

Eulogio Pingarrón Historia viva del pin ball en España



El veterano profesional del recreativo cumplirá 43 años en el automático el próximo 20 de noviembre

No es broma. Con Eulogio Pingarrón ya hay apalabrada la recuperación más exhaustiva de las anécdotas que pueden dar de sí los 43 años de vinculación con «la gran familia del automático», que en la segunda mitad del próximo noviembre cumplirá este castizo profesional madrileño que ha desempeñado toda suerte de responsabilidades dentro del sector y que actualmente colabora en Recreativos Franco dentro del Departamento de Patentes y Modelos de Utilidad. La actual aproximación es ambiciosa, aunque somera porque se ciñe fundamentalmente a los primeros 15 años de participación en el sector. **«Son los años en que las cosas rodaban de otra manera. Años en los que otros parámetros eran los que regían, otra técnica la que dominaba, otra la edad que nos movía y otra la esperanza que nos guiaba. Años en los cuales inventar hasta el modo de inventar, en los cuales se soñaba más que se fabricaba porque no existía herramienta para plasmar sueños»**, resalta casi en lírica Eulogio.

Pingarrón llegó a Petaco casi por accidente. **«Acepté la propuesta de trabajo que me hicieron en 1962 porque alguien insinuó que quizá aquello no era lo mío. Que tal vez había que ser más espabilado de lo que yo era para llegar a entender unos aparatos con tantísimo cable... Claro, esas razones determinaron mi respuesta»**. A sus 24 años reunía ilusión, imaginación, tesón y ciertas dosis de embaucador. **«Los creadores de juegos tienen poco de prestidigitadores, porque deben crear magia dentro de un cajón a cambio de unas monedas»**, puntualiza. Hasta entonces había colocado las primeras antenas de televisión en el Madrid de los años 50, había laborado como electricista, escayolista, pintor de brocha gorda,



albañil, vendedor, dibujante, hotelero, reparador de electrodomésticos, modelo de pintores y hasta en una ocasión detective aficionado para conseguir pruebas de infidelidad del casado y la novia bullanguera, que naturalmente obtuvo.

En Petaco asumió la condición de trabajador número 34. Los socios de la empresa eran Celestino Zoreda, Julio Marroquín y Juan Paredes. **«Me prometí a mi mismo que lo que no supiera, lo aprendería; lo que no conociera, lo buscaría; lo que no existiera, lo inventaría».** Estamos en la época artesanal del sector recreativo. **«Cuando las máquinas se montaban una a una, cada trabajador montaba según su criterio, y cada máquina llevaba el sello personal de quien la había terminado, los ensamblajes eran tornillos de ranura y se atornillaban con destornilladores manuales porque el tornillo de estrella no se conocía. El operario que atornillaba se vendaba la mano al inicio de la jornada y, pese a la protección, al concluir el día la mano con que atornillaba era pura llaga. Las formas o mazos de cables se ataban con cuerda de bramante y no se conocía la lazada de autoapriete, los cables eran de variedad tan limitada en sus combinaciones de colores que para soldar los relés había que auxiliarse de unas puntas comprobadoras para saber qué cable era el que correspondía a cada terminal. Cada grupo de contacto, cada lámina, cada contador, debía ser ajustado manualmente y bajo el criterio de cada operario. Por eso cuando se vendía una máquina nueva y se instalaba en un bar, el proceso incluía la presencia de un mecánico que debía realizar periódicas visitas en días sucesivos hasta que la máquina se hubiera equilibrado y pasara a tener una avería a la semana, que era lo considerado como normal».**

Dos años en Petaco bastaron para que Eulogio Pingarrón diseñara y creara sus propios prototipos. Con el incondicional apoyo de Juan Paredes, a la sazón director gerente de la empresa, y Juan Pedro Van den Bergh en la presidencia, la empresa opta por abandonar la tutela de la estadounidense Gottlieb y diseñar con total libertad nuevos y originales modelos de pin ball; productos que serán expuestos en la feria de Londres de 1972 y a partir de aquí profundizar en la exportación. Esta condición convierte el trabajo de Pingarrón en una forma de vida. **«Dormía por las noches con un cuaderno de apuntes y un bolígrafo en la mesilla de noche por si la inspiración me pillaba en la cama. Aprendí a ocupar parte de mis horas de descanso en estudiar cada circuito y cada pieza de las máquinas, aprendí que un trabajador vale lo que vale su trabajo, aprendí que el resultado de tu trabajo no sería valorado ni por los jefes, ni por los clientes porque quien realmente importaba era el jugador: el tío que echa una moneda en la máquina es quien le otorga valor».** Esa implicación le obligaba a pasar largas



horas en salones y bares para ver jugar a las máquinas y conocer las reacciones de los jugadores. **«En más de una ocasión se me ha preguntado cómo lograba anticipar que una máquina tuviera éxito. La respuesta es simple: un pin ball tiene futuro si quien juega mueve el culo! Sigo afirmando que un pin ball es una misteriosa, increíble y mágica energía encerrada en un cajón, que consiste en perseguir una bola sin lograr atraparla. La energía procede del jugador, pero él no lo sabe».**

Aquellas máquinas funcionaban a 1 peseta la partida. El cambio a 2 pesetas provocó un gran impacto técnico. **«Hubo que crear un circuito nuevo y añadir un relé para esta función (2 pesetas una partida y 1 duro, tres partidas). Azkoyen, por entonces comandado por Luis Troyas, tenía un nuevo monedero que era capaz de discriminar piezas de hierro, arandelas con taladro central y hasta seleccionar el peso de las monedas».**

El pin ball se configuró como un fenómeno social. Hasta el punto que la geografía española los definió según su buen entender. En Madrid, billarines. En Barcelona, máquinas del 'millón'. En otras latitudes, flippers o bateadores. Pero también 'petacos' porque en las primeras máquinas que hizo Petaco grabó su marca en el plástico.

Para Pingarrón aquellas máquinas de antaño eran tan entrañables como algunos de los mecánicos que se ocupaban de ellas. **«Recuerdo a Iñigo, que conducía un PTV, una especie de Biscuter de lujo. El tal Iñigo era capaz de llegar a un bar donde había sido requerido con urgencia para reparar una máquina, pedir una 'caña' porque venía 'seco', estar media hora de charla con el camarero, y marcharse corriendo sin reparar la máquina porque tenía mucha prisa».**

La llegada de los 'marcianitos' cambió el mercado. **«Los fabricantes se igualaron porque ya no hacía falta ser fabricante. Bastaba con tener el capital suficiente para importar monitores y placas de juego; encargar a un carpintero un mueble que en la mayoría de los casos se copiaba, comprar puerta de monederos con monederos; botones de palancas de mandos y... andando, a montar y a vender. Poco o nada se aportaba y pocas cosas se averiaban. Los juegos duraban unos meses y después... A comprar otra placa e instalarla en el mismo mueble. Creo que a los verdaderos profesionales no nos puede llenar de orgullo esa etapa del automático».**



En 1977 Petaco es la empresa del sector más notable en España y la que vende más pin balls en toda Europa, «**incluido Estados Unidos**», se encarga de apuntar Eulogio. «**A las estadísticas de la época me remito**». Pero en aquel ejercicio Pingarrón cesa en sus funciones en Petaco. «**Lo dejé porque no estaba de acuerdo con los rumbos que se disponían a tomar, ni con las personas que en aquella época asesoraban a Juan Paredes. Cuando cierto sujeto diseñaba una máquina y alguien le apuntaba que aquel juego posiblemente no le gustase a la gente, su respuesta era más o menos la siguiente: "el jugador es tonto y no sabe bien lo que quiere. Es necesario enseñar a los jugadores y poner en las máquinas los juegos que nosotros consideremos que le deben interesar"**. La inestimable ayuda de este 'Mesías' y algún que otro inepto que por allí pasó, al cabo de cuatro años de marchar, Petaco suspendía pagos».

La despenalización del Juego abre una nueva etapa: lo que no está prohibido está consentido, pero no permitido. «**El señor Sancho Rof adjudica un cierto número de permisos de fabricación para ciertos tipos de máquinas (boleros o cataratas) y los reparte entre una selección de fabricantes elegidos, según su particular criterio. Aquella situación crea un semillero de desconfianzas y celos entre todos los fabricantes. Aquellos 25 fabricantes fundamos Facomare, de la que soy socio fundador con el número 10 y pertencí a su Directiva desde la fundación de la entidad en 1985, más o menos**».

La máquina B llega a través de diversas presentaciones físicas: bingo flipper en tablero de 25 agujeros, cataratas, boleros, grúas... Hasta concretarse en lo que conocemos actualmente. «**Las predicciones de éxito de una B son complicadas, pero existen métodos para saber lo que puede dar de sí una máquina antes de salir al mercado. La máquina desarrolla la incógnita, el jugador ofrece una respuesta. No es el jugador quien juega con la máquina; es la máquina quien juega con el jugador. La máquina lleva la zanahoria y el palo, y el jugador intenta atraparla. Los jugadores, sin conocerse entre sí, aportan unas cantidades a una bolsa común; la máquina reparte dicha bolsa con criterio veleidoso, aunque no tanto como para que dicho criterio no pueda a veces ser al menos atisbado (que no desentrañado) por algún ciudadano oriental. Esta tendencia se cumple cada vez que un fabricante diseña una máquina que tiene éxito; el diseñador de la máquina ha logrado el éxito, pero no sabe exactamente cómo lo ha hecho. Es pura intuición. No dispone de las coordenadas que le indiquen con exactitud a qué se ha debido que esa máquina en particular juegue muy bien, mientras otras máquinas que aparentemente están mejor construidas y son más**



atrayentes no tienen el mismo 'gancho'. No es conveniente airear cuál es el origen del misterioso encanto que poseen algunas máquinas y que nadie al parecer logra definir. Algún día escribiré sobre ello y sobre los espíritus y fantasmas del automático. Ésos que pueden percibirse en ciertas noches determinadas del año deambulando en soledad entre las máquinas sin vida y apagadas como abandonadas en una nave silenciosa. Ésos que nadie osa nombrar y de los que todos callan, esos de los que, una vez avistados, tu vida se convierte en un antes y un después».

Avanzados los 80 Pingarrón creó la empresa Peyper, pero ese capítulo habrá que retomarlo en otra oportunidad. Lo cierto es que el 20 de noviembre de 2005 Eulogio alcanza los 43 años de relación con el automático, con un sector que define como una devoción que imprime carácter. «**Si no fuera así cómo se explica que nadie se marche de este colectivo después de ingresar. Es como una especie de cofradía en la que incorporarse no exige hacer profesión de fé. Aquí cuando llegas y te integras, es como si te ungieran: 'En maquinero te ordenaste y maquinero serás hasta el fin de tus días'**».