

NUEVO MODELO BAJO LICENCIA DE GOTTLIEB

Con la presentación de la Spring Break, VIFICO continúa en su línea de fabricar pin-balls bajo licencia de la firma americana Gottlieb. De este último modelo y de la creciente presencia de la empresa malagueña tanto en Andalucía como en el resto de España, nos hablan Víctor Bosquín y Ginés Cárdeñas, consejero delegado y encargado del departamento comercial, respectivamente.

LA fabricante y distribuidora malagueña VIFICO presentó el 14 de enero un nuevo pin-ball, el «Spring Break» —«siesta de primavera»—, un modelo realizado en España, bajo licencia de la firma norteamericana Gottlieb, primer fabricante mundial, con Williams, en este tipo de máquinas. La presentación tuvo lugar en un céntrico hotel de Jaén y

partida. Su precio es de 293.000 pesetas.

La nueva máquina hace también un chequeo en caso de avería o de que se funda una lámpara, de forma que el técnico puede saber perfectamente dónde está el mal con sólo acudir al panel informático.

La «Spring Break» presenta también un porcentaje automático de partidas gratuitas, algo



VIFICO

PRESENTO LA «S

tue una presentación conjunta para los operadores locales y para los de Córdoba.

A esta presentación, la primera que se ha hecho en España de esta máquina, asistieron unas docenas de personas.

La «Spring Break» presenta un programa de contabilidad en un disco informático que controla las partidas. Contabiliza también el total de partidas hechas, el total de partidas gratuitas, el total de faltas, el total de especiales, las bolas extras... También controla el tiempo medio de una

que es beneficioso tanto para el operador como para el dueño del bar y los propios jugadores. El nivel a partir del cual se hace partida gratis va su-

biendo o bajando, para alcanzar ese porcentaje fijo. Esto es sin duda una novedad, dentro de la tecnología punta que nos ofrece esta máquina.

«La máquina es muy completa —dice Víctor Bosquín, consejero delegado de VIFICO—, tiene siete placas electrónicas. Cada fliper tiene su placa electrónica. Hay en total diez o doce placas. No lleva tirador. Sale la bola usando el pulsador derecho y salen cuatro bolas cada vez.»

El precio de la partida es de 50 pesetas, con un precio de 100 pesetas para tres partidas. La «Spring Break» se puede graduar también en su grado de dificultad, según la experiencia y la pericia del jugador.

Bosquín (derecha) y Cárdeñas (centro) no creen que el Pin-Ball atraviese un mal momento.





tulos en castellano. La firma malagueña tiene un contrato con Gottlieb por diez años.

PRODUCCION PROPIA

La producción propia de VIFICO ocupa apenas un 10 por 100 de la producción total de la firma. El resto lo componen modelos importados, principalmente de Gottlieb. Aunque lo que se importa son, como hemos dicho, algunos componentes, ya que la que la fabricación propiamente dicha se realiza en España, bajo licencia.

En la actualidad VIFICO tiene una gran expansión en Andalucía, con siete comerciales. Fuera de Andalucía, en Valencia, Barcelona y Madrid, VIFICO se está implantando también. VIFICO tiene delegaciones en Valencia, Madrid, Granada, Jaén, Barcelona, Huelva, Cádiz y Almería. Con un tiempo de vida de dos años y medio, VIFICO ha conseguido tener presencia en estas ciudades.

Volviendo a la máquina recién presentada, la «Spring Break», podemos decir que incorpora, al igual que ya lo hiciera la «Montecarlo», una fotografía en su frontal, en vez de la clásica y tradicional serigrafía.

Para Bosquín, esto es más barato y más resistente. En caso de que se rompa o estropee se puede cambiar por otra, sin necesidad de tener que cambiar todo el frontal. La máquina lleva una placa de alimentación, una placa de sonido, una CPU, que es el cerebro del aparato y una placa auxiliar.

CUATRO MODELOS

Con este «Spring Break», ya son cuatro los modelos presentados últimamente por VIFICO bajo licencia de Gottlieb. Las tres restantes fueron

Enrique Salido (izquierda), de la comercial de Jaén y Córdoba; Luis Amós (centro), de la de Granada y Cárdeñas, tienen plena confianza en la «Spring Break».

El frontal compuesto por fotografías es algo ya habitual en los últimos modelos de Gottlieb.

RING BREAK»

LIBRO TECNICO

«Hemos recibido felicitaciones —dice Bosquín— de la Comisión Nacional de Juego por el mejor libro técnico que hay en el mercado.»

Esta máquina se presenta pocos meses después de la Feria de Barcelona, en donde VIFICO presentó otro pin-ball, el «Montecarlo». Este pin-ball, según afirman los dirigentes de la firma, se vendió en dos semanas.

«Nosotros —dice Ginés Cárdeñas, del departamento comercial de VIFICO— hacemos stocks

cortos para que el operador pueda mover con facilidad sus máquinas. En seis meses sacamos tres pin-balls distintos.»

Las relaciones de VI-

FICO con Gottlieb son muy buenas. VIFICO importa componentes de América y luego se hacen aquí las partes españolas, como por ejemplo los ró-



Spring Break

¡NUEVO! INDICE
DE PORCENTAJE
AUTOMATICO

¡haga sus reservas
para Spring Break
ahora!

Fabricado y Distribuido por

VIFICO

Tel. 952 - 35 17 07 S.A. Pol. Ind. Villa Rosa
MALAGA

Gottlieb

VIFICO PRESENTO LA "SPRING BREAK"

presentadas en la Feria de Barcelona y son la ya citada «Montecarlo», en la que curiosamente aparece en la fotografía del frontal el legendario fabricante Gottlieb, el empresario que dio el nombre a la empresa americana; la «Gold Wings», con estética futurista y con una fotografía de una pareja en moto en el frontal, y la «Hollywood Heat», con ambiente de vacaciones, que utiliza en su frontal fotografía de modelos con pose sexy, al igual que lo hace la recién presentada «Spring Break».

Estos cuatro modelos se fabrican bajo licencia de Gottlieb y las cuatro

gado de VIFICO— que impone dos máquinas de tipo 'B' en el bar y una de tipo 'A', nos ha beneficiado. Nosotros no hemos notado que se haya dado un bajón en el mercado del pin-ball. Para nosotros es al revés. Somos una empresa joven y poco a poco subimos, porque hacemos buenas máquinas.»

Sobre nuestro país, Bosquín, que es de nacionalidad belga, aunque está afincado aquí y tiene un hijo español, opina que tiene «un mercado bastante fuerte. En España hay ahora mismo más de 600.000 máquinas. En Bélgica, por ejemplo sólo hay 70.000».

ha encontrado a través de VIFICO su forma de introducirse en España, aunque esta introducción no ha sido fácil, al tener que competir con firmas fuertes, más implantadas y de mayor tamaño, como CIRSA, Franco, INDER o SEGA. Además VIFICO presentaba unos precios ligeramente más altos, lo que ha podido influir también en que la dificultad de su introducción en España se incrementase.

Cárdeñas dice, sin embargo, que a pesar del precio, «la gente se ha dado cuenta de que damos muchas más ventajas, cuidamos mucho al operador». Ellos son cons-

España tiene fama de contar con los pin-bals más rápidos del mundo. En opinión de Bosquín, esto «es así porque lo prefiere el operador, no el cliente. Cuando un jugador echa 50 pesetas para jugar una partida le gusta jugar por lo menos un minuto. Hay algunas en las que sólo juegas veinte segundos, si no eres muy buen jugador. Hay que recordar que esto no es un bote, es una máquina para divertirse. El 'Spring Break', de todas formas, tiene algo más de velocidad que la que tiene el modelo original, el americano».

VIFICO fabrica al día 15 máquinas. Hace tan



Para que no quedara ninguna duda de que los últimos modelos de VIFICO presentan la tecnología más avanzada, los asistentes pudieron verlas incluso «por dentro».

presentan la novedad de fotografía en el frontal.

«Hacemos series cortas —dice Ginés Cárdeñas—, de 500 máquinas, para que el operador pueda ir cambiando. Como mucho se pueden ampliar a 600 máquinas.»

«Este último modelo ha sido presentado en Jaén para empujar —dice Bosquín— a las comerciales que VIFICO tiene en Jaén, Córdoba y Granada.»

«En Málaga —añade— no tenemos problemas. Trabajamos con diez comerciales de la zona.»

LEY DEL JUEGO

«La Ley del Juego —dice el consejero dele-

«Eso es —dice— porque en Bélgica, al igual que en otros países europeos no están permitidas las máquinas 'B'. Sólo los bingos están permitidos. En máquinas 'A' hay muchos aparatos, todos ellos de marca americana, principalmente Gottlieb y Williams.»

Según él, para España no hay ningún futuro en el Mercado Común en las máquinas de tipo «A», desde el punto de vista de la exportación. Si en cambio en las máquinas de tipo «B», donde España puede ser competitiva fuera de nuestras fronteras.

Gottlieb, dicen tanto Bosquín como Cárdeñas,

cientos de que el desarrollo comercial es un trabajo muy lento, y muy difícil. Saben que no se puede introducir una máquina o una firma en meses pero, dentro de cinco años, pretenden ser los más fuertes en las «A».

El operador tiene que cambiar de costumbre, opina Bosquín, «no suele confiar en un nuevo producto. Si está acostumbrado por ejemplo a INDER, le cuesta mucho cambiar. Los técnicos se asustan al abrir nuestras máquinas, por eso no es con el operador con quien tenemos los mayores problemas sino con el técnico. Hay que convencerle de que es una buena máquina».

sólo cinco meses su producción era de 8 máquinas diarias. El número de sus empleados es de 65. Su principal esquema de trabajo es, como hemos dicho, la importación de máquinas Gottlieb, marca de la que son los únicos importadores en España. «Gottlieb —dice Bosquín— prefiere este sistema que emplea con nosotros, el de fabricar aquí nosotros las máquinas con piezas suyas. De otra forma, importando sus máquinas completas, éstas subirían mucho de precio, por los derechos arancelarios. Por ejemplo la 'Spring Break', si se importara entera costaría en España unas 350.000 pesetas.»