

# AUTOMATICO

*español*

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

AÑO II - NUMERO 15

SEPTIEMBRE 1966 - MADRID

PRECIO: 15 PTAS.



## YE-YE CLUB

### NUEVO MODELO DE MARESA

600 máquinas de venta instaladas en Madrid  
por la COMPAÑIA AUXILIAR TECNICA





## Una industria acreditada

**C**UANDO alguien o algo, persona o cosa, aparece por primera vez en un determinado ambiente, ya sea social o comercial, inmediatamente se ve sometido a la observación de todos los que desean conocer profundamente al recién llegado, y así poder llegar a apreciar sus cualidades o a prevenirse de sus defectos.

Empiezan a producirse, entonces, un sinnúmero de opiniones y juicios prematuros, unos positivos y otros negativos, se observa desde todos los ángulos, hasta que, en principio, se acepta o no a la persona u objeto de que se trate. Más tarde, por el discurrir del tiempo, van desapareciendo los prejuicios y ya, sin lugar a dudas, se ve todo en su auténtica dimensión.

El automático accionado por monedas, en sus modalidades de máquinas recreativas y de venta, ha sido uno de los objetos más traídos y llevados en cuanto a su consideración social se refiere.

Cuando llegó a España por primera vez se desconocía, en general, la importancia de esta nueva industria, como ocurrió más tarde, por ejemplo, con la televisión, aunque a diferencia de ésta el automático tuvo que vencer la leyenda negra que había adquirido en América del Norte, donde, en algunos casos, su explotación cayó, antiguamente, en manos de desaprensivos, así como el comercio de tantas otras cosas.

Pero, como decíamos antes, el tiempo se encarga de disipar las nubes de humo y deja ver, con toda claridad, cómo, actualmente, nos encontramos, de una parte, con una industria en pleno desarrollo, con miles de hombres que han encontrado en ella su profesión y su medio de superación y, de otra, un público, cada vez más numeroso, que acoge a diario esta gran gama de aparatos.



---

*En esta superación social del automático pensábamos hoy al acudir a la presentación del nuevo modelo de una importante Empresa de automáticos, que ha tenido la gentileza de ofrecerla a todos en un bello y distinguido salón museo de nuestra capital.*

*Tal vez nos encontremos en el mejor momento del automático, cuando los fabricados son de mayor calidad y, al mismo tiempo, divulgados por profesionales que conocen su labor, que se renuevan y que los hacen llegar a los públicos de todas las edades y clases sociales.*

*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.
- Éxitos musicales.



NOTICIAS DE ESPAÑA

# HORAS Y HORAS DE ALEGRE DISTRACCION

## SUMARIO

	Págs.
Editorial .....	1
Noticias de España ...	3
Nuevos bares y salones.	4
Presentación del Ye-Ye Club, nuevo modelo de MARESA .....	6
Noticias del extranjero.	9
Hombres del Automático .....	12
Figuras de la canción.	19
Exitos musicales .....	23
Mercado del Automático .....	24

De sensacional y extraordinaria ha sido calificada la exhibición del nuevo modelo YE-YE CLUB realizada por MARESA, que ha roto, por segunda vez, la costumbre ya antes iniciada por esta firma y que adolecía de cierta monotonía al efectuar esta clase de reuniones en un local ciertamente lujoso, pero no "caliente". Nuestra portada recoge precisamente una vista del animado y armónico aspecto que ofrecía el Salón Museo de José Luis el día de la presentación del nuevo pin-ball. Y resaltamos la elección de este lugar porque creemos que es un acierto más que complementa el logrado con el YE-YE CLUB. Hay en ello todo un símbolo. Haber realizado esta presentación en un Salón-Museo, con obras de arte pictóricas rodeando a sus máquinas, es otro éxito de MARESA, que ha logrado así un nuevo marco para sus

fabricados y enseñándonos, al mismo tiempo, que, lejos de existir un contraste fuera de tono en el ambiente creado, estas máquinas completan y se sitúan en toda clase de buenos ambientes. En suma, forman parte del cuadro de manera principal teniendo un adecuado marco.

Así es. Hemos aprendido que cualquier tipo de local no es rebajado en su posible categoría por la existencia de estas máquinas; ni siquiera desentonan aunque estén situadas en un local de tipo "club inglés", si esta expresión de redundancia nos es permitida para tratar de explicar mejor una seriedad y rigidez de ambiente máximos.

"Horas y horas de alegre distracción" que señala MARESA como "slogan" de sus fabricados, no suponen desdoro, perjuicio para la moral ni ambiente insano para nadie.



# NUEVOS BARES Y SALONES

Iniciamos hoy la publicación de los establecimientos de bares, tabernas, cafeterías y salones que han abierto sus puertas en el transcurso del mes anterior a nuestra publicación. Creemos que estos datos son una valiosa información, sobre todo para los explotadores, que de esta manera

podrán saber los nuevos establecimientos en que es posible situar alguna máquina. Publicamos hoy los datos relativos a las inauguraciones realizadas en el mes de agosto en Madrid y Barcelona. Sucesivamente iremos ampliando nuestra información a otras importantes ciudades.

## MADRID

María del Carmen Rodríguez Armida (Bar). Reyes Magos, 8, Madrid-9.  
Longina López Riesgo (Bar). Francisco García, 9, Madrid-19.  
Sebastián Aguilera (Taberna). Laredo, 60, Madrid.  
Fernando Cachenilla (Bar). Azzua, bl. 15, Madrid.  
Saturnino Carenas (Billares). Amelia Marcos, 11, Madrid-18.  
Luis Castro Martínez (Bar). Cardenal Silicio, 21, Madrid-2.  
Alfonso Martín (Bar). Luva, 3, Madrid-17.  
Bartolomé Delgado García (Bar). Almorox, 1, Madrid.  
Justo Pozuelo García (Bar). Manuel Cortina, 1, Madrid-10.  
Angel Sáez García (Bar). General Ricardos, 18, Madrid-19.  
Josefa Gascueña de la Fuente (Bar). San Lorenzo, 3, Madrid-4.  
Juan Becos (Bar). Av. Ramón y Cajal, 63, Madrid-16.  
Francisco Curiel (Billares). Travesía de las Vistillas, 11, Madrid-5.  
María Antonia San Julián (Bar). Escalinata, 1, Madrid-13.  
Enrique Armiñana (Billares). Lago Van, s/n, Madrid-17.  
Manuel Ramos (Taberna). Luis Piernas, 36, Madrid-17.  
Juan Fernández (Cafetería). Luchana, 6, Madrid-10.  
Rodrigo Muñoz de la Llave (Bar). Alberto Boch, 7, Madrid-14.  
Santiago Calvo Martínez (Bar). Isabel la Católica, 17, Madrid-13.  
Luis Pelayo (Bar). Ayala, 144, Madrid-9.  
Juan Jiménez (Bar). Av. San Luis, 58, Madrid-16.  
Teodoro del Val (Billares). Joaquín García Morato, número 147, Madrid-3.  
José Ortiz (Bar). Colonia San Cristóbal de los Angeles, bloque 714, local 143, Madrid-20.  
Alberto Martín Miguel (Bar). Gilena, 1, Madrid-19.  
Carmen Requena (Bodega). José del Pino, 45, Madrid.  
Cano Seraiba (Bar). Vesubio, 3, Madrid.  
Francisco Flores Blas (Bar). Moratalaz Pl. 1, local 3, Madrid.  
Antonio Ortega (Bar). Fe, 6, Madrid-12.  
Guadalupe García (Taberna). Av. Oporto, 71, Madrid-19.  
Luis Baldellón (Billares). Av. del Generalísimo, 74, Madrid-16.  
Joaquín Heredero Márquez (Bar). Peña de Miel, 16, Madrid.

Gregorio Centeno (Taberna). Barrio Moratalaz, polígono F° 452, local 41, Madrid.  
Cesáreo García (Bar). Rodríguez San Pedro, 64, Madrid-15.  
Fernando Borrequero Corro (Bar). Calero Pita, 28, Madrid-18.  
Enrique Bermejo (Taberna). Camino de la Laguna, número 2, Madrid-11.  
Guillermo Carrasco Fernández (Bar). Cartagena, 37, Madrid-2.  
Julio Albores (Billares). Albino Hernández Lázaro, número 21, Madrid.  
Valentín Martín (Billares). Pedro Laborde, bloque 2, Madrid.

## BARCELONA

Carmen Vilches (Café Bar). Consejo de Ciento, 171, Barcelona-15.  
María Alcaraz (Bar). Zaragoza, 89, Barcelona-6.  
Pascual Cañizares (Bar). Tabern, 34, Barcelona-6.  
Joaquín Pérez (Bar). Mercaders, 22, Barcelona-3.  
Jesús Aylon (Bar). Guipúzcoa, 131-135, Barcelona-5.  
Andrés Navarro (Bar). San Antonio María Claret, número 446, Barcelona-16.  
Juan Soteras (Bar). Camp, 32, Barcelona-6.  
Ignacio Rubio (Bar). Moliné, 8, Barcelona-6.  
Augusto Juan (Bar). Rubí, 22, Barcelona-12.  
David Avellanet (Bar). Río Rosas, 2, Barcelona-6.  
Juan Soges (Bar). Lucano, 9-11, Barcelona-6.  
Ramón Soliano (Bar). Villarroel, 132, Barcelona-11.  
Margarita Bonino (Cafetería). Vergara, 2, Barcelona-2.  
María Dolores Termes (Bar). Concordia, 42, Barcelona-4.  
Manuel Gallén (Bar). Plaza Tetuán, 4, Barcelona-10.  
Rafael Torres (Bar). Plaza San Jaime Huguett, 10, Barcelona-16.  
Miguel Inglés (Bar). Av. Vía Favencia, 462, Barcelona-16.  
Aniceto Roger (Bar). París, 113, Barcelona-15.  
Marcial Paricio (Cafetería). Av. José Antonio, 686, Barcelona-13.  
Manuel Faudos (Bar). Robador, 27, Barcelona-1.  
Enrique Martí (Bar). Beato Oriol, 3, Barcelona-1.  
Javier Vives (Taberna). Santa Filomena, 6, Barcelona-17.  
Palmira Alba (Bar). General Sanjurjo, 77, Barcelona-12.  
Juan Martí (Bar). Magallanes, 25, Barcelona-4.



# YE-YE CLUB



## ¡HORAS Y HORAS DE ALEGRE DISTRACCION!

### NOVEDADES

- Seleccionador de monedas NATIONAL REJECTORS, que acepta indistintamente piezas de 1 y de 5 pesetas, adaptado a una nueva, atractiva y robusta puerta frontal.
- Dispositivo de anulación del sistema de pesetas en el propio monedero.
- Cajón metálico interior para las monedas.
- Nuevo sistema de marco con cristal incorporado, totalmente protegido, y de cómoda y original apertura.
- 12 pasillos en conexión con un multi-bumper con atractivo procedimiento para conseguir partida gratis.
- Originalísima animación frontal, en combinación con dianas, que consiguen la actuación de una simpática figura alegórica.
- Indicador de avances, con movimiento, con ascenso regulado a voluntad para la consecución de partidas gratis.

\* \* \*

5 bumpers alternativos  
4 circuitos de Partida Gratis:  
Tanteo  
Avances  
Pacillo iluminado

Los PIN-BALLS  
"MARESA"  
son rentables

MARESA

Fabricado por



# YE-YE CLUB NUEVO

# M

## SU PRESENTACION

### Interesantes novedades res



Otro aspecto del brillante acto celebrado en el Salón-Museo de José Luis con motivo de la presentación del Ye-Ye Club.

Tradición y progreso. Estas dos palabras podrían ser una premisa para intentar una definición de la firma MARESA. Tradición en calidad, demostrada en todos sus fabricados; en la fecha elegida —la época siempre favorable del principio del otoño—, y el lugar, el elegante salón-museo de José Luis. Y progreso por la superación que cada modelo supone respecto a los anteriores. Una vez más ha sido así con el YE-YE CLUB presentado a los explotadores, concesionarios y personalidades relacionadas con el automático el pasado 15 de septiembre.

Los numerosos invitados congregados en el espacioso salón estudiaron detenidamente e hicieron uso de las máquinas expuestas; cambiaron impresiones y, en suma, en esta reunión cordial y amistosa se demostró de nuevo la pujanza de la industria de juegos recreativos accionados por monedas, en la que MARESA señala el camino tomando la iniciativa, como siempre, con las últimas innovaciones y adelantos de la técnica mundial, al incorporarlos a sus fabricados sin regatear clase alguna de esfuerzos y sacrificios.

#### EL NUEVO PIN-BALL

En el tablero del YE-YE CLUB hay doce pasillos, cinco bumpers y

un multibumper en el centro, con doce accionadores numerados a su alrededor correspondientes a los pasillos. Si la bola toca alguno, apaga el pasillo correspondiente.

Apagados todos los pasillos, comienzan a encenderse alternativa-

mente, y si la bola pasa por el pasillo iluminado da partida gratis.

En la pantalla hay una portezuela que, cuando se abre, deja ver un muñeco humorístico. Dicha portezuela se abre cada vez que la bola golpea en una de las dos dianas del tablero o en el botón central con luz. Al mismo tiempo, cada vez que se abre la puertecilla se produce un avance de una aguja situada en la pantalla sobre una escala numerada del 0 al 15. Las partidas gratis pueden situarse a partir del 5.

**Don Pedro Bobo Barahona, explotador y propietario de Billares Victoria, estudia con detenimiento las características del nuevo pin-ball.**





# PIN-BALL DE ARESA

## CONSTITUYO UN GRAN EXITO

### pecto a anteriores modelos

Hay también un sistema regulador de la luz de los bumpers y del botón central para que, según se desee, la puntuación resulte fácil, media o difícil.

Igualmente se obtienen partidas por el clásico sistema del tanteo —regulable de 100 a 1.900 puntos— y por lotería final.

#### NOVEDADES

Una de las novedades fundamentales del nuevo modelo es el seleccionador de monedas National Rejectors, que acepta indistintamente piezas de una y de cinco pesetas, adaptado a una nueva, atractiva y robusta puerta frontal. Una simple palanquita instalada en el propio monedero permite la fácil anulación del sistema de pesetas, si se desea que la máquina funcione exclusivamente con monedas de cinco pesetas. Por último, añadiremos que lleva un cajón metálico interior para las monedas.

También es de destacar el nuevo sistema del marco del tablero. Su menor anchura redunda en una presentación más estética y al llevar el cristal incorporado, que así queda completamente protegido, permite una cómoda y original apertura. Por otra parte, la cabeza del marco bloquea la puerta del monedero de manera que, si por descuido se deja abierta, no se puede cerrar el tablero e indica así el olvido.

#### OPINIONES

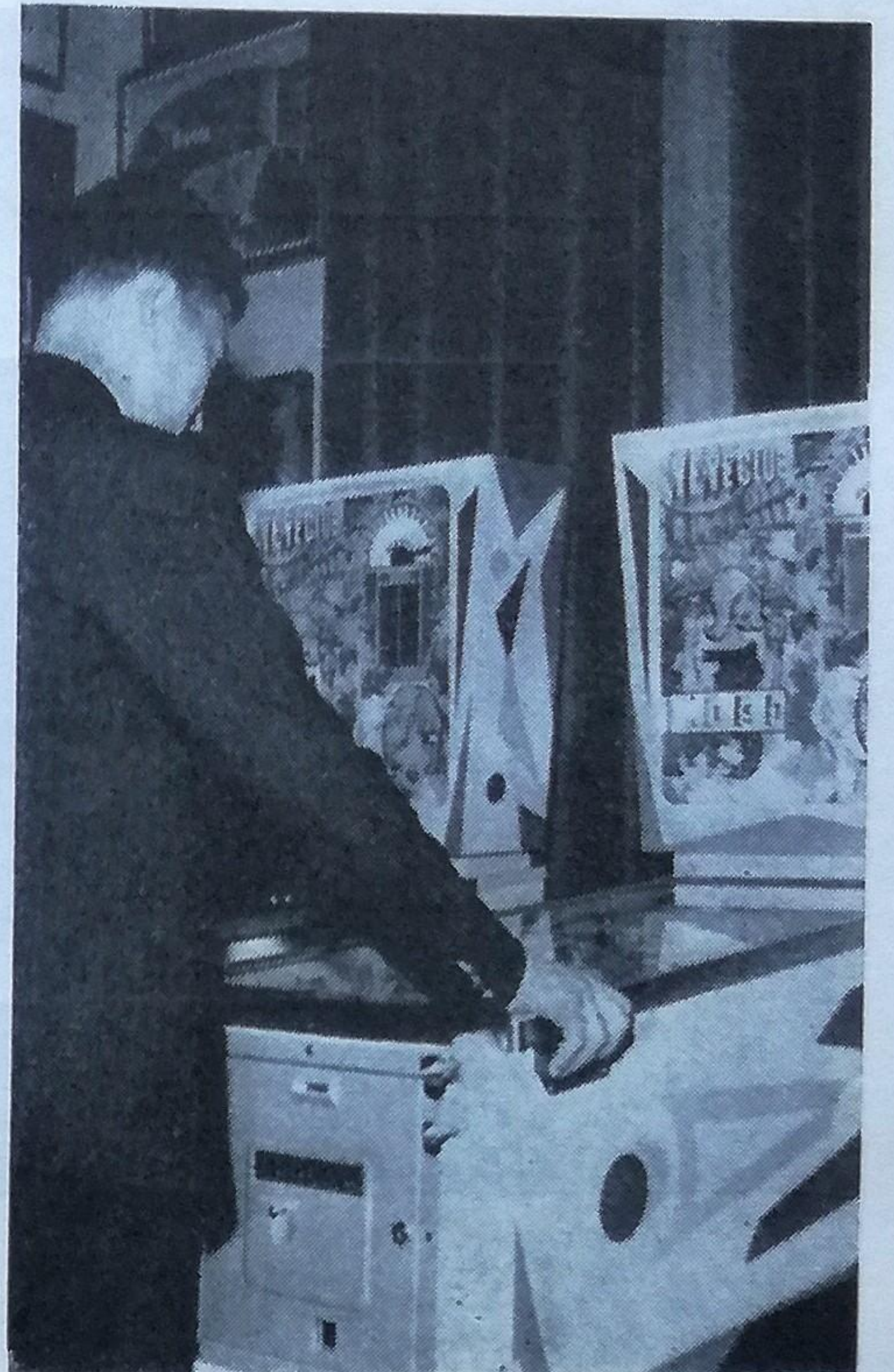
Entre los numerosos explotadores y hombres del automático que asis-

La pantalla es la más luminosa de las presentadas hasta ahora.

tieron al acto, era fácil escuchar y recoger comentarios elogiosos sobre el nuevo modelo. Unos alababan la sencillez de los mecanismos interiores, lo que simplifica la localización de piezas y elementos; otros afirmaban que era una de las máquinas con mayor atractivo de juego y, desde luego, la más luminosa que se ha hecho.

Para don Pablo Alfaro, explotador de Madrid y propietario del Salón Atocha, de inminente inauguración, el pin-ball YE-YE CLUB es superior a todos los anteriores.

El original y atractivo sistema de juego mantuvo la expectación de los invitados.



—Lo mejor que se ha hecho en España —dice.

También es de parecida opinión don Atanasio Hernando, uno de los explotadores más importantes de Madrid que, además de encontrar la máquina atractiva por su juego, garantiza su calidad.

—Tengo el modelo en observación y en el mes que llevo con él no ha dado ninguna avería.

Creemos que estas opiniones son el mejor colofón para este acto de presentación que tan brillante resultó en todos los aspectos.







## Estados Unidos

### EL AUTOMATICO Y VIETNAM

La industria de máquinas accionadas por monedas está un tanto preocupada por el desarrollo de los acontecimientos de Vietnam. Sin el menor género de dudas, la guerra en la antigua Indochina ha contribuido al "boom" que ha experimentado el negocio del automático en Norteamérica. Pero, por otra parte, una cierta escasez de mano de obra está comenzando a sentirse en numerosas ramas de la industria. Hasta ahora, las compañías comercializadoras y manufactureras de máquinas accionadas por monedas no han sufrido directamente el impacto del fenómeno, pero se teme que, si la industria de armamentos y el Ejército requieren más hombres, la escasez de mano de obra disponible alcanzará hasta el sector de la industria del automático.

Pero además, y en conexión con los esfuerzos militares, se está notando un aumento del precio de un cierto número de materias básicas, en particular en lo que se refiere al cobre, níquel, etcétera. Ciertamente que hasta ahora los fabricantes de máquinas accionadas por monedas han podido adquirir las suficientes cantidades de metal requeridas por su industria —aunque, en parte, a precios más elevados— pero lo que nadie sabe,

y sin embargo se teme, es si la situación no se volverá más seria en el supuesto, casi inevitable, de que la guerra de Vietnam se prolongue. Los expertos temen, en efecto, que dentro de los seis próximos meses el Gobierno pueda verse obligado a establecer un cierto control sobre materiales necesarios para la industria del automático, por considerarlos como estratégicos. No obstante, otros expertos argumentan que como la industria del automático utiliza cada vez más material sintético estas hipotéticas medidas gubernamentales afectarían muy poco al sector.

## Alemania

### NUEVO TOCADISCOS EN EL MERCADO

"Concorde Stereo-Luxus 120", exhibido en la Feria Industrial de Hannover, e introducido por la firma Bergmann de Hamburgo, ha llamado la atención de la mayor parte de los expertos. La firma hamburguesa ha puesto de relieve que esta máquina constituye el resultado de más de diez años de experiencia en el diseño de juke-boxes. Todos los turistas que visitan Francia, país por el que se ha extendido muy particularmente el uso de este aparato, pueden convenirse por sí mismos de la popularidad de este gramófono.

El aparato, de diseño muy moderno, tiene 120 selecciones. Está provisto de un indicador de discos y un marcador de popularidad. La programación es muy clara y los discos pueden cambiarse con suma facilidad. Otra ventaja la constituye la rapidez con que se relevan los discos, con lo cual apenas si se pierde tiempo entre una y otra audición.

El gramófono trabaja con un sistema cerámico de sonido y está dotado de un amplificador estereofónico de  $2 \times 18$  vatios. Para los amplificadores se utilizan válvulas comerciales de radio. El volumen del sonido se produce automáticamente. Lleva un cable para control remoto con regulador del volumen del sonido y un reajustador que permite la regulación del aparato. Cuatro altavoces garantizan la plenitud del sonido. Los enchufes y clavijas del sistema eléctrico permiten un uso fácil: están constituidos de tal manera que es imposible realizar una conexión equivocada. Las dimensiones del aparato son: 137 centímetros de alto, 87 de ancho y 66 de profundidad.

(Pasa a la pág. 11)



# FAER

lanzará dentro de  
breves días un nuevo  
y sensacional

## PIN-BALL

con la más depurada  
técnica americana

Este modelo supondrá una  
radical transformación y una  
nueva etapa de superación en  
los fabricados de esta firma

# FAER, S.L.

Antonio Vicent, 13 ★ MADRID-19 ★ Tels. 260 3116 - 260 23 01 y 260 14 59



## DEL EXTRANJERO

(Viene de la pág. 9)

Bergmann & Co., que es agente en exclusiva de Concorde para toda la Alemania Occidental, es también distribuidora de dos pequeños hermanos de Concorde: el "S 80/Hawai", de 80 selecciones, y el "S 100 Tahiti", de cien.

### PIN-BALL PARA SEIS JUGADORES

La firma de Chicago "Bally" ha lanzado al mercado su modelo "Six Sticks", un pinball para seis jugadores. Este nuevo aparato fue exhibido en la Feria de Hannover, presentado por la "Löwenautomaten", de Bingen, importadora general de los productos de la "Bally". Pero la distribución de "Six Sticks" había comenzado antes incluso de iniciarse la mencionada exposición.

Como lo indica su nombre, en este pinball participan seis jugadores, cuyos resultados son registrados separadamente en marcadores distintos. El sistema no es otra cosa que una repetición de los ya conocidos marcadores del "bolling", o juego de bolos mecánico, pero constituye una auténtica novedad en lo que se refiere al campo del pinball. Precisamente el juego se ha diseñado pensando en Europa, que, en contraste con los Estados Unidos, patria del pinball individual, es un mercado más propicio para el juego colectivo. En Alemania, por ejemplo, es muy popular el pinball para cuatro jugadores. Precisamente por ello, los fabricantes esperan que tenga una amplia difusión por el viejo Continente. Hay que aclarar que el "Six Sticks" puede convertirse en un "Four Sticks", esto es, que, si se quiere, pueden jugar solamente cuatro personas, en cuyo caso solamente registrarán el tanteo cuatro de los seis marcadores.

### Italia

#### MINI-Boxeo

Se trata de un aparato en el que se reproduce, en miniatura, un verdadero encuentro de boxeo, con todas las posibles modalidades de puntuación que exigen una verdadera habilidad y rapidez de reflejos, hasta el punto de que, tras

de haberse distribuido unos cientos de aparatos solamente, la casa constructora va a organizar torneos provinciales y regionales de Mini-Boxeo.

Efectivamente, asistir a un *combate* realizado en este novísimo aparato constituye un verdadero espectáculo. Los dos contendientes tienen que transmitir a los púgiles todos los ardidés y habilidades de los verdaderos boxeadores —fintas, esquivas—, que hacen que este deporte se le conozca por el sobrenombre del "noble arte".

El ingenio fue presentado en el Salón de Inventores de Bruselas, como novedad mundial absoluta, y fue premiado con medalla de oro y placa de honor de las naciones. Posteriormente fue expuesto, como una novedad, en la Feria de Milán, donde constituyó un verdadero acontecimiento. Pero los fabricantes —la Ingenis, S. P. A. y la Ditta— no lo lanzaron al mercado hasta un año después. Un año que dedicaron a pruebas y perfeccionamientos, hasta dejarlo listo para el uso.

Bienvenido el MINI-BOXE, al que se le puede asegurar una amplia fortuna, que redundará en beneficio de toda la comunidad del automático.

### BRAZO DE HIERRO

La firma italiana Ditta ha lanzado al mercado su nueva patente, que consiste en un aparato para medir la fuerza muscular del hombre: el "Braccio di Ferro".

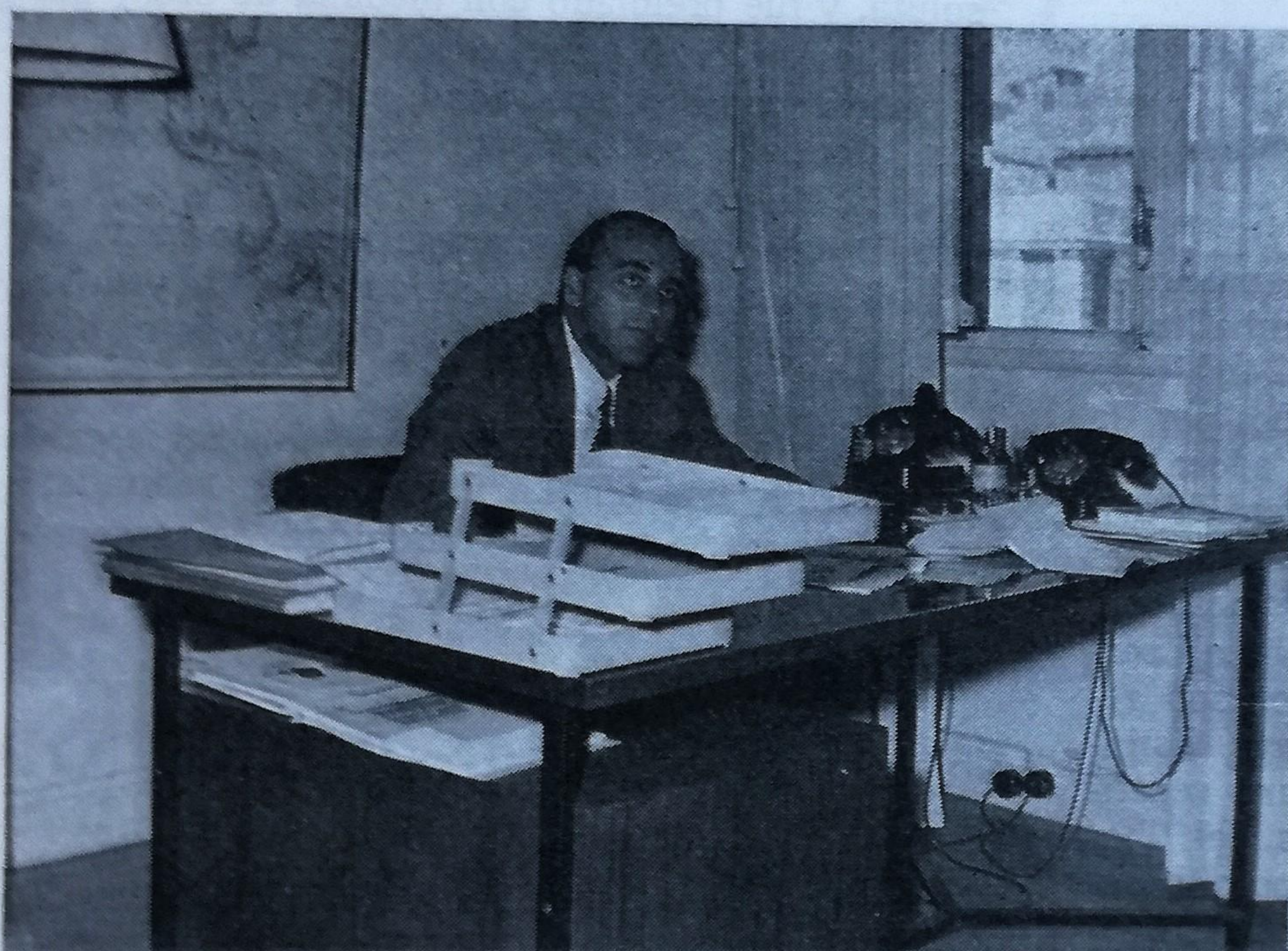
Se trata, en última instancia, del clásico "pulso". El "jugador" echa un pulso con la máquina. Esta está, en efecto, provista de una palanca en forma de antebrazo y mano humanos. La palanca —el antebrazo— va conectado con un marcador. Al presionar el jugador a la palanca-brazo, ésta cede según la potencia de la presión y, a medida que va cediendo, transmite esta presión a una aguja indicadora, que es la que "marca" la fuerza verdadera del jugador. El procedimiento, ingenioso, no es otra cosa que una transformación de la báscula, en la que se mide el peso de la persona, esto es, la presión que ejerce sobre una plataforma para que ésta la transmita a una aguja indicadora.

Fácilmente puede suponerse el éxito que cabe esperar de este aparato en las ferias y verbenas, espectáculos en que los jóvenes, y los que no lo son tanto, gustan de ejercitar y demostrar la potencia de sus músculos frente a compañeros y compañeras.



**hombres  
del  
automático**

# MAGNIFICAS ESPAÑA PARA LA



LA MISMA  
IMPOND

Faltan fabr

ENTREVISTA CON DON EDU  
AUXILIAR TECNICA

Don Francisco de Mena Soria, Apoderado-  
Administrativo de la Compañía Auxiliar Téc-  
nica.

Cualquiera que haya viajado por el extranjero habrá advertido inmediatamente la enorme difusión que ha alcanzado en todos los países de Europa la distribución de productos en máquinas automáticas de venta. Como en tantas otras ramas, también en esta faceta el "boom" del nivel de vida experimentado en los últimos años en España, se refleja en la extensión de este tipo de máquinas. En nuestras grandes ciudades, en los centros de atracción turística, se instalan diariamente nuevos aparatos de venta, que prestan indudables servicios a los usuarios. La máquina de venta es un símbolo del crecimiento del nivel de vida de un país, ya que sustituye la mano de obra que se encarece. Puede afirmarse que una máquina puede vender prácticamente todo.

—Por ello, más que máquina de venta debía de llamárselas máquinas de servicio —afirma

don Eduardo Rodríguez Sancho, Apoderado Jefe-Comercial de "Compañía Auxiliar Técnica", una de las empresas más importantes de la venta automática.

## UNA BUENA EXPERIENCIA

Nos encontramos en la sala de Juntas de la Sociedad, instalada en un piso señorial de la calle de Zurbano, en Madrid. Asiste también a la entrevista don Francisco de Mena Soria, Apoderado Jefe Administrativo de la Empresa. La actividad más importante de la Compañía Auxiliar Técnica es la venta y distribución de máquinas automáticas de venta de tabaco y fósforos, de la que ostentan la exclusiva de los fabricados de "Talleres Azcoyen". Su larga experiencia en este ramo —la sociedad es la antigua Compañía Arrendataria de Tabacos— y su volumen actual de negocios en su nueva actividad,



# POSIBILIDADES EN MAQUINAS DE VENTA

EVOLUCION DE LA ECONOMIA  
A CADA VEZ MAS SU USO

antes de productos para las máquinas

ADO RODRIGUEZ Y DON FRANCISCO DE MENA DE LA COMPAÑIA

hacen de los señores Rodríguez Sancho y Mena unos interlocutores insustituibles para informar sobre las características, problemas y futuro de la venta automática en España.

—¿Cuándo iniciaron su actividad en la venta automática?

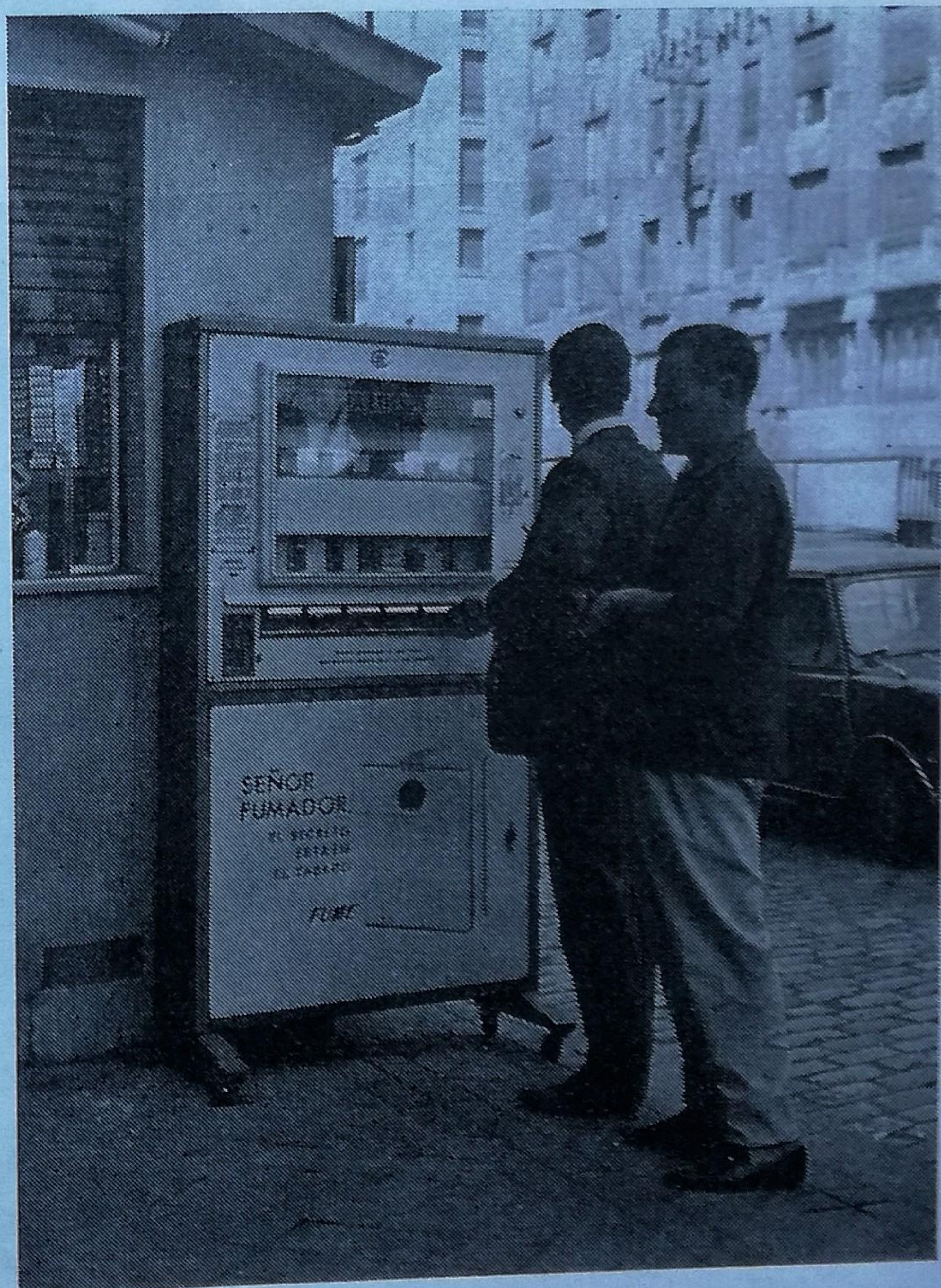
—Nosotros empezamos en 1964, aquí en Madrid. La primera máquina que utilizamos fue un aparato de venta de tabaco, tipo DEM, de una Casa francesa. Ese mismo año buscamos un fabricante español y así empezó nuestra colaboración con Talleres Azcoyen, del que —como ya he dicho— somos distribuidores exclusivos para toda España de sus máquinas de tabaco y cerillas.

## 600 MAQUINAS EN MADRID

En dos años el camino recorrido ha sido largo. Solamente en Madrid, donde son también explotadores, tienen instaladas 600 máquinas en la vía pública, centros fabriles y oficiales y en estaciones de servicio.

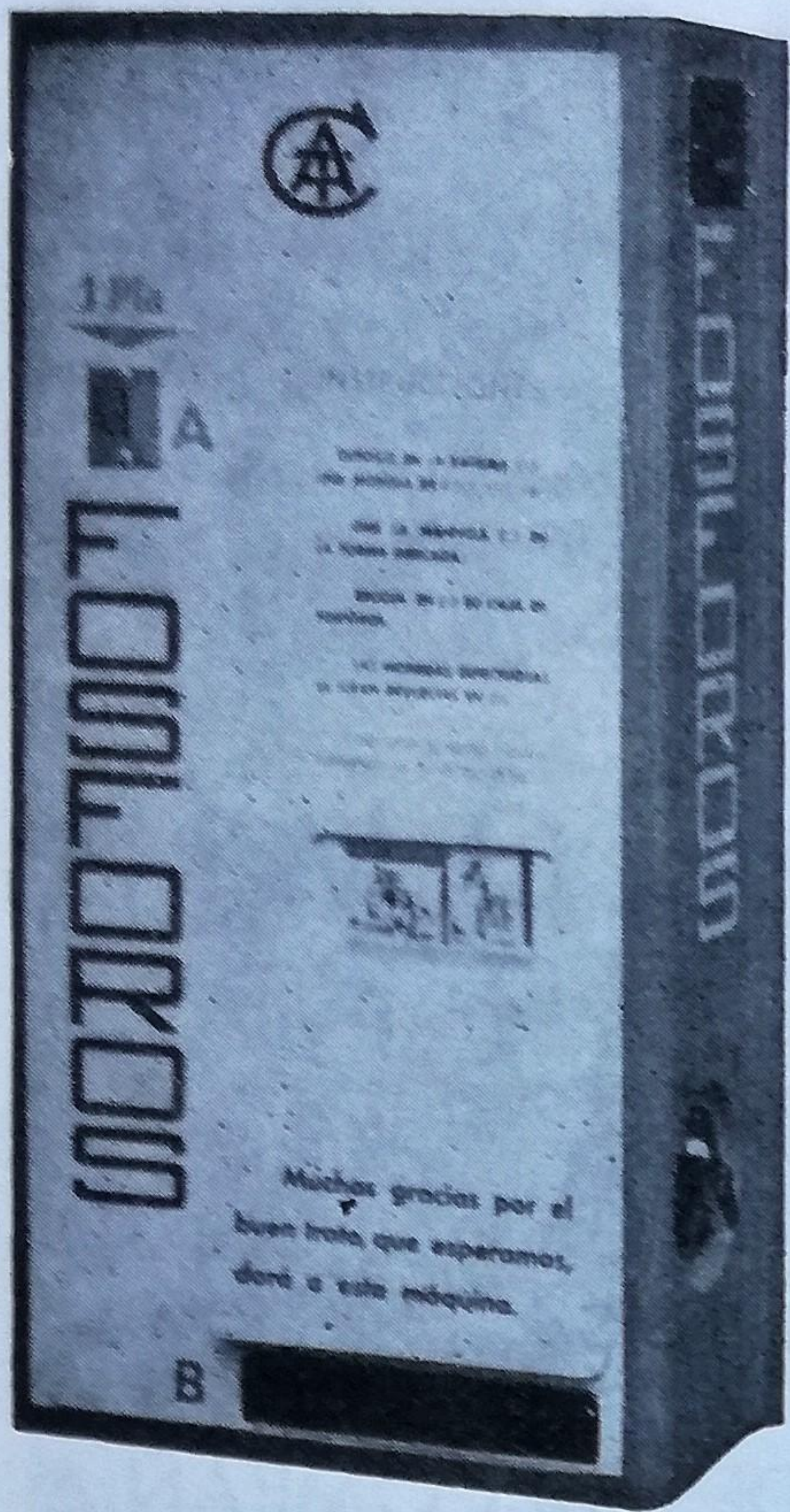
—¿Qué modelos explotan?

—De Talleres Azcoyen tres modelos de venta de tabaco, que pronto serán cuatro, pues está a punto de salir un nuevo modelo al mercado.



Una de las máquinas de venta de tabaco de la fábrica Azcoyen que tiene instaladas la Compañía Auxiliar Técnica en la Gran Vía de Madrid.





# máquinas automáticas para venta de tabaco



Fabricadas por  
**TALLERES AZCOYEN**  
PERALTA (Navarra)



hombres  
del  
automático

# HAY QUE CONSEGUIR MAYOR FLEXIBILIDAD DE LOS AYUNTAMIENTOS



Don Eduardo Rodríguez Sancho, Apoderado-Jefe Comercial de dicha Compañía, charla con uno de nuestros redactores.

También de Azcoyen una máquina de cerillas y otra que igualmente está próxima a salir.

Don Eduardo hace una pausa y prosigue:

—Luego tenemos también otros tipos de máquinas para vender diferentes productos, como golosinas, bocadillos, caramelos, aperitivos, frutos secos, bebidas frías y calientes; aparatos para limpiar zapatos, para vender postales, distribuidores de toallas. En total habremos vendido unas 2.000 máquinas, en su mayor parte, desde luego, de tabaco.

## CATALUÑA Y LEVANTE

Seguidamente el señor Rodríguez Sancho explica que las zonas españolas donde hay mayor número de máquinas de venta son Cataluña y Levante.

—En Barcelona las máquinas

han desplazado prácticamente a la venta ambulante.

—¿Y cómo considera usted sus posibilidades de extensión?

—Creo que España ofrece muchas posibilidades. Nuestro país es uno de los de más intensa vida nocturna. Por ello, sería un negocio instalar, por ejemplo, máquinas de venta en la Gran Vía madrileña. Los turistas e incluso los habitantes de la ciudad encontrarían en ellas de todo. Póngase usted en el caso de un viajero que llega a la ciudad después de cerrados los establecimientos o en un día festivo y tiene los zapatos rotos.

Una llamada telefónica interrumpe al señor Rodríguez. Es una conferencia de Fuenterrabía. Mientras la celebra contemplamos la sala. Una de las paredes está ocupada por un gran mapa de Madrid, con chin-

chetas de colores que indican la situación de las máquinas; en otro lado hay una vitrina con tabacos de varios países; repartidos por la habitación, varios modelos de máquinas de venta. Regresa don Eduardo y continúa:

—En España las máquinas de venta no han alcanzado todavía la difusión que en otros países de Europa, porque la mano de obra es barata y compensa más en muchas ocasiones pagar a un empleado que comprar una máquina. Claro que esta situación está evolucionando rápidamente y pronto las exigencias y necesidades de la economía impondrán este tipo de aparatos.

## LA MAQUINA EVITA LOS ABUSOS

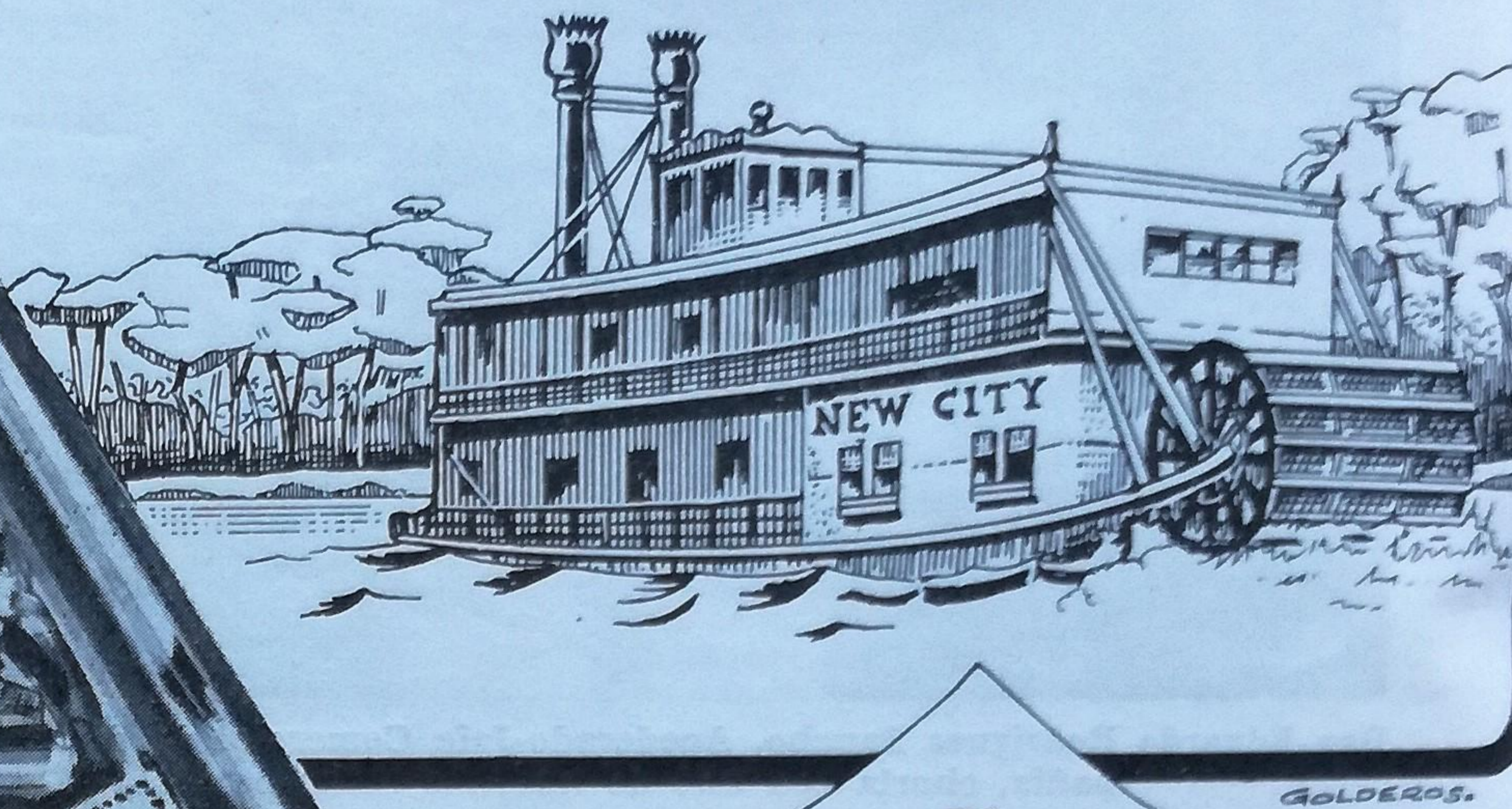
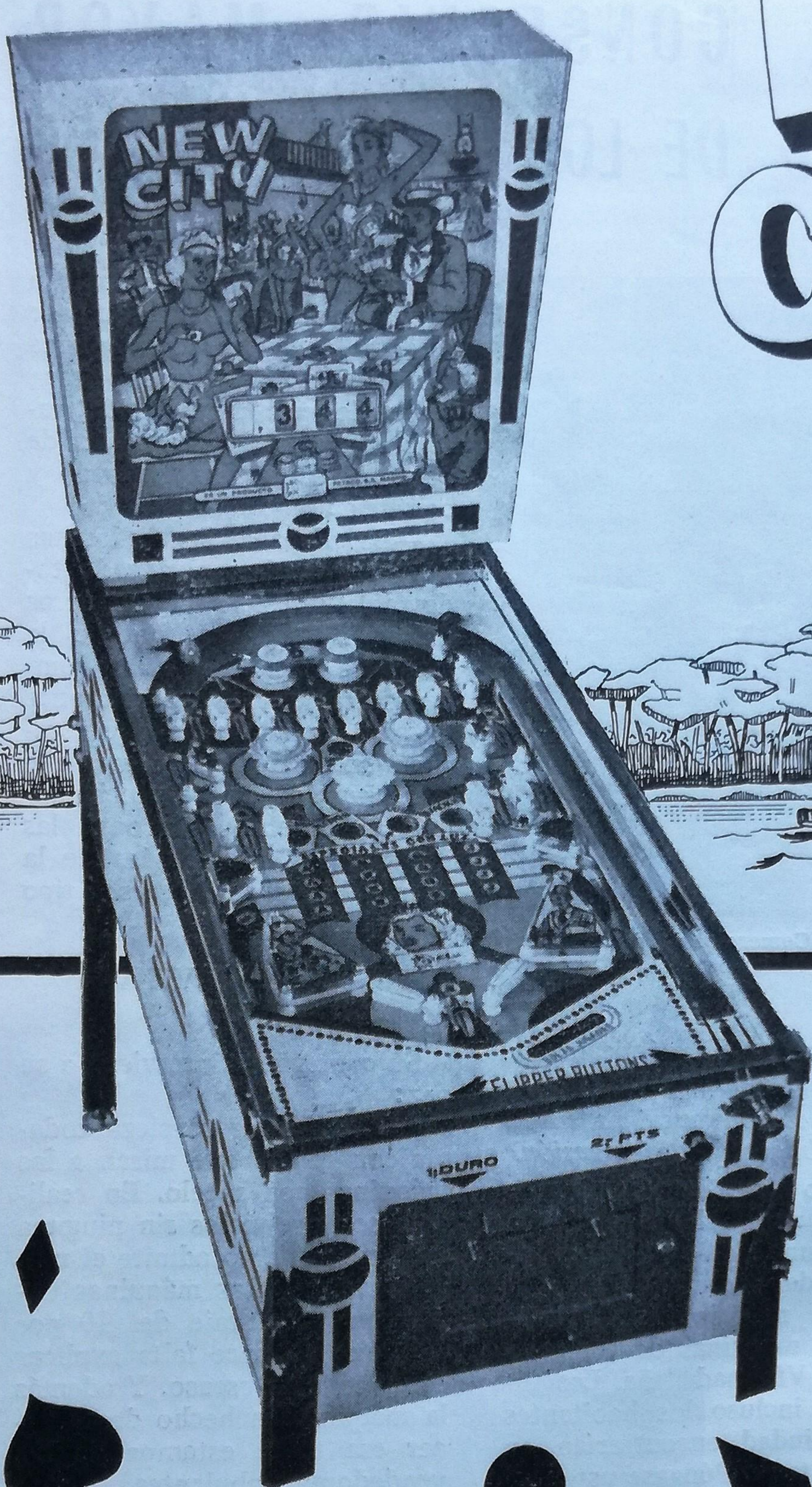
Su compañero interviene a su vez:

—También se tropieza todavía con gentes que miran a las máquinas con recelo. En realidad, son prejuicios sin ninguna base real que no admite el más leve examen. Las máquinas tienen un porcentaje del 10 por 100, que no hace falta explicar es un margen escaso. Y además la máquina ha hecho desaparecer esa triste estampa de los vendedores ambulantes.

Hablamos seguidamente de la organización de la Compañía Auxiliar Técnica (C. A. T.). La instalación de las máquinas de venta de tabaco está regulada oficialmente. Son autorizadas por la Tabacalera, deben conservar entre sí una distancia mínima señalada y abastecerse del estanco que se les señale. Los visitantes de C. A. T. reponen diariamente las existen-



# NEW CITY



El  
más atrayente  
**PIN-BALL**  
actualmente en el  
mercado

DEBIDO A SU EXTRAORDINARIO EXITO, EMPIEZA AHORA  
A SERVIRSE CON REGULARIDAD

**PETACO, S. A.** Calle I-MADRID

Zona Industrial de Chamartín - Teléfono 259 84 02



# LA MAQUINA DE VENTA HA ELIMINADO AL VENDEDOR AMBULANTE

cias de las máquinas que explota la empresa.

—La máquina evita los abusos —expone don Francisco de Mena— y tal vez por ello encuentra cierta hostilidad en determinados lugares, como hoteles, cafeterías y restaurantes. Como usted sabe, en estos lugares se vende mucho tabaco, bien por los limpiabotas o por parte de los camareros. Y todo el mundo sabe que en este tipo de venta no se respetan los porcentajes señalados, lo que no ocurre con las máquinas que están perfectamente controladas por Tabacalera.

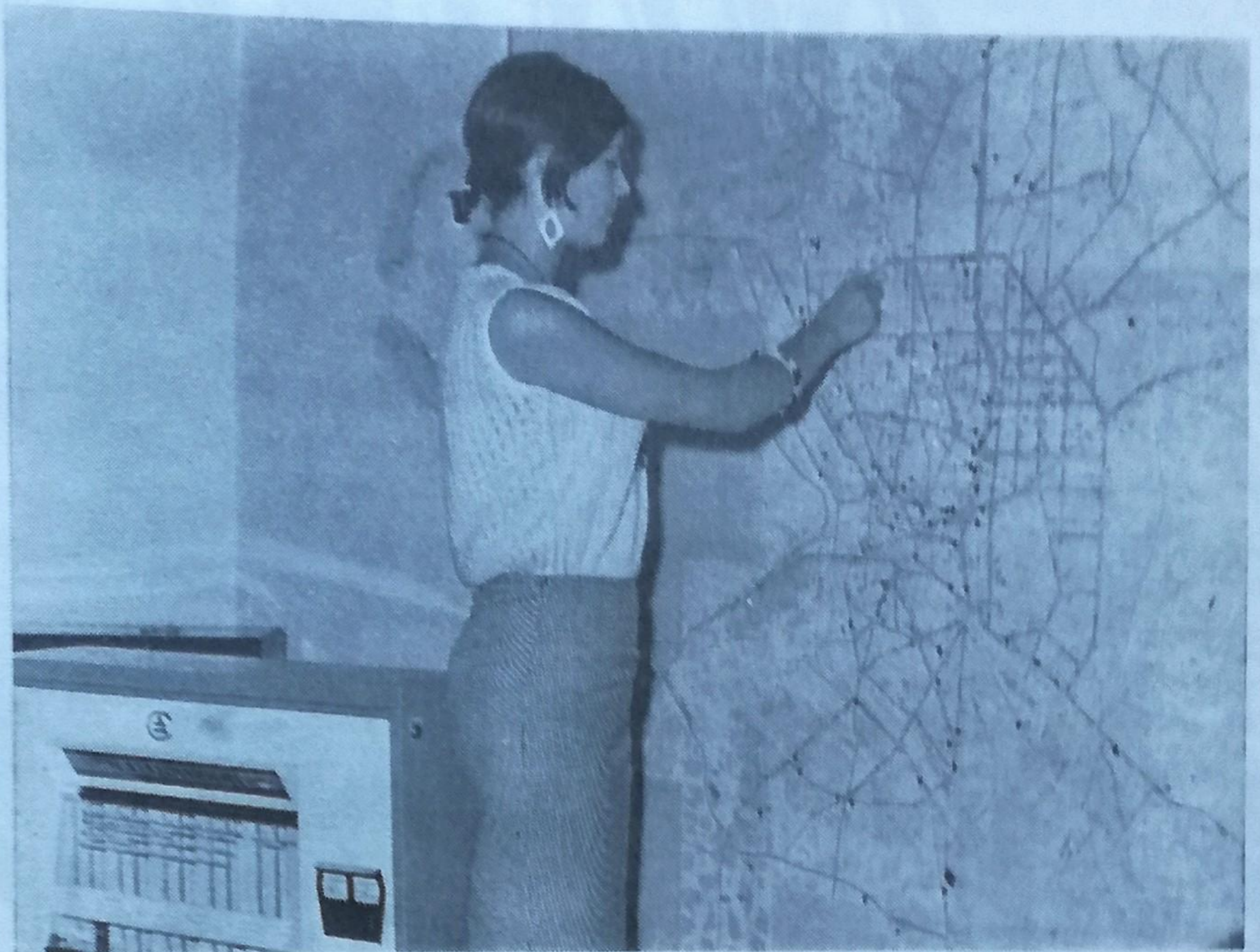
## MEJOR TRATO

Como en otros aspectos, la aceptación de las máquinas será una cuestión de costumbre. Al principio, el trato que recibían era duro; ahora la gente se va acostumbrando a ellas y no las maltratan.

—Incluso los estanqueros no las veían con buenos ojos cuando aparecieron. Ahora ya se han dado cuenta de las ventajas que les reportan. Primero obtienen el margen de venta del tabaco comprado para la máquina. Y si son propietarios de ella el porcentaje que obtiene. Además atiende a los clientes cuando el establecimiento está cerrado.

—Desde el punto de vista comercial, ¿qué creen ustedes que haría falta en España para extender el uso de las máquinas de venta?

—Fundamentalmente, alguien que se decida a fabricar los productos que necesitan las máquinas; es decir, realizarlos con la forma y tamaño adecuados a la



Tienen instaladas más de 600 máquinas en Madrid.

exigencia de los aparatos. Ahora la producción está atomizada, lo que repercute en los costes.

## PROBLEMAS

—¿Y el principal problema con que se tropieza para instalarlas?

—Aunque parezca mentira, las dificultades que ponen ciertos Ayuntamientos a conceder permiso para instalarlas en la vía pública. Paradójicamente, en muchos sitios obstaculizan la instalación de estos aparatos, admitidos y regulados por las leyes, y consiente la permanencia de los vendedores callejeros, que tan mal efecto producen entre los turistas que nos visitan.

## PROYECTOS

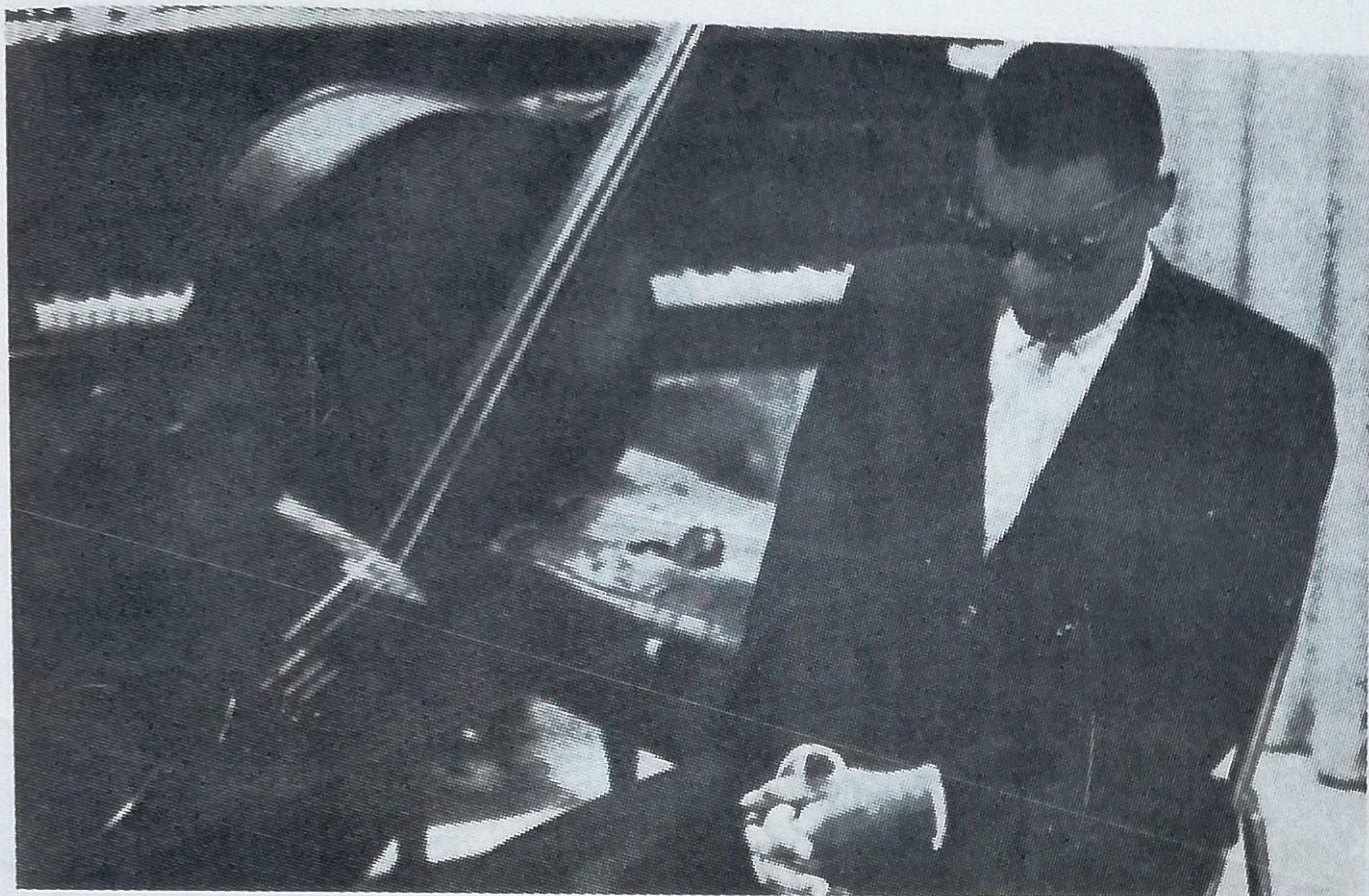
—Por último, ¿puede indicarnos algunos de sus proyectos?

—Pues uno de los más importantes, luchar precisamente por conseguir una mayor flexibilidad de esos Ayuntamientos para que admitan este tipo de venta tan corriente en otros lugares y en ciertas partes de nuestro propio país. También pensamos extender nuestra propaganda entre las grandes empresas para introducir este tipo de venta, que tan eficaz se demuestra en los centros de trabajo. Seguir al tanto de todas las novedades que se produzcan en esta rama industrial y continuar colaborando estrechamente con Talleres Azcoyen, para difundir y extender sus fabricados por toda España.

Y estas son las opiniones claras, precisas y sin rodeos, de dos hombres de empresa, jóvenes y dinámicos como la misma industria a la que dedican sus esfuerzos. Estamos seguros que el éxito acompañará sus gestiones.



# Figuras de la canción.



## RAY CHARLES (I)

Ray Charles nació en Albany, Georgia, el 23 de septiembre de 1932; cuando contaba seis años, al trasladarse con su familia a Florida, ocurrió la gran tragedia que influiría de manera definitiva en su porvenir artístico. Quedó ciego en un corto espacio de tiempo, sin ninguna esperanza de posible recuperación. Su familia, contando con muy reducidos recursos económicos, internó al pequeño en un colegio para niños invidentes en S. Agustine, Florida. Las sombras que rodeaban al pequeño cada vez se hacían más angustiosas, hasta llegar a la edad de quince años, cuando sus padres murieron; entonces Ray, sin ninguna protección, abandona el colegio y vuelve a Albany, dedicando todos sus esfuerzos a los estudios de piano y composición. En un tiempo verdaderamente récord Ray Charles comienza a aparecer en pequeñas actuaciones, canta melodías propias, temas de jazz, interpretaciones al piano, pero el público no repara en su gran personalidad artística. Ray Charles admite: "Quizá era demasiado joven, pero era

verdaderamente doloroso apreciar cómo todos mis esfuerzos no eran siquiera juzgados por el público. Largas horas las pasaba junto al gramófono escuchando a Nat King Cole, Ernestine Anderson, Charles Brown; ellos fueron los que verdaderamente me enseñaron a cantar." A los diecinueve años, después de accidentados comienzos actuando en varios conjuntos muy modestos de jazz como clarinete, pianista y saxo, consigue formar su propio trío, compuesto de contrabajo, guitarra y su propio piano o saxo indistintamente. Sus actividades como compositor comienzan a proliferar. Ray, al principio desanimado, inicia su camino al triunfo aconsejado y animado por su gran amigo Quincy Jones. En los años 50, en su primera mitad, Ray firma un contrato de grabación con la Atlantic Records y sus primeros éxitos surgen. De entre estos éxitos iniciales merecen menciones especiales "Losing Hand", en el que Ray, al piano, parece conversar con la guitarra de Mickey Baker en un "blues", verdadera pieza maestra de

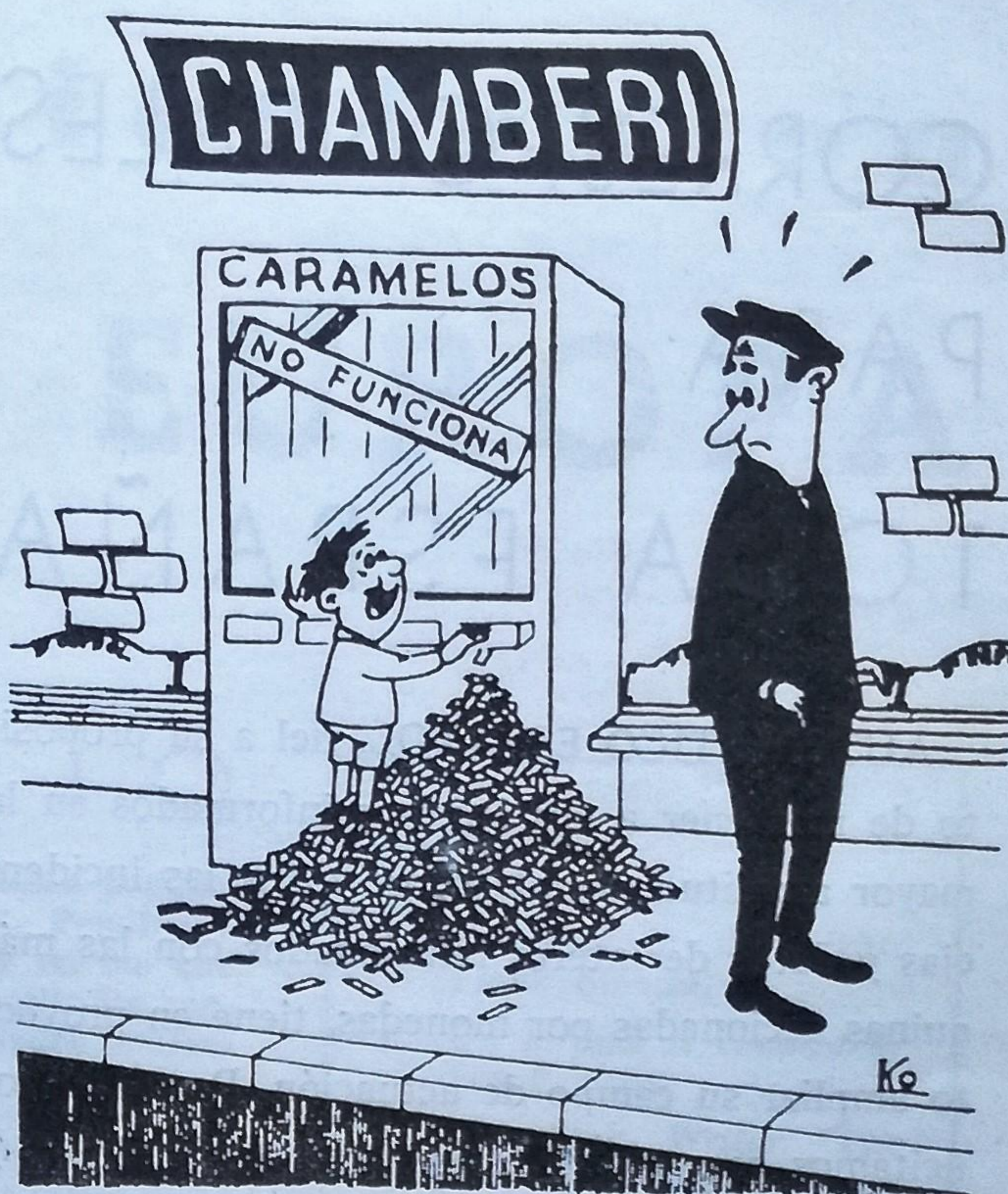
esta especialidad. En 1953 Ray Charles durante una gira por Estados Unidos llega a New Orleans, en donde encuentra al desaparecido Guitar Slim, un gran cantante de blues de los campos del sur, que sabe reflejar en sus canciones la amargura de la esclavitud, y también las alegrías de las gentes humildes de color. Ray queda impresionado por el arte de esta figura excepcional, e incluso trabaja para él en el arreglo y la grabación de uno de sus títulos. Ray se siente orgulloso por vez primera. Ha realizado, sin saberlo nadie, su primer trabajo como arreglista de un tema, y el disco ha resultado un gran éxito comercial. En esos meses Ray graba en New Orleans títulos tan inolvidables en su carrera como "It Should've been me", y también junto a su pequeña banda "Don't You Know". Al siguiente año, 1954, Ray llega a Atlanta, y es precisamente durante sus actuaciones en aquel Estado cuando su estilo interpretativo sufre un cambio más definido. Influido por figuras tales como Mahalia Jackson y Ernestine Anderson, se ve cada vez más atraído por el Gospel Song. Y es en Atlanta cuando un propietario de una de las más importantes emisoras ofrece a Ray la posibilidad de alcanzar el triunfo definitivo, solamente pidiéndole a cambio la grabación de una cinta magnetofónica que contenga sus mejores temas tanto de jazz como populares. Esta cinta se escucha día tras día en la emisora, su fama se extiende, Estados Unidos comienza a hablar del joven cantante ciego de Georgia, muchos se asombran al conocer sus múltiples facetas como compositor, pianista de jazz y "leader" de una pequeña banda de siete elementos. El estilo de Ray entra ya en una línea similar a la de Lloidy Glenn, Amos Milburn o el mismo Charles Brown; Ray canta y toca el piano, lo mismo que otros cantantes de blues, se ven secundados por la guitarra cuando terminan sus frases, Ray encuentra la prolongación de su propia voz en el piano, interpretado de manera maravillosa por "El Genio".

(Continuará)



# BOLSA DE TRABAJO

Una revista que quiere ser el portavoz de todos los que integran la gran familia del automático debe abarcar también la interesante información relativa a las ofertas y demandas de trabajo. Tanto por parte de las empresas como de los trabajadores, cumplida la norma legal de acudir a las oficinas oficiales de colocación, muchas veces no pueden satisfacer sus necesidades por desconocimiento o falta de difusión. Ningún órgano más adecuado para ello que nuestra revista, donde aparecerán todas las ofertas y demandas de puestos de trabajo que se nos indiquen.



¡Oiga! Pero si la máquina funciona muy bien...

## 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)



# CORRESPONSALES PARA TODA ESPAÑA

AUTOMATICO ESPAÑOL, fiel a su propósito de mantener a sus lectores informados en la mayor amplitud posible sobre todas las incidencias y datos de interés relacionados con las máquinas accionadas por monedas, tiene en proyecto ampliar su campo de actuación. Para ello solicitamos corresponsales en todas las capitales y pueblos importantes. Las personas interesadas pueden solicitar información y condiciones a nuestra revista, cuya dirección como saben es: AUTOMATICO ESPAÑOL. Narciso Serra, 14, Madrid-7.

## **AUTOMATICO ESPAÑOL**

**TIENE EN ESTUDIO  
NUEVAS E INTERESANTES  
INFORMACIONES  
SOBRE LAS  
MAQUINAS ACCIONA-  
DAS POR MONEDAS**

**AYUDENOS CON SU  
SUSCRIPCION**

Sello  
de 1 pta.

**AUTOMATICO ESPAÑOL**

**Narciso Serra, 14**

**MADRID-7**



# Éxitos musicales en



# EUROPA

## COMENTARIO

Vendrá el otoño —en realidad ya se husmea entre estos excesivamente dilatados calores— y la danza de discos y canciones modernas seguirá inexorable su cansino curso de novedades sin renovación, de apelaciones a la juventud sin verdadera savia juvenil. Serán —podemos sentarlo por seguro— otros collares para idénticos, o casi idénticos, perros. Para demostrarlo, ahí tenemos asomados a este ventanal mensual de éxitos más o menos duraderos, a los Beatles, Stones, Sinatra, Brincos, Adamo, etc. Ni una mención para Pete Seeler, pongamos por caso. O para el español Raimon.

Efectivamente, el “folk-song” no ha calado en Europa aún. Europa sigue impermeable. Falta saber si lo seguirá siendo. Falta saber...

Y a todo esto, ¿qué es el “folk-song”? Si hiciésemos una encuesta y se lo preguntásemos a la juventud europea lo más seguro es que no supiera ni contestar.

Y, sin embargo, en América, en los Estados Unidos, el “folk-song” ha adquirido carta de naturaleza y la juventud americana vibra a los sonos de estos singulares ritmos. El “folk-song” no es otra cosa que una

concepción e interpretación popular de la música moderna. Popular y disconforme. Canciones en las que se ponen en solfa las actitudes conformistas de las sociedades opulentas, la estadounidense en particular. Estas canciones hunden las raíces de su inspiración en las melodías tradicionales que hablan de la colonización, independencia, guerra de Secesión, condiciones de vida, de trabajo y —cómo no— de esparcimiento y diversión, como un respiro al sórdido quehacer de cada día.

En el “folk-song” se narran los hechos de ahora, o de un pretérito todavía reciente, al alcance de la experiencia vivida. La historia actual que la actual música, la más lúcida de ella, rechaza porque le disgusta. Es la música que se niega a convertirse en cómplice.

Pero todo esto ocurre en América, y América, quién lo diría, está tan lejos... Mientras tanto, Europa sigue casando a princesas, envejeciendo al compás de los ritmos de la música que se pretende moderna y joven. A no ser que consideremos joven a la “boutade”, que se le ocurrió a uno de los Beatles y que ha dado la vuelta al mundo. ¿“Boutade” o slogan —inyección— publicitario?

### AUSTRIA

1. *Strangers in the Night*: Frank Sinatra.
2. *Sloop John B*: The Beach Boys.
3. *Paint in Black*: The Rolling Stones.
4. *Nimm mich so wie ich bin*: Drafí Deutscher.
5. *The sun ain't gonna shine any more*: The Walker Brothers.

### ALEMANIA

1. *Monday Monday*: The Mama's and Papa's.
2. *Paperback Writer*: The Beatles.

3. *Paint in Black*: The Rolling Stones.
4. *Sloop John B*: The Beach Boys.
5. *Hold Tight*: Dave, Dee, Dozy, Beaky, Mick and Tich.

### GRAN BRETAÑA

1. *Paperback writer*: The Beatles.
2. *Sunny afternoon*: The Kinks.
3. *River deep and mountain high*: Ike and Tina Turner.
4. *Bus stop*: The Hollies.
5. *Nobody needs your love*: Gene Pithey.

### ESPAÑA

1. *Strangers in the night*: Frank Sinatra.
2. *Un sorbito de champaña*: Los Brincos.
3. *Paperback Writer*: The Beatles.
4. *Monday monday*: The Mama's and the Papa's.
5. *Vuelo 502*: Los 4 de la Torre.

### ITALIA

1. *Tema*: I. Giganti.
2. *La fisarmonica*: Gianna Morandi.
3. *Amo*: Adamo.
4. *Il Geghege'qui ritornera*: Rita Pavone.
5. *Vita mia*: Tony del Mónaco.

### FRANCIA

1. *Ton nom*: Adamo.
2. *Bang bang*: Sheila.
3. *Qu'elle est belle*: Mireille Mathieu.
4. *Cheveux longs et ideas courts*: Johnny Hallyday.
5. *Strangers in the night*: Frank Sinatra.

### HOLANDA

1. *Paperback Writer*: The Beatles.
2. *Sunny afternoon*: Kinks.
3. *Strangers in the night*: Frank Sinatra.
4. *Wild thing*: The Troggs.
5. *The life i live*: O 55.



# MERCADO DEL AUTOMATICO

## INFORMACION FACILITADA POR LOS FABRICANTES

### PETACO

PIN-BALL: NEW CITY (último modelo)

TOCADISCOS: RENNOTTE 100	...	60.000 Ptas.
" RENNOTTE 30	...	42.900 "

### FAER

PIN-BALL: EL RELOJ	...	33.500 "
" CAPRI	...	35.500 "
" BOWLING (último modelo)		

### GEDASA - MARESA

PIN-BALL: KING-BALL		
" NAIROBI		
" YE-YE CLUB (último modelo)		
TOCADISCOS: SINFONOLAS, MOD. EMBAJADOR 100 (100 selecciones; monedero de 2 ptas.)	...	55.000 "
" SINFONOLAS, MOD. EMBAJADOR 100 (100 selecciones; monedero de 5 ptas.)	...	56.500 "

### BILLARES QUEVEDO

PIN-BALL: CARRERAS DE CABALLOS	...	38.000 "
" CARRERAS DE COCHES SUPERSON	...	38.000 "
" ROCK AND ROLL	...	32.000 "
" LUNA PARK	...	35.000 "
" MINY-TENIS	...	10.000 "

### TALLERES AZCOYEN

MÁQUINAS DE VENTA:		
VENTAMATIC	...	7.500 "
BABYMATIC	...	2.800 "
FOSFOMATIC	...	3.500 "
VENT-TABACO	...	9.000 "
NOVAMATIC	...	21.000 "
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 "