Ericsson LM

Ericonito boletín del departamento de ventas

Compañía Española Ericsson, S. A. ● Torre de Madrid, Plaza de España ● Madrid, 28 de enero, 1967 ● N.° 25

La Familia Ericsson se reune en Madrid

La Convención Anual de Vendedores: Balance y Perspectivas para 1967

CON asistencia de la mayor parte de los señores representantes de L M Ericsson en las provincias españolas, vendedores de nuestras delegaciones de Barcelona y Bilbao, así como vendedores de Madrid y residentes en distintas zonas, el pasado martes 17 se celebró la Convención anual de ventas de nuestra Compañía. La reunión tuvo lugar en los salones del Hotel Suecia y estuvo presidida por nuestro Director de Ventas, Roberto Krause. Contó con la asistencia del Director-Gerente de Compañía Española Ericsson, Ivar H. Hilfing; el Director del Departamento de Telefonía, Ake Attevall; y el Ingeniero Arne Gudmark, del Departamento de Centrales Telefónicas de Estocolmo.

Especialmente invitado por nuestro Director de Ventas, participó en la Convención el señor don José Laveaga Fernández, Sub-Director Comercial de la Compañía Telefónica Nacional, quien ofreció una interesante charla sobre la instalación de centrales «PABX» de nuestra marca en conexión con las redes públicas, respondiendo más tarde a todas las preguntas que sobre este tema le fueron planteadas.

1966: un buen año

Roberto Krause inició la Convención con unas palabras de saludo y bienvenida a los señores representantes y vendedores. Acto seguido, hizo un breve análisis de la tarea cumplida durante 1966, que consideró como un buen año para las ventas, ya que las metas fundamentales se han cumplido, observándose un notorio crecimiento en nuestra organización. Asimismo, dijo, tanto las diversas representaciones como las Delegaciones propias de Barcelona y Bilbao, han realizado encomiables esfuerzos por alcanzar y sobrepasar sus programas y previsiones.

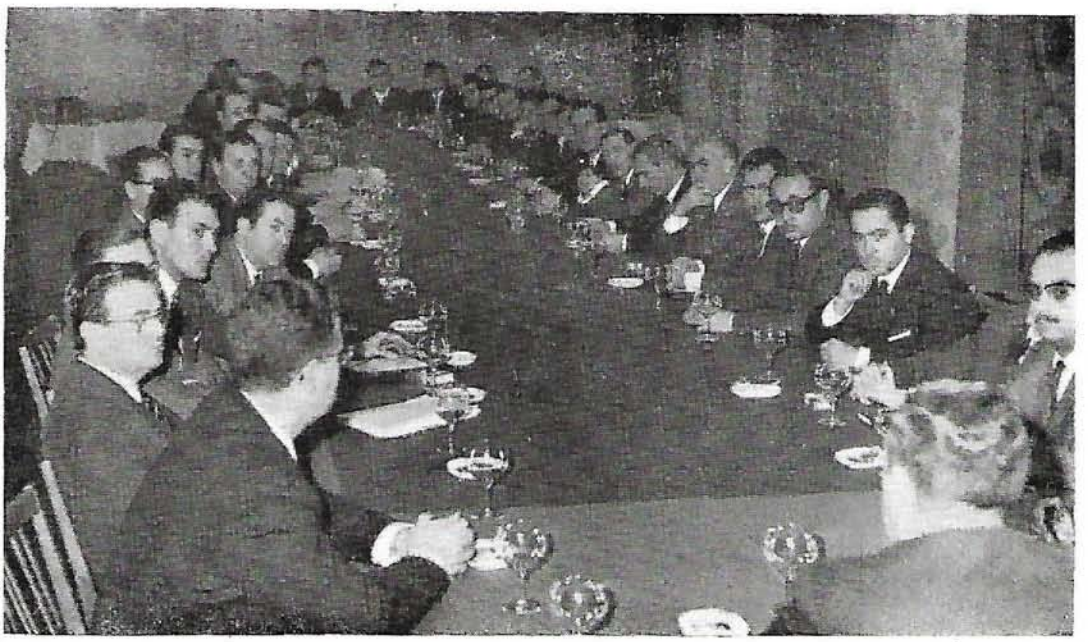
En breves frases, el Director de Ventas analizó la tarea de cada uno de nuestros representantes:

- D. Alejandro Ory, de la Compañía «Egle», de Cádiz, a pesar de trabajar en un mercado relativamente pequeño, ha logrado ventas interesantes y numerosos éxitos en su gestión.

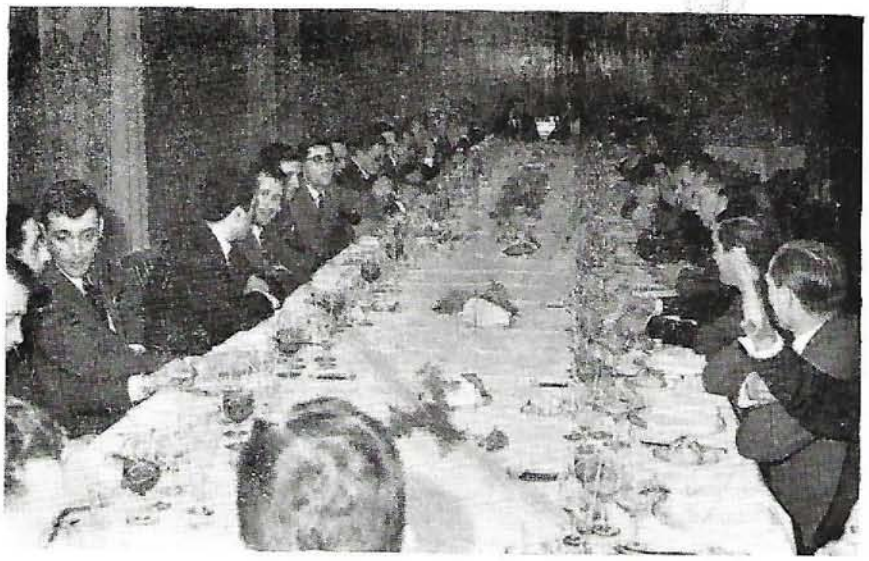
- D. Fulgencio Gómez Salazar, nuestro representante en Cartagena, es uno de los miembros más jóvenes de la familia Ericsson, por el corto tiempo que trabaja con nosotros. Sin embargo, también ha logrado gestiones exitosas, en particular dentro del campo hotelero, capturando el mercado de modernas urbanizaciones como la de La Manga del Mar Menor.

- D. Juan Vera Cuevas, de la Compañía «Juver, S. A.», de Granada, ha conseguido montar una nueva organización propia, lo que le permitirá multiplicar sus actividades de ventas

(*Pasa a la pág. 2.*)



En la Casa de Suecia, de Madrid, se reunieron los representantes, vendedores y técnicos de nuestra Compañía. La foto muestra un aspecto de las reuniones de trabajo.



La comida ofrecida por nuestra Compañía transcurrió en grato ambiente de cordialidad y espíritu de compañerismo.

Convención de Ventas

(*Viene de la pág. 1.*)

en las líneas Ericsson. Estuvo en Madrid en representación de su Compañía, don Francisco Navarro.

❧ D. Fernando Arévalo Segovia, nuestro representante en la provincia de Jaén, está desarrollando una interesante tarea de contacto con distintas esferas de ese mercado, con exitosos resultados.

❧ Por su parte, don Matías Albertí, de «Eléctrica Española, S. A.», ha establecido un amplio local comercial en que exhibe los productos Ericsson y dedica un personal propio a las gestiones de venta de nuestra marca. Estos esfuerzos han redundado, naturalmente, en una mayor penetración en el mercado de Palma de Mallorca e islas Baleares.

❧ Como se sabe, desde hace cerca de cincuenta años, la Red Telefónica Urbana Municipal de San Sebastián tiene a su cargo la telefonía pública de aquella ciudad, que está constituida por centrales Ericsson. A principios de siglo se establecieron en el balneario norteño las primeras y más modernas centrales automáticas de España y se firmó un contrato a perpetuidad para provisión y mantenimiento de nuestros equipos. Por esta razón, San Sebastián es uno de los mercados más interesantes para nuestra Compañía, ya que la venta de centrales «PABX» es desde hace muchos años una operación normal en la zona. Estas circunstancias especialmente favorables han sido cuidadosamente aprovechadas por «Suministros Eléctricos EASO» que ha logrado un fuerte crédito para nuestra marca y muchas ventas importantes. Estuvo en Madrid don Simón Jiménez, uno de los dirigentes de esta organización.

❧ Representando a su Compañía, «Montrel, S. A.», de Sevilla, estuvo con nosotros don Luis Viú, acompañado de don Benedicto de Mora, una de las personas que se dedican especialmente a las ventas en la «División Ericsson» sevillana. Los señores de Montrel, S. A., son también relativamente nuevos en la familia Ericsson. Sin embargo, han conseguido ya desarrollar una labor muy efectiva y esperan impulsarla aún más durante el presente año. Como una respuesta inmediata al lanzamiento de la campaña «Dirivox-1967», don Luis Viú ha cursado pedido en firme por 6 centrales VOX, que está resuelto a vender a sus clientes en los próximos meses.

❧ D. Manuel Baena Jiménez, representante en Córdoba, y su socio don Angel Domínguez, han abierto recientemente un establecimiento comercial en dicha ciudad, exponiendo al público una variedad de nuestros productos. Esta ha sido la culminación de una fuerte campaña de ventas, durante la cual han introducido la marca en modernos hoteles, colegios, empresas e instituciones religiosas. En gesto similar al de los representantes sevillanos, don Manuel Baena nos ha cursado pedidos en firme por dos centrales «Dirivox», con las que se propone iniciar su programa de esta línea de productos entre sus clientes cordobeses. Tales pedidos indican, sin duda, confianza en la alta calidad del sistema y en su propia organización de ventas.

❧ Finalmente, nuestro Director de Ventas saludó a don José Pérez Suso, delegado por la firma C. Fernández Franch, de Zaragoza, quien tiene nuestra representación en dicha ciudad. Dichos señores, pese al corto tiempo que trabajan en las líneas de productos Ericsson, se han mostrado muy activos y tienen un importante programa de ventas para 1967.

El ingeniero Arne Gudmark (izquierda) ofreció una conferencia sobre el programa Ericsson de centrales telefónicas. A la derecha: Ake Attevall, Director del Depto. de Telefonía.

Delegaciones y Residentes

Se hallaban presentes en la Convención: Heino Mayer, Director Regional de Ventas en Cataluña; Carlos López Herreros, Jefe de Ventas en Madrid; Carlos Näs, Jefe de la Delegación de Bilbao; Juan F. Rodríguez Rubí, Jefe de Ventas de la Delegación de Barcelona; Francisco Sayán, Jefe de L M Técnica de la misma Delegación; Antonio Maseda, Visitador de Ventas en la Zona de Andalucía. Viajaron a Madrid para esta fecha los vendedores residentes Félix Valiñani, de Málaga; Francisco Sánchez del Pozo, de Valencia; Antonio María Chavarría, de Gijón; Daniel Enrique Arenas, de Vigo. Asimismo, los vendedores Carlos Carabi y Juan Luis Cereijo, de Barcelona; Desiderio Villoria, Remigio José Ibarrondo, Isidoro Pérez Marcos, Félix Martín Lorenzo, José Pereg y Jesús María Alaña, de Bilbao. Carlos García de Ceca, Director Técnico, y José Vázquez Martín, de «L M. Técnica» en Bilbao, asistieron también a las reuniones, lo mismo que todos los vendedores de las oficinas de Madrid.

Finalmente, la reunión contó con la grata presencia de don Enrique Muñoz, antiguo colaborador de nuestra Compañía.

Perspectivas para 1967

Esta importante jornada de trabajo estuvo dedicada preferentemente a analizar la nueva situación que se plantea, desde el punto de vista de las ventas, frente a la licencia que se ha otorgado para instalar centrales «PABX» en el mercado privado. Diversos vendedores y representantes plantearon numerosas consultas en torno a las posibilidades que se han abierto con la homologación de 15 de nuestras centrales telefónicas de enlaces a la red, aprobadas por la Compañía Telefónica Nacional para su venta y conexión. Dichas consultas fueron atendidas por nuestro Director de Ventas y por Francisco Moreno, Jefe de la Sección Técnico-Comercial de Madrid.

Analizando la situación actual del mercado y las ventajas competitivas de nuestros equipos, se llegó a la conclusión de que estamos en condiciones muy favorables para absorber una parte considerable de la demanda existente, tanto por la alta calidad y prestigio de nuestros productos, como por la variedad de necesidades particulares que podemos cubrir con los 15 tipos y capacidades de las centrales «PABX» aptas para la venta.

(*Pasa a la pág. 4.*)

"Política de Amplia Colaboración" Dice Alto Funcionario de C. T. N. E.

"UN espíritu de la más amplia comprensión y colaboración con la Compañía Española Ericsson y la rápida solución a todos los problemas que se presenten en la instalación de centrales privadas a la red pública, constituyen el clima y los propósitos que la Compañía Telefónica Nacional de España se ha propuesto lograr.»

Con estas palabras inició su disertación el señor don José Laveaga Fernández, Sub-Director Comercial de la C. T. N. E., quien fue especialmente invitado por la Dirección de Ventas de nuestra Compañía para establecer un diálogo con nuestros representantes y vendedores.

A continuación, el señor Laveaga Fernández expresó que, tanto L M Ericsson como la Compañía Nacional tienen un propósito común: proporcionar buenas comunicaciones a los clientes y abonados de España y servir al público. Por lo mismo, dijo, ambas Compañías se encuentran el mismo camino y es lógico que traten de ayudarse mutuamente. «Nosotros —explicó el Sub-Director Comercial— *tenemos la obligación de orientar a aconsejar a nuestros clientes, que el día de mañana pasarán a ser clientes suyos.* Contamos con la colaboración de Ericsson y ustedes deben contar con la nuestra.»

D. José Laveaga Fernández (izquierda), Sub-Director Comercial de la Compañía Telefónica Nacional de España, durante su disertación. A su derecha, nuestro Director-Gerente, Ivar Hilfing; y el Director de Ventas, Roberto Krause.

● Disposiciones transitorias

Dijo también el señor Laveaga Fernández que es posible que, en el futuro, surjan pequeños problemas particulares, en cuanto a las formas y modalidades que se adopten para la instalación de centrales conectadas a la red pública. Actualmente se han adoptado una serie de normas y disposiciones, que se proponen hacer factible la conexión y operación de centralitas particulares. Pero las normas actuales son susceptibles de modificaciones. Citó como ejemplo el hecho de que, por el momento, los teléfonos que utilice el abonado serán proporcionados en alquiler por la C. T. N. E., como ya se ha hecho público. Sin embargo, dijo, es posible que esta norma sea modificada en el futuro, de acuerdo a la evolución y la experiencia.

● "Todas las posibilidades..."

Con relación a los trámites de homologación y autorización que, en el caso de cada cliente, la C. T. N. E. deberá dar curso para permitir la instalación de centrales Ericsson, el señor Laveaga Fernández advirtió que no existía problema alguno, ya que los Departamentos respectivos están preparados para una tramitación rápida de todas las solicitudes que se presentasen; reiterando el deseo de los ejecutivos de su Compañía de servir al cliente y al abonado en la forma más eficiente y perfecta posible.

«Yo ruego a todos ustedes —agregó— *que no nieguen a sus clientes ninguna posibilidad,* en relación a las centrales que deseen ellos adquirir, sin antes consultarnos a nosotros sobre cada caso particular. Creemos que, en la absoluta mayoría de los casos que se presenten, tendremos una buena solución a su problema y estamos dispuestos a ofrecerla, con la mejor voluntad. De esta manera, tanto ustedes como nosotros, podremos recoger una valiosa experiencia sobre los casos que se presenten. Y esta experiencia nos permitirá en el futuro modificar las normas establecidas o crear otras más flexibles y adecuadas a la evolución.»

● Respuestas fundamentales

La disertación del señor Laveaga Fernández fue calurosamente aplaudida por todos los asistentes. A continuación, y a su propia solicitud, le fueron planteadas algunas consultas y preguntas sobre problemas específicos, cuya solución resumimos:

- Las revisiones periódicas de nuestras centrales por personal de C. T. N. E. no constituirán problema alguno, ya que L M Ericsson trabaja con material de alta calidad técnica, que no puede normalmente crear problemas. Se tratará de revisiones superficiales en la red.
- Por el momento no será posible la inter-conexión entre centrales Ericsson y otras de distinta marca que se hallen actualmente en servicio.
- En tanto la C. T. N. E. no haya autorizado la conexión a la red una central PABX de Ericsson (o no estén disponibles las líneas de enlace) nosotros podremos instalar y conectar el equipo, que funcionará como una central interna PAX, convertible posteriormente en PABX en cuanto se realicen los enlaces.

● Políticas de Telefonía

- La actual política de C. T. N. E. es *no alquilar ni suministrar* centrales telefónicas, excepto las de gran capacidad y en algunos determinados casos especiales que se hallaban en trámite. Las solicitudes que se reciban, serán canalizadas hacia los proveedores particulares, informando a los clientes sobre las compañías que pueden proporcionárselas. El señor Laveaga Fernández indicó que esta política ha sido adoptada en forma tajante.
- En determinados casos —previo estudio de la solicitud del interesado— será posible conectar extensiones a la central PABX desde locales distintos, inclusive a través de vías públicas, por medio de líneas aéreas o subterráneas. Dichas extensiones pagarán la tarifa correspondiente a «supletorios».

Estas fueron, en síntesis, algunas de las muchas respuestas ofrecidas por el señor Sub-Director Comercial de la Compañía Telefónica Nacional de España, don José Laveaga Fernández, a las consultas planteadas por los participantes a la Convención de Ventas.

Erico Monito — boletín del departamento de ventas

Ericsson en españa

● La primera en Andalucía

«Montrel, S. A., nuestro representante en Sevilla, ha vendido el primer sistema «Dirivox» que será instalado en Andalucía. Se trata de una central ARD-631 para 20 extensiones, que les ha sido solicitada por la Caja Postal de Ahorros y Monte de Piedad. Esperamos que este equipo sea una «cabecera de playa» y que detrás de él vengan muchas «Dirivox» para Andalucía.

(*Viene de la pág. 2.*)

"Año de la Dirivox"

Otro aspecto interesante de la Convención fue el anuncio hecho por Roberto Krause, en el sentido de que el de 1967 será el *Año Dirivox*. El Director de Ventas dio a conocer el amplio programa de promoción que la Compañía se ha trazado con relación a las centrales AKD-847, ARD-631, y a un nuevo equipo «Dirivox», que será introducido en el mercado en los próximos meses: el sistema *"Dirivox-Junior"* (AMD-628), que consiste básicamente en un equipo de 12 extensiones, con la posibilidad de aparatos secundarios y que constituye un sistema práctico, económico y muy versátil.

Se espera —dijo el Director de Ventas— la mayor colaboración de parte de todos a esta campaña «Dirivox». De hecho, cuenta con la ventaja que representa la calidad de los equipos que ofrecemos, muy superiores a cualquier otro sistema en altavoz que se halle en el mercado. Además, la campaña estará apoyada fuertemente por todos los medios publicitarios de que podamos disponer.

Al medio día, la sesión de trabajo fue interrumpida para dar paso a un cóctel y posteriormente a una comida, que transcurrieron en un grato ambiente de camaradería, alternando los señores representantes con el personal de vendedores de las distintas regiones.

Finalizada la comida, el ingeniero Arne Gudmark, del Departamento de Centrales Telefónicas de la Casa Matriz, dio lectura a una conferencia sobre el programa de L M Ericsson de Estocolmo en centrales PABX, cuyo texto fue repartido a los asistentes.

● "Ericall", "PABX"

Nuestra Delegación de Bilbao nos comunica un importante pedido, hecho por la Dirección de la Empresa «Firestone», de Bilbao, para su nueva fábrica de neumáticos en el Polo de Desarrollo de Burgos, que será una de las mayores industrias españolas en su género. Los equipos solicitados son: una central AKD-741 de 50 extensiones internas y 6 circuitos urbanos; y un sistema busca-personas «Ericall». Estas ventas han sido hechas por Félix Martín Lorenzo, Francisco José Pereg e Isidoro Pérez Marcos.

● Centrales y relojes

El año 1967 se presenta con brillantes perspectivas para nuestro vendedor Carlos Carabi, de la Delegación de Barcelona. En el presente mes se ha anotado tres ventas importantes: una central AKD-860 de 100 líneas, para las Cervecerías «Schlitz»; un equipo de control horario, consistente en 3 relojes estampadores y varios de esfera, para la misma Empresa; y una central AKD-741 de 50 líneas, para «A. S. E. P. E. Y. O.», Compañía de Seguros Generales. Felicitamos a Carlos Carabi por tan exitosas gestiones.

● Cartagena: "Mini-BX"

Don Fulgencio Gómez de Salazar, nuestro representante en Cartagena, nos ha cursado pedido por una centralita «Mini-BX», AMD-512, de 5 líneas y un enlace a la red, que será instalada para sus propias oficinas, en la Compañía «Sucesores de Fulgencio Gómez de Salazar». ¡Un ejemplo que merece ser imitado!

● 17 Centrales PABX

Durante los meses de diciembre y enero —hasta la fecha de cierre de nuestro Boletín— hemos vendido 17 centrales PABX en distintos lugares y provincias de España. Si se recuerda que nuestros clientes deberán esperar los plazos de entrega de sus equipos y la tramitación de sus solicitudes ante la C. T. N. E., este dato nos sirve como indicio de la gran demanda potencial de nuestras centrales que existe de hecho en el mercado.

● Vigo: AKD-741

Daniel Arenas, nuestro vendedor residente en Vigo, ha logrado una venta muy interesante: nuestra central PABX tipo AKD-741, con 50 extensiones internas y 7 enlaces a la red pública, solicitada por la Compañía «El Pote, S. A.»

● Huelva: AKD-860

Desde el día 1.º del presente mes de enero, la provincia de Huelva ha sido incorporada a la jurisdicción de nuestro representante en Sevilla. De este modo, don Luis Viú, de «Montrel, S. A.», tiene ahora a su cargo ambas provincias. El primer equipo Ericsson para esta nueva circunscripción será instalado próximamente: se trata de una central AKD-860 con 50 extensiones, adquirida por «Factorías de Cementos del Sur» en Niebla, provincia de Huelva.

Brasil: 2.040 Millones

La Administración Telefónica de la ciudad de Sao Paulo y la Compañía «Ericsson do Brasil» —subsidiaria del Consorcio Ericsson de Estocolmo—, han firmado un contrato por valor de 2.040 millones de pesetas (34 millones de dólares) para el suministro de centrales telefónicas automáticas de uso público. Los equipos solicitados son de tipo «crossbar» y se utilizarán en 10 nuevas centrales, similares a las 12 ya existentes.

En poco más de un año, la «Ericsson do Brasil» ha recibido pedidos por más de 400 millones de coronas suecas. El primer contrato para Sao Paulo comprendía 13 centrales telefónicas; y en noviembre pasado se recibió otro, para interconexión con las ciudades vecinas. Sao Paulo, con más de seis millones de habitantes, no sólo es la mayor ciudad de Hispanoamérica, sino también la que causa un crecimiento más rápido.

Los equipos motivo del nuevo contrato serán suministrados por la fábrica establecida por la Ericsson do Brasil en la ciudad de Sao José dos Campos, en funcionamiento desde 1955.

EUROPA