



TOMAS CARDENAS

VIFICO, un lujo para el Sector

- *«Hay cosas más importantes que el dinero»*
- *«Mi tipo de máquina es diferente a las demás»*
- *«No ha sido fácil entrar en el mercado español»*
- *«Me gustaría que hubiese una sola asociación, fuerte y bien organizada»*



EN Málaga, casi a pie de aeropuerto, en un polígono industrial lleno de sol, VIFICO fabrica todas las fantasías que, en pinball, nos llegan desde ese paraíso de la electrónica, que son los Estados Unidos. Las «Raven» y sus connotaciones guerrilleras o las «Hollywood», con todo un mundo erótico y fastuoso, sugerido desde la serigrafía, van invadiendo poco a poco las inquietudes de juego de los españoles amantes del «flipper».



ALLI, en su fábrica, Tomás Cardeñas, un mallagueño de la vieja escuela andaluza, planifica, controla y atiende todos los ámbitos del negocio. Es como un general que disfruta con la batalla, porque Tomás pone muchas cosas en juego —nunca mejor dicho— cuando trabaja: experiencia, profesionalidad, ambiciones y, sobre todo, ilusión. Así desde hace año y medio, en que se inauguró la empresa.

—Después de este tiempo, quizá sea el momento de hacer examen de conciencia. ¿Qué ha hecho bien y qué ha hecho mal en VIFICO?

—Bueno. Es muy difícil que yo le diga lo que hemos hecho mal, pero lo que sí puedo decirle es que nuestro tema principal, que es el «flipper», es un auténtico éxito. La prueba está en que nuestro segundo modelo está ya ahí, a punto de salir, y que no hemos tenido ningún problema con el primero.

—¿Se usted a decirnos cuánto ha vendido hasta ahora, cuántas unidades?

—Trescientas. Trescientas porque no tengo más, no hago más.

—¿Y vender trescientas máquinas es suficiente para decir que VIFICO ha sido un éxito?

—Sí, porque me conformo con esto. Tengo trescientas vendidas y otras trescientas de la «Hollywood», el próximo modelo, también realmente vendidas y no tengo problemas. La Verdad es que no quiero más.

—Y después de la «Hollywood», ¿qué proyectos hay?

—Pues tengo dos modelos más en preparación: la «Montecarlo» y la «Goldwin».

—¿Se ha planteado VIFICO alguna vez investigar y fabricar modelos propios o prefiere, definitivamente, la línea del «copy-right»?

—Por ahora, yo creo que seguiremos en esta misma línea.

—¿VIFICO es realmente un negocio?

—Pues mira, algunas veces las cosas se hacen, aunque parezca mentira, sin pensar en la cuestión de negocio. Hay otras cosas más importantes que el dinero, aunque yo indudablemente no tengo VIFICO para no ganar dinero; eso está claro.

—¿Por qué se dedican ustedes a la máquina «A» solamente?

—Porque todo el mundo sabe quién tiene en la mano el tipo «B» y yo no tengo estructura suficiente para desarrollar una buena máquina de tipo «B», ni puedo salir al mercado copiando o medio copiando. Mi carácter no va con eso y, por ello, me he lanzado a la aventura de hacer unos pinballs que tampoco los invento; son de una casa que, como todo el mundo sabe, lleva sesenta años haciéndolos.

«Yo no tengo competidores»

—¿Quiénes son los grandes competidores de VIFICO?

—Los fabricantes de pinballs tradicionales en España. Yo pienso, de todas formas, que tampoco puede hablarse de competidores en el mal sentido de la palabra, porque yo tengo un tipo de máquina que es diferente y lo que intento es no luchar contra ellos, sino que creo que hay campo para todos. Mi producción es muy limitada y llega al operador no para comprar una gran cantidad, sino para servir un número reducido a sus clientes selectos. Podemos decir, sin menospreciar a nadie ni mucho menos, por Dios, que las máquinas de VIFICO son un lujo, aunque sólo sea porque debido al número limitado de producción, siempre será rentable para el operador. Mire, si a mí ahora mismo me piden cien «Raven», o mil «Raven», no puedo fabricarlas, no puedo servir las, así que cuando un operador tiene una «Raven» o una «Hollywood», cualquier máquina mía, yo pienso que tiene un valor.

—¿Cuánto tiempo lleva en el Automático Tomás Cardeñas?

—Se puede decir que toda mi vida.

—¿Y cómo ha sido este Sector para usted?

—Pues ha sido básicamente una profesión. Siempre se ha estado con mucha lucha pero, mire, progresando. Yo creo que ahora estamos mejor que antes, aunque, la verdad, es que yo me he gastado mucho dinero en la fábrica y ahora mismo no puedo decir que gane mucho dinero; estoy luchando como siempre, digamos que de una forma espiritual en el sentido de que he hecho esto, además de para ganar dinero, intentando sa-

tisfacer una nostalgia de las máquinas pinballs de hace quince, veinte años, de aquella época de gran apogeo.

—¿Ha sido fácil la penetración de VIFICO en el mercado español?

—Realmente fácil no ha sido. He contado con mucha colaboración de la gente para ir entrando, porque yo reconozco que el precio de la máquina es más alto que el de las otras, y esto es una dificultad que había que salvar, pero los clientes se han concienciado bien de que el precio va en relación a la calidad.

«Decir que las máquinas no tienen averías es mentira»

—¿Han tenido averías estas máquinas?

—Decir que las máquinas no tienen ninguna avería es mentira, lo diga quien lo diga. Las máquinas salen todas programadas, todas muy bien, pero luego todas crean algún problema. Yo, sinceramente, no he tenido ningún problema grave, pero algún problemilla, indudablemente que sí. Esto lo que hace es obligarme a una mayor perfección en los próximos modelos.

—¿Qué va a suponer el reglamento andaluz para VIFICO?

—Yo veo un gran futuro para mí, porque el reglamento autoriza dos máquinas de tipo «B» en los bares y, por tanto, el operador tendrá que comprar máquinas «A».

—¿Qué modificarías en el Sector en este momento?

—Quizá que, en lugar de haber tantas asociaciones, hubiese solamente una fuerte y bien organizada.

—¿Qué piensa de Enrique Curtichs como presidente de FACOMARE?



—Hombre, Enrique es una persona muy luchadora, es un gran trabajador y pienso que puede ser un buen presidente nuestro, ¿por qué no? Lo que a mí me preocupa es que, como en España lo que manda es la máquina «B», las asociaciones defienden más los intereses de estos fabricantes que los de las máquinas «A».

—¿Cuáles son sus aficiones después de las máquinas?

—Pues mire, otras máquinas. Me encantan los aviones teledirigidos, y tengo varios. También me gusta practicar el tenis.

—Esas son aficiones de rico.

—No, por Dios. Yo no soy rico; de hecho, en las competiciones que hacemos con aviones encuentras personas de todo nivel: desde un médico hasta un cocinero.

—¿Le gustaría que sus hijos continuasen trabajando en el sector del Automático?

—Pues sí. De hecho ya tengo alguno que está trabajando conmigo, ayudándome en la fábrica.

«Yo siempre juego al pinball»

—¿Usted juega a algo?

—Siempre al pinball. Incluso tengo dos en mi casa.

—¿De VIFICO?

—No, los míos los vendo todos.

—¿Qué diferencias hay entre el pinball americano que usted fabrica y el pinball español?

—El «flipper» español es indudablemente más rápido, pero el americano para mí tiene mucha más calidad, mucha más clase de juego, es más tranquilo y eso, a la larga, ofrece un atractivo para el jugador que puede elegir hacer un especial u otro; la bola puede pasar por un pasillo; un tobogán, por muchos más sitios que en el «flipper» español que es que ni te enteras de lo poco que dura.

—Mañana, ¿qué?, señor Cardeñas.

—Bueno, pues aquí estoy y tengo un gran optimismo en el futuro. Hay VIFICO para rato.

Y se ríe de una forma contagiosa, con espontaneidad como suele hacer casi todo. Tomás Cardeñas es un hombre afable, camchano y sincero que muchas veces puede parecer demasiado modesto. Pero en el fondo hace bien. Su lujo es VIFICO.