

# AUTOMATICO

*español*

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

Año II - N° 10  
MADRID, marzo 1966  
Precio: 15 pfs.

ACTUALIDAD  
PETACO

EN UN SALON  
DE JUEGOS  
RECREATIVOS



FERIA DE BRUSELAS





# EL USUARIO

COMO recordarán, dedicamos íntegramente el editorial de nuestra publicación anterior a mostrar el interesante contenido de una carta abierta que nos dirigió un entusiasta usuario de los aparatos automáticos recreativos.

En dicha carta se nos enseña un paisaje futurista, de alegre colorido, y que, sinceramente, nos agrada mucho para el automático. También se hacen críticas, bien intencionadas, a nuestra Revista, que recogemos con interés.

Se nos dice que no nos ocupamos del usuario.

Nuestra Revista AUTOMATICO ESPAÑOL está dedicada fundamentalmente a los profesionales del automático, a los que fabrican y a los que compran estos aparatos, para tratar de colaborar con ellos, a través de sus páginas, en el acierto de su trabajo. Creemos, además, que es aquí donde, por el momento, debemos estar, ya que nos falta mucho por hacer hasta conseguir, junto con todos, una mejor información de nuestro mercado y soluciones para nuestros problemas.

Esta Revista no tratamos de vendérsela al público que pasa por la calle, aun a sabiendas de que este público es muy importante.

AUTOMATICO ESPAÑOL es una Revista profesional, del estilo de las que se editan en Europa.

Nosotros no hacemos usuarios o aficionados, pero nos interesan sus gustos, reacciones y opiniones, para que sean conocidos por los profesionales.

Se nos dice también que no hacemos nada por interesar a mayor cantidad de público en el automático.





## NOTICIAS DE ESPAÑA

# NUEVOS CAMINOS DE PETACO

### SUMARIO

	Págs.
Editorial .....	1
Noticias de España ...	3
Actualidad Petaco .....	6
Noticias del extranjero.	8
Cambios en FAER .....	10
En un salón .....	12
Mercado del automá- tico .....	17
Hombres del automá- tico .....	19
Exitos musicales .....	23
Humor .....	24

Petaco, S. A., acaba de lanzar un nuevo modelo de *pin-ball* denominado New-City, que fue presentado el pasado día 10 de marzo, encuadrado en el suntuoso marco de los salones del Hotel Velázquez, de Madrid, según se reseña en otras páginas de esta Revista.

Pero si es importante este acontecimiento por tratarse de acaso el mejor y más conseguido aparato de los hasta ahora fabricados en España, no lo es tanto como el espíritu que ha plasmado su fabricación. Este espíritu es el de renovación total de conceptos e ideas. Con este aparato, Petaco, S. A., culminada ya su etapa anterior, emprende un nuevo camino, de que es muestra este singular *pin-ball*, que reúne condiciones únicas en concepción técnica y atractivo de juego, belleza de pantalla y tablero verdaderamente revolucionario, al que se ha incorporado una auténtica novedad: una serie de cuatro agujeros receptores y lanzadores automáticos de bolas que aumentan el tanteo al estar encendidas las letras representativas del juego del póker. El sistema ha sido

debidamente patentado por Petaco, S. A.

Pero más que el triunfo que pueda significar este nuevo *pin-ball* es el propósito que, sin concesiones a lo fácil, se ha trazado la empresa de dotar al mercado nacional de nuevos y mejores modelos cada vez. En los próximos *pin-ball* de Petaco, S. A., no se añorarán para nada los sistemas, el atractivo, la seguridad funcional y la belleza de los aparatos americanos.

Un nuevo y renovado equipo de hombres capacitados técnicamente en estos menesteres crearán nuevas y mejores máquinas para deleite de los usuarios y satisfacción de los explotadores. Su nuevo equipo comercial difundirá por toda la geografía española los fabricados de Petaco, S. A., hasta conseguir la ansiada meta: Que no haya un solo local de España sin un aparato de excelente factura y de resultados y belleza singular.

Petaco, S. A., emprende un nuevo camino. Un difícil camino que conducirá a una meta: El triunfo de la perfección.





## ESPAÑA

### UN ESTADIO AUTOMATICO

El primer estadio automático del mundo podrá ser una realidad gracias a un proyecto español seleccionado para la Exposición Internacional de Inventores que se ha celebrado en Bruselas en los primeros días del mes actual. En él se podrán realizar toda clase de deportes, sobre todo los de más acepción, como el fútbol, atletismo, carreras ciclistas, motos, etc. El autor del mismo es don Cosme del Burgo López.

Su invento consiste esencialmente en la aplicación de un sistema de rampas retráctiles articuladas que se adaptan según el tipo de deporte que se realice en la pista. Este estadio automático, convertible para diferentes deportes, presenta otras interesantes aportaciones. El campo estará suspendido sobre unas arcadas, y bajo la capa de hierba llevará un sistema calefactor que evitará que se forme hielo en los días fríos. A su vez, debajo de las arcadas se podrá habilitar un estacionamiento de gran capacidad para los vehículos que asistan al acto deportivo que se celebre. También se ha previsto la niebla, para lo que el inventor ha ideado un sistema móvil de aparatos que expulsan, de abajo arriba, aire caliente o frío, despejando de este modo la que pudiera cubrir el campo.

### MAQUINAS DE VENTA EN LA ALHAMBRA DE GRANADA

Leemos en una importante revista extranjera que se han instalado varias máquinas de venta en la Alhambra de Granada. También se indica que es posible que sean instaladas máquinas de este tipo en otros monumentos y lugares de atracción turística. Ambas noticias son un síntoma revelador del auge que la venta automática tomará en España en los próximos años.

### EL PRECIO DE LAS PARTIDAS

Cada vez resulta más evidente que las máquinas de una peseta, tan abundantes todavía en nuestro país, son una rémora para el mercado, sobre todo para los propios explotadores, que difícilmente pueden amortizar sus inversiones. Se plantea, pues, la necesidad urgente de unificar el importe de las partidas de *pin-ball* en España, situándolo en dos pesetas. El ejemplo de otros países nos da un argumento más. En Alemania el importe de una partida es de 20 feniigs (tres pesetas); en Inglaterra de seis peniques (cuatro pesetas); en Estados Unidos de 10 centavos (seis pesetas), y en Italia, país más semejante al nuestro en nivel de vida, de 50 liras (unas cinco pesetas).

### NUESTRA PORTADA

*Ocupa en esta ocasión nuestra portada el célebre Atomium de Bruselas, construido con ocasión de la Feria Internacional de 1958, que ha quedado como un símbolo representativo de la capital belga. Ninguno mejor para relacionarlo con esa otra Feria ya tan acreditada como la Exposición Internacional de Inventores que se ha celebrado en dicha ciudad en los primeros días de marzo. El automático, que es ciencia y distracción, ha estado presente en dicho certamen, donde se conjuga un poco el futuro. Nada menos que un estadio automático ha sido presentado por un español. Las características, un poco complicadas, de dicho invento las exponemos en otro lugar de este número.*



# NEW CITY



- 1.º Cuatro agujeros receptores de bolas, de lanzamiento automático al siguiente y recuperación final de la bola para su continuación en juego.
- 2.º Cuatro sumadores automáticos de puntuación, tanteando según el número de letras A K Q J iluminadas.
- 3.º Las series completas de cualquiera de las cartas A K Q J, encienden los especiales alternativamente en los agujeros para obtener partida.
- 4.º La escalera inferior del cuadro de cartas iluminada, enciende el especial "A".

## NOVEDADES

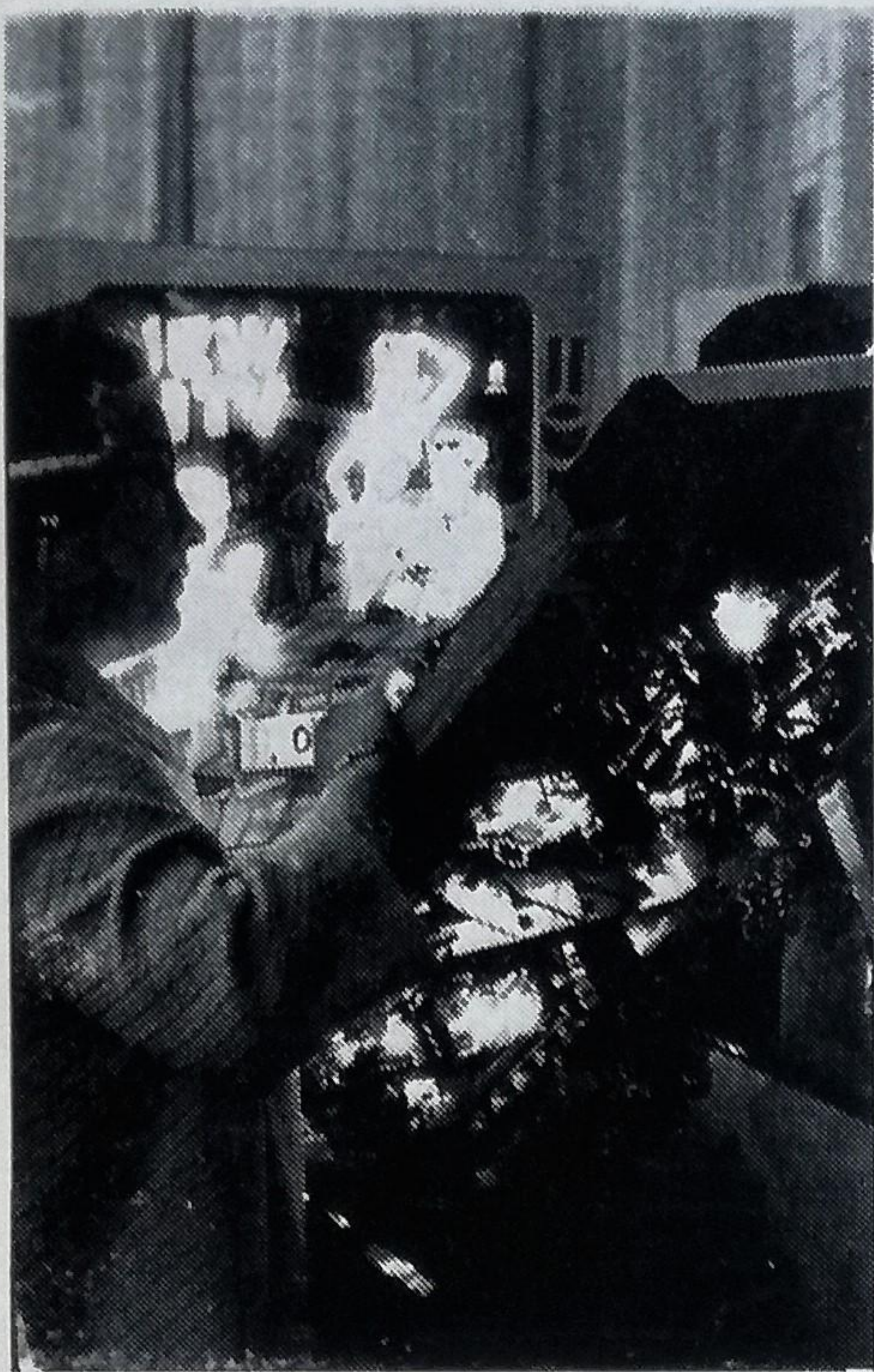
- 1.º Lanzador de bolas de acero brillante de duración ilimitada.
- 2.º Cualquier precio para su partida desde 1 a 5 pesetas, sin modificación de los monederos.
- 3.º Posibilidad de juego con 5 ó 3 bolas modificándose automáticamente la facilidad de tanteo.
- 4.º Interesantísimo sistema patentado de agujeros receptores lanzadores de bolas.
- 5.º Adición automática de los valores acumulados en la tabla de cartas, cuando las bolas entran en los agujeros.

ES  
UN  
PRODUCTO  
PETACO, S. A.  
MADRID

PREGUNTE A SU  
DISTRIBUIDOR  
PARA UNA  
DEMOSTRACION

Un original  
Pin-Ball de  
calidad excepcional





# NUEVA PROYE PETACO

La Primavera es siempre una circunstancia renovadora en todos los órdenes de la vida. Igualmente es una de las épocas más apropiadas para lanzar un nuevo modelo al mercado. Así lo ha hecho la firma Petaco, que ha aprovechado el lanzamiento de su modelo New City para anunciar una importante reestructuración de sus elementos directivos. El acto de presentación se celebró el pasado día 10 de marzo en el elegante hotel Velázquez de Madrid, con un banquete a los concesionarios de Petaco de toda España, seguido de un cocktail a los comercializadores de Madrid. A la hora cordial del café hizo uso de la palabra don Juan Pedro Van den Bergh, consejero-delegado y vicepresidente del Consejo de Administración de la firma, quien esbozó a grandes rasgos la nueva orientación de Petaco y expresó su esperanza de que con esta nueva proyección la firma se impondría en el mercado del *pin-ball* con la misma pujanza con que estuvo antes.

Seguidamente habló don Julio Marroquín, consejero y secretario del Consejo, quien presentó a don Miguel Ortega Avi-



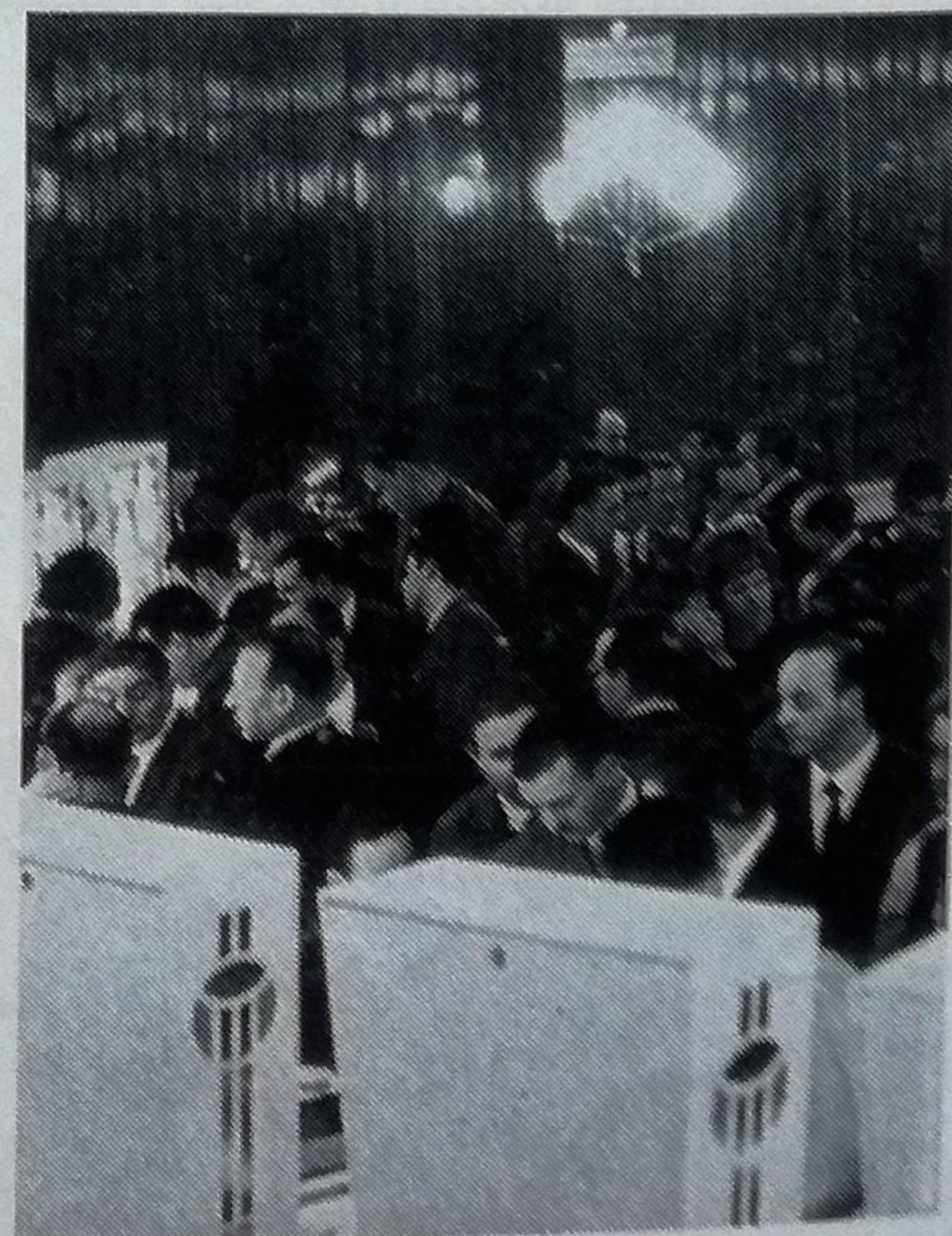
Don Juan Pedro Van den Bergh durante su discurso.

lés, nuevo director de ventas adjunto al Consejo de Administración, ya conocido por todos los que integran el automático que—añadió—venía a cubrir un importante puesto que serviría de nexo de comunicación entre los concesionarios y clientes de provincias y la Dirección de Petaco.

A continuación, el señor Ortega agradeció la colaboración que hasta entonces le habían prestado los concesionarios y prometió su apoyo y amistad desde su nueva situación.

Don Juan Paredes, consejero de la empresa, presentó después a M. Peter, un nuevo experto técnico, personalidad del automático conocida en toda Europa, que también pasa a engrosar el grupo directivo de Petaco.

Por último, se celebró un animado coloquio en el que se trataron temas tan interesantes como los porcentajes y la unificación de precios de los repuestos.





# CCION DE LA FIRMA

## PRESENTACION DEL MODELO NEW CITY

A media tarde, el gran salón volvió a animarse con los invitados que acudían a la presentación del nuevo modelo New City, cuyas características detallamos a continuación:

*El modelo New City.*—La principal característica del nuevo modelo es su técnica rigurosamente americana. Se trata de co-bolas, la regulación automática de la reproducción exacta de un modelo Gottlieb. Por primera vez se han adoptado en él procedimientos tan ligados a los modelos americanos como la posibilidad de jugar con tres o cinco del tanteo y la adopción de cualquier precio para la partida, mediante un simple cambio de clavijas en los aparatos. También se ha dotado a la máquina de un moderno sistema de acusar falta, por tres procedimientos, de gran sensibilidad, que evitará los malos tratos.

Importante característica de esta nueva técnica es que se ha suprimido el peligro de quemarse una bobina si accidentalmente una bola se detiene encima de un contacto del tablero.

El frontal, brillantemente iluminado, muestra a un jugador de cartas del Oeste americano, acompañado de dos bailarinas. Representa, como dice su título, una New City (Nueva ciudad). En el tablero hay 16 pasillos, hasta la fecha probablemente la máquina que los tiene en mayor número, y cuatro agujeros receptores -expulsores de bolas con marcadores variables de tanteo.

Hay cuatro combinaciones de cartas para obtener partida gratis, más una combinación adicional con un especial de pasillo.

Igualmente se obtienen partidas por lotería y tanteo regula-



Don Miguel Ortega Avilés.

ble desde 100 a 1.900 puntos. La máquina ofrece, además, diferentes posibilidades al explotador para facilitar o dificultar el juego automáticamente.

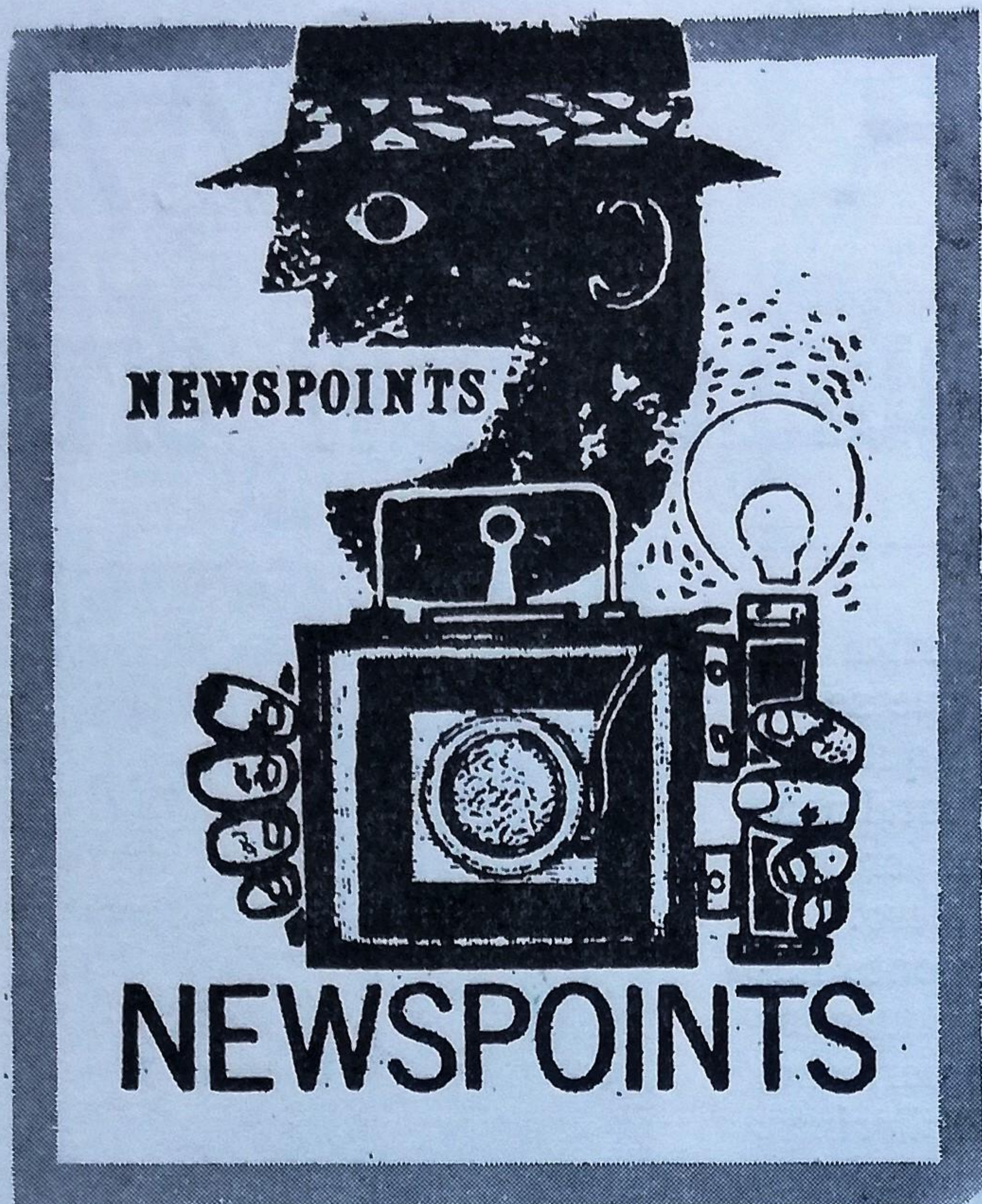
El tablero lleva un recubrimiento de plástico, cuya conservación garantiza la firma, así como los pasillos de material irrompible.

*Sorteo de un "pin-ball" y una gramola.*—Como detalle simpático hay que destacar que fueron sorteados un *pin-ball* del nuevo modelo New City y una gramola Rennote 30 entre los distribuidores de la firma. El primero correspondió a don Max Paul Varo, propietario del salón Luna Park de Alicante, mientras la gramola quedó adjudicada al señor González Comes, de Valencia. Una buena muestra, sin duda, de la nueva política comercial de Petaco.



El salón estuvo muy animado.





## **Italia**

### CAIDA DE LAS VENTAS

La superproducción de discos, la excesiva abundancia de oferta comercial han conducido, en relación con la situación económica general en Italia, a un sensible retroceso en la venta de discos. La cifra de ventas bajó, en efecto, alrededor de un 30 por 100 en relación con 1963. En los medios competentes de la industria del disco se constata que hay que disminuir los gastos de producción, pero más que nada hay que frenar a la producción. Se quiere ante todo renunciar, en el porvenir, a producir discos de moda cantados en un italiano nada más que pasable por los americanos. Se pretende, por el contrario, dar preferencia a los cantantes italianos. Esto provoca ciertamente luchas con las casas editoriales musicales que tienen la representación del repertorio americano. Naturalmente, las filiales de la producción americana tratan de conservar su puesto en el mercado italiano. En todo caso los medios italianos especializados siguen con vivo interés la lucha entre los diferen-

tes competidores productores de discos. Se cree que ciertas producciones de poca importancia y calidad sucumbirán en esta lucha.

## **Austria**

### INCOMAT 1966 DE NUEVO EN VIENA

En su última reunión de 1965, la Asociación Comercial de Máquinas Automáticas de Austria (Verband des Osterreichischen Automatengewerbes) decidió de nuevo celebrar la Segunda Exhibición de Automáticos en conexión con el Congreso de Incomat de 1966. En esta ocasión la muestra durará cuatro días y la Exhibición y el Congreso se celebrarán en el Wiener Künstlerhaus, entre los días 12 y 15 del próximo mes de noviembre.

## **Estados Unidos**

### LA RAMA MAS JOVEN DEL AUTOMATICO

Se ha celebrado una convención especial, bajo los auspicios del consejo nacional de firmas para la colada y limpieza automáticas. Se dieron, con este motivo, conferencias sobre problemas técnicos relativos a la decoración de las salas y lugares donde se instalen aparatos para la rama más joven de la venta automática, así como hacer el mejor uso de los impulsos publicitarios.

Acudieron, en gran número, visitantes de ultramar, particularmente en las plantas automáticas para el lavado de coches. Este hecho ha persuadido a los expertos americanos de que nos encontramos ante un "boom" en este sector de máquinas accionadas por monedas. Al mismo tiempo, estos expertos creen que se producirá una reducción del número de firmas que fabrican este tipo de máquinas hasta que todo el sector quede consolidado.



## EL AUTOMATICO Y EL CREDITO

La firma Automatic Canteen ha presentado en Nueva York, en el curso de una demostración organizada en común con una casa japonesa fabricante de aparatos electrónicos—la Tateisi Electronics Co., Kioto—automáticos de venta que pueden ser accionados, no solamente con monedas, sino también con cartas de crédito. Se pueden utilizar en estos aparatos tanto las cartas de crédito pagadas por adelantado como las que se abonan después. El total de compras es registrado.

El número de control de la carta y el contrato de venta son estampados en bandas perforadas que pasan por una máquina normal IBM a tarjetas de contabilidad perforadas. El control mediante computador permite recibir y registrar hasta 10.000 elementos de venta. Un mecanismo de control puede bastar para un grupo de hasta diez aparatos.

Se han entablado negociaciones entre la Carteen y la mencionada firma japonesa para la representación, en exclusiva, del sistema japonés y del material apropiado. La Carteen indica que las experiencias con este sistema de cartas de crédito, y la puesta a punto de la fabricación de los accesorios, han durando más de un año.

## **Bélgica**

### EL AUTOMATICO Y EL COMERCIO AMBULANTE

Un problema que se plantea desde hace mucho tiempo a los explotadores de automáticos de venta en Bélgica, y que había dado lugar, por parte de estos explotadores, a repetidas quejas ante las autoridades, ha recibido una solución satisfactoria en todos los aspectos, pese a que, en cierto modo, ha pasado desapercibida para el gran público. Incluso los especialistas no habían caído en la cuenta, hasta ahora, de que la venta automática había pasado, por ordenanza real de 30 de noviembre de 1964, a la lista de excepción, y de esta manera no era considerada como venta ambulante.

La asociación de explotadores belgas ha llamado una vez más la atención sobre esta solución tan satisfactoria para los explotadores.

## **Francia**

### JOHNNY HALLIDAY MULTADO

El cantante francés, ídolo de la juventud, Johnny Halliday, ha sido multado con 1.500 francos—cerca de veinte mil pesetas—en Pau por agresión premeditada: el tribunal que lo ha juzgado dictaminó que le partió la nariz de un puñetazo a un individuo y pegó a otro.

El incidente ocurrió en un restaurante de Pau en agosto de 1963.

Halliday, que se hallaba comiendo con unos amigos, fue insultado por alguien que estaba sentado en una mesa vecina quien, además, le arrojó un vaso. Halliday tuvo que esquivarlo.

Al recuperarse vio a un individuo junto a él. Halliday lo tomó por su agresor y le partió la nariz de un soberbio puñetazo. Se había equivocado de persona: se trataba de Guy Saget, preparador de natación de una piscina sita en la cercana Lourdes, que había acudido a ayudarlo. Acto seguido el cantante francés le atizó también a un tal Bernard Depuy, de veintiún años de edad, que fue quien le había tirado el vaso. Depuy ha sido también multado con 200 francos.

El tribunal rechazó el alegato de Halliday en el sentido de que actuó en defensa propia, arguyendo que la autodefensa sólo tiene justificación en circunstancias extremadamente serias y que había tenido en cuenta los antecedentes del encausado.

Efectivamente, el pasado mes de octubre Halliday fue multado con 500 francos por un tribunal de Lyon, por haber partido la nariz a otro individuo y pegado a dos más en un incidente que ocurrió en diciembre de 1963.

Halliday no estaba presente en la sala cuando se dictó la sentencia, pero sí asistió a la vista de la causa.

## **Yugoslavia**

### Importación Masiva de JUKE-BOXES

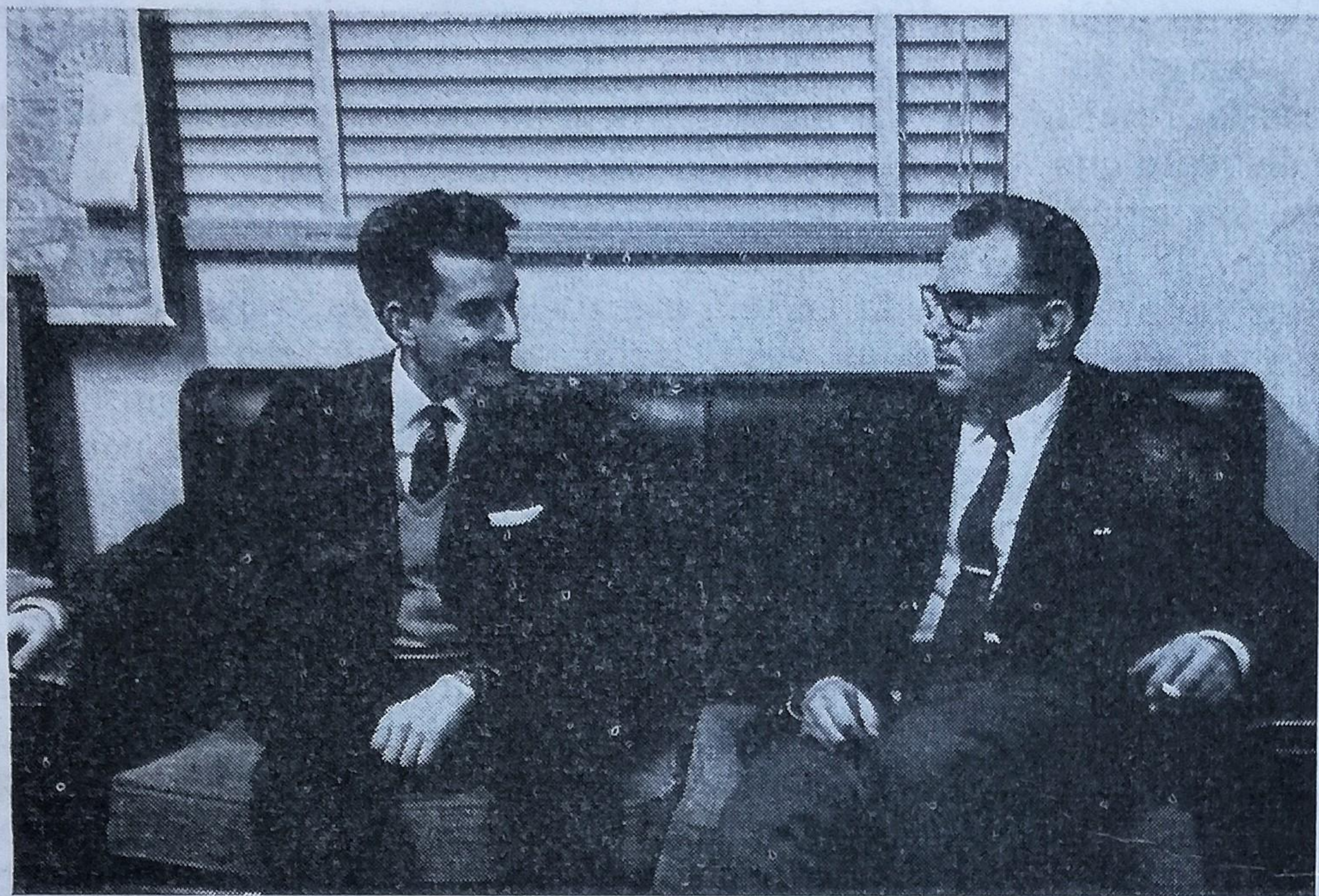
El pasado año de 1965, el mariscal Tito dio permiso para que se importaran 250 *juke-boxes* en Yugoslavia. Se trata, con mucho, de la mayor cantidad de aparatos de este tipo importadas en dicho país en el transcurso de un año.

Los dirigentes de la planificación económica han declarado que se constituirá una sociedad explotadora siguiendo el modelo de las que existen en los países occidentales. La citada sociedad estará conectada con la industria hotelera y de restaurantes. El floreciente turismo yugoslavo ha favorecido, sin lugar a dudas, la decisión adoptada por las autoridades del país.



# IMPORTANTES

## ENTREVISTA CON DON Y DON MIC



**Don Florentino Martínez charla con nuestro director.**

Las sociedades comerciales son como organismos vivos que se transforman constantemente. Cambios de estructura, nuevas orientaciones, expansión, búsqueda de mercados, inversiones, son elementos modificativos que marcan la marcha de cualquier empresa vital porque la vida es movimiento y el inmovilismo supone anquilosarse.

Ahora ha ocurrido uno de estos importantes cambios de estructura en la sociedad FAER, que desde su fundación en 1961 ha sabido colocarse en uno de los primeros puestos en la rama del automático en nuestro país. Su director-gerente y fundador, don Florentino Martínez Pons, ha llegado a un acuerdo con su socio, don Miguel Ortega Avilés, con quien últimamente compartía la gerencia, para adquirirle, por compra, su participación en la empresa. Para que nos hable de la significación de esta cambio en FAER

hemos entrevistado al señor Martínez Pons.

—¿Desde cuando figuraba el señor Ortega como socio de FAER?

—Entró como socio hace dos

años, pero antes ya había colaborado con nosotros.

—¿En qué sentido cambiará o se orientará FAER en el futuro?

—El negocio va a continuar su marcha normal. Este cambio no influye para nada en ello, ya que lo hemos realizado de completo acuerdo. Si acaso podemos decir que la empresa va a tomar una proyección familiar, ya que se incorporan a ella mi hermano Ricardo, que hasta ahora se encontraba al frente de nuestros salones de Embajadores y Sevilla, y mi padre.

—Tenemos entendido que proyectan ustedes una gran expansión en el negocio.

—Efectivamente, al incorporarse mi padre totalmente a estas actividades del automático ha realizado una fuerte inver-



**El señor Martínez Pons en su despacho.**



# CAMBIOS EN FAER

FLORENTINO MARTINEZ PONS  
MIGUEL ORTEGA AVILES

sión, adquiriendo una finca en propiedad en la calle de Antonio Vicent, cerca de Antonio López, donde estamos instalando la nueva fábrica.

Don Florentino Martínez Pons, gran conocedor y experto del automático por su ya largo historial de ocho años en este tipo de negocios, primero como comercializador al frente de los Billares Portillo, de Madrid, y luego como fabricante, nos habla a continuación de sus proyectos:

—Las nuevas inversiones nos permitirán, además de continuar la fabricación de nuevos "pin-balls", iniciar la de otras máquinas de salón, como las galerías de tiro.

—¿Quiere usted añadir alguna otra cosa?

—Sí; recalcar una vez más el completo acuerdo que siempre ha habido entre el señor Ortega y yo. El ha potenciado nuestra empresa gracias a su valía excepcional y no me duelen prendas al afirmar que su aportación ha sido decisiva para situarnos al nivel de desarrollo en que actualmente se encuentra FAER.

## HABLA DON MIGUEL ORTEGA

También nos hemos trasladado a visitar a don Miguel Ortega Avilés para que nos informe de su nueva situación en el automático y los motivos que le han llevado a dejar FAER.

—Simplemente se trata de que me hicieron una oferta ventajosa y decidí vender mi parte en la empresa. FAER necesitaba una base más amplia para seguir adelante en su expansión. Yo sugerí convertirla en una sociedad anónima, pero el señor Martínez Pons prefirió realizar dicha expansión dentro del ámbito familiar, introduciendo en ella a sus parientes. Vino entonces su contraoferta que yo acepté.

—¿Entonces no se ha producido ninguna ruptura?

—En absoluto. Nuestras relaciones eran y siguen siendo cordiales. Yo estaba encantado con la colaboración del señor Martínez Pons, que es una gran persona y posee un perfecto conocimiento del mercado del automático. Estoy seguro que llevará la empresa adelante lo mismo que yo.

Cambiamos de tema y preguntamos al señor Ortega las circunstancias de su ingreso en Petaco.

—Posteriormente inicié contactos con la firma y llegamos a una feliz inteligencia. Mi situación en la misma es la de Director de Ventas, adjunto al Consejo de Administración.

—Su opinión sobre su nuevo puesto.

—Petaco ha estado siempre en vanguardia del automático español. Creo que, en un futuro muy próximo, gracias a su nueva estructura, volverá a ocupar ese primer puesto que tuvo. Mi ilusión y esperanza es contri-



El señor Ortega Avilés.

buir con mi colaboración a ello. Con esta finalidad he venido.

—Puede indicarnos alguno de sus proyectos concretos?

—Fundamentalmente mi misión será aumentar los contactos de tipo personal con los concesionarios y clientes de la firma. Todos los problemas merecerán una atención personal de mi parte, tanto desde un punto de vista comercial como humano. Todos los concesionarios son antiguos conocidos y amigos. Y para mí mantener esa relación es fundamental.

Nos despedimos del señor Ortega, deseándole toda clase de éxitos en su nuevo y difícil puesto, en el que estamos seguros sabrá salir adelante con su experiencia de los hombres y mercado del automático.



# BREVE ENCUENTRO DE



El salón de Billares Quevedo, uno de los de más solera de Madrid.

Arapiles, casi esquina a Quevedo. A esta hora de la tarde—poco más de las ocho—“Billares Quevedo” se encuentra repleto de público, de un público joven en su mayoría, que sigue atento a los mandos de los *pin-balls* y futbolines, o a las evoluciones geométricas de las bolas de billar, que se mueven sobre el tapete como teledirigidas. Un soldado de aviación prueba su puntería en la galería de tiro. Tal parece como si la juventud prefiriese gastar el tiempo muerto de esta hora del aperitivo ejercitándose en juegos recreativos mejor que en la barra de algún bar vecino...

Los juegos de salón tienen una historia tan vieja como la de la cultura, pero hasta ahora no habían alcanzado una difu-

sión—en el espacio y en el tiempo—tan prácticamente ilimitada. El *maquinismo*, en efecto, los ha convertido en algo al alcance de cualquiera, sin que exista ya la necesidad de reunirse para poder competir. Abunda ahora el jugador solitario, el jugador que compite consigo mismo, o con la máquina si se quiere. Y para ello le basta con asomarse a cualquiera de estos salones y distraer una moneda, de escaso valor las más de las veces, de su peculio particular.

LO MAS IMPORTANTE ES TENER LAS MAQUINAS EN PERFECTAS CONDICIONES

El cronista se acerca a uno de estos jugadores solitarios, que acaba de terminar su parti-

da en uno de los *pin-balls* de la sala. Emilio Muñoz se llama este muchacho, de catorce o quince años, aprendiz de mecánico y estudiante de francés. Emilio Muñoz nació en la provincia de Córdoba, en Palma del Río concretamente, justo donde el famoso Cordobés:

—A mí me parece que Palmeño, paisano mío también, torea con más clase, pero el Cordobés es más espectacular.



Las bolas de billar se mueven



# ESTA EN UN SALON JUEGOS RECREATIVOS

—Y tú, ¿cómo *toreas* a las bolas?

—Me gustan más las de billar, pero también me distrae esto. En los dos juegos me *bando* lo mejor que puedo.

Emilio Muñoz juega, según él, casi todos los días al *pin-ball*, a ratos perdidos. El cronista siente curiosidad por conocer la semitécnica o opinión de este aprendiz de mecánico sobre las máquinas:



— Lo que más molesta al jugador es encontrar la máquina con alguna avería.

(Un aprendiz de mecánico)

— Habría que eliminar en lo posible de los *pin-balls* el factor suerte.

(Un estudiante de Bachillerato)

— En las galerías de tiro uno no sabe por qué falla o por qué acierta. Y también debían sonar los disparos.

(Un muchacho de 20 años)





El fútbolín continúa siendo una de las máquinas claves de un salón.

—Lo más importante es tenerlas en perfectas condiciones de funcionamiento. En algunos sitios no reparan las averías y fallan algunos pasos de bola, algunos canales que, al no encenderse, dejan de puntuar, como era su deber. Con ello la posibilidad de obtener partida se hace más difícil.

Emilio Muñoz tiene prisa —ocupaciones— y se marcha a sus cosas. El cronista, mientras tanto, sigue curioseando entre los jugadores.

## HABILIDAD MEJOR QUE AZAR

Marino González es de Madrid. Estudia bachillerato y le apasiona el baloncesto. Estatura no le faltará para ello, pues a sus quince años debe sobrepasar con creces los 175 centímetros.

—A mí me parece que en es-

tas máquinas debería eliminarse todo lo posible el factor suerte. Sacar una partida es más que nada cuestión de potra.

—¿No cuenta entonces la habilidad.

—Sí, pero muy poco. La bola va por donde ella quiere y pasa por el canal que se le antoja. Su itinerario no hay forma, prácticamente, de calcularlo. La única habilidad consiste en no dejar que la bola se escape al depósito.

—¿No interviene también la suerte en los encestes de tu juego favorito?

—Sí, pero es diferente.

—¿En qué sentido?

Marino González titubea, reflexiona un momento y, al fin, dice:

—Lo cierto es que un equipo de baloncesto formado por unos cualesquiera jamás podría vencer al Real Madrid, por ejemplo. No existe la menor posibilidad de que ello ocurra. En cambio

en esto, uno que nunca haya jugado puede sacar partida gratis, y no es raro que ocurra, mientras que el que juega todos los días se queda, muchas veces, con dos palmos de narices...

Marino González habla y piensa, como puede comprobarse, con sentido deportivo. Para él, el juego es deporte y el deporte habilidad y entrega. El azar, según Marino, es algo que hay que desterrar al máximo.

## EL PLACER DE LA CAZA SIN PELIGRO

El soldado de aviación se le escapa por los pelos al cronista, al salir disparado tras de un taxi que pasaba por la puerta. El soldado acababa de abatir lindamente a su pieza, con aires de consumado cazador. Al cronista le hubiera gustado conocer la opinión de este aparente —hay que suponerlo—especialista en armas sobre las galerías de tiro.

Pero si se escapó el soldado, su compañero siguió en la sala,



Las máquinas son un entretenimiento sano y económico.





En el "pin-ball" se conjugan el azar y la habilidad del jugador.

preparándose para la incruentacacería.

Joaquín Rodríguez, como de veinte años, nació en Madrid, de padres asturianos, y ayuda a sus progenitores en lo del negocio de la vaquería:

—Hay pocas galerías de tiro. A mí me parece apasionante eso de derribar a un oso.

Joaquín Rodríguez no ha visto un oso de verdad ni tan siquiera en el Retiro. Sólo en el cine y eso pese a que sus padres le han hablado de los que moran, todavía, por las montañas asturianas. Tampoco ha ido jamás de caza, ni tan siquiera a la perdiz, el conejo o la liebre:

—Y, sin embargo, me entretiene la galería de tiro. Lo de la caza debe ser algo apasionante.

Cuando Joaquín Rodríguez habla de la caza lo hace como si ya se viera formando parte de un emocionante safari por la selva africana, con el peligro al

acecho detrás de cada escondrijo. Pero aquí las fieras no parecen peligrosas y se les puede apuntar a modo, sin temor a que salten sobre uno.

—¿Encuentras algún inconveniente a estas galerías?

—Pues... uno no sabe muy bien por qué falla y por qué acierta. Yo apunto siempre lo

mismo y unas veces tiro al bicho y otras no.

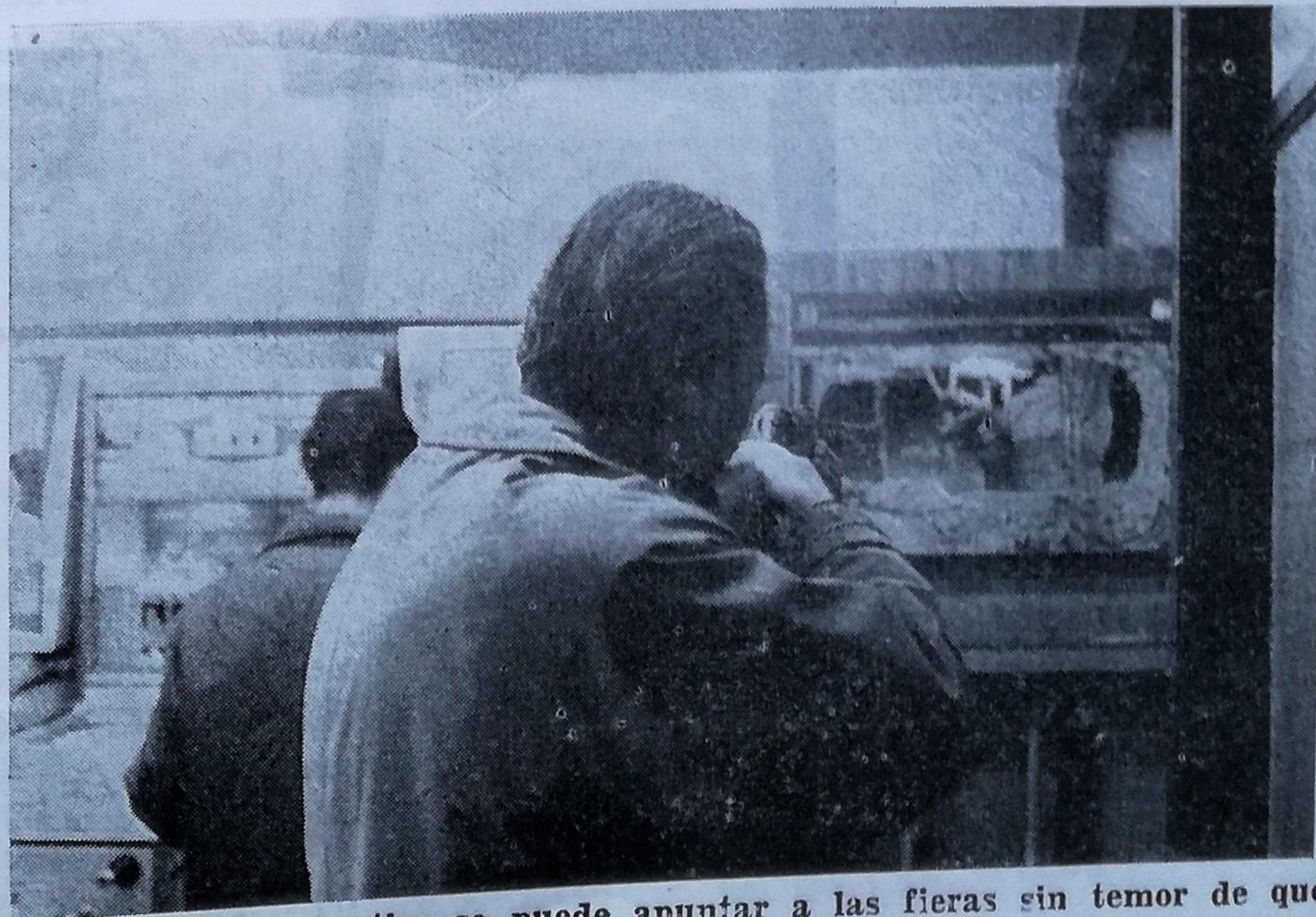
—¿Te parece que siempre apuntas lo mismo?

—Eso me parece. También me gustaría que sonara, de verdad, el disparo.

La juventud, como se ve, gusta del ruido, tanto de las escopetas como de los escapes libres de las motocicletas. Quizá se trate de una suerte de diálogo con la máquina, algo que tiene vida propia para sus usuarios.

## UN NUEVO DEPORTE

El cronista no quiere irse de vacío de la sala y prueba fortuna en un par de juegos. El cronista, humildemente, tiene que reconocer que no logró abatir ni a una sola pieza—¡estas escopetas!—ni sacar partida gratis en el *pin-ball*. El cronista, después de todo, se marcha convencido de que para *encestar* en estas máquinas también es necesaria la habilidad y la dedicación. Convertirse, en una palabra, en deportista.



En las galerías de tiro se puede apuntar a las fieras sin temor de que salten sobre uno.



# MERCADO DEL AUTOMATICO

INFORMACION FACILITADA POR LOS FABRICANTES

## PETACO

PIN-BALL: ESCALERA DE COLOR	...	37.700	ptas.
" TU Y YO	...	37.000	"
" BARRERA AEREA	...	37.000	"
" OLYMPICS	...	36.500	"
TOCADISCOS: RENNOTTE 100	...	60.000	"
" RENNOTTE 30	...	39.900	"
" FESTIVAL	...	51.000	"

## FAER

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

## GEDASA - MARESA

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

## KROMSON

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

## BILLARES QUEVEDO

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

## TALLERES AZCOYEN

MÁQUINAS DE VENTA:		7.500	"
VENTAMATIC	...	2.800	"
BABYMATIC	...	3.500	"
FOSFOMATIC	...	9.000	"
VENT-TABACO	...	17.000	"
POLIMATIC	...		
SELECCIONADORES DE MONEDAS PARA FABRICANTES DE PIN-BALL, TOCADISCOS Y			
MÁQUINAS RECREATIVAS:		180	"
MODELO A, PARA MONEDAS DE 1 PTA.	...	260	"
MODELO B, PARA MONEDAS DE 1 O 5 PTAS.	...	510	"
MODELO C, PARA MONEDAS DE 1 O 25 PTAS.	...		

## TORRES MACARRON

FUTBOLIN DE FORMICA 1965	...	7.500	"
FUTBOLIN METALICO PEQUEÑO 1965	...	9.000	"
FUTBOLIN METALICO CAMPEONATO 1965	...	10.900	"
AMETRALLADOR ATOMICO 1.º	...	14.750	"



**hombres  
del  
automático**

# EL MERCADO ESPAÑOL OFRECE BUENAS OPORTUNI- DADES DE EXPANSION

## ENTREVISTA CON PETER EXPERTO EUROPEO DEL AUTOMATICO

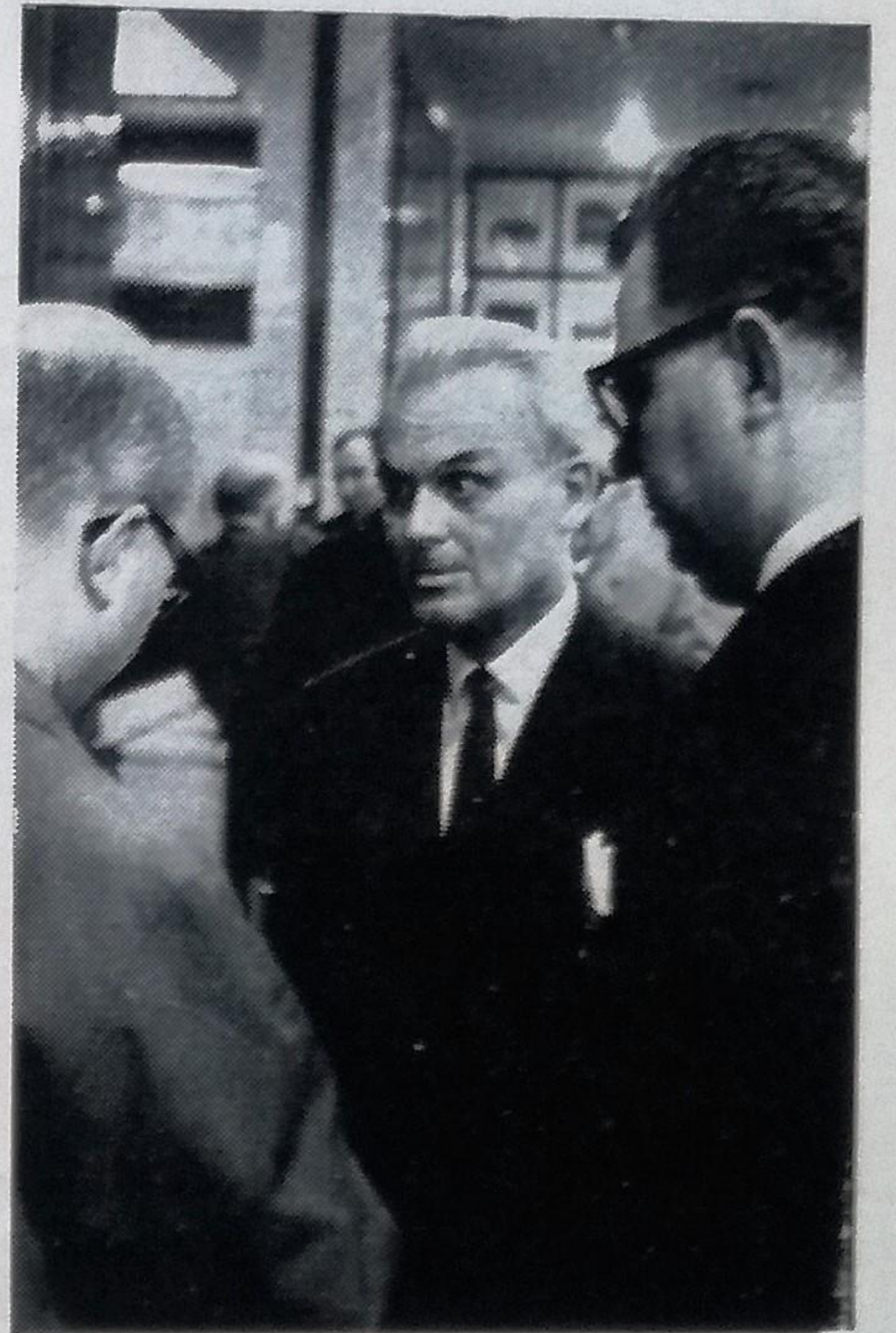
Entre la animada concurrencia que acudió a la presentación del modelo New City, de Petaco, tuvimos oportunidad de conocer a un hombre de pelo blanco, rostro sonriente y amable conversación. Se trata de monsieur Peter, un técnico francés de origen húngaro, licenciado en ciencias técnicas, físicas y matemáticas que ha pasado a formar parte de la firma Petaco. Como suele decirse en el argot deportivo se trata de un fichaje sensacional, ya que M. Peter, que no quiere dar su apellido porque dice que su nombre es de sobra conocido por todo el mundo, es un gran experto del automático. Durante quince

años ha trabajado incesantemente en dicha especialidad en casi toda Europa y en los Estados Unidos, especializándose en la realización de los modelos de la casa Gottlieb. Por su parte, él cuenta en su haber la creación de diez modelos originales y de sus manos ha salido también el último *pin-ball* lanzado por Petaco.

Ahora amablemente responde a unas breves preguntas:

—¿Su opinión sobre el mercado español, M. Peter?

—Es bueno. Creo que el mercado está en expansión y ofrece buenas oportunidades, sobre todo para las máquinas de salón.



M. Peter contestó amablemente a nuestras preguntas.

—¿En qué consiste su trabajo?

—Prepararé los nuevos modelos para Petaco del sistema Gottlieb.

—¿Realizará algún otro cometido?

—Sí; uno muy importante. Vamos a formar técnicos en Petaco. Creo que la falta de expertos del automático es una de las causas principales que impiden una mayor expansión de estas máquinas por toda España.

—Quiere añadir algunas otras cosas, monsieur Peter?

—Nada más que un saludo y muchas gracias.





## PEQUEÑOS ANUNCIOS

### Hungría

#### PRIMERA MUESTRA DEL AUTOMATICO

Una gran feria del Automático va a celebrarse en Budapest a primeros del próximo mes de noviembre. La muestra ha sido organizada por Incomat, la federación internacional de la industria del Automático, y por el Ministerio húngaro del Interior.

Se extenderá por un área de 2.000 metros cuadrados y comprenderá un vasto parque de juegos recreativos con los que el público podrá divertirse y probar los aparatos.

El promotor de la exposición ha sido el doctor Rudolf Rampf, que organizó la Exposición de Viena el pasado mes de noviembre. Se da por descontada la asistencia de numerosos países. Se considera a la manifestación como un importante paso hacia la intensificación del intercambio comercial con los países del otro lado del "telón".

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.

Compramos tocadiscos automáticos y juegos recreativos de ocasión. — Talleres Reflex, J. M. Soroa, 3, San Sebastián.

#### 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,

(Táchese lo que no convenga)



# Exitos musicales en EUROPA



## COMENTARIO

Noventa cantantes de todo el mundo, 15 directores de orquesta, 40 profesores, un presentador y cerca de 300 periodistas han intervenido o asistido al Festival de San Remo, el festival de los festivales musicales. Una ocasión en la que se dan cita todas las tendencias del momento y de donde salen catapultados los éxitos—y tendencias—del futuro. ¿Y cuál ha sido el balance?

Uno antes de nada: la derrota, en toda la línea y sin paliativos, de la música "beat" y "ye-yé". La música tradicional, de corte melódico y tradición europea-continental, se ha llevado, en efecto, los máximos galardones y los más nutridos aplausos. Modugno y la Cinquetti, él por cuarta vez y ella por segunda, han obtenido el máximo trofeo.

Éxito doblemente significativo. Para Gigliola Cinquetti significa un regate definitivo al peligro de verse condenada a ser la eterna adolescente a la que le faltaba edad para amar. Con "Dio, como ti amo", la canción premiada, la Cinquetti se incorpora, sin lugar a dudas, a la

lista de los divos que tienen por delante un futuro más permanente que el temido estallido del cohete. "Dio, como ti amo" será—hay que explotar el éxito—el título de la película que Gigliola rodó no hace mucho en Barcelona.

Modugno es ya un hombre habituado al éxito. Sus melodías se entonan en toda la geografía mundial y en todas las lenguas. Recuérdense, a este respecto, sus éxitos anteriores: "Volare", que, de camino, dio resonancia al festival de San Remo, "Piove" y "Addio, addio". Y ahora "Dio, como ti amo" ha triunfado sobre una verdadera nube de canciones de todos los estilos, hasta incluso sobre un divo de la ópera—Giuseppe Di Stéfano—que también concurrió al Festival.

Esperamos que no pase mucho tiempo sin que veamos entre los éxitos musicales de nuestra revista a los títulos que más han llamado la atención de la crítica y del público en el Festival de San Remo. Apostaríamos que "Dio, como ti amo" está condenada, de antemano, a encaramarse a los primeros puestos de los "hit parades".

### AUSTRIA

1. NUR EIN BILD VON DIR.—Bambies.
2. 17 JAHR, BLONDES HAAR.—Udo Juergens.
3. ABSCHIED VOM MEER.—Freddy.
4. MARMOR, STEIN UND EISEN.—Drafi Deutscher.
5. GEFANGEN.—Jean Claude Pascal.

### ALEMANIA

1. MARMOR, STEIN UND EISEN.—Drafi Deutscher.
2. IL SILENZIO.—Nino Rosso.

3. GET OFF OF ME CLOUD.—Rolling Stones.
4. BALLA BALLA.—Rainbows.
5. ABSCHIED VOM MEER.—Freddy.

### GRAN BRETAÑA

1. DAY TRIPPER / WE CAN WORK IT OUT.—The Beatles.
2. KEEP ON RUNNING.—Spencer Davis.
3. THE RIVER.—KEN Dodd.
4. THE CARNAVAL IS OVER.—Seekers.
5. MY SHIP IS COMING IN.—Walker Brothers.

### ESPAÑA

1. YO SOY AQUEL.—Raphael.
2. ALINE.—Christophe.
3. CAPRI C'EST FINI.—Hervé Viard.
4. IL SILENZIO.—Roy Etzel.
5. CARTAGENERA.—Los Tres Sudamericanos.

### FRANCIA

1. LES FOLKLORE AMERICAIN.—Sheila.
2. LES MARIONNETTES.—Christophe.
3. MON COEUR D'ATTACHE.—Enrico Macias.
4. LA BOHEME.—Charles Aznavour.
5. POTEKINE.—Jean Ferrat.

### HOLANDA

1. WE CAN WORK IT OUT/DAY TRIPPER.—The Beatles.
2. THIS STRANGE EFFECT.—Dave Berry.
3. TO WHOM IT CONCERNS.—Chris Andrews.
4. I'M GONNA TAKE YOU THERE.—Dave Berry.
5. HERE IT COMES AGAIN.—The Fortunes.

### ITALIA

1. STASERA CON TE.—Rita Pavone.
2. LA CASA DEL SIGNORE.—Bobby Solo.
3. IL SILENZIO.—Dalida.
4. LA FESTA.—Adriano Celentano.
5. ORA O MAI PIU'.—Mina.





## TIMIDEZ Y BUENA EDUCACION

Hace algunas semanas el propietario de un salón próximo a Tetuán, en Madrid, concertó una entrevista con uno de nuestros redactores. Pero ante nuestra sorpresa, al presentarnos en su establecimiento sin la más leve explicación se negó rotundamente a hacer honor a su compromiso. Aunque ignoramos las causas de tan radical cambio de opinión, todo hace suponer que el propietario, después de darle vueltas al asunto, se dio cuenta que sus opiniones eran demasiado vulgares, y como no tenía nada interesante que decir decidió modestamente guardar silencio. Claro que, por lo menos, podría haber presentado alguna excusa. A nosotros en la escuela ya nos enseñaron que la timidez no está reñida con la buena educación.

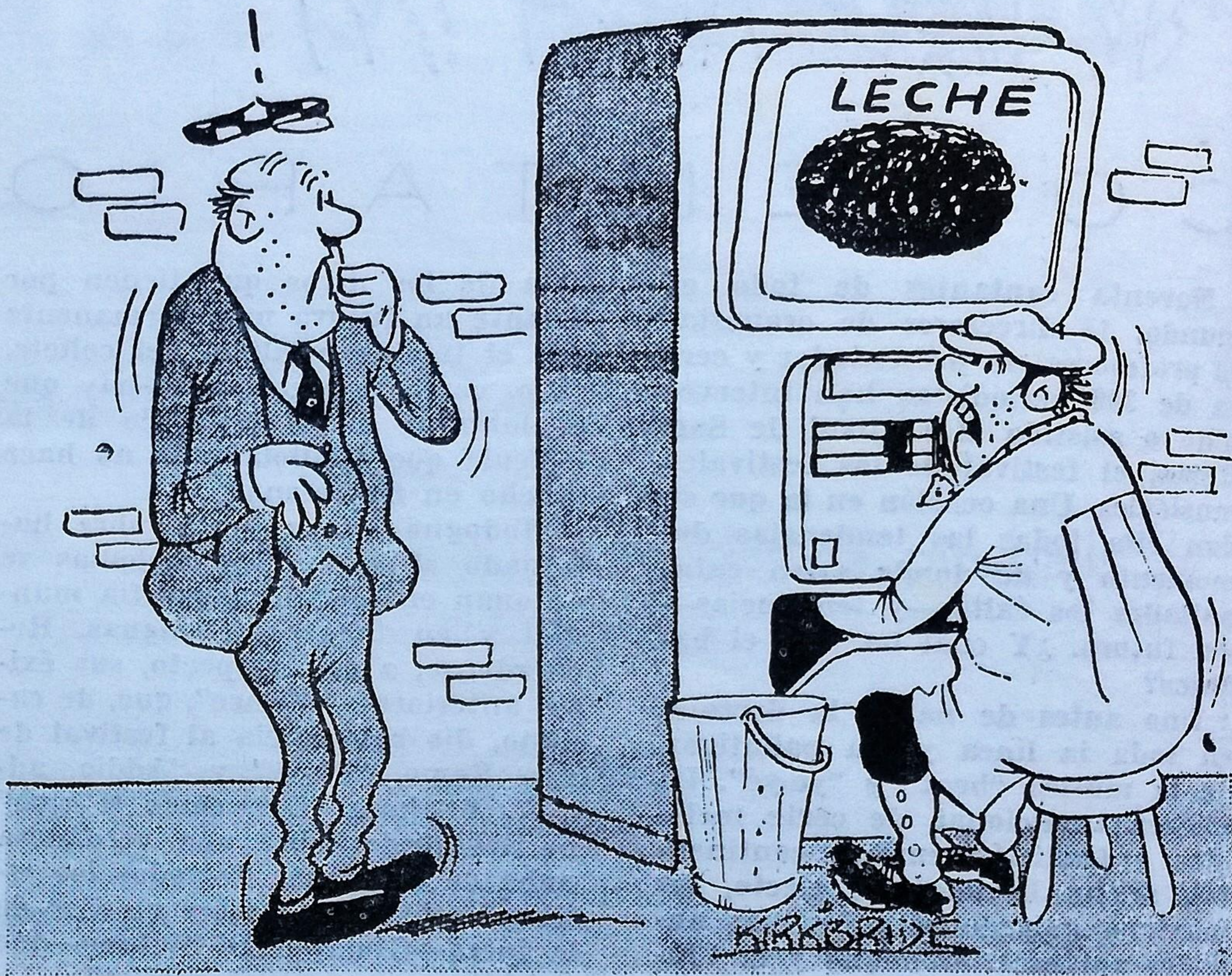
## EL JUGUETE DEL MUNDO ACTUAL

La madre examina con desconfianza el juguete que le enseña el dependiente.

—¿No es un juguete muy complicado para un niño tan pequeño?—pregunta.

El dependiente responde:

—Señora, éste es un juguete educativo ideado para adaptar al niño al mundo actual. Lo arme como lo arme siempre está mal.



(de "The World's Fair")

## CAMBIO DE MARFIL POR HIERRO

En un salón de billar de barrio, en el que su dueño sacaba a trancas y barrancas una menguada cifra, por una casual circunstancia colocaron un *pin-ball* en explotación.

Cuando se hizo la primera recaudación y el propietario del local vio y palpó la cantidad que como porcentaje le ponía el dueño de la máquina en la mano, comentó:

—Llevo quince años haciendo el "canelo" y no me había dado cuenta. Mañana mismo cambio el marfil por el hierro.

## ASI SE EXPLICA

Sabemos que un psiquiatra recomienda jugar al *pin-ball* a los enfermos que le llegan con alguna enfermedad de tipo nervioso.

Naturalmente, cuando nos enteramos de aquello fuimos a ver al galeno y le preguntamos:

—Doctor, ¿cuál es la razón de esa recomendación en favor de nuestros *pin-balls*?

—Pues muy sencillo—contestó—: Según mi criterio el juego del *pin-ball* es un, vamos a llamar "contraveneno", es decir, que opera por nerviosismo contra el nerviosismo originado por la enfermedad y, por otra parte... yo soy accionista de una empresa que fabrica *pin-balls*...