



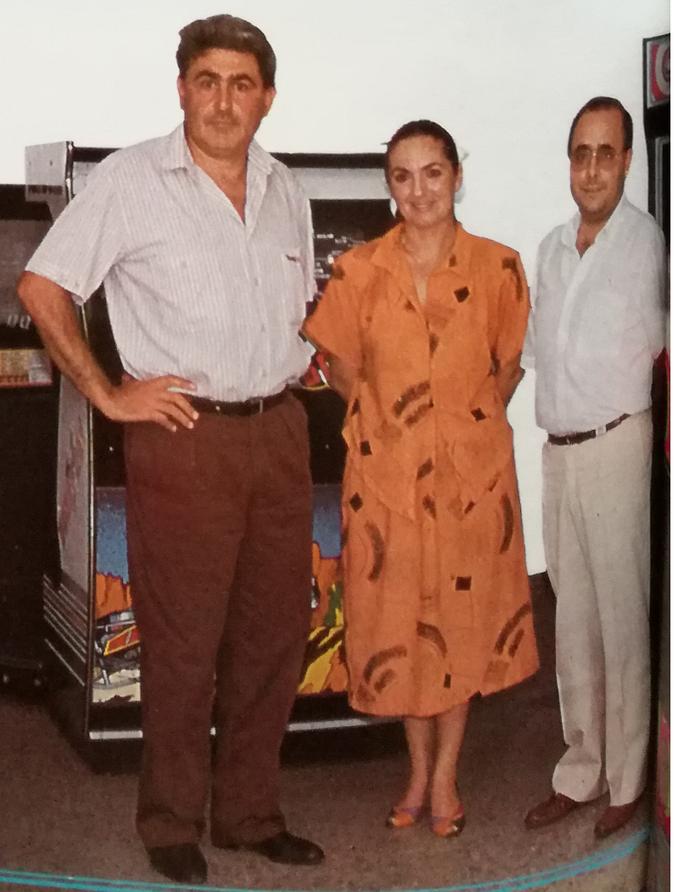
# VIFICO

## Fabrica, bajo patente exclusiva para España

**P**ESE a su juventud, fue fundada en 1985 y hasta enero de este año no ha empezado a comercializar sus productos, el nombre de la empresa VIFICO ya empieza a ser habitual en el mercado del recreativo español. Productos, fabricados bajo patente exclusiva para España, de multinacionales como GOTTlieb, EXIDY o TATSUMI son una carta de garantía suficiente. El éxito entre los operadores de pinballs como «Raven», el último comercializado hasta la fecha, obvia frases elogiosas, en este caso, la «calidad de un producto vale más que mil palabras».



● En la actualidad se encuentran en fase de darse a conocer al operador español, por eso han puesto mucha confianza en FER-86



# VIFICO



## ...a, modelos de Gottlieb, Exidy y Tatsumi



EN los últimos tiempos, una zona hasta ahora olvidada por los fabricantes del Recreativo en España, Andalucía, parece ponerse de moda. Ejemplos como los de FARESA o VIFICO son perfectamente ilustrativos de este «descubrimiento» del sur de España para poner en funcionamiento negocios que, hasta ahora, parecían reservados a los núcleos industriales clásicos de la Península Ibérica. El centralismo del País Vasco, Cataluña y Madrid hace agua y poco a poco se va rompiendo el monopolio que, en su día, les convirtió en focos «privilegiados» (con todas las comillas que se quiera) de las actividades industriales que más puestos de trabajo generaban y que más riqueza creaban.

Una visita a las instalaciones de VIFICO, en el kilómetro 3 de la carretera de Guadalmar (Málaga), demuestra que hay voluntad de hacer bien las cosas, que no se trata de fundar «chapuzas» flor de un día para beneficiarse de ventajas fiscales y ayudas institucionales. VIFICO es una empresa nacida en 1985 con vocación de futuro, con intención de perdurar y de labrarse, a base de trabajo y esfuerzo, un lugar en el mundo del ocio de los españoles...

### Un secreto llamado GOTTLIEB, EXIDY y TATSUMI

¿CÓMO es posible que se creen empresas nuevas en un sector supuestamente saturado? ¿Qué impulsa a los propietarios de VIFICO a arriesgar su dinero en esta aventura? ¿De dónde les viene la confianza? Tomás Cardeñas Blasco, Consejero Delegado de la firma, lo tiene muy claro: «Esta sociedad la fundamos hace aproximada-»



# La calidad de sus productos vale por mil palabras

# VIFICO

mente un año y medio. Anteriormente hicimos un estudio de mercado español y gracias a nuestras relaciones internacionales hemos conseguido la exclusividad de la casa GOTTLIEB. Sabiendo que es una de las firmas número uno a nivel mundial, nos animamos a crear esta sociedad, de la que estamos muy contentos, a pesar del corto tiempo transcurrido, porque las ventas se superan cada vez más. También tenemos en exclusiva para España las casas EXIDY y TATSUMI».

Hasta el momento, la actividad de VIFICO se ha centrado en la fabricación de modelos de tipo «A». Aparatos como el flipper «Chicago Cubs» o los videos de tiro al blanco «Combat» y «Crackshot», en el mercado español desde enero de este año aproximadamente, son de sobra conocidos por los operadores de todo el Estado y constituyen excelentes ejemplos de las posibilidades de VIFICO. La rentabilidad de estas máquinas, la calidad de su tecnología, el atractivo que ejercen sobre el jugador, muestran bien a las claras que VIFICO, S. A., ha apostado fuerte. Pero, ¿por qué no han tocado, hasta ahora el mercado de tipo «B»? Según José Luis Jiménez, también Consejero Delegado de esta empresa, «no hemos visto el momento oportuno; queremos tocar el tipo «B» cuando tengamos algo con la calidad, por ejemplo, de nuestros flippers, ahora en el tipo «B» seríamos uno más».

Las palabras de los representantes de VIFICO son taxativas. Lo suyo no es la mediocridad y el montón, están dispuestos a escalar los puestos más altos, a ocupar un lugar entre los grandes. Esa es la razón de que comenzaran su andadura con una fuerte inversión de capital, «alrededor de doscientos cincuenta millones de pesetas», según el anteriormente citado Tomás Cardeña. José Luis Jiménez no siente vértigo por la cifra: «Tenemos fe en nuestros productos y, por eso, creemos que hemos hecho una inversión acertada».

## «Raven», un nuevo producto

EN VIFICO son conscientes de que no es fácil introducirse en el mercado del Automático español. La competencia es feroz, hay varias empresas de envergadura perfectamente asentadas, los impuestos son elevados, la calidad de los fabricantes españoles está entre las mejores del mundo... sin embargo, eso no importa, en VIFICO creen en sus productos, piensan que si son buenos y rentables, si se hacen las cosas como hay que hacerlas, el fracaso es impen-

sable. Las leyes del mercado no creen en más milagros que los del producto de calidad que proporciona beneficios y están convencidos que los fabricados de VIFICO cumplen con creces estos requisitos. «Tenemos que luchar, porque somos una empresa joven y no nos conoce todo el mundo, pero la verdad es que con el material que tenemos no podemos quejarnos, nuestras perspectivas de ventas se van cum-

pliando bien», nos dice Tomás Cardeñas.

El último producto salido de las instalaciones de VIFICO responde plenamente a las características enunciadas anteriormente, tanto por Tomás Cardeñas como por José Luis Jiménez. Se trata de un pinball basado en una especie de «Rambo» femenina, «Raven», y con la firma GOTTLIEB detrás de este prodigio de la electrónica. Las previsiones de VIFI-



«Raven», un pinball de GOTTLIEB, es el nuevo aparato que han lanzado al mercado

CO incluían 500 máquinas listas para entrar en el mercado a finales de septiembre, José Luis Jiménez nos confirmó que quince días antes ya estaban casi todos los modelos vendidos. Un ejemplo suficientemente ilustrativo de la garantía que ofrece al operador español un pinball avalado por la experiencia de una multinacional como la anteriormente citada.

En VIFICO trabajan todos los componentes de la máquina y los montan en las tres cadenas que poseen en la actualidad. Incluso en partes tan delicadas como las placas, compran los componentes y ellos mismos los ensamblan, lo que da una idea bastante aproximada de las posibilidades de esta firma. Sus terrenos malagueños abarcan alrededor de 6.500 metros cuadrados, de los cuales más de 3.700 están construidos. Los puestos de trabajo ascendían, en el momento de escribir este reportaje, a 35 personas. Seguramente, pronto se verán ampliados porque las cosas funcionan bien en VIFICO.

## A la conquista del mercado español

LA agresiva política expansiva que están realizando es una buena prueba de esta afirmación. Laly Armijo Aranda, del Departamento Comercial, nos aseguró que esperaban llegar con sus productos a toda España cuando esta revista se encuentre en manos de nuestros lectores. Andalucía ya está tocada a fondo; en la zona norte están implantados en Cataluña, País Vasco y Pamplona, fundamentalmente, y recientemente se ha dado un fuerte empujón a Levante.

VIFICO también piensa aprovechar la oportunidad de FER 86 para demostrar la bondad de sus productos. Una conocida profesional catalana, afincada en Málaga desde hace varios años, Pilar Cobos, encargada de la publicidad y relaciones públicas de la firma, confirmó a MAQUINA RECREATIVA que «se había diseñado un stand muy bonito» para presentar sus productos en la Feria Española del Recreativo.

VIFICO todavía no ha terminado esa fase en el desarrollo de una empresa monopolizada por el lema de darse a conocer, pero los pasos dados se pueden considerar como de gigante. La exclusividad de productos fabricados por firmas tan importantes como GOTTLIEB, EXIDY o TATSUMI y sus ganas de trabajar es su mejor propaganda. Es una empresa todavía joven que pronto ocupará un lugar de honor entre los grandes del recreativo español.