

NO 1 - NUMERO 5  
OCT. 1965 - MADRID

*bodas de plat*



# **AUTOMATICO** *español*

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

*Kromson:*

PREMIO  
INTERNACIONAL

★  
MAQUINAS  
AUTOMATICAS  
EN LAS  
CAFETERIAS

★  
PRECIO: 15 PESETAS



**FERIA OFICIAL  
Y NACIONAL  
DE MUESTRAS  
ZARAGOZA**

**3 - 17 de octubre de 1965**



# CAPRI



## FAER, S. L.

NUEVO PIN-BALL CON PANTALLA DE VISION TRIDIMENSIONAL DE GRAN NOVEDAD, UNICA EN ESPAÑA.

NUEVA Y ORIGINAL RAMPA O TOBOGAN PARA AVANCES NADADORES.

PROTECCION REVOLUCIONARIA EN LA PINTURA DEL TABLERO.

FANTASTICA E INIGUALABLE DECORACION.

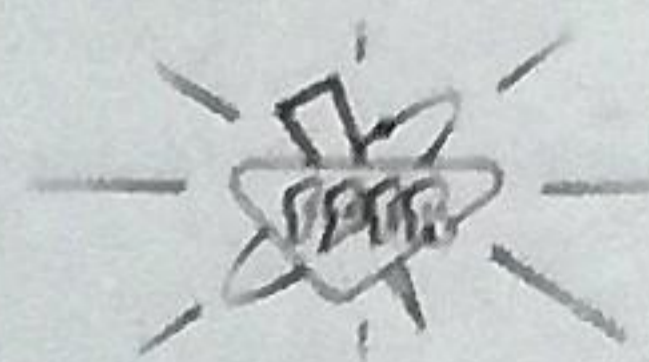
- Por tanteo a los 600, 700, 800 ó 900 puntos (Regulable).
- Pasando la bola por los canales especiales con luz (Apagando la palabra CAPRI).
- Introduciendo los dos nadadores dentro del agua.
- Colocando la bola dentro de la rampa situada en el centro, obtendrá la bonificación especial que indique la cartela

*Pregunte a su representante para una próxima demostración.*



FABRICA DE APARATOS ELECTRO MECANICOS RECREATIVOS, S. L.

ALONSO NUÑEZ, 28. Nave. 2ª. TELEFONOS 253 41 48 - 253 70 38 - 253 48 92. MADRID-20





**AUTOMATICO**  
*español*

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

## SERVICIOS DE CONSERVACION

*Comentábamos en nuestro editorial anterior la necesidad urgente de regular o tipificar los porcentajes, como único medio de conservar la vitalidad económica de la explotación de los automáticos. También brindábamos nuestra mejor colaboración para abordar formalmente el problema.*

*No menos importante para conseguir una buena explotación es un perfecto servicio de conservación y repuestos. Un servicio técnico rápido y eficiente.*

*En muchos casos este servicio es digno de elogio por el alto grado de coordinación y presteza conseguidos.*

*No obstante, seguimos viendo aparatos que no funcionan o que tienen mutilado parte de su juego o de su presencia.*

*Esto trae consigo, aparte de la pérdida de recaudación, una mala impresión a los jugadores, ya que se sienten defraudados al ver el estado mortecino de la máquina apagada.*

*Mientras tanto, resulta muy agradable contemplar estos automáticos cuando conservan todo su colorido y puesta a punto para desarrollar su variado juego.*

*Este tema, que es preocupación constante de los fabricantes y comercializadores bien organizados, presenta gratas perspectivas de superación.*

*Nos produce auténtica admiración oír a una destacada personalidad del automático valenciano su idea firme de tratar de instalar una emisora para comunicar con furgonetas-taller en ruta, que podrán acudir inmediatamente a efectuar las reparaciones.*

*La misma sensación nos proporciona un joven e importante fabricante de esta capital cuando conocemos su idea de proponer a AFARESA la creación de una escuela de formación de técnicos en automáticos, que abriría sus puertas a todos los interesados en esta dedicación, y que al mismo tiempo conseguiría dos finalidades: una, la de formar nuevos técnicos, y otra, especializar a personas de provincias, que harían posible llevar el automático a pueblos a donde no ha podido llegar precisamente por esta falta de personal idóneo.*

*Es evidente que este camino de perfeccionamiento y trabajo es el único que nos conducirá al futuro que todos deseamos.*



Y AHORA OTRO NUEVO PIN-BALL DE

TALLERES DEL LLOBREGAT, S. A.

ACORAZADO ESPAÑA, 95

San Baudilio del Llobregat

BARCELONA



PALMA

Y siempre, además, los modelos FERIA, SALOON,  
MUSIC BALLS, CLUB FLORIDA, ETC.



Noticias de ESPAÑA

**KROMSON ACEPTA MAQUINAS  
USADAS DE CUALQUIER MARCA**

**SUMARIO**

	Págs.
Servicios de conservación.	1
Kromson acepta máquinas usadas de cualquier marca ... ..	3
Noticias del extranjero ...	4
Ley sobre las ventas a plazos ... ..	7
El automático en Italia. Del flipper al solitario automático... ..	9
Exitos musicales en Europa... ..	10
Kromson: Una firma española con premios internacionales ... ..	12
En la cafetería «El Pato Rojo» ... ..	17
Una encuesta en las cafeterías de París... ..	19
Alrededor del mundo ...	23
Horóscopo... ..	24

A partir del mes de septiembre, Kromson ha tomado una decisión que creemos redundará notablemente en beneficio del mercado del automático. Se trata de que desde dicha fecha Kromson acepta cualquier tipo de pin-ball usado, valorándolo de acuerdo con su propietario, para sustituirlo, una vez descontado su importe, por otro de su firma.

**CESE EN  
C. M. C.**

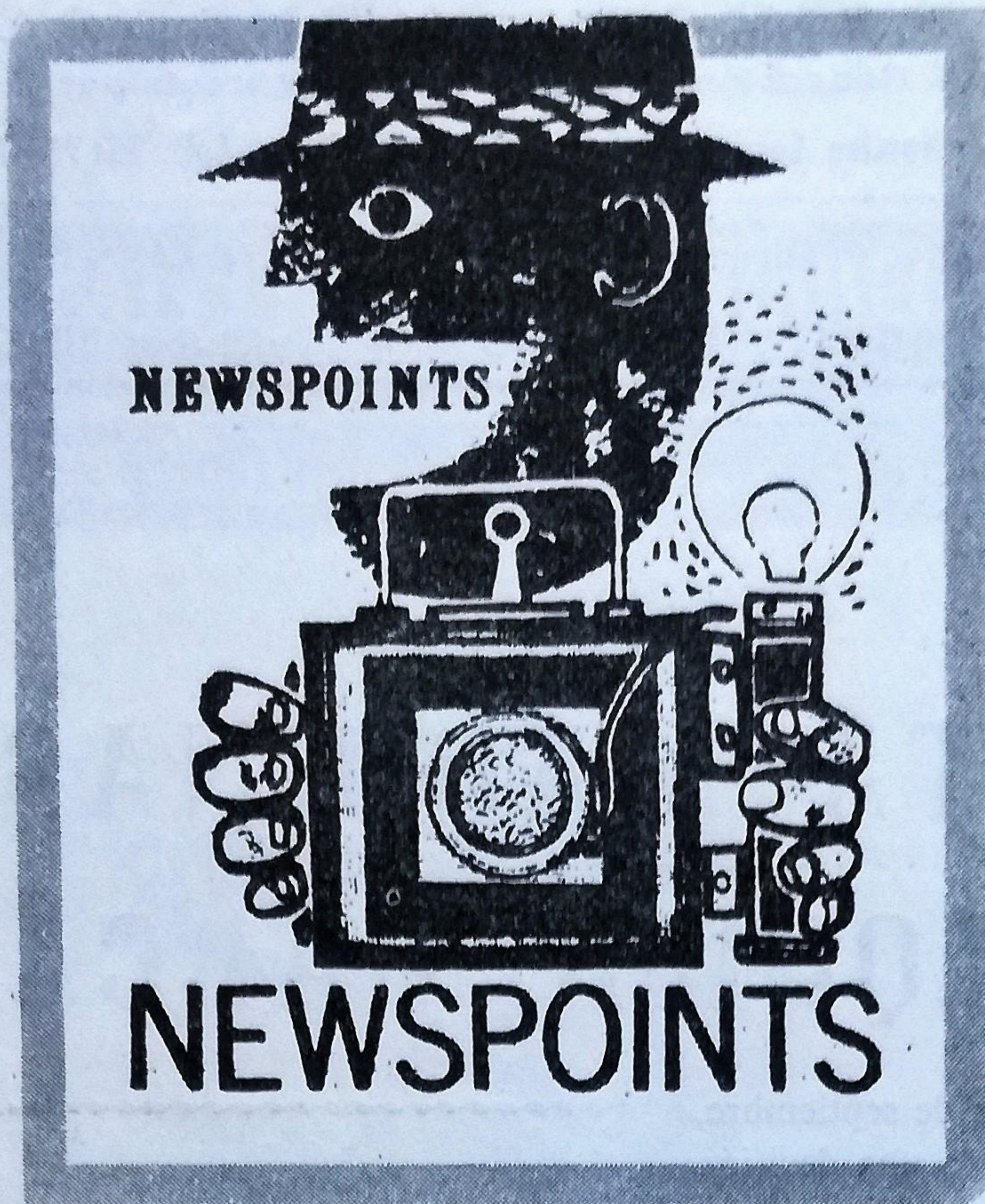
*Don Ricardo Nolla Gonzalvo, gerente de Automáticos C. M. C., de Zaragoza, nos comunica su cese en dicho cargo.*

**Nuestra portada:**

Es para nosotros una satisfacción reproducir en la portada de este número el cartel anunciador de la Feria de Muestras de Zaragoza, que en el año actual cumple sus bodas de plata. Veinticinco años de vicisitudes y esfuerzos han conseguido situar la Muestra aragonesa en un primerísimo plano no sólo en el ámbito nacional, sino también más allá de nuestras fronteras. Sus amplias y cada vez más extensas instalaciones son uno de los mejores exponentes del desarrollo industrial español. De ellas no podía estar ausente el automático, cuya dimensión, aunque modesta, en el complejo económico de la nación es como un reflejo simbólico y paralelo de ese crecimiento y superación demostrados por la Feria aragonesa a lo largo de todos estos años.

Aprovechamos también la oportunidad que nos brinda tan señalada fecha para dar a conocer en nuestras páginas a una firma genuinamente aragonesa y española. Nos referimos a Kromson, cuyos modelos han recibido el refrendo de sendos premios internacionales por su original concepción.





## Bélgica

### EXITO DEL «MINIBOXE»

En la Feria Internacional Anual de Bruselas, celebrada recientemente, ha suscitado vivo interés, en el sector de máquinas accionadas por monedas, una novedad ideada y fabricada por Italia. Se trata del "Miniboxe".

El "Miniboxe" es un flipper no automático, en el que dos boxeadores, con el busto desnudo, guantes y brazos flexibles, son maniobrados por dos jugadores. La partida puede terminar con un *knock out*.

La firma que lo fabrica ha hecho un verdadero alarde de presentación, ilustrando las características del juego con un elegante folleto redactado en cinco idiomas.

## Gran Bretaña

### REDUCCION DE LAS TARIFAS DE DERECHOS DE AUTOR

En Inglaterra serán reducidas las tarifas de derechos de autor con motivo de las manifestaciones musicales locales. La decisión ha sido tomada recientemente por el tribunal del Performing Right, como consecuencia de la discrepancia entre la Performing Right Society (equivalente a nuestra Sociedad de Autores) y la Asociación de los Ayuntamientos.

Esta última sociedad alegaba que la tarifa de los derechos de autor llegaba en algunos casos al 50 por 100, siguiendo los porcentajes actuales, fijados en diciembre de 1962.

Las reducciones obtenidas son inferiores a las solicitadas por las autoridades locales, pero de todas formas son relativamente importantes.

## BUEN AÑO PARA EL AUTOMATICO

1964 ha sido en Gran Bretaña un año de negocios sostenido en el terreno de las máquinas accionadas por monedas. El punto de saturación que algunos temían no se ha producido.

Los explotadores, en efecto, encuentran aún nuevas localizaciones mientras cambian material viejo por aparatos más modernos.

El paso en adelante más decisivo lo constituye el hecho de que se haya logrado convencer a un buen número de propietarios de bares de que los clientes de hoy piden cualquier forma de entretenimiento automático. Y el cliente siempre tiene razón.

## Alemania

### NOVEDADES DE LA FERIA HANNOVER

La Feria de Hannover de este año puede contar en su activo con el hecho de haber mostrado a la electrónica una vía que ha causado gran impresión, tanto entre los especialistas alemanes como extranjeros. En efecto, la casa hamburguesa Dagma presentó por vez primera un controlador-calculador que funciona electrónicamente. No tiene ningún relé. Todas las operaciones, comprendida la impulsión que libera la mercancía, se realiza sin contacto.

## Noruega

### JUKE - BOX DOMESTICO

Tras de cinco años de experiencias, una casa noruega fabricante de aparatos de radio y televisión —la Radionette— ha conseguido poner a punto un juke-box para el uso doméstico, ideado por el ingeniero Arne Warberg.

El nuevo aparato presenta las siguientes características: es completamente automático y contiene una selección de cincuenta discos. Sus dimensiones son 8×16,3/8 pulgadas por 12,3/8 pulgadas.

Las ventajas del "autófono" con respecto a los tocadiscos normales son: 1, los discos se encuentran siempre a mano; 2, la audición del disco deseado por las dos caras mediante la simple presión de un botón; 3, absoluta protección contra las impresiones digitales, el polvo y el peligro de la rotura de discos.

## Austria

### REDUCCION DE IMPUESTOS

La Asociación Austríaca del Automático ha promovido una campaña intensa para conseguir la reducción de los impuestos que gravan los aparatos accionados por monedas, en particular los electrogramófonos y los juegos eléctricos.

Su presidente, Karl Bergmann, sostiene que la actual legislación ha envejecido y no responde ya a la situación presente. Por lo tanto, ha propuesto a las autoridades una "mesa redonda" con los exponentes del mundo del automático para elaborar una ley "más iluminada" que pueda conceder un mayor respiro a los industriales y explotadores, al mismo tiempo que se consigan ingresos superiores para el fisco.



# EXMIA SA

■ EXPLOTADORA DE MAQUINAS AUTOMATICAS, S. A. ■

DOCTOR RIZAL, 17-19 • BARCELONA (6) • TELEFONO 227 88 43

## ¡ N U E V O S   P R E C I O S !

		<u>Precio anticipado</u>
PETACO	Primera División	8.000 ptas.
	Competición	3.500 "
	Tour	6.000 "
AMUSA	Bombers	5.000 "
SALOR	Holiday (5 bolas)	4.000 "
	Gran Parada	6.500 "
	Manhattan	8.000 "
	Beisbol	6.000 "
	Rodeo	6.000 "
	Indianápolis	8.000 "
	Texas	3.000 "
	Feria	8.000 "
	Hockey	16.000 "
	Havana Girls	5.000 "
El Valiente	2.000 "	
Espacio	7.000 "	
LAGUNA	Tiro al Arco	1.500 "
MARESA	Tahití (un monedero)	18.000 "
	Tahití (dos monederos)	24.000 "
	Can Can (dos monederos)	20.000 "
	Coral (dos monederos)	22.000 "
	King Ball (dos monederos)	27.000 "
GEDASA	Sinfonola 96	32.500 "
	Embajador 100	42.500 "
WILLIAMS (americana)...	Club House	27.000 "
	Rocket	27.000 "
	Flipper (Shamrock)	20.000 "
	Turf Champ	18.000 "
GOTTLIEB (americana)...	Dragonete	20.000 "
BERGMAN (alemana) ...	Alarm	3.000 "



# **LEY SOBRE LAS VENTAS A PLAZOS**

El pasado día 21 de julio apareció en el *Boletín Oficial del Estado* una interesante ley sobre venta de bienes muebles a plazos, y que ha de entrar en vigor el próximo mes de enero de 1966.

Según manifiesta el preámbulo de la citada ley, es incuestionable la importancia que ha alcanzado el crédito en los tiempos actuales, siendo una de las modalidades del crédito el de la venta de bienes muebles a plazos. Hasta ahora, dice la propia ley, estas operaciones se han venido realizando dentro de las normas generales de nuestro ordenamiento jurídico, pero la realidad reclama imperiosamente una regulación especial que establezca los justos límites de facilidad y garantía para compradores y vendedores.

Excluye esta ley las compraventas de bienes para ser *revendidos*, por tratarse de compraventas entre comerciantes que, conocedores de la realidad económica, no necesitan de especial protección. También se exceptúan otras formas menos frecuentes del crédito.

Si bien preferimos abstenernos de particularizar sobre el alcance de esta ley respecto al automático, hasta conocer su reglamentación y las disposiciones que anuncia la citada ley, creemos conveniente señalar los puntos más destacados del nuevo procedimiento que ha de regular las ventas a plazos.

En primer lugar, por venta a plazos se entenderá, a efectos de esta ley, el contrato mediante el cual el vendedor entrega al comprador una cosa mueble y recibe de éste en el mismo momento una parte del precio, con la obligación de pagar el resto diferido en un período de tiempo superior a tres meses y en una serie de plazos.

Los contratos para que sean válidos deberán contener necesariamente:

1. Lugar y fecha del contrato.
2. Nombre y domicilio de las partes.
3. Descripción del objeto vendido, para su identificación.
4. Importe total de la venta a plazos.
5. Importe total de la venta al contado.
6. Importe del desembolso inicial, cuyo mínimo será fijado por el Gobierno.
7. Los plazos sucesivos de pago. Si se extienden letras se hará constar su cuantía y fecha de vencimiento de cada una de ellas.
8. El tipo de recargo, que determinará el Gobierno, por razón del aplazamiento de pago.
9. La parte del precio que, en su caso, sea financiada por un tercero.

10. El interés exigible al comprador en el supuesto de mora de pago.

11. Nombre y domicilio, en su caso, del tercero que financie la operación.

12. Cláusula de reserva de dominio, si así se pactara.

13. Prohibición de enajenar en tanto no se haya pagado la totalidad del precio.

14. El derecho del comprador, caso de anticipar el pago, a obtener la reducción de los recargos, menos los gastos ocasionados al vendedor.

Estos contratos se inscribirán en un Registro de Contratos, que se organizará al efecto, de acuerdo con las disposiciones que se dictarán.

Es necesario llamar la atención sobre la exactitud que ha de observarse en el cumplimiento de las formalidades exigidas en la confección de estos contratos, ya que fácilmente puede incurrirse en importantes pérdidas de derechos e incluso fuertes multas.

Así, la omisión u expresión inexacta dará derecho al comprador a no pagar recargos.

Si el vendedor entrega la cosa sin haber recibido simultáneamente el desembolso inicial, perderá el derecho a exigir el importe de éste y el comprador sólo tendrá obligación de pagar el resto en los plazos convenidos.

Si el comprador demora el pago de dos plazos o del último de ellos, el vendedor podrá optar entre exigir el pago de todos los plazos pendientes o la resolución del contrato. Cuando el vendedor optare por la resolución del contrato, las partes deberán restituirse recíprocamente las prestaciones realizadas. El vendedor tendrá derecho a deducir:

El diez por ciento del importe de los plazos pagados y una cantidad igual al desembolso inicial por depreciación del objeto. Podrá también exigir indemnización en caso de deterioro.

Si dolosamente el comprador dañare la cosa, será castigado según el Código Penal, solamente a denuncia del perjudicado.

En caso de enfermedad, paro o desgracia, los jueces podrán alterar los plazos convenidos.

Los préstamos que los vendedores o financiadores hicieren al comprador para facilitarle todo o parte del desembolso inicial, serán nulos y podrán ser sancionados aquéllos con multa hasta de cien mil pesetas o suspensión temporal o total de operaciones de esta clase.

Por último señala la ley la necesidad del requisito de inscripción en el nuevo Registro para obtener preferencias y reservas de dominio frente a terceros.

Aunque, como decimos antes, no se ha concretado la aplicación de esta ley, sí entendemos conveniente el ir orientándonos hacia estas nuevas perspectivas.





# POR QUE ESTA MARCA ES LA MAS RENTABLE

- ★ Sus elementos electro-mecánicos, de concepción distinta a todos, son los más perfectos, robustos y silenciosos del mercado.
- ★ Su calidad técnica es reconocida mundialmente y ha sido homologada en la XIII Exposición Internacional de Inventores de Bruselas y en la IV Feria Iberoamericana, celebradas ambas en el año 1964, donde fue premiada con sendas MEDALLAS DE ORO, concedidas por un Jurado internacional compuesto por técnicos e ingenieros.
- ★ Se fabrica en pequeñas series y es montada con sumo cuidado por personal super-especializado, en una labor de verdadera artesanía.
- ★ Su mueble de lujo y elegante línea encaja perfectamente en los establecimientos de ambiente más distinguido, porque además su funcionamiento es suave y extremadamente silencioso.
- ★ Gracias a su inalterabilidad interior y exterior se mantiene completamente nueva a pesar del transcurso del tiempo, lo que le da una rentabilidad no igualada por ninguna otra al no tener necesidad de instalarla en establecimientos de inferior categoría.

Fabricada por:

**ELECTRO - MECANICA DE PRECISION**

AVENIDA DE AMERICA, 54 • TELEFONO 27 18 74

ZARAGOZA (ESPAÑA)



El automático en ITALIA

# DEL FLIPPER AL SOLITARIO

## AUTOMATICO



¿Quién puede impedir hacer un solitario?

Esta pregunta fue formulada por el ministro Taviani en la famosa reunión de la I Comisión Interna del Senado italiano cuando los senadores dictaban su definitiva aprobación al proyecto en examen, convertido después en ley, el 20 de mayo de 1965.

Esta pregunta, además de su sentido literal, tiene otro preciso, que se resume de la siguiente manera: a partir de la entrada en vigor de la nueva ley, esto es, a partir del 28 de septiembre, los aparatos automáticos o parcialmente automáticos, y en primer lugar los billares eléctricos, tendrán derecho de ciudadanía en la legislación italiana siempre y cuando no exista la posibilidad de obtener premio alguno, ni siquiera bajo la forma de repetición de

partidas. Esto es, que estos aparatos recreativos quedarán reducidos a la calidad de "solitarios automáticos".

### NUEVOS MODELOS

En consecuencia, mientras frente a esta revolución de la situación no faltan ya iniciativas para la producción a escala industrial de los nuevos tipos de aparatos, como lo prescribe la nueva ley, los propietarios de viejos modelos, que poseen la posibilidad de repetir partidas y, por tanto, prohibidos por la ley, deberán tratar de adaptarse a las nuevas exigencias, transformando sus aparatos "de diabólico mecanismo" en el inocente juego de "solitario mecánico".

Pero ¿es posible hacer esto? Y si lo es, ¿cómo puede realizarse esta transformación?

Después de realizar las consultas convenientes se ha llegado a la conclusión de que esta transformación es posible, desde un punto de vista técnico, en la mayor parte de los aparatos existentes en la actualidad en el mercado.

### AUTORIZACIONES

He aquí otra cuestión: la de la licencia de instalación de aparatos.

Porque resulta que en Italia hace falta una licencia de la autoridad competente, ya que los juegos no están permitidos en los lugares públicos sin "autorización expresa".

Y surge la pregunta: ¿Es hoy necesaria tal licencia o autorización?

Si el "flipper" ha perdido su atributo de juego y se ha convertido en un "solitario automático", esto es, en un aparato de puro entretenimiento, ¿sigue siendo necesaria la dichosa licencia?

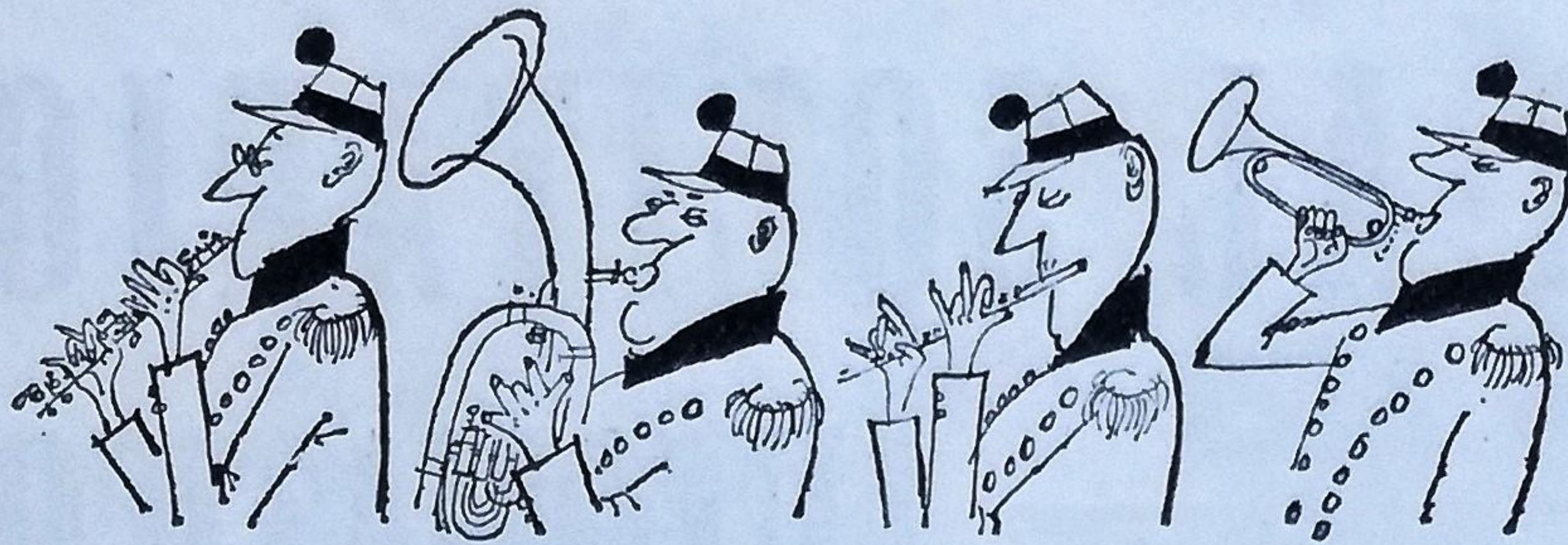
Si se considera que la famosa ley habla exclusivamente de "juegos", de "juegos lícitos", hay que concluir que para todo lo que no es un juego la licencia no es necesaria.

Pese a la lógica de la argumentación, habrá que esperar, sin embargo, una decisión de la magistratura.

(De la revista *Automat.*)



# Éxitos musicales en EUROPA



## COMENTARIO

Otra vez el otoño. Es realmente cuando puede considerarse que se inicia el año musical. Han quedado atrás numerosos festivales que todos los veranos lanzan nuevos nombres a la popularidad internacional. Ahora llega la gran prueba de demostrar su consolidación internacional en los distintos «hit parade» de la radio y la televisión. Tal vez esté cercano el éxito fulgurante de un nuevo ritmo o una nueva figura de la canción. Pero todavía una pausa con viejos éxitos en cabeza. Ahí tenemos en el «hit parade» de España a Los Brincos en primer lugar, el popular conjunto revelación de 1964 y un símbolo del progreso de la producción musical española. En otros países, también otros nombres familiares: Los Beat-

les; Elvis Presley, que lleva ya conseguidos cuarenta y cuatro «discos de oro», ha filmado diecisiete películas y ha vendido en todo el mundo más de cien millones de discos; France Gall, que acaba de grabar su «Poupée de cire, poupée de son» en japonés, y Johnny Hallyday, quien, concluido su servicio militar, se dispone a reanudar su vida artística. Nombres famosos que todavía mantienen su popularidad en la cima. ¿Por cuánto tiempo? En todas partes parece confirmarse nuestras anteriores impresiones sobre la preferencia del público hacia los valores nacionales, tendencia más acusada en los países latinos. Habrá que esperar aún algunas semanas para confirmar las nuevas tendencias.

### España

- 1.º Borracho, por Los Brincos.
- 2.º Il mondo, por Jimmy Fontana.
- 3.º Me lo dijo Pérez, por Los Tres Sudamericanos.
- 4.º Esos ojitos negros, por el Dúo Dinámico.
- 5.º La escoba, por Los Sirex.

### Alemania

- 1.º Mit 17 hat Man noch Traeume. Peggy March.
- 2.º Du bist nicht allein. Roy Black.
- 3.º Il silenzio. Nini Rosso.
- 4.º Poupée de cire, poupée de son. France Gall.
- 5.º Zorba's dance, the sirtaki. Soundtrack.

### Austria

- 1.º Il silenzio. Nino Rosso.
- 2.º Santo Domingo. Wanda Jackson.
- 3.º Heute male ich dein Bild, cindy lou. Drafi Deutscher.
- 4.º Ich war allein. Suzie.
- 5.º Adiós México. Freddy.

### Francia

- 1.º Mes mains sur tes hanches. Adamo.
- 2.º Capri c'est fini. Herve Villard.
- 3.º Aline. Christophe.
- 4.º C'est toi que j'aime. Sheila.
- 5.º Quand revient la nuit. Johnny Hallyday.

### Holanda

- 1.º Help! The Beatles.
- 2.º Satisfaction. The Rolling Stones.
- 3.º Wooly Bully. Sam the Sham.
- 4.º Il silenzio. Several Artists
- 5.º Mr. Tambourine man. Byrds.

### Inglaterra

- 1.º I got you babe. Sonny and Cher.
- 2.º Help! The Beatles.
- 3.º Satisfaction. Rolling Stones.
- 4.º A walk in the black forest. Horst Jankowski.
- 5.º All I really want to do. Byrds.

### Italia

- 1.º Lui. Rita Pavone.
- 2.º Ciao ciao. Petula Clark.
- 3.º Il mondo. Jimmy Fontana.
- 4.º Se non avessi piúte. Gianni Morandi.
- 5.º Tu sei quello. Orietta Berti.



# MERCADO DEL AUTOMATICO

INFORMACION FACILITADA POR LOS FABRICANTES

## P E T A C O

PIN-BALL: ESCALERA DE COLOR	37.700	ptas.
" TU Y YO	37.000	"
" BARRERA AEREA	37.000	"
TOCADISCOS: RENNOTTE 100	60.000	"
" RENNOTTE 30	39.900	"
" FESTIVAL	51.000	"

## F A E R

PIN-BALL: EL RELOJ	33.500	"
" CAPRI	35.500	"

## G E D A S A - M A R E S A

PIN-BALL: KING-BALL	36.750	"
" NAIROBI	36.750	"
TOCADISCOS: SINFONOLAS, MOD. EMBAJADOR 100 (100 se- lecciones)	55.000	"
" SINFONOLAS PETI-BOX (80 selecciones)	46.500	"

## K R O M S O N

PIN-BALL: RALLY MONTECARLO	35.000	"
----------------------------	--------	---

## B I L L A R E S Q U E V E D O

PIN-BALL: CARRERAS DE CABALLOS	38.000	"
" CARRERAS DE COCHES SUPERSON...	38.000	"
" ROCK AND ROLL	32.000	"
" LUNA PARK	35.000	"

## T A L L E R E S A Z C O Y E N

MÁQUINAS DE VENTA:

VENTAMATIC	7.500	"
BABYMATIC	2.351	"
FOSFOMATIC	3.135	"
VENT-TABACO	9.000	"
POLIMATIC	17.000	"

SELECCIONADORES DE MONEDAS PARA FABRICANTES DE PIN - BALL,  
TOCADISCOS Y MÁQUINAS RECREATIVAS:

MODELO A, PARA MONEDAS DE 1 PTA.	180	"
MODELO B, PARA MONEDAS DE 1 O 5 PTAS.	260	"
MODELO C, PARA MONEDAS DE 5 O 25 PTAS.	510	"

## T O R R E S M A C A R R O N

FUTBOLIN PEQUEÑO 1965	9.100	"
FUTBOLIN PEQUEÑO 1965 (a plazos, en seis meses)	9.900	"
FUTBOLIN CAMPEONATO	10.900	"
FUTBOLIN CAMPEONATO (a plazos, en seis meses)	11.800	"
AMETRALLADOR ATOMICO 1.º	15.500	"
AMETRALLADOR ATOMICO 1.º (a plazos, en seis meses)	16.500	"



# KROMSON • UNA F PREMIO



Don José Luis Alonso Berbegal, en su despacho

Zaragoza. Preparativos de la Feria de Muestras, que este año celebra sus bodas de plata. Actividad por doquier en esta industriosa ciudad, punto estratégico central entre Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia. En el barrio de Torrero, al otro lado del canal Imperial, se encuentra la fábrica Kromson (electromecánica de precisión), cuyos modelos han merecido sendos primeros premios internacionales con medallas de oro en la XIII Exposición Internacional de Inventores de Bruselas y en la IV Feria Iberoamericana, celebradas en 1964.

—Sólo fabricamos nuestras patentes—explica don José Luis Alonso Berbegal, copropietario de la firma, quien nos ha recibido en su despacho de la fábrica, situada en la avenida de América, número 54.

Don José Luis, treinta y ocho años, nacido en Zaragoza, es un hombre de actividades diversas, abarcando múltiples facetas que se complementan perfectamente

con su carácter independiente. De conversación fácil, expresa sus ideas con esa franqueza característica del aragonés seguro de sí mismo. Su dedicación al mundo de los negocios no ha borrado su personalidad en otros aspectos. Es uno de los mejores tiradores al plato de España, en cuyo deporte ha sido subcampeón, por equipos, los años 1958 y 1964 y campeón en 1965. Participó en la Olimpiada de Tokio, donde figuró entre los diez primeros de su especialidad durante tres cuartas partes de la competición. Luego una inoportuna avería en su escopeta le hizo perder varios puestos.

—¿Cómo surgió en usted la idea de fabricar pin-balls?

—Por la mala calidad de los que se fabricaban hace unos años. Me pareció que podríamos mejorarlos. Durante tres años estuvimos ensayando un prototipo. Al fin, lo presentamos—el “Rally París-Berlín”—en la Feria de Muestras de Zaragoza de 1962.

- Sus bumps horizontales en la XII de BRUS
- Los modelos formables en tableros.

Causó sensación por la originalidad de su concepción. La firma Gedasa nos compró íntegra la producción.

## Múltiples actividades

Aficionado a la caza y a la pesca, ha recorrido buena parte de la geografía peninsular en busca de los lugares apartados, a ser posible todavía sin descubrir por la invasión turística, donde su carácter encuentra un descanso a la agitada vida de la ciudad.

—Yo paso mejor un rato bajo un árbol que en la más cómoda y lujosa cafetería.

Múltiples actividades afirmábamos al principio. Otra de ellas es su calidad de inventor. De uno de los cajones de su mesa saca una carpeta repleta de documentos. Son las patentes que tiene presentadas sobre diversos mecanismos. La que mereció la medalla de oro de la exposición de Bruselas trata sobre los perfeccionamientos técnicos introducidos



# FORMA ESPAÑOLA CON MEDALLAS INTERNACIONALES

...s silenciosos y de impulsión  
...obtuvieron **MEDALLA DE ORO**  
...EXPOSICION INTERNACIONAL  
...LAS.

...s Rally son facilmente trans-  
...con el simple intercambio de

en el aprovechamiento máximo de la fuerza de los selenoides; es decir, las bobinas electromagnéticas que tanto abundan en los pin-balls. Esta patente la ha aplicado a los bumpers de sus pin-balls, lo que los hace completamente silenciosos.

—Ello permite el acceso de nuestras máquinas a los lugares distinguidos, donde molesta el ruido.

## Las huchas

Otro de sus inventos es un seguro térmico para las bobinas. Cuando alcanzan una determinada temperatura se desconectan automáticamente. Al *d e s c e n d e r*, vuelven a conectarse.

—La patente que más resultado comercial nos ha dado han sido las huchas.

Son éstas unas cajitas con un motor eléctrico de gran precisión, casi un instrumento de relojería (de pasada diremos que el señor Alonso domina también dicho ofi-

cio y es, además, un experto perito electromecánico), que aplicadas en aparatos de televisión, radio y cocinas de gas se utilizan para un original sistema de ventas a plazos. Los aparatos funcionan mediante la introducción de monedas en la hucha. Con una peseta puede escucharse la radio durante media hora y con un du-

ro otra media hora la televisión. Este dinero se acumula hasta alcanzar el precio completo del aparato. Semanalmente los cobradores retiran el importe de las huchas y suman su contenido hasta el pago completo, en cuyo momento la fábrica retira la hucha y el propietario puede utilizar ya libremente la radio, televisión o cocina de gas.

## El «Rally Italiano»

—*Volvamos a los pin-balls, ¿cuál fue su segundo modelo?*

—El «Rally Italiano». Sus características eran semejantes, pero quedaban mejorados los puntos débiles del anterior y se añadían alicientes al juego, ya que se podían obtener hasta seis partidas gratuitas. La habilidad del jugador influía en un porcentaje mucho mayor que en otros pin-balls.

Siguió después el «Rally Montecarlo», modelo actualmente en fabricación. Al diseñar este pin-



Nave de pin-balls



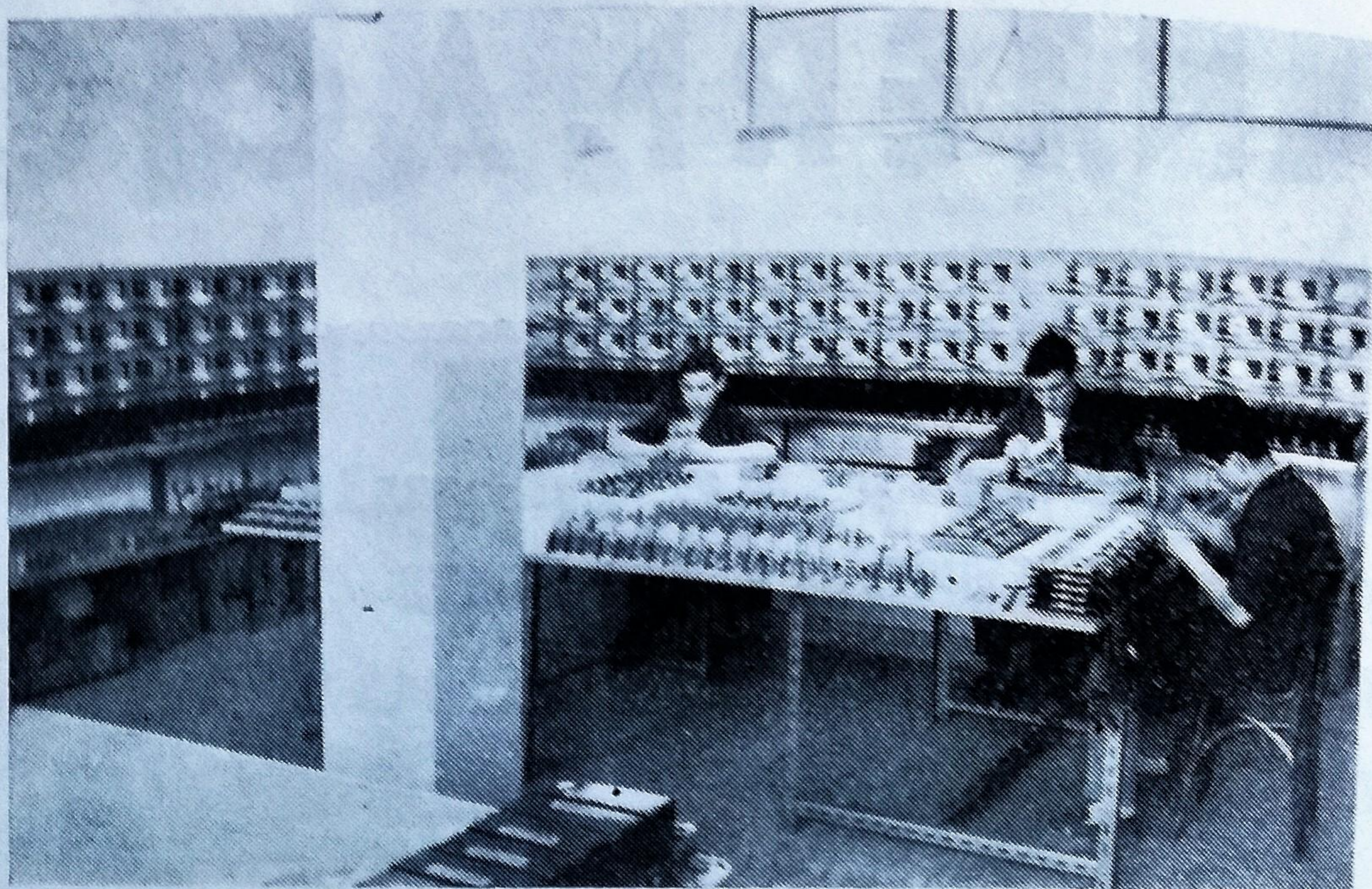
# KROMSON: Premio Internacional

ball, ya más clásico, puesto que llevaba bumpers por vez primera, aunque con mecanismos genuinos de la firma Kromson, se pensó en los modelos anteriores. Los circuitos (lo más costoso de las máquinas) se dispusieron de tal manera que con el simple intercambio de tableros de los modelos anteriores se tenía un pin-ball completamente nuevo y de juego diferente.

—Por eso, los tres modelos que hemos fabricado hasta ahora tienen el denominador común de "Rally". Comercialmente esto no nos beneficia mucho—explica el señor Alonso—, pero es una gran ventaja para los explotadores.

## El «Rally Montecarlo»

Su lema de presentación es: el automático más seguro y elegante del mercado europeo. En cuanto a las particularidades más características de dicho modelo conviene destacar sus bumpers silenciosos—ya citados—de impulsión horizontal (en el resto de los pin-balls este impulso es vertical). El tablero de formica, animado a base de luces en lugar de pinturas, es inalterable al paso del



La sección de huchas

tiempo y al desgaste que producen las bolas, lo que hace que se mantenga en perfecto estado durante varios años. Hay que señalar también el lujoso y elegante mueble, que encaja perfectamente en los establecimientos de ambiente más distinguido.

En cuanto al desarrollo del juego también ofrece gran originalidad. La pantalla figura una carretera que bordea el mar. En la parte derecha hay un gran volante que sirve de marcador. Cuando el jugador pone en movimien-

to una de las bolas, si ésta toca alguno de los bumpers del tablero, una ruleta, situada en el centro del mismo, gira locamente y al mismo tiempo se produce un estrelleo de luces. Según la posición que adopte la ruleta al detenerse se ofrecen varias oportunidades para aumentar el tanteo u obtener partida. En el tablero hay también dos pasillos que influyen notablemente en la marcha de la partida. Uno de ellos, situado a la izquierda, da partida cuantas veces pase por él la última boja; el otro, por el contrario, penaliza al jugador borrando todos los tantos acumulados en las partidas anteriores. La máquina posee también un bumper de defensa para rechazar la bola y varias bandas automáticas, regulables según deseo del explotador.

## Pequeñas series

El modelo, por fabricarse en pequeñas series, es montado con sumo cuidado. La firma Kromson tiene en este aspecto acreditada en el mercado su calidad y solidez de construcción.

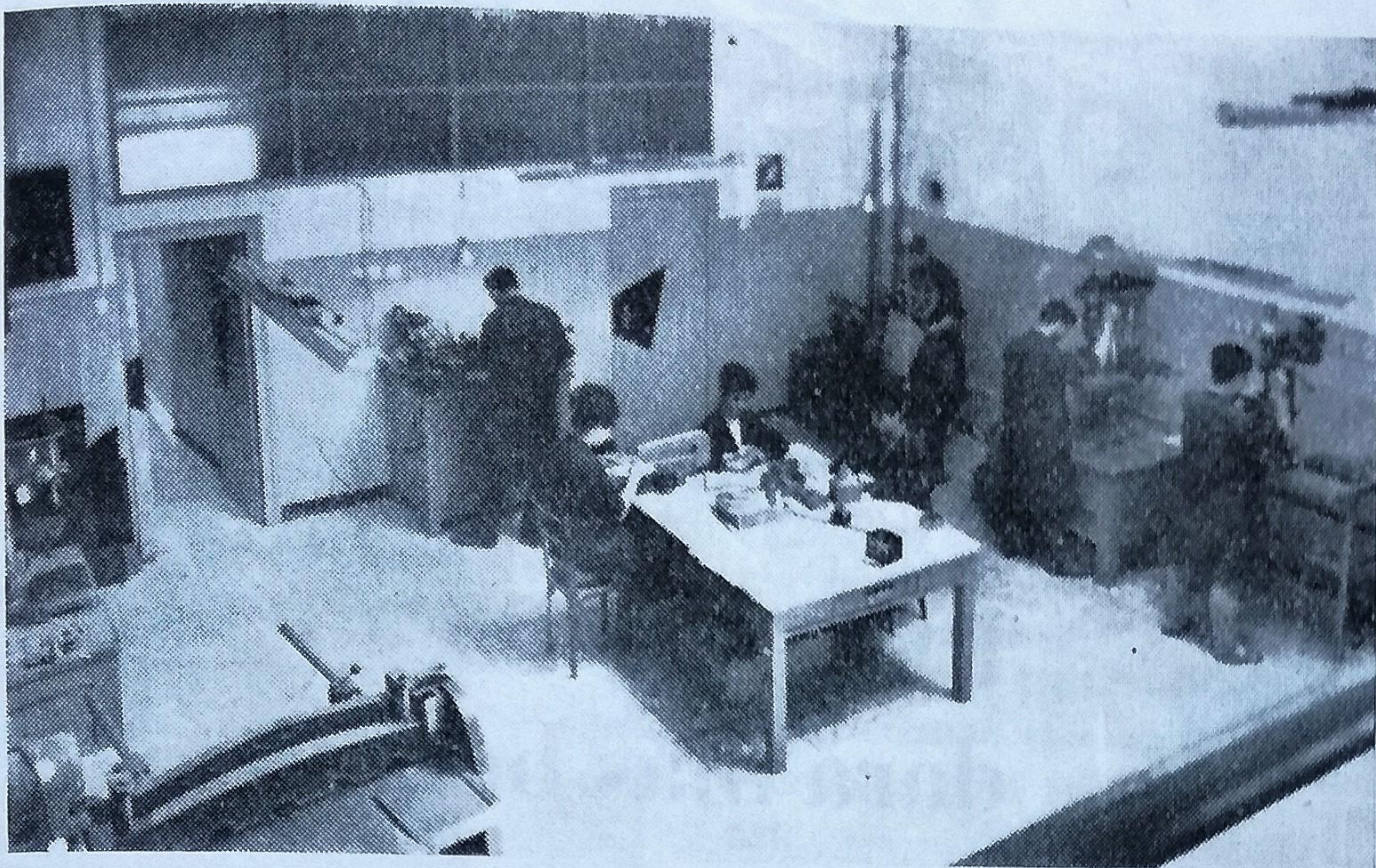
—Como fabricamos poco no nos preocupa ni consideramos urgente cambiar de modelo. Dadas



Otro aspecto de la sección de pin-balls



# Una fábrica inteligentemente organizada



Organización perfecta y moderna maquinaria

las especiales características de nuestra máquina, el mercado se encuentra todavía lejos de la saturación. En L o d o s a (Navarra) junto a uno de nuestros "Rallys" tuvieron que poner un cartel prohibiendo jugar más de tres partidas seguidas. Claro que el éxito de un modelo no puede medirse sólo por el rendimiento de los primeros meses, aunque siempre queda el recurso de la rotación de modelos para el explotador.

—¿Proyectos?

—Por ahora seguir fabricando el mismo modelo.

## Secciones de la fábrica

El señor Alonso nos conduce a través de la fábrica, dividida en varias secciones. Atravesamos la de máquinas lanzaplatos, otra especialidad de Kromson, que ha sabido compaginar en este caso su afición al tiro con el rendimiento económico de los negocios. Dos perros de caza, sentados en un rincón, testimonian ese carácter.

Pasamos después a la sección de pin-balls, dividida en varias dependencias — máquinas herramientas y mecanización, montajes parciales (tableros y mecanismos marcadores), grupos electromecánicos—y, por fin, la de montaje. En todas partes se advierte una organización meticulosa que habla por sí misma del riguroso control de calidad. Cada máquina, antes de abandonar la fábrica, lleva una hoja de comprobación

## organizada

final con 22 claves que abarcan los principales elementos del pin-ball. Un operario verifica todas pese a que anteriormente ya han sido comprobadas al ser montadas en su sección correspondiente.

En otra nave se encuentra la sección de huchas. Varias decenas, adosadas a la pared, funcionan ininterrumpidamente, día y noche, antes de recibir el visto bueno para su instalación.

En suma, una fábrica inteligentemente organizada, símbolo y reflejo de la personalidad de su creador, don José Luis Alonso, quien sabe mantener un difícil equilibrio entre sus intereses de hombre de negocios y los humanos y vitales, dando incluso preferencia a estos últimos.

Don José Luis Alonso conversa con uno de nuestros redactores





# LAS MAQUINAS AUTOMATICAS SON CASI TAN INDISPENSABLES COMO LA CAFETERA

## ENTREVISTA CON EL PROPIETARIO DE LA CAFETERIA **EL PATO ROJO**



Don Alfredo Quintanar en la puerta de su establecimiento.

“El Pato Rojo” se encuentra situado en la calle de La Puebla, encrucijada madrileña de vida palpitante. Vecina a la Ballesta, la calle de La Puebla conserva casi intacto su madrileñismo decimonónico. Se adivinan allí pensiones y restaurantes estudiantiles, un poco en retirada por la huida de la Universidad en busca de más amplios horizontes.

“El Pato Rojo” es un bar mezcla de nuestra época y la de nues-

tros padres. Moderno, conserva un no sé qué de tradicional que le da un encanto que no pasa desapercibido para el cliente ocasional.

Don Alfredo Quintanar—treinta y nueve años, cubano de nacimiento—es el dueño y gerente del bar. Don Alfredo lleva tres años afincado en España. Su seriedad caribeña no es obstáculo para que se abra inmediatamente a la curiosidad del informador. Tiene como un aire nostálgico del trópico, pero se adapta a la perfección a los amplios y limpios horizontes de la meseta.

En “El Pato Rojo” tres máquinas automáticas: un “KING-BALL”, un “NAIROBI” y una gramola “EMBAJADOR 100”.

—A los clientes les gusta echar una partida mientras esperan—dice el señor Quintanar.

Al principio, el señor Quintanar dudaba de la utilidad de estos aparatos. No creía que pudieran

constituir un elemento útil para el negocio:

—Me he convencido de que son poco menos que indispensables. Casi tanto como la cafetera.

—¿Y quiénes son los que juegan?

—Todo el mundo, pero quizá más las personas mayores. Los jóvenes se inclinan más por la música.

Los clientes, en definitiva, acuden a esta clase de establecimientos para distraer sus horas de asueto o para celebrar entrevistas, muchas de ellas de tipo comercial, al propio tiempo que realizan las consumiciones propias del ramo de hostelería.

Parece lógico, pues, que estos aparatos les distraigan de esta última ocupación: la consumición.

—¿Es así, don Alfredo?

—Al contrario. Las máquinas contribuyen a una mayor venta en la barra. El cliente que se distrae con las máquinas no deja



A los clientes les gusta echar una partida mientras esperan

También el señor Quintanar juega de vez en cuando una partida





La acogedora barra de «El Pato Rojo»

de consumir lo que en él sea habitual, y prendido en el interés de su distracción permanece más tiempo en el local, y de esta manera realiza aquí el servicio que pudiera haber consumido en otro establecimiento sin estos atractivos.

Sigue explicando don Alfredo al informador que en las últimas horas de la tarde — la hora del aperitivo—es cuando asisten más clientes y más aficionados a los juegos y a la música.

Lógico. En estas horas es cuando han sido acabadas de dejar todas las ocupaciones que obligan durante el día a tener la responsabilidad del trabajo y sus preocupaciones.

El informador se interesa por si existe problema de ruido.

—En realidad, no lo hay. Sin embargo, una pequeña parte del público gusta de escuchar la música a pleno volumen, pero pronto es convencida de que las selecciones se aprecian mejor cuando el volumen se regula convenientemente.

En general, las estridencias y exageraciones molestan en todas las facetas de la vida.

Se trata de una cuestión de educación. Para ello se controla a distancia el volumen de la selección a través de un mando situado en la parte interior de la barra del establecimiento.

Hemos comprobado que el grato ambiente de “El Pato Rojo”, con su excelente decoración, facilitan el placer de escuchar la música, en especial cuando los acordes son reflejados con tenue volumen, haciendo de melodioso fondo.

—¿Qué música prefieren los clientes?

—La sudamericana en general. El disco que más ponen en mi bar es el de “La pollera colorá”.

—¿Cubano?

—No, colombiano.

Pero las máquinas, como cualquier otra cosa, pasan de moda. El cliente necesita novedad: de aquí que se precise de una constante renovación del material en servicio:

—Cada año renovamos las máquinas—apostilla el señor Quintanar.

—¿Se quejan los clientes del funcionamiento de los aparatos?

—Se quejan si fallan, claro. Pero esto ocurre en pocas ocasiones. Y cuando ocurre basta una llamada telefónica para que se presente un mecánico de la casa y lo arregle en un periquete. El cliente exige y hay que tenerlo contento.

El señor Quintanar, pues, está satisfecho con sus máquinas, del resultado que le dan:

—Tengo el bar desde hace dos años y medio y nunca he cambiado de marca—añade—. También yo soy aficionado a echar de vez en cuando una partida.

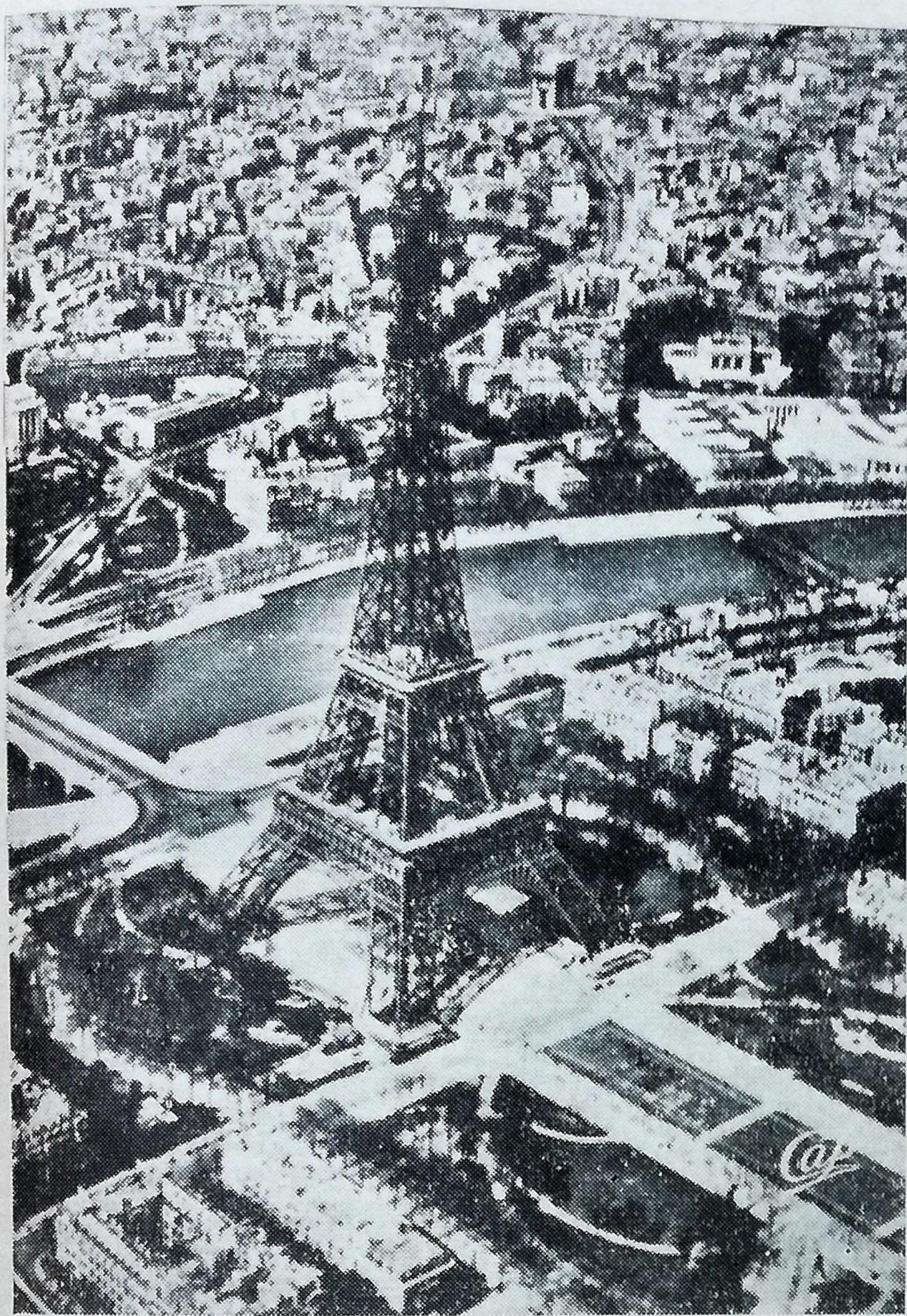
Entre sorbo y sorbo de cerveza, y a los acordes del ritmo amulatado de “La pollera colorá”, el informador termina su misión. Unas fotos y hasta la vista don Alfredo, que arraigue en España, y en Madrid, por todos los largos años de su vida.



La gramola, situada entre las dos puertas, cerca del cliente del mostrador



# UNA ENCUESTA EN LAS CAFETERIAS DE PARIS



Todo el mundo sabe que hoy día existe en Francia una verdadera plétora de billares eléctricos, que el mercado está seriamente perturbado, que la concurrencia de nuevos elementos aparecidos en el mercado hacen la vida difícil a los verdaderos explotadores y profesionales.

Los impuestos también constituyen un elemento nada despreciable a la hora de crear quebraderos de cabeza al sector que comentamos.

Empero, pese a todas estas dificultades, el billar eléctrico sigue ocupando un lugar preponderante en la economía profesional de Francia.

Hay que subrayar que se trata de un aparato de distracción absolutamente inofensivo, que no representa ningún interés crematístico para los que lo utilizan. Hace mucho tiempo que los aparatos llamados *a sous* (tragaperras) fueron prohibidos en Francia. El máximo interés ofrecido por los *flippers* es el de la partida gratis.

Lo cierto es que el billar eléctrico ha adquirido en Francia un auge sensacional. Efectivamente, ningún país del mundo importó

durante 1964 de Norteamérica tantos billares eléctricos como Francia, tanto en dólares como en número de máquinas. Por todas partes se ven modelos ultramodernos y la rotación de los modelos se hace a una cadencia acelerada.

El automático, en general, y los billares eléctricos, en particular, han entrado en las costumbres del ciudadano francés.

Todos los cafés, cervecerías, tabernas..., desde el más pequeño al más grande (excepción hecha de la cafetería ultrachic), poseen billares eléctricos, pin-balls, juke-boxes, etc., en la gran mayoría de los casos explotados por profesionales del automático.

La revista *Automaten Mark* ha realizado una investigación muy interesante sobre este mundo. Para ello consultó un gran número de cafeterías de diversas clases y categorías, tanto de establecimientos situados en pleno centro de París, en los barrios *chics*, como en la periferia y en las afueras de la capital francesa.

En todas partes el sentido de la respuesta ha sido el mismo: "Los aparatos automáticos de juego y musicales, y, ya que hablamos de flippers, los billares eléctricos, se han convertido para nosotros en un verdadero y auténtico "bien de equipo", con el mismo título que la cafetera, la barra, el sandwich... o el Juego 421. Los aparatos automáticos constituyen para nosotros una garantía de la fidelidad de nuestros clientes habituales y un polo de atracción de nuevos clientes. Sin ello, un café no estaría en condiciones de soportar la competencia de sus colegas. Además, el "Flipper" representa para nosotros una fuente de rentabilidad directa nada despreciable."

*Automaten Mark* al realizar su estudio puso una atención particular en la zona de los Campos Elíseos, sector parisiense, como se sabe, particularmente frecuentado por los extranjeros.

Para ello se presentaron en el café Le Relais Montaigne, sito en 14 rue Marignan, a dos pasos de los Campos Elíseos, donde mantuvo una entrevista prolongada con monsieur Chau-



dron, propietario del establecimiento. Su opinión refleja exactamente la de sus colegas parisienses y provincianos. Veamos, resumido, lo que dice monsieur Chaudron:

—Recibo aquí a muchos extranjeros porque estamos situados muy cerca de los Campos Elíseos. Un hotel vecino acoge constantemente a numerosa clientela extranjera, y muy particularmente alemana. Esta clientela nos honra con su visita y cuento con algunos amigos alemanes particularmente simpáticos, principalmente ciudadanos de Munich y de Düsseldorf.

—¿Y sus aparatos automáticos, señor?

—Mis clientes extranjeros se entretienen con todos, como los franceses. Los aparatos de establecimiento son instalados y explotados por un excelente amigo, el señor March, de la *Société Seme-Automatic*, quien además es vecino, lo cual facilita las cosas. Tengo dos billares eléctricos, últimos modelos de la firma Bally, un Band Wagon y un Sheba. Por otra parte, todo el material automático instalado en mi casa se renueva regularmente cada dos meses. He notado que estos aparatos no solamente mantienen una clientela adquirida, sino que constituyen también un polo de atracción que permite encontrar constantemente nuevos clientes, que poco a poco se convierten en habituales de mi establecimiento. Debo subrayar que en el plano de las consumiciones los "hinchas del flipper" apenas si pasan nunca del jugo de frutas o de una caña de cerveza. Casi nunca alcohol.

## Cafeterías de PARIS

—¿Y los otros aparatos automáticos?

—Yo les diría que la *Seme-Automatic* tiene tanto interés como los aparatos *baby-foot*, de los que ella misma es uno de los fabricantes. Yo me he informado y creo que se trata, asimismo, de un elemento de atracción deportiva para los jóvenes y de rentabilidad para nosotros, los dueños de cafeterías. Pero tras de una encuesta personal creo que estos aparatos están particularmente destinados a establecimientos excéntricos, por así decirlo, esto es, para las afueras de París, la provincia, y dentro de París, para los sectores en los que se encuentren colectividades, centros de jóvenes, centros deportivos y, en general, organizaciones similares. Mucho menos para sectores como los Campos Elíseos... Pero, después de todo, ustedes parecen ir más allá del objeto de vuestra encuesta, que me habían dicho que deseaban limitar al "Flipper". Estoy seguro de que ustedes tendrán que volver sobre el *baby-foot*, y que conmigo o sin mí, ustedes le dedicarán lo que ustedes llaman en su jerga un papel.

No hay la menor duda que las opiniones expuestas por monsieur Chaudron concretan perfectamente todo lo que se pudo escuchar en todos los sitios. Constituyen estas opiniones, en efecto, el reflejo de lo que piensan de los billares eléctricos y de los *baby-foot* todos los dueños de cafeterías de París.

### BOLETIN DE SUSCRIPCION

### REVISTA AUTOMATICO ESPAÑOL

Don .....

domiciliado en ..... provincia de.....

calle o plaza ..... núm. ....

desea recibir gratuitamente un número de la revista AUTOMATICO ESPAÑOL, y suscribirse a la misma por un año. El importe de la suscripción

**150 pesetas**, lo envía por cheque, giro postal o contra reembolso.

Firma del interesado,

(TACHESE LO QUE NO CONVenga)



## PEQUEÑOS ANUNCIOS



### Industrias LAGUNA

comunica a todos sus clientes que ha cedido los derechos de patente número 300.561 para la fabricación y explotación del aparato PING-PONG FRONTON a la casa ANGODI, de MADRID, calle Tres Peces, número 34, para las siguientes provincias:

MADRID - HUESCA - TERUEL - SORIA  
GUADALAJARA - CUENCA - ALBACETE  
MURCIA - ALMERIA - GRANADA - JAEN  
CORDOBA - HUELVA - BADAJOZ - CACERES - TOLEDO - AVILA - SALAMANCA - VALLADOLID - SEGOVIA - ZAMORA - PALENCIA - BURGOS - LOGROÑO  
OVIEDO - LUGO

Provincias en las cuales estos aparatos se identificarán por la placa «Ptes. Inds. LAGUNA número 300.561. Distribuidor Zona Centro: ANGODI - MADRID».



ROGER, 25-27 - Teléfono 250 29 74

BARCELONA-14

La ley de la oferta y la demanda es, sin duda, el mejor regulador del mercado. El mercado del automático estará más saneado y funcionará con mayor perfección cuanto más amplias sean las noticias e informaciones sobre precios, condiciones, etc., que lleguen a conocimiento del lector.

\* \* \*

No hay mercado sin difusión y propaganda de los productos.

\* \* \*

En esta sección brindamos la oportunidad de ofrecer o pedir las máquinas automáticas que precise.

\* \* \*

El importe de los anuncios será de dos pesetas por palabra, con un máximo de cuarenta palabras. Los anuncios que sobrepasen este número de palabras deberán abonar un mínimo de un cuarto de página.

\* \* \*

VENDO numerosos juegos recreativos de "pin-balls" y tocadiscos automáticos GEDASA. Gran oportunidad. Talleres Reflex, J. M. Soroa, 3. SAN SEBASTIAN.

# AUTOMATICO ESPAÑOL

Sello  
de 1 pta.

Narciso Serra, 14

MADRID-7



# ALREDEDOR DEL MUNDO

## La equidad de la división por tres

En un local normal, con recaudación normal y..., ¡ojo!, máquina normal, creemos que, más-menos, lo correcto es la división por tres: Un tercio para el local, otro para el dueño del aparato y el tercero para amortizarlo.

Todo lo que se salga de esta norma creemos que es erróneo, pues si hoy un explotador da más para acaparar un sitio, ha de atenerse al refrán: "Cuando las barbas de tu vecino..."

## El dinero y la atracción de los cuerpos

Se sabe de una máquina que en cierto lugar de España recauda 800 pesetas diarias. Si Pitágoras no miente, significa que al año ha recaudado ocho veces su valor. Seguro que su poseedor también acierta una quiniela de catorce, pues, aparte de que lo merece por vivo, el dinero no tiene imán, pero tiende a cumplir la ley de "atracción de los cuerpos".

## Cabezas de cerillas

Sabemos de un tocadiscos en el que en un solo día se ha hecho sonar el disco "La yenka" sesenta y tres veces.

Si la dependencia del local no se sabe la letra y música, habrá que recetarles fósforo. Vamos, cabezas de cerillas, que diría el castizo.

## Un isidro con "cachava"

En las pasadas fiestas de San Isidro un "ídem", pero sin San, entra en un local en el que en un tocadiscos el propietario del bar había puesto un cartel que decía: "Elija su disco por dos pesetas".

Hubo que darle el disco, pues llevaba "cachava".

## Las buenas maneras

En el juego, como en todas las acciones de los humanos, se nota la educación. Hay personas que por haber depositado dos pesetas en la ranura de un pin-ball se creen con derecho a ponerlo patas arriba. A estos elementos lo mejor es devolverles sus dos pesetas y que se compren tila.



(De «Automatisch Verkaufen».)



# HORÓSCOPO

SI USTED HA NACIDO EN OCTUBRE  
CONSULTE SU SUERTE PARA 1965

## DIAS



- 1 Este año se plantearán en su interior algunos conflictos de índole moral o religiosa que podrá resolver.
- 2 Para 1965 se anuncia un triunfo sobre la adversidad. Pero le conviene no arriesgarse demasiado en los negocios.



- 3 Buen año para el amor, el arte y los ideales nobles.
- 4 Gran despliegue de actividad se anuncia para este año 1965.
- 5 Sus deseos de expansión, honores y buenos negocios se verán cumplidos en el curso de este año.



- 6 Su generosidad y sus principios morales le crearán un conflicto sentimental este año. Soluciónelo con calma.
- 7 Mal año para usted. Tendrá que luchar contra la rutina.



- 8 Nacen ideales y proyectos nuevos en 1965. Tenga esperanza.
- 9 Este año sentirá deseos de superarse espiritualmente. Tendrá que resolver un problema amoroso.
- 10 Sus ansias de expansión se verán limitadas este año.



- 11 En 1965 la moral y la religión le darán paz y serenidad. En los negocios no arriesgue, ni tampoco en la amistad.
- 12 Con ideales nobles triunfará sobre la adversidad en 1965.



- 13 La excesiva credulidad y una marcada tendencia a los placeres pueden ocasionarle problemas este año. Modérese.
- 14 Es un año ideal para el amor. Sentirá entusiasmo y energía para la lucha y vencerá fácilmente a sus adversarios.
- 15 Este año anuncia expansión, honores y halagos para usted.

## DIAS

- 16 En 1965 tendrá éxito en los negocios y en la amistad.



- 17 Este año nacerán en usted varios proyectos y esperanzas.



- 18 El amor triunfa sobre la adversidad este año. Los negocios, en cambio, van regular y no conviene arriesgarse.



- 19 Habrá en usted una marcada tendencia a la credulidad y a los placeres fáciles este año. Trate de moderarse.



- 20 En 1965 ganará autoridad sobre quienes le rodean.

- 21 Buen año para los negocios e inconvenientes en el amor.



- 22 Su generosidad natural se verá acrecentada en el transcurso de este año, creándole un conflicto moral.



- 23 Un año favorable para el amor y la actividad entusiasta.

- 24 En 1965 enfocará los problemas con juicio claro y certero y recibirá el reconocimiento a su constante esfuerzo.



- 25 Exito en negocios y triunfo sobre la adversidad en 1965.



- 26 Este año tendrá que poner a prueba su generosidad.

- 27 Se anuncian dificultades económicas para este año. Tenga fuerzas para capear el temporal con energía.



- 28 Un año favorable para el amor, el arte y la actividad.



- 29 Recibirá honores, pero también reproches, en 1965.

- 30 Este es un buen año para usted. Con voluntad logrará vencer a la adversidad y la pobreza, acercándose al éxito.



- 31 En 1965 triunfará en los negocios y la amistad.





# FABRICACION DE MAQUINAS AUTOMATICAS DE VENTA, ACCIONADAS POR MONEDAS

PRIMERA MARCA NACIONAL CON MUCHOS MILES DE MAQUINAS EN SERVICIO Y VENDIENDO GOLOSINAS, BOLAS CHICLE, CERILLAS, TABACO, ETCETERA



Modelo «Fosfomatic»



OFRECE  
LAS MAQUINAS:

- ★ Con la garantía de su firma.
- ★ Con servicios mecánicos postventa propios.
- ★ Con la seguridad del suministro de repuestos en todo momento.
- ★ Precios razonables.

- ★ Modelo «Polimatic» para la venta de rubio de importación («Chester», «Luky», «Camel», etc.) y labores de la Tabacalera («Ducados», «Celtas», «Ganador», etcétera).
- ★ Funciona con una, dos, tres o cuatro monedas de 5 ptas., y monedas de 25 ptas.
- ★ Sistema devolvedor de cambios para poder formar toda una gama de precios comprendida entre una y veinticinco pesetas, en fracciones de una peseta.
- ★ La máquina que le simplificará la venta de tabaco en su establecimiento o en la calle.

PRECIO DE VENTA, 17.000 PTAS.

PROVEEDOR DE SELECCIONADORES DE MONEDAS PARA FABRICANTES DE PIN-BALLS, TOCADISCOS Y MAQUINAS RECREATIVAS EN GENERAL

## Talleres mecánicos «AZCOYEN»

PERALTA (Navarra)



Teléfono 42