

Fundada en 1984

CIC «Una

JOSE María Arribas, director general de CIC PLAY define a esta firma catalana como «una empresa de jóvenes profesionales con mucha ilusión». Por su parte, Manuel Jiménez, jefe de ventas, declaró a MAQUINA RECREATIVA que «todavía no he vendido la máquina que CIC PLAY puede hacer». Dos frases que son un perfecto resumen de las inquietudes y de la fe en el futuro de unos hombres convencidos de sus propias posibilidades.

CIC PLAY se fundó hace poco tiempo, en 1984. Sin embargo, rápidamente se han hecho con un nombre en el mercado del Automático. ¿El secreto? Tal vez radique en una frase de José María Arribas, director general de la firma, «CIC PLAY es una empresa de jóvenes profesionales con mucha ilusión». Para confirmarlo, para conocer las razones del éxito de esta sociedad catalana, MAQUINA RECREATIVA habló, además de con el mencionado José María Arribas, con el jefe de ventas, Manuel Jiménez. Lo primero era situar a los dos personajes, saber quiénes son en el Sector y, como consecuencia, conocer como nació CIC PLAY.

—José María Arribas: Llevo en el Sector del Automático casi veinte años. Antes de llegar a CIC PLAY he trabajado para otras empresas. Algunas épocas han sido buenas y otras... regulares.

—Máquina recreativa: ¿Cómo se creó CIC PLAY?

—J. M. A.: En un momento de transición, motivado porque la empresa donde yo trabajaba anteriormente no seguía el sistema que debía. Me surgió la idea de crear algo nuevo otra vez, quizá con una política distinta, y al finalizar SADA 84 se montó CIC PLAY. Desde el principio se creó, como se debe crear una empresa: Poco a poco, de dos a tres personas, de tres a cuatro, de cuatro a cinco..., de una forma escalonada.

—M. R.: ¿Cómo entró en el Automático Manuel Jiménez?

—Manuel Jiménez: De la mano de José María. Ya nos conocíamos de antes; me propuso entrar en la anterior empresa... y llegué a CIC PLAY de la misma forma. Me comentó que quería formar una empresa distinta de la que estábamos y le dije que sí.

Los retos de una empresa joven

—M. R.: Has hablado antes que una empresa se debe formar de una forma escalonada...

—J. M. A.: El primer reto con el que se encontró CIC PLAY fue montar el equipo y aún sigue en esa línea, creando un gabinete técnico que todavía no está terminado porque ahora, quizá, lo llevo todo demasiado sobre mis

espaldas. Quiero ir buscando personas adecuadas para los distintos departamentos.

—M. R.: ¿Qué ha hecho CIC PLAY en estos dos años de vida?

—J. M. A.: Es importante destacar que, al margen de los clientes que yo conocía por los años que llevo en el Sector, ha habido que crear una red de clientes partiendo prácticamente de cero.

—M. R.: ¿Productos?

—J. M. A.: Hemos hecho vídeo cuando empezamos, que es lo que pedía el Sector en aquel momento. También hemos fabricado algunas máquinas de tipo «B» y de ahí pasamos a los vídeos tradicionales. Últimamente desarrollamos un pinball.

—M. R.: ¿Qué es lo más difícil de hacer?

—J. M. A.: Lo más difícil de hacer es un buen campo de juego para un pinball, que distraiga al jugador y que a la vez sea rentable, buscar los rebotes adecuados, los componentes que hay que poner...

—M. R.: La crisis del Sector ya ha terminado ¿no?

—J. M. A.: El Sector está viviendo etapas.

—M. R.: ¿No hay crisis de imaginación?

—J. M. A.: No, lo que pasa es que la variación que se necesita no ha salido. La máquina adecuada para crear una revolución todavía no se ha inventado. Todas son similares, parecidas...

Comparando los tipos de máquinas

—M. R.: Pero el Sector parece dar vuelta sobre sí mismo. Ahora, hemos tenido la moda del pinball...

—J. M. A.: Hay que dividir entre modas de tipo «A» y modas de tipo «B». Una moda de tipo «A» nunca va a superar a una moda de tipo «B»; por muy buena que sea, la rentabilidad siempre será menor.

—M. R.: ¿Las modas de tipo «A» tienen el problema de la tecnología? No tiene nada que ver un billar con un pinball o con un vídeo. Las «tripas», por llamarlo de alguna manera, de las máquinas son totalmente diferentes y crean muchos problemas incluso a nivel de reparaciones ¿no?

—J. M. A.: Un mecánico de pinball tiene que tener más conocimientos técnicos que

uno de vídeo, porque la parte técnica que se toca de un vídeo sólo es cambiar tarjetas, arreglar un micro o cambiar un fusible. Sin embargo, para un pinball ya se necesita tener más conocimientos electrónicos para reparar el sistema, porque tiene más piezas auxiliares; no sólo es un problema de tipo lógico, que puede ser un CPU o una placa de display, por ejemplo, sino que en un pinball van unos flippers, unos pulsadores, unos contactos...

—M. R.: ¿Es muy difícil para una empresa joven como CIC PLAY hacerse un hueco en el mercado del Automático?

—J. M. A.: Fabricar un vídeo es muy sencillo, sólo hay que comprar unos productos a unos proveedores y ensamblarlos; no se tiene que desarrollar nada, sólo es comprar y montar. Sin embargo, para montar un pinball tienes que crear un campo de juego, hasta ahora no se ha dado el caso de que te fusilen un campo de juego, es muy raro.

—M. R.: ¿Por qué no se copia el campo de juego?

—J. M. A.: No lo sé, el caso es que nadie lo hace.

—M. J.: Lo que sí ha ocurrido es que empresas que fabricaron pinballs en los años sesenta y setenta ahora los han vuelto a repetir.

—M. R.: Pero no se copia como en las máquinas de tipo «B»...

—J. M. A.: Quizá una de las razones sea el intentar superar el modelo que más funciona. Si yo no copio un tablero de la competencia es porque el próximo que haga quiero hacerlo mejor que ella, porque tengo medios y conocimientos para hacerlo.

—M. R.: Entonces, ¿es más fácil superar un pinball que una máquina de tipo «B».

—J. M. A.: Sí, es más fácil. Un pinball va personificado con la empresa, sin embargo, cuando copias una máquina de tipo «B» tiene ya mucho camino andado. Es más difícil abrir mercado con máquinas



JOSE MARIA ARRIBAS

● «Fabricar un vídeo es muy sencillo: Sólo hay que comprar unos productos a unos proveedores y ensamblarlos, no se tiene que desarrollar nada, sólo es comprar y montar»

PLAY, empresa de jóvenes profesionales»



—M. R.: Pero, ¿por qué es tan difícil entrar en este Sector para la gente de fuera?

—J. M. A.: Una de las cosas que funcionan en este Sector es la profesionalidad, y esto se consigue con el tiempo. A mí, en este Sector, me ha salido el bigote, llevo veinte años aquí y me considero parte de él, me personifico en él, sigo en él precisamente por mi espíritu de lucha y, porque a lo menos, quiero demostrar algo que no he demostrado todavía.

—M. R.: ¿Es verdad que para tener éxito a medio plazo, fabricando, hay que tener explotaciones?

—M. J.: No necesariamente.

—J. M. A.: Lo que pasa es que tener explotaciones directa o indirectamente sirve para probar modelos, observar su rentabilidad y para asegurarse el éxito.

—M. R.: Pero ¿no es verdad que cuando falla un producto sólo la explotación es capaz de sacar las «castañas del fuego»? Eso, al menos, es lo que parece que ocurre con algunos de los grandes fabricantes...

—J. M. A.: Para acertar con un modelo hay que hacer varios a la vez, y varios programas y determinar cuál es el que tiene más aceptación de público. Y es muy costoso, por supuesto.

—M. R.: Si es más rentable explotar que fabricar, ¿por qué CIC PLAY fabrica máquinas?

—M. J.: Porque no tiene Empresa Operadora.

—M. R.: ¿Pero no hubiera sido mejor intentar montar una operadora en vez de una fábrica?

—M. J.: La profesión va por dentro. Arribas lleva veinte años en el Automático, y, como ha dicho antes, todavía no ha hecho lo que quiere hacer.

—M. R.: ¿Cuál es ese sueño?

—J. M. A.: Es una máquina que todavía está en sueños, pero se realizará.

—M. R.: ¿Tiene nombre y apellidos?

—J. M. A.: Es una idea no madurada, pero sí en estudio. Lo que pasa es que es muy prematuro todavía poner nombres y apellidos.

Entre profesionales anda el juego

—M. R.: ¿Por dónde va el futuro del Sector?

—J. M. A.: El Automático va a ir profesionalizándose cada día más.

—M. R.: ¿Cómo? ¿Por qué se produce ese fenómeno?

—J. M. A.: Por la cantidad de impuestos, porque la rentabilidad que va quedando es menor, porque la innovación es cada día mayor... La gente que no está preparada o que no es profesional al encontrar inconvenientes en investigación o en desarrollo o en cambio, agota sus fuerzas y va desapareciendo.

—M. R.: ¿Qué es mejor, que la Administración tome cartas en el asunto de la profesionalidad, caso catalán con las fianzas, o que se inhiba, como ha hecho, hasta ahora la Administración central?

—J. M. A.: Yo creo que Cataluña se ha limpiado bastante.

—M. R.: ¿Pero no ocurre que en este Sector se legisla demasiado?

—M. J.: Nunca llueve a gusto de todos.

—J. M. A.: Siempre hay goles que se deja colar la Administración. ¡Ojalá nos dejaran hacer a nosotros el Reglamento del Juego! Estamos demasiado supeditados a una Administración que nos controla, que nos quiere llevar de la mano...

—¿Los impuestos son excesivos o no?

—M. J.: Yo creo que serían adecuados si el precio de la partida fuera a diez duros.

—J. M. A.: Lo que también es ilógico es pagar los impuestos antes de realizar el ejercicio, es injusto, en ninguna industria se hace.

Pese a estas últimas palabras de queja, el ánimo no decae en los hombres que forman CIC PLAY. Buena prueba de ello es la afirmación de Manuel Jiménez: «Todavía no he vendido la máquina que CIC PLAY puede hacer». Están seguros de su éxito, de sus posibilidades en el Sector del Automático porque, como dice José María Arribas, «nuestro secreto es la profesionalidad; es una frase hecha, pero es real».



de tipo «B» que con máquinas de tipo «A».

—M. R.: Volviendo un poco atrás, que no me terminásteis de contestar a la pregunta, ¿qué hay que hacer para que una empresa como CIC PLAY entre en el mercado del Automático?

—J. M. A.: Necesitas tener conocimientos del Sector, tener puertas donde llamar y poder hablar de un producto. Que ese producto esté avalado por un equipo de personas que puedan demostrar una confianza. Y, después, disponer de los medios para hacerlo.

MANUEL JIMENEZ

● «Todavía no he vendido la máquina que CIC-PLAY puede hacer»

● «Empresas que fabricaron pinballs en los años sesenta ahora los han vuelto a repetir»

Presentó la «Play Comic» y la «Super Baby» en Oviedo, Murcia y Zaragoza

Todo un mundo de posibilidades

INGEMATIC, siempre en pro de la calidad y el mejor servicio al cliente, tiene en el mercado actualmente dos máquinas »B« realmente excepcionales: «Play Comic» y «Super Baby». Es este, pues, un momento singularmente importante para los hombres de esta empresa radicada en Sabadell, por lo cual no debe extrañarnos que en los últimos tiempos hayan proliferado, por todo los rincones de nuestra geografía, las presentaciones de los citados productos.



OVIEDO, Zaragoza y Murcia han sido la cita obligada de todos los operadores de esas zonas, incluidos los más importantes, para tomar contacto con estas máquinas que, muchos de ellos, no dudado en calificar ya como verdaderas «joyas del Recreativo».

Las máquinas, «Play Comic» y «Super Baby», desarrollando la técnica más vanguardista, a la que ya nos tiene acostumbrados INGEMATIC, incorporan los mejores y más avanzados materiales, componentes y algo imprescindible en toda máquina que quiera rendir al máximo: una programación superior, pensada para satisfacer al jugador al tiempo que consigue la mejor recaudación para el operador. Ello ya lo saben muy bien cuantos han adquirido la «Play Comic» y lo sabrán aquellos que, a buen seguro, van a decantarse por este nuevo modelo que es la «Super Baby».

Si la «Play Comic» incorpora un nuevo sistema de inicio de jugada por palanca que permite establecer diferentes velocidades de giro en los rodillos, según el accionamiento que hace el jugador de la misma; si tiene dos columnas de bonos de siete frutas animadas; si añade en jugadas premiadas una nueva posibilidad con el «juego su premio»; si además cuenta con tres pagadores, un selector electrónico de

doble moneda, etc.; la «Super Baby» no se queda atrás en atractivos para el jugador y ha causado tanta, sino más, expectación como su hermana mayor. Indicar también que esta nueva máquina de INGEMATIC incorpora un doble monedero electrónico (MS-55), dos hoppers de 25 y 100 pesetas y un amplio y novedoso plan de ganancias. Lo dicho, dos joyas, tanto por su acabado interior como exterior.

Dicho lo anterior y conocido el interés que siempre han despertado los productos de INGEMATIC entre los operadores, no debe extrañarnos el éxito que han constituido estas tres presentaciones. Tanto en Muesa de Murcia, en Silvertronic de Oviedo, como en el Hotel La Romareda de Zaragoza, marcos de dichas presentaciones, los organizadores se vieron, si no sorprendidos, al menos, encantados de la estupenda aceptación que han tenido sus productos y del gran número de contratos de venta firmados. Y es que con una carta de presentación compuesta por «Play Comic» y «Super Baby» es fácil triunfar y, lo que es más importante, recaudar. INGEMATIC ha abierto con ellas nuevos mercados, pero también todo un mundo de posibilidades para el Recreativo. Felicidades.



New Super BOWLER

Bally

Electrónica, totalmente automática



Avda. de Valladolid, 63-65

Teléf. 479 74 12* (4 líneas) - 28008 MADRID

El duende erró con CIC PLAY

ESOS «duendes» traviesos y bromistas que, según decimos siempre los periodistas, pululan por las imprentas nos jugaron una mala pasada el mes de septiembre en el reportaje titulado «CIC PLAY, una empresa de jóvenes profesionales». Resulta que una de las fotografías que ilustraban la información, en la que aparecían varios modelos de máquinas, no corresponde a

las instalaciones de la firma catalana dirigida por José María Arribas. La broma del «duendecillo» puede inducir a pensar que CIC PLAY es también una comercializadora, al mostrar la fotografía modelos de diferentes fabricantes; pero esto no es así, tal y como refleja la entrevista con José María Arribas y Manuel Jiménez, CIC PLAY se dedica a la FABRICACION DE MAQUINAS.

