AUTOMATICO *español*

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

AÑO I - NUMERO 6 | 1 NOVIEMBRE 1965 - MADRID | PRECIO: 15 PESETAS



EL AUTOMATICO EN BARCELONA

OLYMPICS: nuevo modelo de PETACO

AUTOMATICO
español
MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

PUEBLOS SIN AUTOMATICOS

DESDE hace varios años todos conocemos el éxodo que viene produciéndose, entre la gente de los pueblos, hacia las capitales y el extranjero.

También, cuando pasamos por alguno de ellos observamos la falta del colorido luminoso de sus escaparates y anuncios. Si cuando pasamos es por el día notamos enseguida que no existe el tráfico ni bullicio de las capitales, así como, tampoco, las arquitecturas y urbanizaciones modernas.

Fundamentalmente, estos signos externos nos han llevado a formar un criterio de subdesarrolladas sobre estas pequeñas localidades, y en consecuencia hemos creído que los fabricantes de la pequeña industria moderna no habrían de obtener, en ellas, una demanda aceptable.

No obstante, y a pesar de que sus economías son inciertas, por depender en gran parte de sus variables cosechas, se va produciendo un aumento real en su nivel de vida. Así, por ejemplo, el Ministerio de Agricultura registró un aumento de sus salarios, en 1963, del veintiocho por ciento, localizado principalmente en los pastores, regadores y mozos de huerta. Por otra parte, se fundan constantemente nuevas escuelas, se conceden préstamos a la agricultura y, en general, los municipios tratan de superar sus condiciones económicas.

Este suave mejoramiento ha sido captado ya por algún comercializador de automáticos, que conocemos, y que le ha llevado a establecer una importante red de explotación que comprende un buen número de pueblos. La acogida que han tenido sus pin-ball ha sorprendido gratamente a estos promotores.

No queremos ocultar que gran parte de este éxito se debe a que escasamente transcurren dos días sin que se preste asistencia técnica a cada punto de la red.

Esta asistencia, que encierra sus dificultades, principalmente por falta de técnicos, y hasta que llegue una solución como la que apuntábamos en nuestro anterior editorial, creemos que puede resolverse acudiendo a cualquier fabricante, quien debe estar dispuesto a formar en sus propios talleres a la persona que haya de atender estas explotaciones.

Pero, volviendo a nuestro tema, lo que queremos decir es que existe la evidencia, y no ya por el caso que hemos citado, de que los pueblos están acogiendo favorablemente los juegos recreativos; lo que necesitan son organizaciones que les proporcionen adecuados modelos y periódica renovación y conservación.

Debemos tener en cuenta que el automático ha llegado, aproximadamente, al sesenta por ciento de nuestra población, localizada en las capitales y pueblos importantes, quedando, por tanto, de cinco a seis mil *pueblos en España en espera de estos aparatos.*

Si se ha conseguido organizar el automático en una gran extensión es necesario proseguir y alcanzar todos sus frutos y perfeccionamientos.

AUTOMATICO español
MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

REVISTA MENSUAL
Redacción y Administración (provisionol):
NARCISO SERRA, 14 - MADRID-7 - TELEF. 2517347
Director: JESUS SPINOLA VIVAR
AÑO I NUMERO 6 ◆ NOVIEMBRE 1965

NOTICIAS DE ESPAÑA

OLYMPICS: ULTIMO MODELO LANZADO POR PETACO

SUMARIO

Págs.

Pueblos sin automáticos ... 1
Olympics: último modelo de Petaco 3
Noticias de España 4
Noticias del extranjero ... 6
¿La automoción es una revolución? 9
Una fábrica de Barcelona: Talleres del Llobregat ... 12
La máquina de informar. 17
Exitos musicales en Europa 18
Mercado del Automático. 19
Humor 22
Alrededor del mundo 23
Horóscopo 24

CUANDO lleguen al lector estas líneas, el novísimo y último modelo de pin-ball de PETACO, denominado "OLYMPICS", habrá sido ya lanzado al mercado.

No se trata de una novedad más. Es un aparato basado en la experiencia a través de los años y consecuencia de innumerables ensayos y pruebas, que han plasmado en una realización toalmente americana. Según nos dicen los fabricantes, este aparato es el primero de una serie que paulatinamente irán lanzando al mercado, en los que la técnica americana será incorporada a los aparatos hasta en sus más mínimos detalles. Es evidente que los sistemas han de ser revolucionados, puesto que el usuario español cada vez exije más y mejores máquinas. Aquellos primitivos pin-balls en que modestamente se iniciaba la industria, han desaparecido, o se ven muy de tarde en tarde en algún que otro olvidado figón.

Aparte de sus detalles técnicos, de los que aquí no queremos hacer un panegírico, lo importante de este nuevo modelo "OLYMPICS es el de que en toda su concepción se han tenido en cuenta tres factores fundamentales, que son, a nuestro entender, los que dan categoría a esta clase de máquinas: JUEGO, SEGURIDAD y RECAUDACION.

Efectivamente, el "OLYMPICS" tiene JUEGO, pero no es la máquina la que juega, como en una gran cantidad de casos se produce, sino el jugador, naturalmente ayudado por el aparato. De esta forma el usuario se siente orgulloso de que su habilidad y no el azar es la que ha hecho subir el marcador o darle una partida gratis.

También tiene SEGURIDAD, porque debido a su nuevo circuito eléctrico plenamente eficiente, monederos del tipo más acreditado en el mercado, bumpers de gran potencia, pantalla excepcionalmente bella, etc., su funcionamiento es p e r f e cto, dando lugar al más mínimo coeficiente de averías.

Y por fin RECAUDA importantes sumas, como resultado de su gran juego en el tablero y la seguridad de dicho perfecto funcionamiento.

Con este aparato, inaugura PETACO una nueva serie de sus fabricados, que serán todos concebidos con técnica americana cien por cien y proyectados, examinados y terminados con el más exquisito cuidado para dar a sus clientes las satisfacciones que merecen.

Creemos que el "OLYMPICS" será un pin-ball que hará sensación.



Barcelona

GOLF-PLAY: ULTIMO MODELO DE TALLERES DEL LLOBREGAT

También nos comunica Talleres del Llobregat que está en plena producción el último modelo lanzado por la firma al mercado. Se trata del pin-ball "Golf-Play", cuyas características se detallan en el reportaje que hemos realizado en la propia fábrica y que publicamos en otra sección de este mismo número. Como es sabido, Talleres del Llobregat continúa fabricando al mismo tiempo modelos lanzados anteriormente, como "Feria", "Saloon", "Music Balls", "Club Florida" y otros.

Madrid

EL PIN BALL Y LOS SEIS DIAS CICLISTAS DE MADRID

Como en el año anterior, la firma FAER aprovecha la oportunidad que le ofrece el criterium ciclista de los Seis Dias de Madrid para instalar una exhibición de sus fabricados. Ello supone un atractivo más para entretener a la numerosa concurrencia que durante dichos días frecuenta el Palacio de los Deportes. En el próximo número publicaremos una información más completa sobre esta interesante experiencia de FAER.

Alicante

UNIDAD DE LOS EXPLOTADORES

Según nos comunican, los exportadores de esta ciudad han conseguido la unanimidad de criterios en la ordenación de su negocio, especialmente en lo referente a la delicada cuestión de los porcentajes. Creemos que este ejemplo servirá para mostrar a muchos escépticos o desganados de otros lugares uno de los mejores caminos para sanear el mercado del pin-ball. Y para bien de todos confiamos que cunda tan inteligente iniciativa.

Peralta

NUEVO PRECIO DEL FOSFOMATIC

Nos comunica la firma "Talleres Azcoyen" que el nuevo precio de su máquina de venta "Fosfomatic" es de 3.500 pesetas. En la página dedicada a informar sobre el Mercado del Automático enumeramos todos los precios de sus restantes máquinas, así como las de otros fabricantes de pin-balls y tocadiscos.

NUESTRA PORTADA

Presenta hoy nuestra portada una vista parcial de Barcelona, la gran capital del Mediterráneo, siempre en vanguardia del desarrollo industrial español. En la hermosa ciudad condal, además de sus tradicionales virtudes de laboriosidad, se dan cita la cortesía y el espíritu abierto hacia el progreso, del que la industria del automático es como un símbolo. Barcelona es la ciudad española donde las máquinas accionadas por monedas han alcanzado mayor difusión. En este aspecto, como en tantos otros, es la ciudad más europea de nuestro país. Por todos estos merecimientos, Barcelona no podía estar ausente de nuestras páginas. Iniciamos hoy un estudio de la situación del automático en la capital catalana que, estamos seguros, servirá de útil información a nuestros lectores. En este número publicamos un reportaje realizado en la fábrica de TALLERES DEL LLOBREGAT y en el próximo una entrevista con dos de los más importantes explotadores de la ciudad condal.

La gran marcha de éxitos obtenidos por nuestros Pin-Balls



MANHATTAN
INDIANAPOLIS
FERIA
HOCKEY

les siguen
actualmente

SALOON
MUSIC-BALLS
PALMA
CLUB FLORIDA

... y ahora

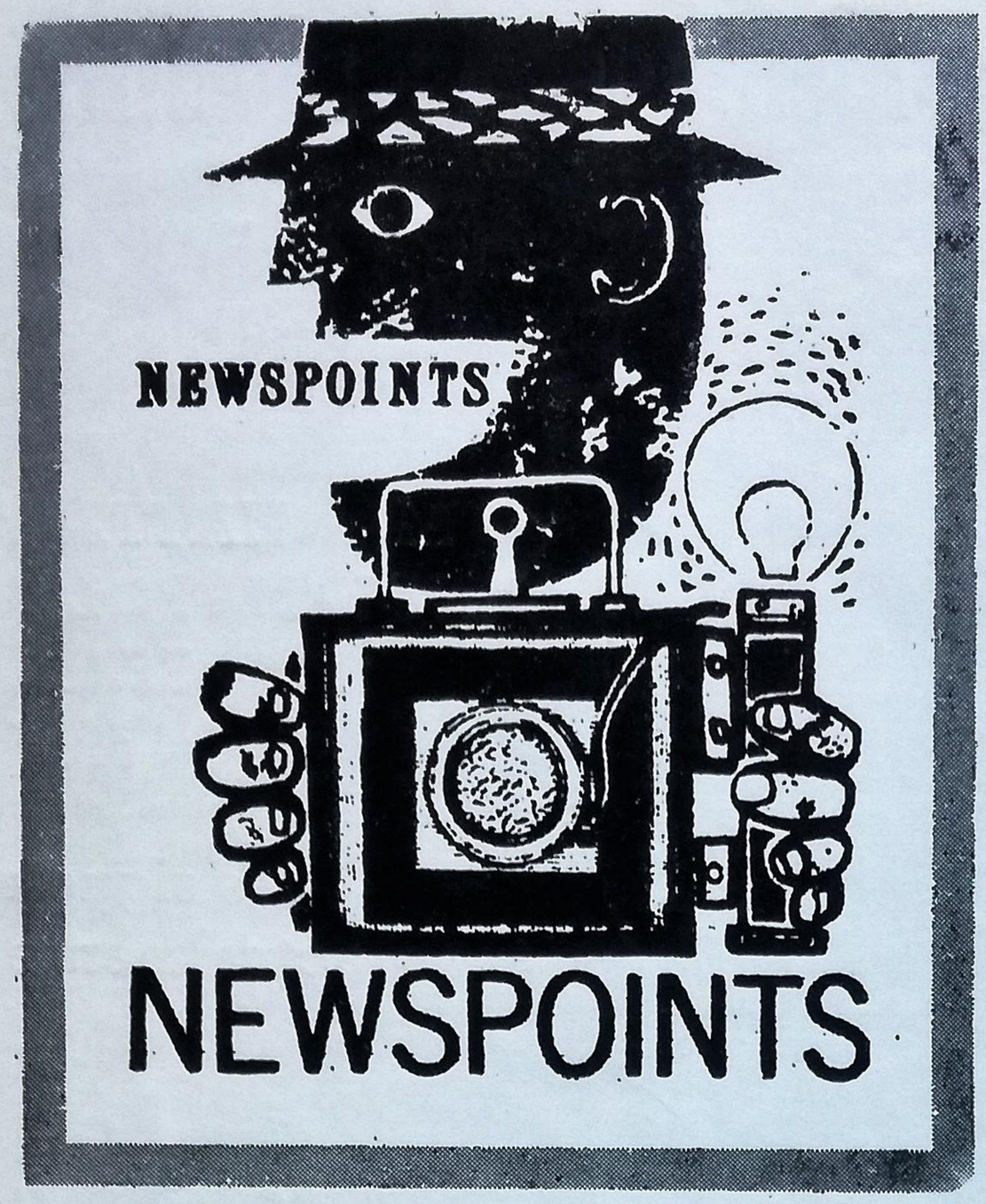
GOLF-PLAY

EL FABULOSO
PIN-BALL

con sorprendente
rendimiento
económico de

MEJOR CALIDAD
Y
MENOS AVERIAS

TALLERES DEL LLOBREGAT, S. A.
ACORAZADO ESPAÑA, 95
San Baudilio del Llobregat
BARCELONA



Alemania

PROBLEMAS DE LOS FONOGRAFOS ESTEREOFONICOS

La Asociación de Explotadores de Máquinas Accionadas por monedas de Alemania Occidental (ZOA) está presionando sobre los fabricantes para que produzcan más discos estereofónicos con destino a los "juke-box". El presidente de la ZOA, Hasso Loeffler, ha puesto de relieve que los fonógrafos estereofónicos han dominado el mercado alemán durante los últimos seis años, pero que los discos de este tipo se han expandido mucho más lentamente durante el mismo período.

"Tenemos un aparato estereofónico, ahora, en casi todos los locales", dijo Loeffler. "Pero existen pocos discos estereofónicos para pasarlos en estos aparatos. Se trata de una situación absolutamente fantástica."

La principal firma de discos alemana defiende su continuada concentración en la producción monoaural basándose en los precios. Un ejecutivo de esta firma dijo: "Los explotadores desean estereos. Bien, pero ellos no están dispuestos a pagar el coste adicional. Nuestras investigaciones del mercado nos han mostrado que, pese a las quejas sobre la producción monoaural, existen muy pocos explotadores dispuestos a inclinarse por los discos estereofónicos abonando un precio adicional."

Bulgaria

ACUERDO CON ALEMANIA

Entre Alemania Occidental y Bulgaria se ha firmado un acuerdo comercial en el que se prevé el intercambio de discos de música ligera contra instrumentos musicales búlgaros.

Bulgaria, además de importar canciones y bailables *capitalistas,* está tratando de formar especialistas nativos de este tipo de música.

En una reciente exhibición artística, además de las canciones y danzas típicas del pais, los bailarines búlgaros lucieron sus habilidades en el charleston, madison, bossa-nova, cha-cha-cha y tango.

Estados Unidos

AMPLIA DEMANDA DE MUSICA BAILABLE

Con el objeto de aumentar su discoteca, la firma Wurlitzer Co. ha encargado a los Estudios de Arthur Murray que seleccione una cierta cantidad de música bailable go-go. En colaboración con Wurlitzer, dos volúmenes de aires bailables han sido ya puestos en circulación, el primero por Columbia y el segundo por RCA Victor. Un tercer volumen se encuentra en preparación Cada volumen incluye diez discos (60 canciones). Media docena de firmas grabadoras han sido comprometidas para la preparación del tercer volumen, de acuerdo con las declaraciones realizadas por el jefe de publicidad y promoción de ventas de la Wurlitzer.

PARTICIPACION EN LA CAMPAÑA «OPORTUNIDAD PARA LA JUVENTUD»

La Asociación Nacional de Distribuidores de Máquinas accionadas por monedas (NCMDA) ha lanzado un llamamiento para alentar a sus miembros y otros hombres de negocios interesados para que participen en la campaña del Presidente Johnson "Oportunidad para la Juventud", que se propone que los escolares no abandonen los estudios superiores por falta de medios.

De acuerdo con el director ejecutivo de la NCMDA, Bob Slifer, la asociación se ha procu-

rado literatura informativa sobre el problema del Departamento de Salud, Educación y Bienestar y ha distribuido este material entre sus miembros y distribuidores no miembros, pero importantes, a través de todo el país. El material informativo subraya el alcance del problema de la fuga de escolares antes de completar sus estudios y sugiere las medidas idóneas a adoptar por los empresarios facilitando la educación a la juventud por medio de puestos de trabajo a "part-time" y empleos en tiempos de vacaciones, en cooperación con las autoridades escolares locales. La NSMDA, pues, está alentando a sus miembros para participar en la campaña y, para ello, se ha puesto en contacto con la Oficina de Educación de Chicago, a la que ha prometido ayuda voluntaria a escala local.

EXPOSICION DE LOS FABRICANTES

Los fabricantes de aparatos recreativos accionados por monedas han expuesto sus productos ante los explotadores de toda la nación en Chicago durante la segunda semana del pasado septiembre durante la anual Muestra Comercial de explotadores de Norteamérica. Prácticamente todos los explotadores estadounidenses asistieron a la exhibición, contemplando, por vez primera, las nuevas concepciones para los aparatos recreativos. La mayor parte de ellos consideran a las nuevas máquinas como ideales para su explotación.

LA MUSICA Y LA ENSEÑANZA

El veterano "coinman", Jack Moran, fundador y director del "Institute of Coin Operations", de Denver, asistió a la convención nacional de esta industria—celebrada en Chicago en la primera semana de septiembre—con el propósito de buscarse el apoyo de los operadores musicales de América para una escuela nacional de comercio financiada con fondos federales.

"La aprobación preliminar de la Oficina de Educación y Desarrollo Vocacional del Departamento (Ministerio) de Trabajo de los Estados Unidos se ha conseguido", dijo Moran, añadiendo: "Ahora pretendo obtener la certificación de la asociación nacional de operadores para este programa con el fin de presentar el consentimiento de la industria en las negociaciones finales con el Gobierno."

UN CANTANTE AMERICANO EN LA UNION SOVIETICA

El famoso cantante norteamericano Peter Seeger, cuyos discos están teniendo una amplia difusión, se encuentra en estos momentos realizando una gira por la URSS. En Moscú, donde la juventud siente cada día más afición por la música moderna, ha dado un recital en el que presentó la canción del movimiento en pro de los derechos civiles "We shall overcome" (Venceremos).

Seeger se dirigió en ruso a su auditorio explicándole que su canción constituía un himno en favor de todos los sometidos del mundo.

La letra de la canción fue traducida al ruso y la pronunciación inglesa transcrita a caracteres cirílicos, de manera tal que los jóvenes pudieran corearla con el famoso cantante norteamericano.

Como se sabe, la mayor parte de las canciones de Seeger llevan un *mensaje* particularmente pacifista o antidiscriminatorio.

Italia

REUNION EN MILAN

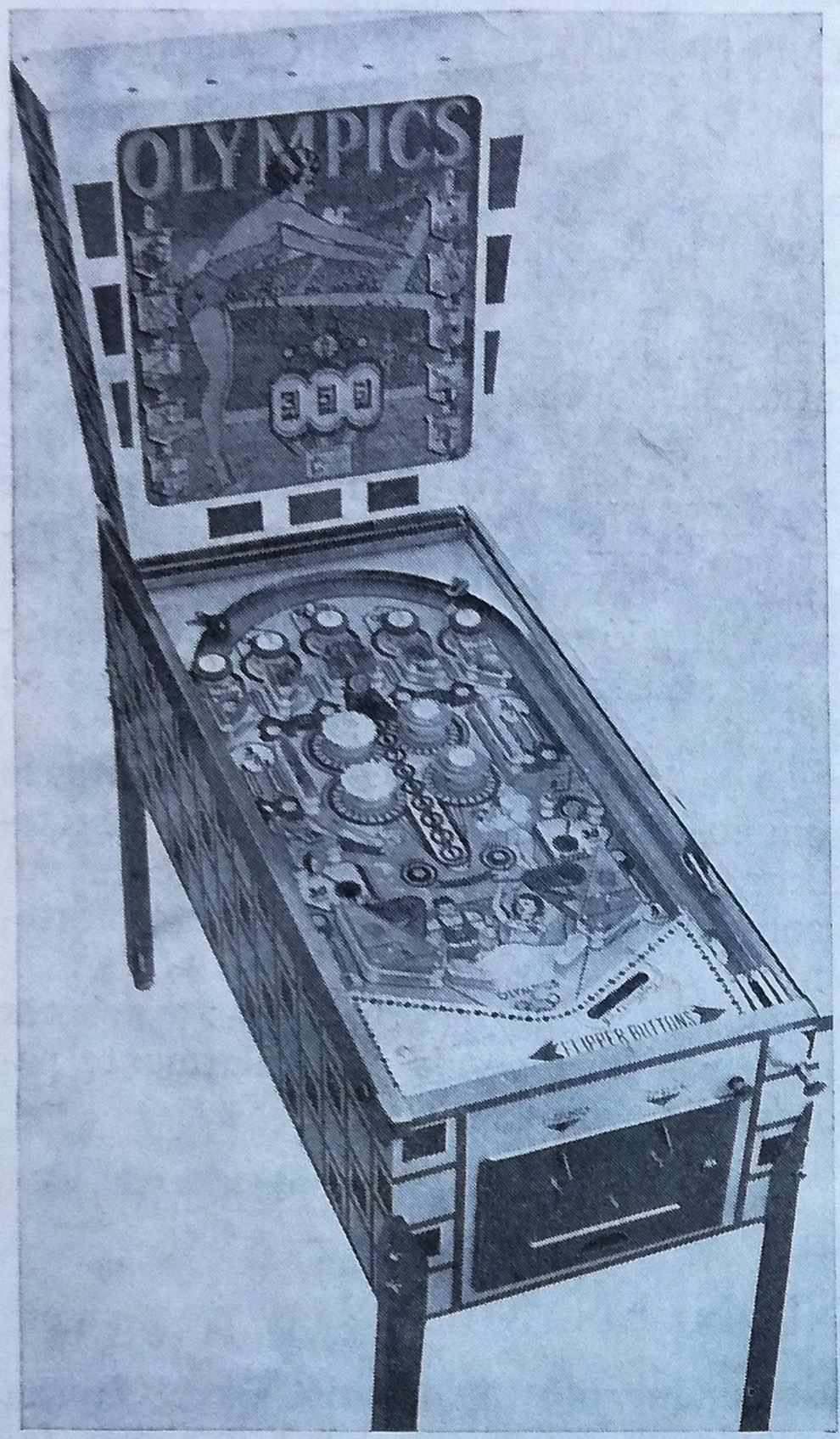
El distribuidor norteamericano David Rosen se ha reunido en Milán con los principales fabricantes del ramo con vistas a producir en Italia el nuevo gramófono "Rosen Filmotheque-Discotheque".

Se trata de una adaptación del Cinevox, para el cual Rosen tiene los derechos de distribución norteamericanos. El aparato dispone de 40 películas musicales y de 200 grabaciones corrientes.

Vietnam

EL PIN-BALL Y LA GUERRA

Con la llegada masiva de soldados norteamericanos para luchar con el Vietcong, las costumbres estadounidenses se han introducido en la capital survietnamita. Proliferan por el centro de Saigón las cafeterías, los bares, "snacks bar", etcétera, semejantes a los que se puedan encontrar en cualquier ciudad norteamericana. Los soldados, los *marines,* pasan sus ratos de ocio en estos locales. Y, naturalmente, no han perdido sus aficiones a las máquinas accionadas por monedas. De aquí que abunden en estos locales los "pinball" y "juke-box". Cuando los norteamericanos se marchen del sudeste asiático, es más que probable que hayan conseguido introducir en el continente amarillo el gusto por las máquinas automáticas. Pensando en el futuro, puede ser un mercado prácticamente sin límites.



ACABA DE SALIR UNA

NOVEDAD PETACO

El pin-ball

OLYMPICS

pero no es una novedad más. Es el fruto maduro de una experiencia que "ahora" da su rendimiento.

Es, lo que esperábamos y el primer hito en un camino nuevo, con bagaje antiguo de conocimientos.

Es un aparato AMERICANO que le aconsejamos vea.

Si Vd. lo ve, lo comprará...

Y si no lo ve, también, porque le llegarán noticias de los primeros que compraron, que le asombrarán.

PETACO, S.A.

MADRID

Siempre al servicio de sus clientes y ahora con renovado esfuerzo.

Mientras tanto .., gracias. Muchas gracias.

Expresamos nuestro más rendido agradecimiento a clientes y usuarios por la singular acogida dispensada a nuestro tocadiscos

RENNOTTE 30

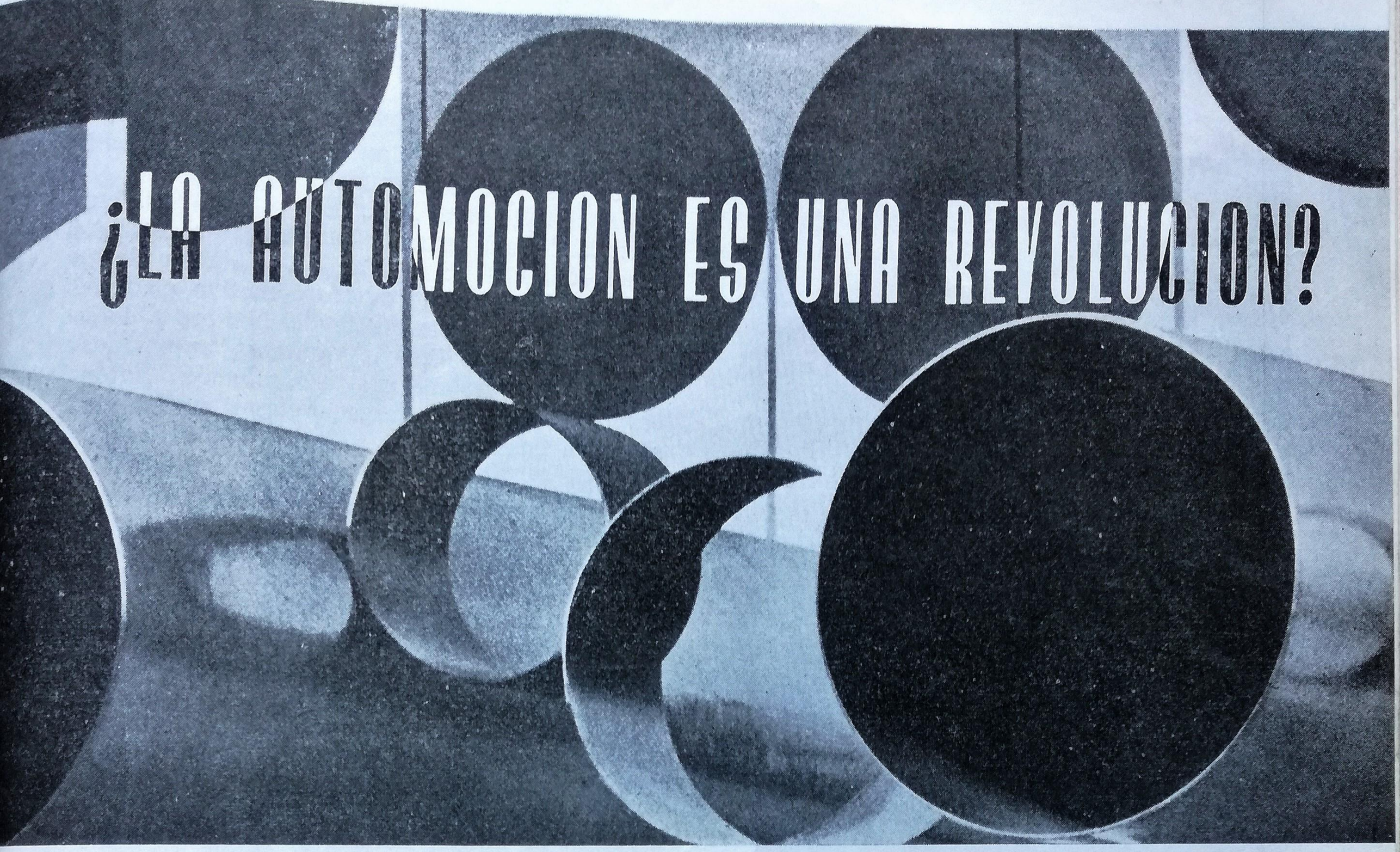
Estamos fabricando a plena capacidad y Vd., si no lo tiene, también tendrá su

RENNOTTE 30

Le rogamos un poco de paciencia, muy poca, y nos lo agradecerá...



¿LA AUTOMOCION ES UNA REVOLUCION?



HUBO quien no hace aún mucho tiempo creyó encontrar en la automación la receta mirífica que resolvería los problemas de todas las industrias y curaría todos los males. En un momento, la automación apareció como una encarnación de la invencible Walkiria, que aseguraba la victoria a sus protegidos sin que éstos sufrieran mal alguno. Pero ¿se preguntaron éstos que presentaban la automación de manera harto imprudente lo que había de verdad en ello. Antes de saludarla como la gran revolución del momento hubiera sido preciso controlar con sangre fría cuál era la edad de su entrada en escena y cuáles eran sus límites. Precisamente ese es el objetivo de este trabajo: el aportar, tras de excesivas anticipaciones un tanto falseadas, elementos concretos de juicio. Entiendo por lo anterior ejemplos reales de automación, recogidos, a propósito, de ramas muy diversas.

DEFINIR LA AUTOMACION

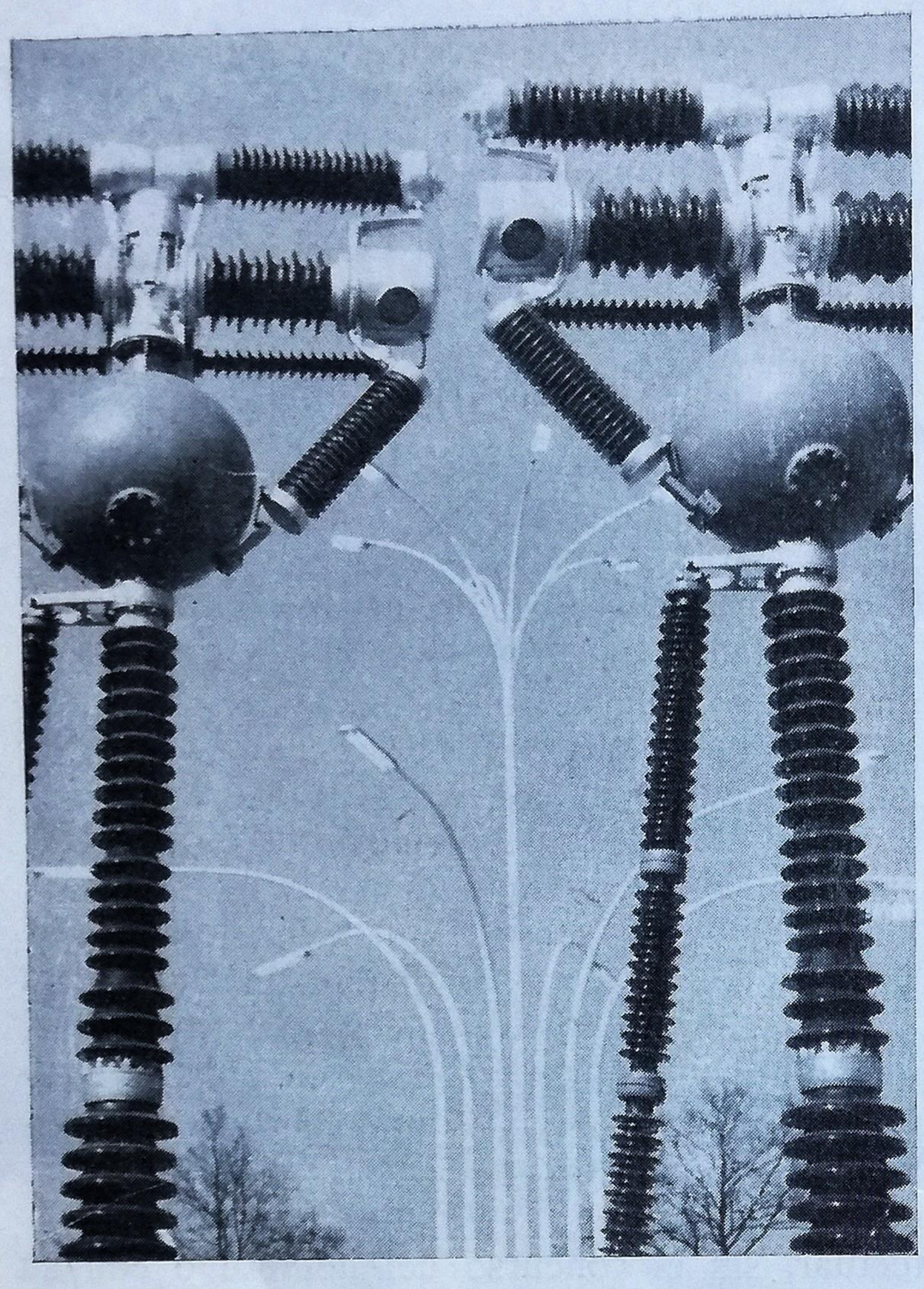
Felizmente para mí, un trabajo de nuestra Academia de Ciencias va a bastarme, según creo, para suministrarme los apoyos necesarios. Como consecuencia a debates muy profundos celebrados en comisión y en sesión plenaria, fue elaborada una definición de la automación que contribuirá a esclarecernos el camino. Me basta con remitirme a ella.

"La automación cubre, con todas las dependencias que implican, las acciones tendentes a efectuar, sin el concurso del hombre o con su concurso reducido, operaciones diversas, informativas o materiales, particularmente científicas, industriales o administrativas, que precedentemente eran ejecutadas sobre todo por el hombre, con la condición de que esta transformación apunte hacia un progreso técnico, económico o social."

¡Larga parrafada, cierto! Para ordenar bien su contenido, produce asombro al principio que se la haya cargado de tantos incidentes y epítetos entre comas. La Academia de Ciencias no tiene la costumbre de acomodar su estilo a los matorrales del camino; es preciso que se haya preocupado de evitar todo malentendido para hacerla tan pesada ya tan llena de precisiones. Estas se revelan muy útiles en mi caso: van a ayudarme a descifrar la máscara falaz que pretende convertir la automación en una revolución.

LOS CRITERIOS DE LAS REVOLUCIONES

De hecho, ¿cómo se reconoce una revolución? Su primer criterio me parece que es que se localiza en un corto lapso de tiempo y produce bruscamente una perturbación profunda. Otro rasgo, tampoco accesorio, es que de ordinario esta perturbación va acompañada de serios inconvenientes para una clase preferencial de la sociedad. Estos dos criterios reclaman en mi respuesta un *primo* y un *secondo*.



PRIMO: LEJANAS ASCENDENCIAS

¿Dónde, pues, encontrar en la automación la brusquedad, el estallido explosivo que justifique, tratándose de ella, que se pensó en una revolución? La mecanización la ha precedido sin que entre ellas exista frontera neta. En 1870, Privat-Deschanel, en su diccionario, escribía ya en el artículo "Máquinas" que, pese a su débil rendimiento, "estos aparatos (las máquinas) son de una inmensa ayuda para las artes y la industria, porque permiten sustituir la fuerza inteligente y dispendiosa del hombre por fuerzas de poco valor". ¿No era esto dar para la mecanización una definición que mucha gente aceptaría hoy para la automación? Estas dos fases de la historia industrial se suceden, pues, sin interrupción, y el origen de la automación llega tan lejos como el de la mecanización, con la cual se confunde.

La definición forjada por la Academia es, seguramente, más completa que la de Privat-Deschanel, pero tiene los mismos puntos de vista. Incluye en la automación todas las acciones, sea cualquiera la época en que tuvieran lugar, que han disminuido el concurso del hombre en una operación informacional o material. ¿Se me negaría convenir que el telégrafo óptico de Chappe, anunciando a la Convención la victoria de Dumouriez, "automatizaba" la operación informacional del corredor de Marathón? He aquí que se hace retroceder a la automación ciento setenta años. ¿Por qué detenerme en el camino?

En el siglo XVII Amontons utilizó la fuerza elástica del aire caliente para elevar el agua sin tener—decía él—la pérdida o debilitación de los caballos. ¿Motivo de dinero o motivo piadoso? Poco importa. En beneficio del hombre y de su más noble compañero, Amontons "automatizaba" ya. ¿La automación una revolución? Entonces las revoluciones largan velas y tardan dos siglos en cumplirse.

ACCION POR PEQUEÑOS TOQUES

Para que se asemejase a una revolución, sería preciso que la automación hubiese producido un cambio profundo de los métodos en acción anteriores a ella. Pero costaría trabajo poner de manifiesto este cambio que, en realidad, no ha existido. Es cierto que, hace una decena de años, y en ciertos países, se lanzaron ciertos clarinazos sobre automaciones pretendidas "totales" que habrían arrojado al mercado objetos fabricados en todas sus piezas por plantas mecánicas sin el concurso de ningún obrero. Si estas afirmaciones tuviesen alguna correspondencia con la realidad, que no sean algunos ensayos desastrosos, se habría podido ver con razón una revolución. Pero en verdad, sería preciso cerrar los ojos para no convenir que, en los países en los que la industria existe desde hace mucho tiempo y se ha desarrollado fuertemente, la automación es siempre en la práctica fraccionada y parcial. Es algo excepcional que se reemplace a la industria por nuevos grandes conjuntos en plena actividad. Cambios tan radicales son siempre los factores económicos los que los provocan: por ejemplo, el agotamiento de las fuentes de materias primas o su empobrecimiento relativo, o incluso la introducción de nuevas formas de energía, en una palabra, un trastorno de los datos de base. Pero la automación casi nunca sigue imperativos de esta naturaleza; en la gran mayoría de los casos no hace más que crecer donde ya existía y sólo se trata de añadidos. Estos pueden incluso ser mínimos y frecuentemente repetidos; el talento del director sólo consiste en distinguir en cada momento los que se imponen como más oportunos. Más que del estallido repentino de una revolución, esta velocidad de marcha de la automación en los sectores altamente industrializados evoca la idea de una evolución progresiva que liga sus pasos a un hilo continuo como las cuentas de un rosario.

SECUNDO: BENEFICA PROMOCION

Tras de este *Primo*, que a mí me parece perentorio, ¿qué necesidad tengo de un *Secundo?*

¿No está fallada la causa? Pero puesto que ya está anunciado, y sobre todo por el placer de combatir un prejuicio detestable, permítaseme aún—por favor—destruir algo espantoso, más desprovisto de consistencia que de nocividad: el de la clase obrera sacrificada por la automación. Como era de esperar, es preciso que toda revolución encuentre su Ifigenia. En nuestro caso, sería la clase obrera la que desempeñaría este papel. Pero no se trata de una clase sumisa y el mal estaría en que, tomando en serio esta quimera, se pronunciase preventivamente contra la automación. Aquí está el interés del debate.

Abordémoslo por una vuelta a la historia de estos últimos tiempos. Desde la decena de años en los que se alzó a la automación al rango de revolución fulgurante, habría tenido tiempo de golpear profundamente al proletariado si en verdad hubiera tenido la vocación de desarrollarse a sus expensas. ¿Pero dónde están las víctimas? Pasemos revista a algunos conflictos sociales recientes producidos en Francia. Vienen a la memoria Decazeville, las cuencas hulleras del Norte, las minas del Este, Saint-Nazaire... y, sobre todas las causas, la insuficiencia de un yacimiento, la concurrencia irresistible del petróleo, el descubrimiento en ultramar de ricos minerales de hierro, la crisis de los transportes marítimos... En vano se busca la automación. Los hechos la absuelven. Incluso puede que en algunos casos hubiese atenuado los dramas si hubiera sido puesta en marcha a su debido tiempo.

La verdad es que, en la mayor parte de los casos, la automación florece en épocas de expansión económica. Y es bueno que ocurra así, porque, sanamente preparada, produce sobre todo, en lugar de despidos, desplazamientos internos con efectivos constantes. Su apasionante interés reside en el sentido general de estos desplazamientos que se dirige de las actividades puramente manuales a otras más cerebrales: los servicios de previsión, de control, de vigilancia, de entretenimiento, de reparación, y otros similares, se enriquecen mientras que la producción aumenta. Si sobreviene una crisis—no se pueden evitar todas—la comunidad interesada soporta el peso, sin que una minoría obrera sea la víctima privilegiada. Sin duda, la manera de ver las cosas tal y como yo la expongo supone que la automación es siempre conducida con sabiduría. ¿Pero no hay derecho a esperar a que así ocurra? Un caballo de sangre se monta sin espuelas. Corresponde a los centros interprofesionales o de economía mixta el dar, con este fin, consejos a los usuarios y hacer comprender que, lejos de significar una amenaza para la clase obrera, la automación está abocada a favorecerla. Aquí encuentro la definición académica a la que me he referido varias veces. Según ella, y para terminar, la automación, a menos que deje de ser lo que es, está destinada a producir un progreso técnico, económico y social. La automación perdería su eficacia y su sentido si dirigiese a los obreros contra ella.

TIEMPO DE TERMINAR

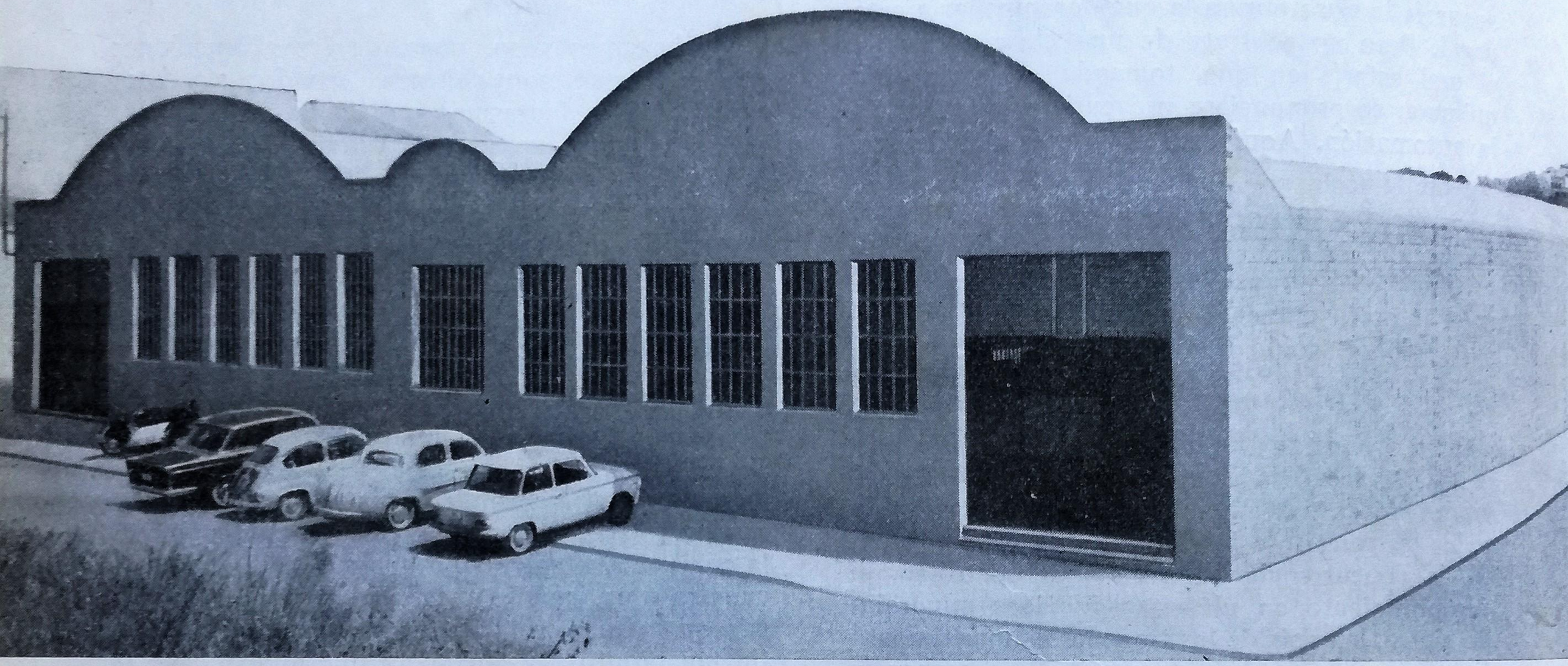
No hagamos caso, pues, de las afirmaciones que solamente son chismes lanzados sin base concreta. Dos fantasmas que ciertamente no se refuerzan, sino que acusan mutuamente su irrealidad. Condenemos como solidariamente falsos la atribución de caracteres revolucionarios a la automación y la idea de que la clase obrera debe ser la víctima inevitable. ¿La automación una revolución? No. ¿La revolución del siglo? Menos aún: algo más serio y mucho más interesante que eso. La calificación de revolucionaria sólo produce efecto entre el gran público; los técnicos avisados desconfían, por el contrario, de lo que ello implica de excesivo y de lo que presagia costosas alteraciones. Al no ser una revolución, a la automación hay que identificarla con una evolución continua cuyo origen se encuentra muy lejos y que en la actualidad continúa su marcha, sin que se pueda vislumbrar su fin tan pronto... y puede ser que nunca. ¿No la liga usted a la electrónica?, preguntará alguien. Seguramente que no; algunas de sus realizaciones modernas, sin dar de lado a la electrónica, dan la preponderancia a la pneumática, al magnetismo, a la óptica y a otras disciplinas. Aportan sobre todo un perentorio ejemplo de la potencia que confiere una alianza íntima de técnicas muy equivocadamente separadas en el pasado.

Yo me represento a la automación como uno de los canales múltiples, largos y continuos, a veces amplios, otras estrechos, por donde circula el progreso técnico—¿qué digo?—el progreso del hombre como ser total, porque la automación incluye "operaciones diversas, informativas o materiales, particularmente científicas, industriales o administrativas". También la veo, si se prefiere, como un viejo y precioso útil del hombre que lentamente lo ha pulido mediante el uso y hoy le ha dado una magnífica pátina. La automación le ha servido y le servirá aún para alejarse del ejercicio directo de su fuerza muscular, en lo que era inferior a los animales. Le ayuda a levantarse cada vez más alto y, poco a poco, le hace conquistar un grandioso dominio sobre el mundo material.

Pero no exageremos: un dominio todavía, y siempre, limitado...

A. LEAUTE

UNA FABRICA DE BARCELONA: TALLERES



Nos encontramos en la fábrica de Talleres del Llobregat, situada en San Baudilio, uno de tantos pueblos cercanos a Barcelona que cambia velozmente de fisonomía merced a la expansión industrial. Don Domingo Aros Durán, director comercial-gerente de la firma, nos acompaña en el recorrido por la fábrica y nos informa sobre sus diferentes secciones. Visitamos en primer lugar la nave de montaje. Varios mecánicos manipulan sobre los tableros, mientras suenan los familiares t a b l e t e o s de los "bumpers". Alineadas en el centro de la nave hay treinta pin-balls de diferentes modelos que saldrán esa misma tarde con destino a Madrid.

—Nosotros no vendemos, nos c o m p r a n—asegura el señor Aros—. Tenemos toda la producción vendida con varios meses de anticipación.

Numerosos clientes siguen pidiendo modelos antiguos, como el "Indianápolis", pese a ser un pin-ball con cinco años de existencia. El señor Aros señala hacia un rincón donde hay uno en reparación enviado por su propietario, que desea seguir explotándolo.

—Ahora, en invierno, es la mejor época para las ventas.

En el extremo de la nave de montaje se encuentra el laboratorio, donde se proyectan los nuevos modelos.

—La tónica de todos nuestros pin-balls es la sencillez—continúa el señor Aros—. Nuestras máquinas están adaptadas al gusto del jugador español. El jugador debe trabajar más que la máquina; en nuestros pin-balls hay que defender la bola sin intervención de mecanismos ajenos a la voluntad del jugador.

No obstante este criterio, Talleres del Llobregat también ha realizado varios ensayos con máquinas de juego más complicado—como la "Haiti"—, pero han comprobado que el mercado español exige la sencillez. Y esta premisa se ha convertido en el lema de Talleres del Llobregat.

ABARATAR COSTES

Un ancho pasillo en ligero declive conduce al almacén de salida de máquinas. También aquí reina incesante actividad. Otro grupo de obreros traslada un pin-ball en una carretilla. Por una escalera metálica, des-

DEL LLOBREGAT

— La sencillez de fabricación es la característica esencial de sus modelos

— La rentabilidad del pin-ball es la que debe determinar su precio, no el precio la rentabilidad

— Entrevista con don José Luis Sánchez Adsarias y don Domingo Aros Durán, propietario y director comercial-gerente de la firma respectivamente

cendemos a la planta inferior donde se encuentran, en dos naves diferentes, el taller electrónico y el mecánico. Numerosos tornos, taladradoras, modernas máquinas eléctricas y otros variados aparatos indican la importancia de la fabricación.

—Nosotros nos fabricamos todas las piezas, incluso las bobinas, los relés y las matrices. Esta es una de las razones fundamentales que nos permiten abaratar los costes.

También Talleres del Llobregat fabrica sus propios monederos, que presentan la ventaja de que el selector no va atornillado y puede ser sustituido rápidamente en caso de avería.

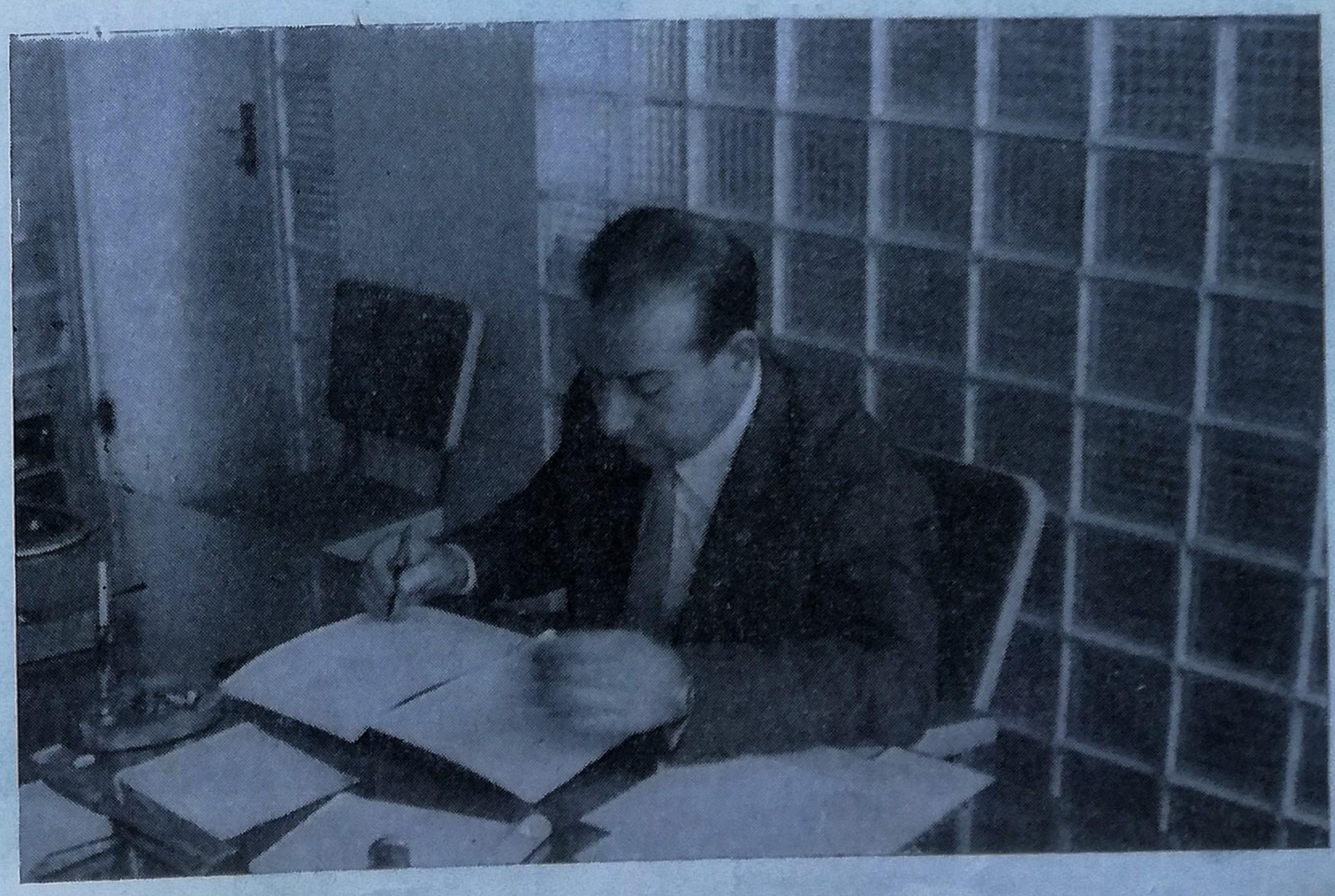
TABLEROS SERIGRAFIADOS

Fuera de las naves, en el terreno previsto para futuras ampliaciones de la fábrica, hay un pequeño taller de carpintería para el retoque de las máquinas, cuando se producen desperfectos por golpes o roces.

—Los muebles de los pin-balls son de formica y el tablero de juego de madera serigrafiada recubierto de una película de polyester que evita el desgaste de los dibujos.

UN HOMBRE DE EMPRESA

Finalizado el recorrido por las instalaciones de la fábrica continuamos la entrevista con don José Luis Sánchez Adsarias, propietario y alma de Talleres del Llobregat, hombre joven, dinámico y con ideas claras, precisas y en muchos casos



Don José Luis Sánchez en su despacho.

SEIS MODELOS POR AÑO



Don Domingo Aros, director comercial-gerente de Talleres del Llobregat.

diferentes a las comúnmente establecidas sobre los problemas del mercado del automático. Con este criterio realista ha organizado la producción de su fábrica.

El señor Sánchez nació en Barcelona hace treinta y nueve años y empezó sus actividades en el automático el año 1959. Fabricaba entonces los mecanismos y piezas del pin-ball a Industrias Laguna. Después fabricó máquinas completas a Salor.

—"Hawai", "el Valiente", "Texas". Fueron mis primeras máquinas. Y todavía se cotizan en el mercado—añade el señor Sánchez, quien mientras charlamos, dando ejemplo de dinamismo, atiende diversas consultas del desarrollo cotidiano de su negocio.

Las características de los pin-balls de Talleres del Llobregat es la sencillez de fabricación, lo que permite abaratar los costes, simplificar las reparaciones y, por tanto, acortar los plazos de amortización de las máquinas, lo que eleva la rentabilidad de sus máquinas. Esta premisa comercial, en opinión del señor Sánchez, es la que exige el mercado español.

—Seguimos el proceso de América. Allí empezaron fabricando modelos sencillos. Y nuestro país está empezando ahora. Además el mercado impone esa sencillez.

Sin embargo, como ya indicábamos antes, Talleres del Llobregat también está dispuesto a ir a los modelos de juego complicado si las necesidades lo imponen.

—No nos importaría rectificar nuestro criterio actual si el mercado nos lo exigiera.

"FERIA": EL MODELO DE MAS EXITO

Las primeras máquinas que fabricó Talleres del Llobregat eran de un mismo modelo, con diferentes títulos: "Serie", "Diagonal", "Navidad", "Gibraltar", "El Especial". Lo único que variaba en ellas eran los frontales. El "Diagonal" se sigue frabricando con el nombre de "Indianápolis" y el "Serie" se llama ahora "Manhattan", dos de los modelos de más éxito de la casa.

—Hemos querido dejar de fabricarlos, pero los clientes nos siguen pidiendo el modelo.

Don José Luis Sánchez considera que el modelo más logrado hasta la fecha ha sido "Feria".

—Lleva cinco años en fabricación y no hay un solo pedido de varias máquinas en el que no figure el "Feria".

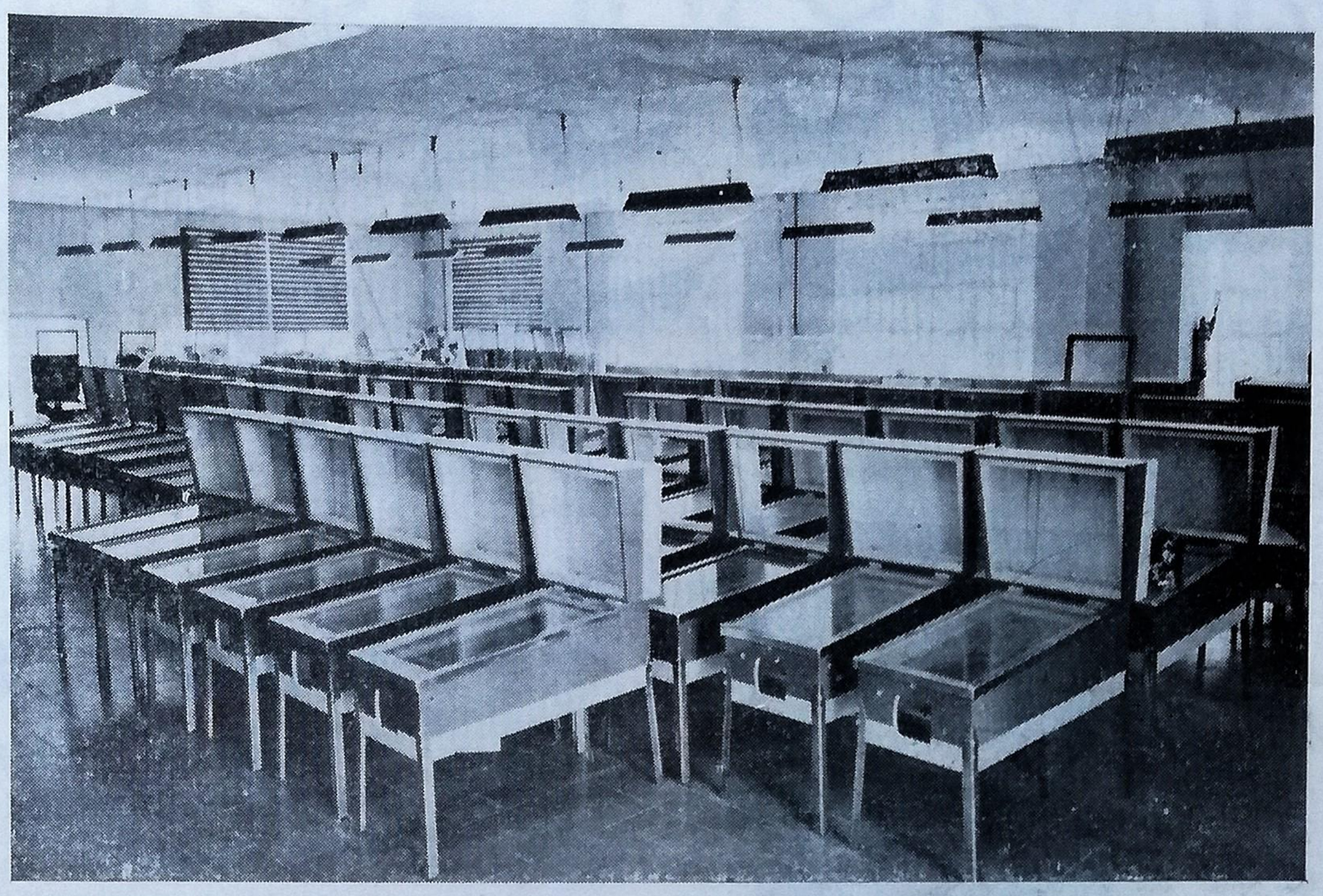


Aspecto de una de las naves de la fábrica.

FERIA: EL PIN-BALL DE MAS EXITO

"GOLF PLAY": EL ULTIMO MODELO

El último modelo lanzado por Talleres del Llobregat es el "Golf Play" que, según el señor Sánchez, es la más completa hasta ahora de las series de máquinas pequeñas. Entre sus características conviene destacar que posee tres opciones para obtener partida: mediante tanteo, por lotería o por el paso de los canales encendidos. Lleva dos acumuladores combinados para la variación del tanteo, tres "boompers", y monedero doble de acero inoxidable.



Una muestra de la importante producción de Talleres del Llobregat.

EL MERCADO DE PALMA DE MALLORCA

Los modelos de Talleres del Llobregat se encuentran repartidos por toda España. Concretamente en Palma de Mallorca el mercado fue levantado por las máquinas de esta firma, que crearon y dieron impulso a la afición, sustituyendo las máquinas viejas que apenas funcionaban por otras nuevas.

—La vista de los modelos nuevos en otros lugares, imponía su adquisición en todas partes. Nosotros hemos creado a varios explotadores importantes.

SEIS MODELOS AL AÑO

En cuanto a sus planes de fabricación, están proyectados a sacar seis modelos nuevos cada año.

—Esto supone una ventaja para el explotador, ya que dispone de variedad de modelos, lo que permite permutarlos con rapidez y facilita al mismo tiempo la racionalización de las reparaciones. Un solo mecánico puede hacer todas las de los pin-balls de una misma fábrica.

EL PROBLEMA DE LOS EXPLOTADORES

Surgido el tema de los explotadores, preguntamos al señor Sánchez cuál es, en su opinión, el principal problema que éstos tienen.

—El principal problema del explotador es el mismo explotador; el no ponerse de acuerdo en los porcentajes.

—¿Y la amortización de los modelos? Muchos se quejan de que los plazos son demasiado largos.

—Por eso nosotros fabricamos a costos que hacen las máquinas rentables. Toda máquina debe pagarse en el plazo que se da para pagarla. La rentabilidad de la máquina es la que debe determinar su precio, no el precio de la rentabilidad.

Es indudablemente un criterio inteligente, digno de tenerse en cuenta a la hora de considerar las posibilidades del mercado.

El señor Sánchez continúa:

—También pienso que la mejor protección para el explotador sería la suspensión de las ventas a plazos. De esta manera conseguiríamos que todos tuvieran solidez económica para comprar varios modelos y hacer posible su rotación eficaz.

Con esta respuesta finalizamos nuestra entrevista y la visita a esta importante empresa, posiblemente la que mayor número de pin-balls ha lanzado al mercado.

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

LA MAQUINA DE INFORMAR

Con motivo de una reciente gran feria internacional, un material automático que en sus propios orígenes parecía exclusivamente destinado a la distracción se ha descubierto que puede ser utilizado de manera harto diferente.

Todo el mundo conoce ya estas máquinas, llamadas "juke-box con películas" o "Film-box", que se pueden ver en cualquier café, bar y otros lugares públicos.

Se introduce una moneda, se aprieta un botón y se obtiene la proyección de un film sonoro de tres o cuatro minutos de duración sobre una pantalla algo mayor que las clásicas de los aparatos de televisión.

El aparato dispone de una treintena de películas diferentes. La calidad de la imagen y del sonido son extremadamente satisfactorias.

Por otra parte, los problemas de la información se complican de día en día para los industriales, comerciantes y distribuidores.

Para vender es requisito dar a conocer lo que se quiere vender, de aquí el enorme impulso adquirido por la publicidad.

Es preciso poner el objeto vendible ante los ojos del cliente... o poner al cliente ante el objeto vendible para demostrarle su utilidad y sus cualidades.

Este es, en efecto, el objetivo que persiguen las salas de demostraciones y, *a fortiori*, las exposiciones, ferias y otras manifestaciones del mismo género. Pero las salas de demostraciones o las exposiciones no pueden multiplicarse hasta el infinito...

Efectivamente, exigen la inmovilización de un material y de un personal extremadamente costosos para, a fin de cuentas—y por grande que sea el número de visitantes—no "tocar" más que a una parte muy reducida de los potenciales clientes.

Queda una posibilidad, el cine, que permite cualquier clase de demostración de material en funcionamiento.

Al propio tiempo puede dirigirse a una cantidad muy considerable de espectadores, y ello en los lugares más diversos.

La dificultad reside en que el cine es un espectáculo.

La gente que paga su butaca en una sala no está dispuesta a dejarse "golpear" en el instante en que sólo buscan una distracción por films técnicos, que, por otra parte, solamente podrían interesar a una pequeña parte de las diferentes categorías sociales representadas en la sala.

Instalar salas privadas dedicadas a la información industrial plantea problemas de tal envergadura que únicamente las grandes empresas podrían solucionar, y no fácilmente.

De aquí que volvamos sobre el aparato automático del que hablamos al principio.

Se trata, en efecto, de un cine permanente, transportable, poco costoso para los servicios que presta.

No precisa intervención alguna de operador-proyectista ni emplazamientos particulares. Sólo necesita una toma de corriente. El resto es cosa del propio interesado, que elige la película que quiera en el cuadro de selección.



Inmediatamente se pueden comprender las enormes ventajas que un tal aparato puede suministrar a la información industrial.

Estos aparatos, que solamente pesan doscientos kilos, pueden, en consecuencia, transportarse en cualquier vehículo, incluido el avión, sin el menor inconveniente.

Esta máquina de informar, cuyo futuro es indiscutible, encontrará más utilizaciones aún. Solamente mencionaremos una: la información turística. La industria del placer, de la diversión, está a punto de convertirse en la mayor industria de nuestra época. Cada año, en efecto, ocupa más miles de millones. Se encuentra en la base de los grandes movimientos de población. Es la fuente de la construcción de inmuebles y de realizaciones industriales, cada vez mayores. También en este terreno es preciso informar; la gente prefiere elegir con conocimiento de causa.

Es prácticamente cierto que dentro de unos años—acaso de meses—toda agencia de viajes, todo servicio de información turístico, ofrecerá una batería de estos aparatos con películas que muestren en unos planos las instalaciones, los parajes y las condiciones de vida ofrecidos por cualquier organismo o por cualquier lugar turístico.

Los periódicos regionales y locales, colocando máquinas de este tipo en salas *ad hoc*, podrían ofrecer a sus anunciantes este complemento visual y oral que van a buscar a la publicidad televisada y al film publicitario.

En el plano local, lo que se pierde en número de espectadores se recupera con creces en la permanencia del espectáculo.

Los propios anunciantes nacionales, que pagan—o pagarán—muy caro un pequeño film-flash publicitario, que pasará por las antenas a un precio enorme, encontrarán, al incluir sus películas en estas máquinas, un medio de hacer demostraciones cada vez más frecuentes y a buen precio.

El automático, al que durante mucho tiempo se le ha venido considerando como el hijo más o menos legítimo de las "máquinas tragaperras", está a punto de conseguir sus títulos de nobleza.

(De *Automaten Markt.*)

Exitos musicales en EUROPA



COMENTARIO

Beatles *y* Rolling Stones *siguen disfrutando, como puede comprobarse, de un amplio favor del público, de este público aficionado a la música ligera, pegadiza, sentimental, cuyos gustos no parecen tan versátiles como podría deducirse de una primera y apresurada apreciación. Pasa que en la música incide muy particularmente el recuerdo, esa memoria oscura que relaciona un ritmo, una voz con una situación vivida. Y acaso el subconsciente impela a la renovación del recuerdo, a la revivificación del hecho* existencial *del cual fue protagonista, incluso puede que fugarz, el melómano. No resulta, pues, tan fácil desbancar a algo que ha conseguido ganar un puesto en el corazón de los humanos. La opinión, en efecto, es una fuerza que, como las físicas, está sometida a las leyes de la inercia.*

La "razón topográfica" sigue imponiendo su fuerza en las coordenadas musicales. Así, los países nórdicos se muestran sensibles a la música inglesa, más universal que la teutona. Austria, por su parte, recibe el impacto de su vecina Italia, otra de las grandes productoras de aires modernos. Y España, por último, sigue su propio camino, con predominio de la producción indígena, pero permeable a la influencia foránea, esta vez procedente del levante Mediterráneo. En este sentido hay que destacar ahora la presencia, en el quinto puesto, de la universalizada, probablemente gracias a la inapreciable ayuda de la pantalla cinematográfica, "Danza de Zorba", de la película "Zorba el griego". Esta canción se ha introducido en nuestro país aun antes de que se conozca, antes de que se estrene el film del cual forma parte. Hay que suponer que cuando la gente vea la película su cotización subirá algunos enteros. Aunque en este mundo movedizo de los gustos y aficiones resulta sobremanera arriesgado el hacer predicciones, por esta vez hacemos una excepción *y apostamos, para un futuro inmediato, por la música de la famosa película.*

ALEMANIA OCCIDENTAL

1. *Satisfaction.*—Rolling Stones.
2. *Help!*—Beatles.
3. *Wooly Bully.*—Sam the Sam and the Pharaobs.
4. *Mr. Tambourine Man.*—The Bydrs.
5. *Du bist nicht allein.*—Roy Black.

AUSTRIA

1. *Il silenzio.*—Nini Rosso.
2. *Wooly Bully.*—Sam the Sam and the Pharaobs.
3. *Santo Domingo.* — Wanda Jackson.
4. *Mit 17 hat Man noch traeume.*—Peggy March.
5. *Heute male ich dein, bild, cindy lou.*—Drafi Deutscher.

ESPAÑA

1. *El mundo.* — Jimmy Fontana.
   Ex aequo: *Me lo dijo Pérez.*—Karina - Tres Sudamericanos.
2. *Sola.*—Los Brincos.
3. *La escoba.*—Los Sirex.
4. *Se llama María.*—Pino Donaggio.
5. *La danza de Zorba.*—Los Tamara.

FRANCIA

1. *Mes mains sur tes hanches.*—Adamo.
2. *Capri c'est fini.*—Herve Vilard.
3. *Aline.*—Christiphe.
4. *Help!*—Beatles.
5. *Shame and scandal in the family.*—Sham Eliot.

INGLATERRA

1. *Tears.*—Ken Dodd.
2. *Make it ea sy on yourself.*—Walker Brothers.
3. *If you gotta go, go now.*—Manfred Mann.
4. *Look through any window.*—Hollies.
5. *Satisfaction.*—Rolling Stones.

ITALIA

1. *Si fa sera.*—Gianni Morandi.
2. *Il mondo.*—Jimmy Fontana.
3. *Danza di Zorba.*—Mikis Theodorakis.
4. *Ciao ciao.*—Petula Clark.
5. *I need you.*—Regal.

HOLANDA

1. *Satisfaction.*—Rolling Stones.
2. *Help!*—Beatles.
3. *You've got your troubles.*
4. *Il silenzio.*
5. *I got you babe.* — Sonny & Cher.

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 "
TOCADISCOS:	RENNOTTE 100	60.000 "
"	RENNOTTE 30	39.900 "
"	FESTIVAL	51.000 "

FAER

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

GEDEASA-MARSA

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:

VENTAMATIC	7.500 "
BABYMATIC	2.351 "
FOSFOMATIC	3.500 "
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 1 O 25 PTAS.	510 "

TORRES MACARRON

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 "

La Revista

AUTOMATICO ESPAÑOL

le ofrece:

- Noticias de España y el extranjero.
- Información sobre las últimas novedades de pin-balls, juke-box y otros aparatos automáticos.
- Comentarios, entrevistas y reportajes.
- Exitos musicales.

PEQUEÑOS ANUNCIOS

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.

* * *

MUY INTRODUCIDO provincia de Santander en juegos recreativos, coche propio y mecánicos, me interesa representar fábrica de "pin-balls" y tocadiscos.—Alfonso Blanco. Agente Comercial. General Franco, 21. REINOSA (Santander).

* * *

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

BOLETIN DE SUSCRIPCION

REVISTA AUTOMATICO ESPAÑOL

Don .....

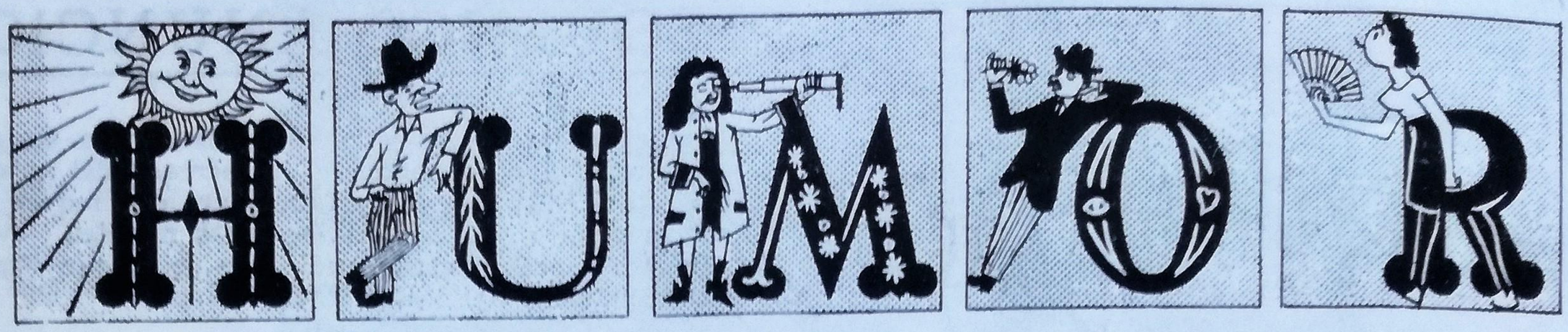
domiciliado en ..... provincia de .....

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)



LA BELLA Y LA INTELIGENTE

Mme. de Staël fue en su tiempo —la época napoleónica— no sólo famosa por su talento de escritora, sino por el gran odio que profesó al gran Corso. La naturaleza fue con ella más pródiga en lo espiritual que en lo físico. Brillaba por su ingenio infinitamente más que por sus encantos. La belleza de la época era Julieta Récamier. Cierto día Mme. de Staël, a quien seguramente inquietaba la bellísima Julieta, le espetó a Talleyrand la siguiente pregunta:

—Decidme, ¿qué preferís en la mujer, la belleza o la inteligencia?

Talleyrand, que sabía muy bien a quien tenía enfrente, pareció meditar la contestación, pero Mme. de Staël no le dio tiempo:

—Si fuéramos en una barca usted, Julieta Récamier y yo, y la barca zozobrara, ¿a quién salvaría usted, a Julieta o a mí?

Esta vez Talleyrand contestó rápido y seguro:

—Mme. de Staël sabe tantas cosas que estoy segurísimo que sabe nadar.



—Invite a la señorita a mi cuenta.

Sello de 1 pta.

AUTOMATICO ESPAÑOL

Narciso Serra, 14

MADRID-7

ALREDEDOR DEL MUNDO

UN GOLPE FRANCO

Dos famosos jugadores de fútbol se entretenían con un futbolín. Uno de ellos disparó con tal fuerza la pelota, que ésta fue a caer en el generoso escote de una dama que tomaba café en una mesa cercana.

Se produjo un momentáneo azoramiento y después una irreprimible explosión de risas.

El caballero que acompañaba a la dama, más por las risas que por el incidente, se vio en la obligación de hacer algo: Se levantó y dio una bofetada al "famoso".

Alguien comentó: "Eso se llama un golpe franco..."

EL PESIMISTA Y EL OPTIMISTA

En un lugar de la Mancha..., y Dios sabe que no queremos imitar al manco de Lepanto, un agente vendedor de máquinas pin-balls obtuvo un fracaso rotundo al telegrafiar a su empresa: "Imposible vender, aquí no hay ni una máquina."

La empresa, sin decirle nada del punto de vista expresado por el anterior agente, mandó a otro más optimista, quien telegrafió: "Negocio formidable; manden un camión lleno de máquinas. Aquí no hay ni una."

FRENTE AL MERCADO DE PESCADO

Entre los descargadores del madrileño mercado del pescado, junto a la Puerta de Toledo, cunde cada vez más la afición a jugar en un pin-ball que hay en un bar cercano.

El propietario del aparato llamó al mecánico solicitando la reparación de una avería. El operario observó que el cristal de la tapa estaba roto y las dos patas delanteras totalmente torcidas.

Al preguntar cómo había ocurrido aquello, el propietario contestó: "Ha sido el Manolo." Un hombre de casi dos metros de altura, con anchura de pecho y espaldas que para sí quisieran los "duros" de la televisión, dijo: "Sí, he sido yo; y no me importa pagar mil pesetas, pero la bola ha ido una vez por donde yo he querido..."

EL PIN-BALL Y LA PUNTUALIDAD ESCOLAR

Frente a uno de los colegios más concurridos de cierta ciudad, un sagaz explotador montó una sala de juego.

Hace unos días recibió la visita del director de la escuela, quien le expresó su gratitud por haber instalado allí el salón.

Extrañado, y pensando en que el tal director hablaba irónicamente, le preguntó: "¿Por qué me da usted las gracias?"

—Pues muy sencillo—contestó el director—; porque antes de que usted pusiera el salón era prácticamente imposible avisar a los diseminados alumnos para que se incorporaran a la clase cuando tocábamos la campana del comienzo. Ahora mando al bedel a este salón y todos llegan a su hora...

SENSIBILIDAD ADMIRATIVA

En una playa mediterránea, una hermosa mujer, un ejemplar soberbio, extranjera por más señas, se acerca a la barra de un bar junto a la arena, vistiendo, si a eso se le puede llamar vestir, un menguadísimo bikini.

Los dependientes y la clientela quedan asombrados, silenciosos, pasmados y, por casualidad, un tocadiscos que estaba desgranando una canción se para en ese instante.

Alguien dijo: "¡Qué bárbaro! Este tocadiscos tiene sensibilidad admirativa..."

UN MADRILEÑO CASTIZO

En un pueblo de la sierra madrileña, en uno de esos bares improvisados que proliferan en sitios estratégicos, había un pin-ball que na paraba un instante. Rodeado de niños, mayores, mujeres, no había terminado una partida, cuando ya había cinco personas dispuestas a darle a las bolas.

El dueño, un madrileño cien por cien, que se veía y deseaba para despachar al aluvión de bebidas que le solicitaban, dijo en voz alta: "Estoy más *cansao* que el pin-ball."

HORÓSCOPO

SI USTED HA NACIDO EN NOVIEMBRE CONSULTE SU SUERTE PARA 1965



DIAS

1 Este año le conviene moderarse en el ejercicio de su autoridad y sus deseos de expansión personal.

2 Un año excelente para el amor y la actividad intensa.

3 Su juicio será claro y preciso este año. Pero no arriesgue en negocios y cuide sus amistades.



4 En 1965 tendrá que luchar contra la adversidad para lograr concretar un hermoso proyecto.

5 Buen año para los negocios y regular para el amor.

6 Este año tendrá que luchar contra la adversidad y la rutina.



7 Con energía y entusiasmo vencerá a sus adversarios.

8 El amor triunfará sobre la adversidad en este año 1965.

9 Se producirán grandes cambios este año. Pero le conviene apartarse de las falsas ilusiones y los placeres.



10 En 1965 tendrá dificultades en los negocios y con sus amistades, Trate de resolver los conflictos con calma.



11 Este año tendrá propensión a las conversaciones intrascendentes, los amoríos y el placer. Trate de moderarse.

12 Con superación moral y gran generosidad podrá hacerle frente a un problema sentimental que se anuncia para 1965.



13 Triunfa sobre la adversidad este año y recibe honores.

14 En 1965 tendrá que sostener dura lucha contra los problemas económicos y su tendencia al aislamiento.

DIAS

15 Un año excelente para los negocios y los viajes.

16 Con voluntad y energía logrará vencer a un enemigo en 1965.



17 Este año se presenta bueno para el amor y malo para los negocios, los viajes y las relaciones amistosas.



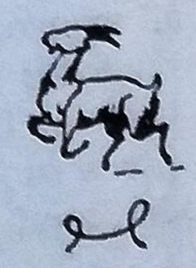
18 Recibirá el reconocimiento a su esfuerzo este año, pero tendrá un contratiempo en su actividad profesional.

19 Cuidado con el amor durante todo el año. Sea prudente.



20 Este año puede emprender con éxito cualquier tipo de negocio y tendrá grandes satisfacciones en la amistad.

21 En 1965 su energía y dinamismo se imponen violentamente a los enemigos y a la adversidad.



22 Un año excelente para el amor, el arte y la fortuna.

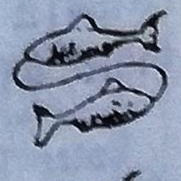
23 Sus deseos de expansión se verán limitados este año, por la rutina y la adversidad. Sepa esperar con fe.



24 Su excesiva generosidad al juzgar a los demás puede ocasionarle un inconveniente en el curso de 1965.

26 Logrará evadirse de la rutina y la fatalidad este año.

27 Un buen año para el amor y la alegría de vivir.



28 En 1965 recibirá honores y dignidades bien merecidos.

29 Triunfos en los negocios y en la amistad anuncia este año.

30 Este año sentirá que sus principios morales se afianzan.

BILLARES QUEVEDO

ARAPILES, 5 - MADRID

presenta su
nuevo modelo

LUNA PARK



VISTOSA

★

ATRAYENTE

★

DISTINTA
A TODAS

★

MAS
COMERCIAL