer equipo fundador de ANDEMAR, lo que me dio una gran oportunidad de conocer distintas problemáticas de las empresas operadoras de toda España. Y cuando abandoné la empresa operadora y distribuidora, fue para incorporarme a la dirección de Playmatic, firma que ya conocía mucho desde su fundación e incluso participé en esta fundación. De una u otra manera siempre he estado unido a esta firma a la que ya tenía mucho cariño y ahora le estoy tomando aún más.*

ABASTECEMOS A DISTINTOS MERCADOS INTERNACIONALES

—¿Cuál es el volumen de la fábrica?

—Aproximadamente, 140 empleados. Aparte hay equipos de desarrollos con ingenieros, programadores y la creación de montajes de planes. La producción no es muy estelar, porque como abastecemos a distintos mercados internacionales, compaginamos la producción con la demanda del mercado nacional y la del exterior, que desgraciadamente para nosotros, no coincide, ya que en estos momentos para el exterior fabricamos videos y pin-balls y para el mercado interior, máquinas de tipo "B", obligándonos esta desigualdad a diversificar nuestra producción, lo que a veces va en deterioro de la cantidad.

—¿Cuántos metros cuadrados tiene la fábrica?

—En total son 5.000 m², entre carpintería, montaje, oficinas o sea contando todo.

—¿Cuántos modelos tienen inscritos actualmente?

—Alrededor de los 30.

—¿Cuál ha sido el de más éxito?

—Todos los modelos que salieron de pin-balls electrónicos, tuvieron mucho éxito. En aquella época, que los pin-balls, estaban mucho más baratos que ahora, solamente con la exportación alcanzamos cifras de 700 millones de ventas al mercado exterior.

—¿Qué opina de las copias de modelos?, ¿cree que debería de haber un sistema de protección de la propiedad industrial e intelectual?

—Es inevitable llegar de un modo serio a la propiedad intelectual. Una cosa curiosa que he observado durante mi estancia en Tokio, es una recesión de compra por parte de los mercados americanos hacia los videos japoneses por falta de credibilidad en cuanto a que no aparezcan en Estados Unidos otros juegos hechos por copistas. Con esto los americanos nos están demostrando que trabajan sólo con modelos de video que disfruten del copy-right. Por otra parte, en Europa, diversas empresas americanas han entablado pleitos y algunos de nuestros distribuidores están inmersos en estos pleitos de copias de modelos y no diré que estén asustados, pero sí preocupados, y además saben que van a perder.

—La tecnología que utilizan en sus modelos, ¿es propia?, ¿dedica un presupuesto a tecnología?

—Esta fábrica dedica más que un presupuesto a tecnología, ya que tiene su propio departamento de investigación y desarrollo. Usamos únicamente tecnología propia.

—¿Es grande el contrabando de elementos?

—Nosotros no conocemos este tema por experiencia, pues no trabajamos con productos importados, pero parece ser y dado los precios que a veces se han barajado, que ha habido contrabando en cantidad.

LOS COMPONENTES ELECTRONICOS PAGAN UN 47,3 POR 100 DE ARANCELES ADUANEROS

—¿Qué tipo de aranceles aduaneros pagan los componentes electrónicos?

—El 47,3 por ciento. Seguramente que si todas las placas

se hubieran pasado por la aduana, la mayoría de los videos se hubieran vendido a un precio muy distinto.

—¿Cómo ve la exportación?

—La veo francamente bien para cualquiera de nuestras fábricas, si puede ofertar algo nuevo en el exterior, porque sino se va con juegos nuevos no hay nada que hacer.

—¿Cree que en estos momentos hay saturación en el mercado?

—Más que creer que haya saturación de máquinas, lo que creo es que la evolución tecnológica o la innovación, ha sido tan grande, y tan rápida que en el mercado hay cantidad de máquinas que han quedado obsoletas en cuanto a su actualidad de técnica y de juego y que quizá el operador no haya podido amortizarlas y esto da una serie de circunstancias que no son puramente de una máquina, sino más bien de cómo estamos concibiendo en España el mercado de la operación. En España en los dos últimos años han concurrido la revolución del video que ha supuesto una renovación prácticamente total de todo el parque de máquinas y el Reglamento, con unas máquinas de juego que han hecho envejecer rápidamente al video y también ha concurrido la aparición de Hacienda dentro del sector. Y seguimos siendo tan suicidas de dar unos porcentajes a los establecimientos que hacen que el negocio de la operación, deje de ser negocio. Los operadores deben recapacitar sobre este tema. Lo más que se debe dar al establecimiento es un 30 por 100, en algunos casos el 40 y todo lo que pase de esto, es no sólo dejar de ganar, sino incluso perder. En esto hemos de ser muy serios y plantearse de una forma global entre todas las empresas operadoras para que realmente podamos subsistir todos.

ESTE AÑO SE FABRICARAN MENOS MAQUINAS QUE EL PASADO

—¿Cuántas máquinas cree que se fabricarán este año en España?

—Creo sinceramente que este año se fabricarán menos máquinas que el año pasado, porque en el mercado existen gran cantidad de videos y si no se planifica bien el tema de las copias y transformaciones, los operadores van a aprovechar al máximo las máquinas que tienen. El mercado será cada día más selecto, el operador entenderá cada día más de máquinas "B" y de videos, y seleccionará sus compras de un modo más racional.

—Se dice que tres máquinas "B" por bar es peligroso por la saturación, ¿puede ser así?

—Creo que el salto de proporción de dos a una a pasar a una total liberalización, es un salto abismal, pero si estamos en un país que pretendemos que sea libre, el condicionar las cosas es coartar esa libertad. Lo que ocurre es que la libertad es para usarla, no para abusarla.

EL PIN-BALL RESURGIRA

—¿Cree que resurgirá el pin-ball y el video?

—El pin-ball resurgirá, no con el "boom" inicial, pero resurgirá. Y el video, volverá a haber demanda. Habrá jugadores de pin-ball, de videos y de máquinas "B". La proporción a cada tipo de máquina, no la sé, porque ahora en España todo es novedad y ante la novedad todos somos jugadores de todo lo nuevo, pero llegará un momento que esto se estabilice y habrá bares donde veamos tres videos y ninguna "B", y al revés.

—¿Considera que el precio actual de una máquina en el mercado es demasiado alto?

—Hay muchos precios en el mercado. En un momento donde la demanda de máquinas "B", es alta, no se puede pretender que el precio sea bajo, pero se observa una recesión en el precio de los videos, ya que hay fábricas que están liquidando incluso por debajo del precio de costo y con esto digamos, que vaya lo comido por lo servido. Lo cierto es que hay máquinas que pueden parecer caras y no serlo y al revés. El operador es quien mejor conoce a qué precio se puede vender una máquina.

HAY EXCESIVA PRESION FISCAL Y AUMENTARA

—¿Qué problemas fiscales tienen las fábricas actualmente?

—Los mismos que cualquier otra empresa fabril española. El impuesto más oneroso es el tráfico de empresas y el impuesto sobre beneficios, como cualquier otra empresa jurídica o física.

—¿Hay excesiva presión fiscal?

—Creo que sí, que la presión fiscal es excesiva y también creo que aumentarán en cuanto vayamos al impuesto sobre el valor añadido, pues desaparecerá el de tráfico de empresa para complicarse con un impuesto de más justa aplicación, pero que nos va a suponer más dinero, porque la tendencia fiscal en España parece ser el cobrar sobre los impuestos indirectos.

—¿Qué opina del asociacionismo?

—Es imprescindible, pero por desgracia aquí lo hemos descubierto hace muy poco. De todas formas no quiero imaginar lo que hubiera sido de este sector si no hubieran existido las asociaciones, porque toda la gente de las Juntas Directivas han hecho mucho por el sector, no todo lo que hubieran querido, pero sí todo lo que han podido.

SOLO DOS ASOCIACIONES: UNA PARA FABRICANTES Y OTRA PARA OPERADORES O INCLUSO UNA PARA AMBOS

—¿Le parecería mejor que hubiera sólo dos asociaciones, una para fabricantes y otra para operadores?

—Sería más lógico, pero dado el carácter español, es casi imposible. Yo considero que incluso ambas, la de fabricantes y la de operadores podían estar unidas.

—¿Hay muchos o pocos fabricantes?

—Para un país como el nuestro en que el 99,99 por ciento abastece sólo el mercado nacional, hay muchos.

—¿Cuáles son los problemas futuros que puede tener este sector?

—Habrá sólo un problema serio: la competencia, que nos perjudicará a todos al retribuir al bar más de lo debido. Y también el problema de la fiscalía, que hay que ser consciente de que poco a poco el cerco se irá estrechando y nos van a atosigar con unos pagos que ya están legislados.

—Imagínese el sector ideal. ¿Cómo actuarían en él fabricantes, operadores y comercializadores?

—Si fuese ideal dejaría de ser sector. Debe funcionar más o menos como lo viene haciendo hasta ahora, corrigiendo algunos fallos, de saturación en un momento dado de un tipo de máquinas. Los operadores y los fabricantes deben pensar más con el cerebro que con el corazón.

ZAPATERO A TUS ZAPATOS

—¿Qué ve más interesante, fabricar, explotar o las dos cosas a la vez?

—Hay muchas opiniones. Interesante son las dos cosas y cada una con una problemática distinta. Yo pienso que "zapatero a tus zapatos".

—¿Qué opina del Reglamento?

—En líneas generales se adapta bastante a lo que pedíamos la inmensa mayoría, pero debemos hacer buen uso de él. En espíritu es válido y correcto y tendrá mayor validez si lo cumplimos.

—¿Es correcta hasta hoy su aplicación?

—Quizá la aplicación todavía está por ver. Los primeros inconvenientes surgen de los Gobiernos Civiles, que no tienen impresos, que no saben cómo interpretarlo, etcétera, pero esto con el tiempo, se resolverá.

—¿Cuáles son las ventajas de este Reglamento?

—El tono liberal. El hecho de que la Administración no pueda negarte una cosa sin razonarte sus motivos y la simplificación del trámite administrativo en cuanto a la obtención de permisos y sobre todo la supresión del comunicado de instalación.

—¿Cómo ve la posibilidad de fabricar máquinas de tipo "C" en España?

—Lo veo francamente bien y nuestra industria está capacitada para fabricar este tipo de máquinas, sólo ocurre una cosa y es que si los fabricantes pensamos fabricar este tipo de máquinas sólo para el mercado nacional, no le veo mucho porvenir, porque la demanda será muy restringida y si queremos competir en el mercado mundial, entonces sí, pero estamos en desventaja con los grandes monstruos. Pero hay mercados secundarios a los que podemos atender.

—¿Qué gestiones ha hecho la asociación de fabricantes o usted individualmente para el futuro traspase de competencias?

—Sólo ha habido unos simples contactos, de un modo local, pero la asociación creo que no ha hecho nada de manera oficial.

—¿Acudirán a SADA?

—Sí. Tenemos un stand de 40 m² frente al bar, fácil de localizar. Pero no sólo estaremos presentes, sino que también hemos hecho una gran publicidad a nuestros distribuidores extranjeros para que vengan a visitar SADA.

—¿Qué ventajas tiene el acudir a una exposición de este tipo?

—Para nosotros que hemos participado siempre en las más importantes Ferias y Muestras del Exterior, el tener una en España nos da muchas ventajas para darnos a conocer en nuestro propio país y el acercarte a todos los operadores.

—Para finalizar, señor Gomis, ¿le gusta a usted jugar con las máquinas?

—Generalmente, no. Las de mi firma las pruebo, pero por gusto no juego. De todas formas las que más me gustan son las de pin-balls.

Y ya dejamos a PLAYMATIC S. A. y a Joaquín Gomis, seguros de que sus éxitos seguirán para bien de este sector que tanto nos preocupa.

CHARO MEDINA