

boletín del departamento de ventas

Ericsson
LM



ERICOFONITO



Compañía Española Ericsson, S. A. ● Torre de Madrid, Plaza de España ● Madrid, 25 de Mayo, 1967 ● N.º 30

20 ANIVERSARIO ERICOFONITO



Propósito Cumplido

HACE dos años, el 15 de mayo de 1965, apareció por primera vez el Boletín Informativo del Departamento de Ventas ERICOFONITO: una modesta hoja a la que llamamos aquel día «un pequeño esfuerzo y un pequeño propósito».

Aunque el sencillo aspecto material de nuestra publicación no ha variado fundamentalmente, el esfuerzo se ha mantenido a lo largo de estos años y creemos que el propósito también ha sido alcanzado: el interés por nuestra pequeña publicación ha crecido paulatinamente en todos los puntos de España en que estamos establecidos. Algunas veces, ERICOFONITO nos ha prestado ayuda en nuestras operaciones de ventas, interesando al cliente en cuyas manos lo hemos dejado. En otras ocasiones, nos ha proporcionado la información técnica suplementaria que nos ayudó a comprender las posibilidades y ventajas de un equipo. Y cada mes, a lo largo de los 30 números publicados, trató de comunicarnos las buenas noticias, siempre bien recibidas, de nuestro personal Ericsson y de nuestros amigos de toda España. Creemos, pues, que ERICOFONITO ha contribuido, en alguna medida, a mejorar y estrechar nuestras relaciones humanas.

Para celebrar su segundo aniversario, ERICOFONITO aparece hoy en una edición especial, en la que hemos pretendido reunir información y fotografías de todos nosotros, siempre con el mismo y antiguo propósito: llegar a conocernos mejor, a medida que la «familia Ericsson» crece en número y organización. Pero también debemos pedir disculpas por las inevitables omisiones: en algunos casos, ha sido imposible reunir a todo el personal de vendedores y técnicos de las distintas zonas y regiones de ventas. Esperamos que los «ausentes» sepan perdonarnos.

También es propicia la oportunidad para agradecer a todos los que, de manera permanente, hacen posible la publicación de ERICOFONITO contribuyendo a él con informaciones, noticias, sugerencias y colaboración en los aspectos técnicos. De ellos —de todos nosotros— dependerá que nuestro Boletín pueda crecer y convertirse en una verdadera revista del personal y de la Empresa.

Ivar Hilfig, Director-Gerente de Compañía Española Ericsson, nos concede una breve entrevista y nos dice:

«A pesar de que llevo sólo algunos meses al frente de nuestra Compañía, me es muy grato reconocer que estoy recibiendo la máxima colaboración y apoyo de parte de todo el personal. Creo sinceramente que todos nos sentimos a gusto en la organización, en donde es posible trabajar dentro de un clima de cordialidad y buen compañerismo, afrontando juntos los muchos problemas que nos plantea una empresa en plena etapa de desarrollo. Y debo agregar que, debido a la capacidad de nuestro personal, al interés que todos ponen en su labor y a las favorables circunstancias del mercado, hemos alcanzado hoy el más alto nivel comercial e industrial de la empresa, en los 45 años que lleva de fundada.

«El hecho de que el Estado español haya depositado en nosotros su confianza, encomendándonos el suministro e instalación de las nuevas centrales Ericsson de «Télex» en todo el territorio nacional; las expansiones de nuestra Fábrica de Getafe y la creciente exportación de «formas de cable» a Estocolmo; el crecimiento de nuestro Departamento de Ventas, tanto en cifras de pedidos como en número de personal y amplitud de organización y servicio, son circunstancias que indican un notorio progreso y que deben estimularnos a todos en nuestra diaria labor.

«Hoy día estamos compitiendo con

Ivar Hilfig
Director-Gerente



ventaja, en distintas líneas de la telefonía y las comunicaciones, con otras compañías establecidas en el país. Esperamos que nuestra ventaja sea aún mayor, tan pronto como pongamos en marcha nuestros proyectos para ampliar cada día la producción y fabricación en España, sobre los cuales la Dirección de la Empresa tiene importantes estudios.

«Aprovecho esta ocasión para saludar a todos los compañeros de trabajo, colaboradores y amigos de nuestra Compañía.»

Ake Attevall Depto. de Telefonía



Ake Attevall, Director del Departamento de Telefonía de la Compañía Española Ericsson, accede gustoso a decirnos algunas palabras por esta ocasión:

«Es muy satisfactorio para mí poder comunicar a nuestro personal la buena marcha de la Compañía en lo que se refiere a las centrales de uso público. En pocos meses, a partir del momento en que se nos autorizó la instalación de equipos «PABX», hemos alcanzado un alto nivel de ventas en el mercado nacional, pero estamos aún muy lejos de haber satisfecho la demanda que existe, de mo-

do que nuestras posibilidades son aún muy grandes.

«A este hecho se suma otro muy significativo e igualmente importante: me refiero a las excelentes relaciones que mantenemos con la Compañía Telefónica Nacional de España, la que nos ha dado continuas muestras de colaboración y apoyo. Por lo mismo, es indispensable que todos contribuyamos, cada uno en su propio campo, a mantener estas cordiales relaciones con los funcionarios y ejecutivos de la Administración telefónica española, mediante el estricto cumplimiento de las normas y políticas fijadas por la C. T. N. E. y por el Estado Español.

«Afortunadamente, la extraordinaria calidad de nuestros equipos «PABX», la variedad de centrales que hoy podemos ofrecer en el mercado y el amplio personal de instalaciones y mantenimiento que hemos organizado, nos permiten responder a las expectativas de los clientes y sentirnos satisfechos de pertenecer a la organización Ericsson, de indiscutido prestigio en el mundo de las comunicaciones.

«Pero los éxitos alcanzados hasta hoy no son sino el primer paso de la tarea. Nos queda aún por delante un largo camino hacia la conquista definitiva de todas las posibilidades que ofrece un mercado en pleno desarrollo. Puesto que las condiciones son inmejorables, el resto dependerá del empeño, la decisión y el interés que pongamos en nuestro trabajo.

«Finalmente, felicito a ERICOFONITO por su segundo aniversario.

Roberto Krause
Departamento de Ventas



Roberto Krause, Director de nuestro Departamento de Ventas, a quien hemos solicitado unas palabras para esta edición especial, nos dice:

«Nuestro Boletín Informativo ERICOFONITO nació hace dos años como respuesta a la necesidad de comunicarnos: a medida que nuestra organización de ventas crecía, esta necesidad tenía que hacerse cada vez más urgente, no sólo desde el punto de vista de la mecánica de nuestros asuntos, sino también como exigen-

cia de nuestras relaciones personales y humanas.

«Creo que hemos alcanzado el objetivo que inspiró la aparición del primer número y todos los publicados hasta hoy. Pienso que es un vehículo útil para el intercambio de información, tanto administrativa como técnica, y un medio agradable de poder conocer las buenas noticias que se refieren a nosotros, aún en las más apartadas regiones del país. Especialmente hoy, en que nuestras operaciones abarcan ya una gran parte del territorio español y, por lo mismo, nuestros colaboradores y amigos trabajan a todo lo largo y lo ancho de «la piel del toro».

«Quizás ésta sea una buena oportunidad para insistir en que todos consideremos al ERICOFONITO, no solamente como una expresión del pensamiento, los deseos y las políticas de la Empresa, sino también como un intérprete de nuestros problemas, deseos y éxitos. Sus páginas están abiertas a la contribución de todos y de ella depende su éxito. Como todos sabemos por la experiencia diaria, las buenas comunicaciones deben ser de doble sentido. Y si aplicamos este principio a nuestra organización, tratemos de que el Boletín Informativo sea un sistema «duplex», como nuestros mejores equipos.

«Confío en que, al mismo ritmo que estamos ampliando nuestras operaciones y el número de nuestro personal, ERICOFONITO pueda ser cada vez más útil.»

45 Años
en España

Para información de nuestros amigos y colaboradores, nuevos miembros de la ya numerosa «familia Ericsson» de España, es oportuno que recordemos algunos datos y fechas sobre nuestra organización empresarial:

La Compañía Española Ericsson, S. A., afiliada al Consorcio «Telefonaktiebolaget L. M. Ericsson», de Estocolmo, quedó constituida como Sociedad Anónima en 1922.

A partir de esa fecha ha desarrollado sin interrupción sus actividades, que consisten fundamentalmente en la fabricación y venta de material telefónico, de señalización y enclavamiento de ferrocarriles y de equipos de teleseñalización.

La Fábrica de Getafe fue fundada dos años más tarde, en 1924, y dedica el mayor porcentaje de su producción a equipos de señalización ferroviaria, sistemas para señales de tránsito en carretera, elementos de tele-señalización y material eléctrico y accesorios para la industria automovilística española. Desde hace algunos años, se inició en Getafe la fabricación de «forma de cable» para unidades de relés, producto destinado a centrales telefónicas y equipos de telefonía producidos por el Consorcio Ericsson. Se trata de un trabajo altamente especializado, cuya ejecución exige preparación y entrenamiento, ya que debe realizarse manualmente. El producto elaborado se envía a Suecia, en donde es conectado a gran número de conmutadores y centrales para su puesta en servicio por cualquiera de las 62 compañías filiales que operan en el mundo. Así, nuestra Compañía se ha convertido en importante proveedora de equipos para el Consorcio.

El año 1964 se adjudicaron a C. E. E. los importantes concursos convocados por la Administración Telefónica del Estado español para la renovación y ampliación de los servicios de «Télex» en la península. En 1965, la disponibilidad de líneas era de 1.748 en todo el país. A fines del presente año, esa cifra habrá alcanzado 6.240 líneas. Para 1970 y 1973 se espera duplicar y triplicar este servicio, en cuanto a número de abonados.

Ericsson tiene la satisfacción de estar sirviendo al Estado y al pueblo españoles, mediante sus avanzadas técnicas en el campo de las telecomunicaciones.



todos
somos
los
mismos

y estamos en toda España

MADRID



El equipo de vendedores «veteranos» de Madrid, con amplia experiencia en nuestros productos y los problemas de las ventas. En la foto, de izquierda a derecha: Rafael Turel, Rafael Gallo, Mario Montalvo, Carlos López Herreros (Jefe de la Sección Ventas de Madrid), Vicente G. Canoyra, Joaquín Rodríguez y Carlos Galán Fernández. Los cuatro últimos pertenecen a la más antigua «promoción» de vendedores. Canoyra y Galán fueron los ganadores del Primer y Segundo Concursos de Ventas, respectivamente, desarrollados en 1965 y 1966. López Herreros tiene también a su cargo la supervisión de ventas en las zonas de Valencia y Zaragoza.



LM Ericsson



BARCELONA

Nombres y caras que todos conocemos: el esforzado equipo de nuestra Delegación de Barcelona. En la foto, de izquierda a derecha: Heino Meyer, Director Regional en Cataluña; vendedores Magín Balsells y Carlos Carabí; secretarías administrativas Ana María Clemente, Angeles Elías y Carmen Morino; Juan Luis Cereijo; don Enrique Muñoz, Gerente de la Compañía «ENE» y antiguo colaborador de Ericsson; Juan Felipe Rodríguez Rubí, Jefe de Ventas de la Delegación; José Penedito Centelles, Luis Llana, Miguel Geli y Francisco Sallán.

Desde hace cuatro años, la Delegación Ericsson, de Barcelona, trabaja tenazmente y con halagadores resultados para ganar el amplio mercado catalán. Hoy día, los equipos de nuestra marca están instalados en multitud de compañías de la zona.

BILBAO

El compacto grupo muestra a nuestros compañeros de labores de la Delegación de Bilbao y personal de L M Técnica. Están ausentes 12 personas, que no se encontraban en Bilbao, en el momento de hacerse la foto. De izquierda a derecha, de pie: Javier Arnau, Carlos Otero, Emeterio Gutiérrez, Ignacio Garbayo, María Teresa Fernández, Francisco Javier Hernández, Gonzalo Egúizuza, David González, María Begoña Gil, Miguel A. Postigo, Javier Fernández (Télex), Jacinto Lobato, Antonio Avila, Isidro Pérez Marcos y Francisco Javier Eloorriaga. Sentados: Carlos García de Ceca, Francisco José Pereg, Emilio Arnau y Jesús María Alaña.



Sec. Técnico - Comercial

La Sección Técnico-Comercial del Departamento de Ventas, a cargo de Francisco Moreno, realiza el estudio de proyectos y ofertas de materiales de telefonía y señalización. Cuenta con un excelente equipo de técnicos y empleados administrativos. De izquierda a derecha; José Manuel Piorno, José A. Donaire, Juan Manuel García Morales, Heraclio Luengo, Francisco Moreno, Maximino Garzás y Vicente Ruiz Naranjo. Ausente (en la «mi-ñi»), Francisco Gómez Sánchez.



Sec. Administrativa de Ventas

Bajo las órdenes de Manuel Jaume, esta Sección del Departamento de Ventas realiza las importaciones del Consorcio, mantiene los ficheros de existencia y de clientes y las relaciones con nuestros almacenes de Getafe. De izquierda a derecha: Antonio Córdoba (trasladado recientemente de la Sección Caja de Getafe), Manuel Jaume López, Francisco García Brazales, Adriano Nogales, Rafael Lacasta, José González Nogales (también trasladado de Getafe) y José Peinado González. Sentada a la máquina, Martina Soteras.



Mecanografía

Nuestras simpáticas y populares mecanógrafas pertenecen a la Sección Técnico-Comercial del Departamento. Ellas son las que padecen nuestras urgencias en las ofertas, cartas y papeleos. Desde el primer plano: María del Carmen Martín de Bernardo, Carmen Balaguer, Carmen Escartín —a cargo de la sección— y María Teresa León. (Léase: «Mari», «Mari-Carmen», «Carmen» y «Maite»).

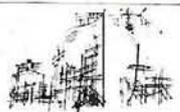


Vendedores en Madrid

El equipo de ventas de nuestras oficinas de Madrid ha sido reforzado desde el 1.º de mayo con cuatro nuevos nombres. De izquierda a derecha: Luis Alfonso Balmaseda Alanada, Miguel Angel Cánovas Piedra (trasladado de la sección Caja de la Torre de Madrid a la sección Ventas), José Leiva Navas y Joaquín del Corral Mateos. El nuevo grupo de vendedores está asistiendo a un curso de entrenamiento sobre nuestros equipos.



CADIZ



Comercial de Representaciones Industriales «EGLE» es nuestra representante en la provincia de Cádiz. Fundada hace 23 años por los hermanos señores Ory, esta organización orienta su actividad a las factorías de construcciones navales y la industria naviera. El prestigio de que disfruta entre las grandes compañías de astilleros le ha permitido introducir nuestros equipos de diseño especial para buques, tales como teléfonos de mando; teléfonos estanco; centrales automáticas para uso a bordo de las naves y conexión a tierra en los puertos, y equipos de señalización «Zettler».

Recientemente, en vista de la ampliación de las actividades de Ericsson a la telefonía para uso de abonados, «EGLE» ha establecido un nuevo régimen interno, destinando a dos personas de su organización para la venta de nuestros equipos. Se trata de los señores don Diego Alvarez Viedma y don Juan Manuel Revuelta Guerrero, quienes aparecen en la fotografía, de izquierda a derecha.

ALICANTE



Desde hace algunos meses, don Antonio Mejías Ferrández es el joven y dinámico representante de Ericsson en la provincia de Alicante. Trabaja como comisionista, bajo la supervisión directa de Francisco Sánchez del Pozo, nuestro vendedor-residente en Valencia.

Como se sabe, además de las tradicionales industrias de Alicante y Jijona —muchas de ellas de prestigio internacional—, esta zona ha tomado un creciente interés en relación con el turismo: la construcción de grandes hoteles de verano y el establecimiento de numerosas empresas de servicio. Los que fueron en el pasado pequeños pueblos de pescadores, como Benidorm, se ven hoy convertidos en impresionantes ciudades cosmopolitas. Esta es una extraordinaria oportunidad para nosotros, puesto que contamos con el mejor equipo de señalización que se puede ofrecer hoy a hoteles modernos y lujosos: los sistemas «Zettler». Don Antonio Mejías tiene una importante tarea por delante.

VALENCIA



Hace exactamente un año, Francisco Sánchez del Pozo se trasladó a Valencia, como vendedor-residente de Ericsson. Ahora le ha sido encomendada la Zona de Levante, es decir, la propia Valencia, Alicante y Castellón. En este breve plazo ha logrado introducir nuestros equipos en las industrias de cerámica, hostelería fosforera, avícola y textil. Formando un eficiente equipo con José María Rivas Comeche, como técnico-residente, y con don Antonio Mejías como comisionista privado, Sánchez del Pozo ha logrado notorios éxitos en sus ventas. En breve tiempo tendrá establecida una oficina, de la que dependerán las operaciones que se realicen en Alicante y Castellón y el personal destacado en dichos lugares. Valencia, a su vez, opera dependiendo directamente de la Oficina de Madrid y bajo la supervisión de Carlos López Herreras.

El notorio impulso que cada día adquiere la industria levantina nos está permitiendo ganar para Ericsson este importante mercado.



SAN SEBASTIAN

Todos sabemos de la intensa actividad en favor de nuestras ventas desarrollada desde hace años por Suministros Eléctricos «EASO», S. A., de San Sebastián, compañía fundada hace 18 años, que hoy cuenta con 150 empleados y se especializa en montajes de alta y baja tensión y en el suministro de una vasta gama de materiales eléctricos. «EASO» dedica una parte de su personal a las gestiones de nuestros productos. En la foto, de izquierda a derecha: don Simón Jiménez, Jefe de Ventas del Departamento «Ericsson»; don Félix Palomo, Presidente del Consejo; don Daniel Baroja, Director-Gerente, y don Pedro Ibarguren, Jefe de Instalaciones para Ericsson.

SEVILLA



A mediados de 1965, la compañía de montajes eléctricos y aplicaciones industriales «MONTREL», de Sevilla, se hizo cargo de la representación de L M Ericsson en aquella provincia. Ya entonces contaba con un amplio prestigio en el sur, por los importantes proyectos de electrificación y suministros industriales realizados por su Departamento Técnico. El Director-Gerente de la empresa, don Luis A. Viu Beltrán, se interesó vivamente por la venta de nuestros equipos, creando la «División Ericsson» en el seno de su organización y encargando la misma a don Jesús Muñoz González y don Benedicto de Mora. «MONTREL» ha ampliado su radio de acción a las provincias de Huelva y Extremadura, en las que ya ha obtenido importantes pedidos. En la foto, de izquierda a derecha, los señores Jesús Muñoz, Luis A. Viu Beltrán y Benedicto de Mora.



MALAGA



Félix Valiñani, antiguo vendedor del equipo de las oficinas de Madrid, fue el inaugurador de una nueva política de ventas en nuestra Compañía: en enero de 1966 se estableció en Málaga como vendedor-residente, para realizar su labor en permanente conexión con nuestras oficinas principales. Se trataba entonces de experimentar, con un vendedor «fogueado» y que conociera ampliamente nuestros equipos, la posibilidad de mantener un personal que actuara en forma individual, en puntos alejados de Madrid, y dependiendo de la Dirección del Departamento de Ventas. El éxito obtenido por el experimento que se confió a Valiñani permitió más tarde extender la misma política a Vigo, Valencia y Gijón. Después de más de un año de labor, Valiñani ha conseguido introducir nuestros equipos de telefonía y señalización en hoteles, residencias e instituciones oficiales de Málaga.

sibilidad de mantener un personal que actuara en forma individual, en puntos alejados de Madrid, y dependiendo de la Dirección del Departamento de Ventas. El éxito obtenido por el experimento que se confió a Valiñani permitió más tarde extender la misma política a Vigo, Valencia y Gijón. Después de más de un año de labor, Valiñani ha conseguido introducir nuestros equipos de telefonía y señalización en hoteles, residencias e instituciones oficiales de Málaga.

JAEN



A fines de 1964, nuestra Compañía firmó un Contrato de Representación con don Fernando Arévalo Segovia, quien se hizo cargo desde entonces de la distribución y venta de los productos Ericsson en la provincia de Jaén. El señor Arévalo es un agente comercial, con amplias conexiones en la provincia, ya que desde hace algunos años representa también acreditadas marcas de productos químicos y tiene intereses en la agricultura de la zona.

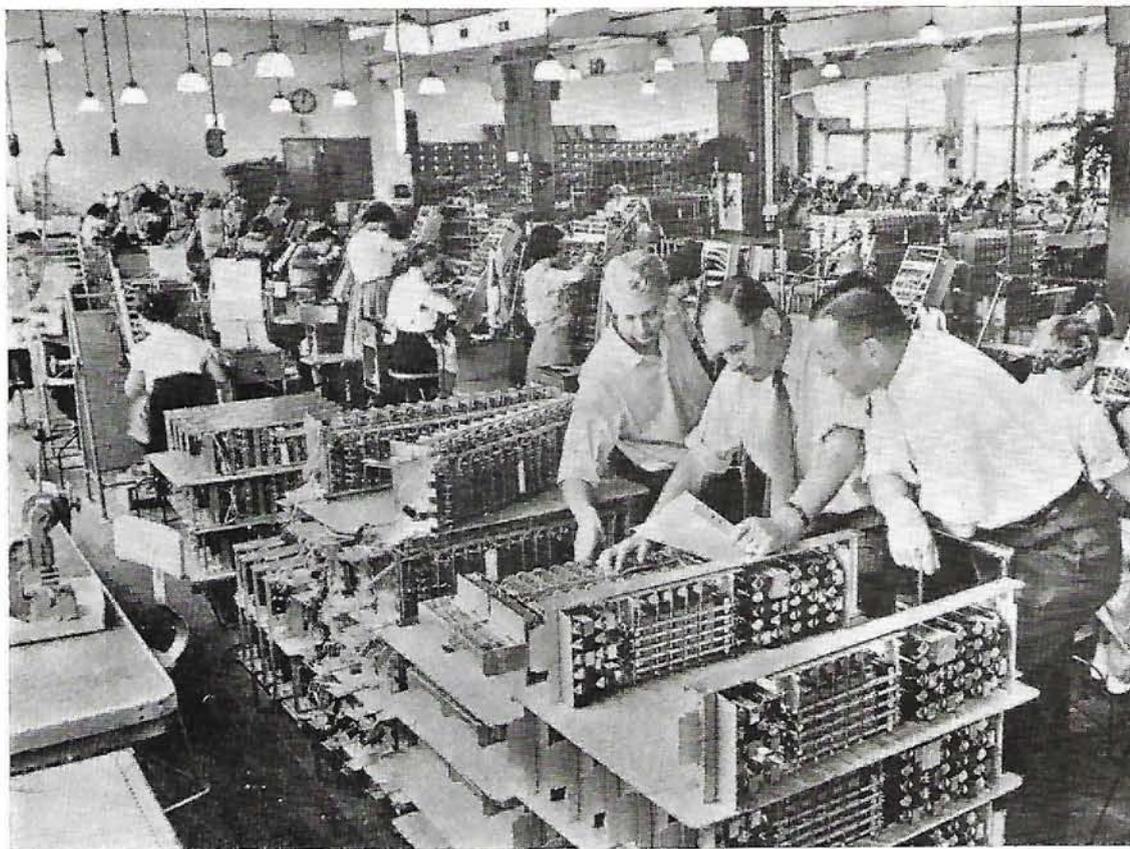
Después de largos esfuerzos, nuestro representante en Jaén ha logrado introducir la marca Ericsson, gracias a la instalación de centrales telefónicas en distintas industrias manufactureras locales, así como en los establecimientos hoteleros. Esta representación fue una de las primeras que nuestra Compañía estableció en provincias y, por lo mismo, tiene el mérito de haber actuado como «pionera» en Andalucía. Hoy está firmemente acreditada, como revela el monto de sus pedidos.



LAS PALMAS



Transacciones Canarias, S. A. («TRANSA») estableció sus operaciones comerciales hace siete años en las provincias canarias: Las Palmas y Tenerife. Importa y distribuye productos alimenticios congelados y representa a dos firmas suecas de reconocido prestigio. «ASEA» y L M Ericsson. En la foto, de izquierda, los señores don José Luis Calzada, don Javier Manrique, la señorita María Teresa Jiménez, don Néstor Castellano, don José María Cancela Sánchez, que tiene a su cargo las gestiones relacionadas con Ericsson, y don Alejandro Castro Jiménez.



Vista interior de la sección que efectúa las conexiones de los sectores de coordenadas. Los ingenieros discuten un problema técnico de fabricación. El taller pertenece a la fábrica Ericsson en Midsommarkresen, Estocolmo, Suecia.

HAÑE 91 años, el 1 de abril de 1876, las puertas de un pequeño taller de electro-mecánica se abrían por primera vez en una calle céntrica del viejo Estocolmo. Su propietario, Lars Magnus Ericsson, un joven de 30 años que se dedicaba a la reparación de aparatos telegráficos, había resuelto establecerse por su cuenta. En aquella fecha, habían transcurrido sólo cinco años desde que el inventor de la telefonía, Alexander Graham Bell, solicitara la patente para su célebre teléfono de magneto. Pocos meses más tarde, Lars M. Ericsson se dedicó a la reparación de teléfonos importados en el pequeño taller, contando con la ayuda de un chico de 12 años como su único ayudante. En su tarea diaria, el joven Ericsson observó las notorias deficiencias técnicas y mecánicas de los teléfonos que se le encargaba reparar. Entonces se resolvió a construir un nuevo aparato, de diseño original y considerablemente más perfecto que los fabricados hasta entonces. En noviembre de 1878, los nuevos aparatos telefónicos fueron entregados a una firma de Estocolmo: había nacido la organización L M Ericsson.

Noventa años más tarde — el 1.º de enero de 1966 — el Consorcio Ericsson tenía en funcionamiento más de 8 millones de líneas, conectadas a sus centrales telefónicas automáticas y de «Telex» para el servicio público. A esta cifra debemos agregar las líneas que corresponden al servicio de centrales internas o privadas, las cuales suman aproximadamente 4 millones más.

● 32 Fábricas, 62 Compañías

Hoy en día, la organización Ericsson es el mayor fabricante de aparatos y sistemas telefónicos fuera de los Estados Unidos. Nuestra Casa Matriz — «Telefonaktiebolaget L M Ericsson», Estocolmo — cuenta con 62 Compañías filiales, organizaciones de ventas, fabricantes y sociedades subsidiarias, de cuyo capital posee, directa o indirectamente, más del 50 por ciento de capital. El Grupo Ericsson opera directamente en 28 países y tiene mercado de ventas en 80, repartidos en los cinco continentes.



Las centrales «crossbar» permitieron producir el intercomunicador más perfecto: «Dirivex»

La moderna organización Ericsson es el resultado de la fusión de dos grandes Compañías: la primitiva L M Ericsson Company y una organización que se dedicaba a la explotación y venta, la *Stokholms Allmänna Telefon AB*. Cuando se realizó la fusión de ambas Compañías, en 1918, la casa Ericsson ya tenía fábricas establecidas, no sólo en Suecia, sino también en Rusia, Francia, Austria y Hungría.

Actualmente, las 32 fábricas del Grupo Ericsson se levantan en los más distintos puntos del planeta, bajo todos los climas y latitudes. España,



L M E

91 Años

El 45 %

Brasil, Australia, Suiza, Holanda, Francia, Finlandia y Dinamarca. El número de la organización se agranda en Suecia, L M Ericsson personas.

● Millares de productos

Actualmente Ericsson ha desarrollado lo necesario para cubrir todos los requisitos técnicos existentes, algunos de ellos de diseño original y exclusivos, como los núcleos hasta grandes aparatos de conmutación intermedia, conductores hasta diversos tipos de circuitos. La inmensa experiencia de Ericsson cubre prácticamente todas las posibilidades modernas de telefonía: radio-telefonía, megafonía, micro-ondas. Resolviendo desde los principios de la telefonía, el Consorcio, L M Ericsson ha producido las centrales telefónicas para el Mar del Norte y los Estados Unidos. Un ejemplo de un sensacional desarrollo de las posibilidades de la telefonía.

● 90 Años de «revolución»

Desde los ya lejanos tiempos de las reparaciones del joven Ericsson ha estado viviendo una revolución y descubrimientos y descubrimientos. En 1876, el teléfono de sobremesa, en 1878, la unidad, el transmisor, en 1881, el diseño en Estocolmo de un material plástico. En 1908, el mercado mundial del «Ericofón» y el nacimiento del «Ericofón» y la pieza. Y dos años más tarde, un aparato telefónico que tuvo otra revolución. En el campo de los aparatos, en 1923 la Ericsson

Ericsson: 32 Fábricas, 62 Compañías y el Servicio de la Telefonía Mundial

La producción total en el mundo se dedica a las centrales telefónicas

Italia, Estados Unidos, Francia, Argentina, Noruega y otros países. El total de empleados en el mundo es de unos 45.000. Solamente en Suecia emplea a unas 22.000 personas.

Ericsson fabrica absolutamente todos los tipos de sistemas telefónicos, desde los más sencillos hasta los más complejos. Entre los cuales son de especial importancia los sistemas para centrales públicas y equipos para redes de cables y conmutación. Desde cables y conmutadores hasta complejos sistemas de transmisión y recepción de voz. En todas las gamas y posiciones de desarrollo de las telecomunicaciones, desde las más sencillas hasta las más complejas. Ericsson ha diseñado y producido equipos para el desarrollo de las comunicaciones (Electronic Switching) y para la Defensa Aérea de los países. Las centrales representan el mayor crecimiento en las futuras comunicaciones mundiales.

«selector de 500 líneas» que hoy todavía constituye el equipo normal para el funcionamiento de centrales públicas en muchos países del mundo, a pesar de haberse diseñado hace casi medio siglo.

Sin duda todos nos hemos preguntado alguna vez cuál es la proporción o la importancia que ocupan los diversos productos Ericsson dentro del programa de fabricación de las 32 factorías dedicadas a nuestra marca. Ateniéndonos a las estadísticas de 1966, podemos responder con el siguiente resumen:

Diez Millones de líneas de abonado

- Centrales automáticas urbanas rurales, de tránsito, concentradoras de líneas y de «telex» 45 %
- Cables, conductores y materiales para redes 20 %
- Equipos para transmisión y comunicaciones similares 10 %
- Equipos electrónicos para usos militares y proyectos civiles de desarrollo 10 %
- Equipos de señalización, megafonía, controles y telefonía para usos específicos 15 %

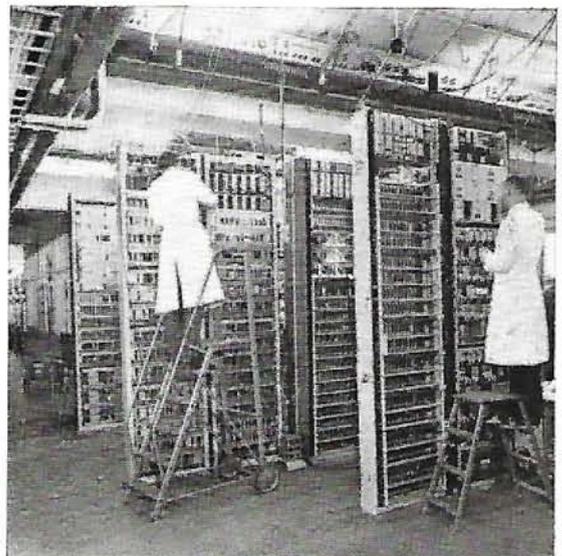
Como puede observarse por estas cifras, el mayor esfuerzo productivo de Ericsson se consagra a la línea de centrales telefónicas, lo que ha permitido al Consorcio ocupar una posición prominente en el mundo. Tanto en el diseño de componentes como en la creación de sistemas telefónicos completos, Ericsson aportó a la técnica de las comunicaciones nuevas características de valor permanente, desde el segundo decenio del siglo. Los selectores de 500 líneas combinaron la perfección técnica con bajos costos de mantenimiento. Y poco más tarde hizo su aparición el conmutador «crossbar». Como resultado de los nuevos avances técnicos, las centrales «crossbar» se convirtieron en la última palabra de la telefonía y en 1950 constituían ya la línea principal de producción del Grupo Ericsson.

(Pasa a la pág. 10.)



Lars Magnus Ericsson, el fundador

Dos ingenieros comprueban circuitos en equipos de onda portadora





En Midsommarkrasen, uno de los barrios de Estocolmo, se levanta la típica silueta de la torre "Ericsson". Es uno de los edificios más altos de la ciudad y se utiliza en experimentos de transmisión

Hoy en día (cifras de 1966) el Consorcio Ericsson mantiene en servicio centrales automáticas públicas, locales y de tránsito, con una capacidad de 8 millones 987.310 líneas de abonado, contratadas por las Administraciones Telefónicas o servicios municipales. En muchos de esos Estados, los equipos de nuestra marca tienen a su cargo la totalidad de las comunicaciones públicas en telefonía y «telex».

Los servicios «telex» de L M Ericsson para uso público operan en 13 países, con una capacidad actual de 49.520 líneas de abonado.

● Los "secretos" de Ericsson

La clave del éxito de las operaciones de la organización Ericsson está en su flexibilidad. Gobernar y controlar un mercado de tales proporciones es naturalmente un problema complejo. La Dirección General de la Casa Matriz mantiene representantes de ventas en todos los mercados importantes del mundo. Y ha establecido sus fábricas y plantas industriales en las zonas geográficas de mayor interés. En algunos países, la producción está canalizada a través de Compañías asociadas, en las que Ericsson tiene intereses mayoritarios o considerables. La Administración central concede un alto grado de autonomía a los directores de las organizaciones filiales, lo que permite mayores posibilidades de iniciativa y evita el centralismo.

Pero quizás si el «secreto» fundamental del prestigio alcanzado por L M Ericsson en el mundo radica en la excepcional calidad de todos sus productos. Dicha calidad es fruto, a su vez, del estudio, de los amplios programas de investigación, de la permanente labor de los científicos y técnicos, de la «paciencia» con que los creadores y diseñadores toman las cosas. Nos bastará un ejemplo sencillo para ilustrarlo: nuestro célebre «Ericofón» fue objeto de 10 años de estudio en los departamentos creativos y los laboratorios de sonido de Estocolmo, antes de ser conectado por primera vez en una central telefónica.

Las personas que visitan el enorme edificio de nuestra Casa Matriz tienen oportunidad de conocer el célebre «museo Ericsson», que contiene un panorama completísimo de la historia de las comunicaciones. Y, más tarde, podrán asombrarse sucesivamente ante la perfección de los laboratorios conocidos como «la sala del silencio», «la sala del eco», «la sala tropical», las instalaciones para el estudio de micro-ondas, los talleres de maquinarias construidos para fabricar otras maquinarias y herramientas, los laboratorios químicos para comprobación de calidad de los materiales telefónicos, los laboratorios para comprobación de circuitos y... un gigantesco y complejo universo técnico, en el que los detalles infinitamente pequeños tienen importancia trascendental.

● La semilla del futuro...

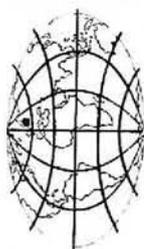
En el estudio cuidadoso y paciente de esos pequeños detalles, en el constante anhelo de perfección, en el espíritu creativo de millares de personas, en la búsqueda infatigable de huidizos electrones, está el germen de las soluciones futuras. Tal vez la marcación directa de llamadas internacionales, entre abonados de Madrid y Nueva York; quizás la introducción de conmutadores electrónicos a las centrales públicas; o la aplicación del teléfono como equipo normal en los automóviles; o los teléfonos personales «de bolsillo»; o quizás la transmisión instantánea de programas de televisión entre todos los continentes.

Pero de lo que sí estamos seguros es de que el Consorcio L M Ericsson continuará desempeñando un papel vital en el progreso de la técnica, la telefonía y las comunicaciones, como lo ha venido haciendo a lo largo de casi un siglo.

Servicio Público en 67 Países

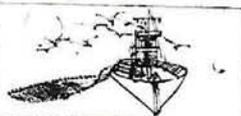
Tipo de centrales:	N.º de líneas
1.—Centrales telefónicas automáticas urbanas	8.089.370
2.—Centrales telefónicas automáticas rurales	677.118
3.—Concentradores de líneas y centrales auxiliares ...	10.700
4.—Centrales telefónicas automática de tránsito ...	280.338
5.—Centrales automáticas «telex»	24.760
Total	9.091.286

Nota: Estas cifras corresponden al 1-1-1966 y representan la capacidad total de las centrales, expresada en líneas de abonados.





VIGO



Desde el mes de marzo de 1966, nuestro compañero de labores Daniel Arenas —que anteriormente perteneció a la Delegación de Bilbao— tiene a su cargo las operaciones de ventas en la región gallega. Su centro de actividades es la ciudad de Vigo, en donde cuenta desde hace algunas semanas con la activa colaboración de nuestro técnico-residente José Martín Da Riba y de María del Carmen Rubianes, su secretaria. En el número 32 de la calle Marqués de Valladares ha instalado Arenas sus nuevas oficinas, desde las cuales multiplica cada día sus esfuerzos y los resultados de su provechosa gestión. En la foto, Daniel Arenas dicta cartas a María del Carmen en su despacho.



MALLORCA



«Eléctrica Española», prestigiosa firma comercial de representaciones e instalaciones eléctricas, es nuestro representante en las islas Baleares y tiene sus oficinas y exposición en Palma de Mallorca. Don Matías Albertí, su Director-Gerente, decidió hace poco tiempo establecer la «División Ericsson» en su organización, para lo cual ha destinado a tres de sus colaboradores a las actividades específicas de Ericsson. En la foto lo vemos, en compañía de los señores Miguel Cornell, Pascual Cánovas y Santiago Pons, en la sala de exhibición de nuestros productos.



GIJÓN

Otra de las oficinas propias establecidas por nuestra Compañía en provincias es la de Antonio María Chavarría, residente en Gijón desde hace aproximadamente un año. Heliodoro Casado, técnico-residente de Ericsson, es su colaborador inmediato en lo relativo a montajes y problemas técnicos. Las interesantes operaciones de Chavarría en el amplio radio de la «Costa Verde» y las posibilidades crecientes de ese mercado han hecho indispensable la apertura de oficinas propias, ubicadas en la calle Alvarez de Garaya, número 1, de Gijón.



ALMERIA

Don Francisco Casinello Cortés y don Antonio Roca Sarri, Directores y fundadores de la compañía «ACOSUR» (Actividades Comerciales del Sur), son los representantes de nuestra marca en Almería y pertenecen al grupo más «joven» de la familia Ericsson. Su organización representa a diversas e importantes casas comerciales, tanto nacionales como extranjeras, lo que les ha permitido una provechosa experiencia en cuanto a la promoción de ventas en la zona del sud-este español. En la actualidad están trabajando sobre varios proyectos interesantes.

CORDOBA



Don Manuel Baena Jiménez y don Angel Domínguez, son los socios fundadores de «Teldeco» (Telefonía-Decoración y Construcción) y nuestros activos representantes en Córdoba. La constante ampliación de sus operaciones comerciales, tanto en lo que se refiere a Ericsson, cuanto en lo relativo a otras marcas que representan, les ha permitido abrir al público un establecimiento comercial, en el que se exhiben nuestros productos. «Teldeco» está realizando una interesante gestión en el campo de la hostelería, las residencias, la industria y las instituciones de enseñanza cordobesas.



GRANADA



«Juver, S. A.» representa a nuestra Compañía en la provincia de Granada desde 1965. Su fundador, don Juan Vera Cuevas, ha creado una empresa de instalaciones industriales de alta y baja tensión. Además, «Juver» representa marcas de televisión, compresores y distintos tipos de maquinaria eléctrica. En lo que a nosotros se refiere, es don Francisco Navarro quien tiene a su cargo las gestiones de ventas de equipos Ericsson, que hasta el momento se han desarrollado con éxito en distintas industrias locales y en el campo de la hostelería. En la foto, los señores Vera Cuevas y Navarro, junto a una central Ericsson de cordones, en cuyo manejo se entrena una secretaria.



CARTAGENA



La creación de las grandes urbanizaciones en el complejo turístico de La Manga del Mar Menor, donde se elevan lujosos y modernos hoteles, ha creado interesantes perspectivas para los equipos de señalización y telefonía de Ericsson. Nuestro representante en la zona, don Fulgencio Gómez de Salazar, ha sabido aprovechar estas oportunidades y los sistemas «Zettler» están ya intruducidos en la empresa hotelera; entre otros, en los hoteles «Galúa» y «Entremares». En estrecha colaboración con su primo y socio, trabaja don Antonio Gómez de Salazar, a quien ha sido confiada la representación de Ericsson en Murcia; allí se han instalado ya nuestras centrales «portería-pisos».



ZARAGOZA

«C. Hernández - Representaciones Técnicas Industriales», de Zaragoza, firmó Contrato con nuestra Compañía en marzo de 1965. La organización se ha especializado en proyectos industriales de calefacción y aire acondicionado y representa marcas de aceros inoxidables y fundiciones especiales en la zona de Aragón. En la foto, los señores don Francisco Pérez Suso, quien se ocupa directamente de las gestiones realizadas con Ericsson, sus colaboradores señores Porta y Rodríguez y la señorita Ascensión Berges. Ausente, el señor Hernández Franch, Director de la Compañía.

L M Técnica - Madrid

Bajo la dirección de Antonio López-Puigcerver, «L M Técnica» ha ampliado considerablemente su personal y las operaciones de instalación, asistencia técnica y revisiones periódicas de equipos, que se centralizan en el antiguo local de la calle Conde Xiquena. Ha sido un grave problema para el fotógrafo reunir en esta foto al numeroso grupo. En él aparecen, en primer plano, de izquierda a derecha: Antonio L. Puigcerver, Ambrosio Lozano, Juan González, J. Alberto Pérez, Basilio Sanz y Julio San Segundo. En la segunda fila: Raimundo Gavilán y Francisco Sánchez. Tercera fila: Luis Gasco, Francisco Romero, Francisco Linares, Gerardo Benítez y Agustín Corral. Cuarta fila: Ernesto García, Luis Escribano, Bonifacio Martínez y Julián Sainero. Quinta fila: Luis Francisco Montejos, Enrique Arribas, Julio Sanz y Carlos Mondéjar. Sexta fila: Antonio Palenciano, Carlos Garrido, Gregorio Saavedra y Antonio Morillo. En la última fila están presentes (aunque no lo vemos muy claro): Modesto García, Vicente Conde, Gerardo Marín, Francisco García, Martín Martínez y Francisco Cózar. Todos ellos son permanentes colaboradores del Departamento de Ventas.



«L M Técnica» trabaja como una organización independiente, asociada a Compañía Española Ericsson, que constituye su único cliente. Realiza todas las operaciones de instalación de equipos y servicios técnicos al cliente. Hace cinco años, antes de trasladarnos a las actuales oficinas de la Torre de Madrid, el local de la calle Conde de Xiquena era el domicilio de la Compañía Española Ericsson. Recientemente, las instalaciones, despachos y laboratorios de L M Técnica han sido ampliados y reformados. En la foto: Antonio López-Puigcerver, Jefe del servicio, revisa planos de instalaciones con sus más cercanos colaboradores, Carlos Mondéjar y Gregorio Saavedra.



L M Técnica - Barcelona

Francisco Sallán es el Jefe de la Sección «L M Técnica» en nuestra Delegación de Barcelona y tiene a su cargo las instalaciones y montajes en la zona Catalana. Su personal se ha multiplicado rápidamente, ante la creciente demanda de nuestros equipos. En la foto, de izquierda a derecha, posan frente a las vitrinas Ericsson de la Plaza Calvo Sotelo, de Barcelona: don Enrique Muñoz, Gerente

de la Compañía «ENB», Joaquín Gázquez, Francisco Sallán, Juan Martínez, Antonio Herrera, Mariano Leyes, Roberto Dupré, José María Alcolea, Valentín Ebosogo, Luis Sánchez, Francisco Rodríguez, Francisco Bolilla, Juan Antonio Pastor, Joaquín Rams, José Tantiñá, Antonio Leyes, Manuel Andrés, José Sallán, Baltasar Méndez, Manuel Escudero y José Urquía.

Este eficiente equipo trabaja en estrecha colaboración con la oficina principal de Madrid y constituye un sólido punto de apoyo en nuestras operaciones de ventas.



Antonio Maseda Rovira, Inspector de Ventas para la Zona de Andalucía, es el hombre de enlace entre la organización central y las representaciones de Sevilla, Córdoba, Jaén, Murcia, Granada, Almería, Cádiz, Huelva, Cartagena y Málaga. Se mantiene en contacto constante con las Direcciones y Gerencias de nuestros colaboradores en toda esta zona y realiza viajes constantes para apoyar frente al cliente las gestiones de ventas. Como ya hemos anotado, al ocuparnos de nuestros representantes, la región andaluza se ha convertido en un mercado de gran interés para nosotros: estamos introduciendo en él todos los productos Ericsson.



Rosa Blanca García Quijano, nuestra simpática recepcionista y telefonista en las oficinas de la Torre de Madrid, es quien canaliza todas nuestras comunicaciones. Su voz nos es familiar a todos, ya que es ella quien solicita las conferencias con todos los puntos de España en que trabajamos. Recientemente, el trabajo de Rosa Blanca se ha visto aliviado en parte, desde la instalación de nuestra moderna central Ericsson AKD-741 para el servicio interno y externo, en reemplazo de la anticuada central de clavijas que nos veíamos obligados a usar. Ahora disponemos de 50 líneas internas y esperamos poder ampliar hasta 10 nuestras líneas de abonado.



Carlos Näs, Jefe de Ventas en nuestra Delegación de Bilbao, está desde hace cuatro años en el cargo y ha participado intensamente en el crecimiento y desarrollo de nuestras operaciones en todo el norte de la península. Cuenta con un equipo de excelentes vendedores y con la colaboración de la Sección «L M Técnica». Gran número de las industrias manufactureras, de acero, hidroeléctricas y de construcciones navales de las provincias vascoas y de Galicia, son clientes habituales de Ericsson: nuestro Centralógrafo, los sistemas telefónicos internos y de abonado, la señalización «Zettler» y equipos especiales, han ganado un sólido prestigio.

Ericsson Adquiere «Centrum»

El Consorcio L. M. Ericsson ha firmado un convenio con la Compañía sueca «L. B. Gylling & Co.», por el cual nuestra Casa Matriz ha adquirido los derechos y facilidades para la fabricación, distribución y venta en todo el mundo de los sistemas de comunicación en alta voz conocidos en el mercado con la marca «Centrum». Dichos equipos competían hasta hace poco con nuestro sistema «Dirivox» y han sido la única marca capaz de ofrecer ventajas similares a nuestro acreditado sistema. Así, en un futuro próximo, «Centrum» se incorporará a las líneas de nuestras ventas habituales.

En días pasados ha visitado Madrid un alto ejecutivo de Estocolmo: P. B. Janson, Director General de «L. M. S.» (L. M. Ericsson Telemateriel A. B.), la Compañía de ventas del Consorcio en todo el mundo. A propósito del acuerdo con Gylling, el Director Janson declara a ERICOFONITO:

«El hecho de volver a España después de tres años ha sido muy satisfactorio para mí. Y las conversaciones mantenidas con gente de Compañía Española Ericsson en Madrid y Barcelona han sido muy provechosas. El fuerte desarrollo español durante esta época ha sido aprovechado en forma excelente por el Departamento de Ventas.

»Me es especialmente grato ano-



Roberto Krause, Director del Depto. de Ventas, con P. B. Janson, Director de «L. M. S.».

tar las cifras de venta de *Dirivox* y los buenos resultados de cada vendedor. En «L. M. S.», de Suecia, seguimos con sumo interés las prestaciones individuales.

»La razón principal de mi visita a España han sido las conversaciones sostenidas con el representante de «Centrum» en Barcelona, señor don Francisco Galarons, de «Golmar». Se ha tratado sobre una posible cooperación en el futuro. Durante las negociaciones —en las que

participaron Roberto Krause, Director de Ventas, y Heino Meyer, Director Regional para Cataluña— hemos llegado a ciertos acuerdos fundamentales para la venta de *Dirivox* y *Centrum* en el futuro, incluyendo eventualmente una posible colaboración con «Golmar».

»Todos los detalles serán preparados lo más pronto posible y, en cuanto todo esté listo, el personal de España será informado por la Dirección de Ventas.»



● Cursillo de ventas

En estos días se está desarrollando en Madrid un nuevo Cursillo de Ventas, esta vez en beneficio de los vendedores de cuyo ingreso a la Compañía damos cuenta en otra sección. El programa es básicamente el mismo de los cursillos que en meses pasados se dieron en Barcelona y Bilbao. Los instructores son Heraclio Luengo y Francisco Moreno, de la Sección Técnico-Comercial del Departamento de Ventas.

● Viaje de estudios

Carlos García de Ceca, Jefe de la Sección L. M. Técnica en nuestra Delegación de Bilbao, ha viajado a Estocolmo para realizar estudios de perfeccionamiento técnico en nuestra Casa Matriz. El programa comprende diversas visitas y experiencias en los departamentos de centrales «crossbar» y de código.

● "Zettler" para tres clínicas

De regreso de su viaje a Vigo, Vicente Ruiz Naranjo nos informa de tres importantes pedidos, cuyo proyecto técnico ha tenido a su cargo y que han sido gestionados por nuestro vendedor-residente Daniel Arenas. Se trata de la instalación de sistemas «Zettler» en las clínicas «Santa Teresa», «Clínica del Doctor Ron» y «Clínica Quirúrgica Modelo» de La



Por una confusión de nombres que lamentamos, en el número anterior de nuestro Boletín anunciamos como «multi-millonario» a Juan Luis Cereijo, vendedor de Barcelona. El título correspondía a Carlos Carabí, de la misma Delegación, quien fue el que alcanzó la cifra de casi cuatro millones en sus ventas del mes de marzo. Así, pues, rogamos a Cereijo correr traslado a Carabí de las felicitaciones recibidas. Pero dejamos constancia de que Juan Luis fue «casi-multi-millonario», ya que sus pedidos bordearon los dos millones de pesetas.

También en el mes de marzo fueron «millonarios» en ventas Félix Martín Lorenzo y Desiderio Villoria, de la Delegación de Bilbao.

En el mes de abril se han hecho acreedores al título: Vicente G. Canoyra, de Madrid; Francisco Sánchez del Pozo, de Valencia; Juan F. Rodríguez Rubí, Jefe de la Sección Ventas de Barcelona; y otra vez Juan Luis Cereijo, de la misma Delegación, quien esta vez sí ha llegado a ser «multi-millonario».

Concurso "Dirivox-Olímpica"

Desiderio Villoria, de nuestra Delegación de Bilbao, mantiene el primer puesto en el III Concurso de Ventas «Dirivox-Olímpica», con los 6 puntos que obtuvo en el mes de marzo. Miguel Geli y Mario Montalvo, vendedores de Barcelona y Madrid, respectivamente, han entrado en abril a la «pelea». Con estos dos nuevos nombres, suman ocho los competidores que acumulan puntos con la expectativa de viajar a México en 1968 para asistir a los Juegos Olímpicos, presentándose un cuádruple empate a 3 puntos.

La situación de nuestro Concurso, computada al 30 de abril, es la siguiente:

Desiderio Villoria	2	ARD-631	6 puntos
Vicente G. Canoyra	1	ARD-631	3 puntos
Carlos Galán Fernández	1	ARD-631	3 puntos
Miguel Geli	1	ARD-631	3 puntos
Mario Montalvo	1	ARD-631	3 puntos
Juan Carlos Carabí	1	AMD-628	1 punto
Jesús María Alaña	1	AMD-628	1 punto
Magín Balse's Palau	1	AMD-628	1 punto

Coruña. Además, estos tres establecimientos sanitarios han decidido la compra de centrales telefónicas Ericsson de distintos tipos y capacidades.

● El mayor equipo en España

Han finalizado con éxito las gestiones de venta del mayor sistema «Zettler» que será instalado en España. Se trata de un pedido de más de un millón y medio de pesetas para una institución oficial: el «Nuevo Hospital Provincial de Madrid», con capacidad para 400 habitaciones. El sistema elegido es «Optakust - S», combinado con megafonía para comunicaciones en alta voz. Además, se instalarán sistemas «AF» para los servicios administrativos. El estudio de este importante proyecto ha sido realizado por Vicente Ruiz Naranjo y Manuel Piorno. La venta correspondió a Vicente G. Canoyra. Las instalaciones serán hechas por la Compañía «Electricidad J. Moro».



● Venezuela: 69 mil líneas

La Administración Telefónica Nacional de Venezuela ha otorgado a la filiar L. M. Ericsson, de aquel país, el contrato para suministrar e instalación de 12 centrales telefónicas automáticas «crossbar», con un total de 69 mil líneas de abonados. Este contrato supera el valor de 500 millones de pesetas y será financiado por el Banco Mundial. La Compañía Ericsson, de Venezuela, lo obtuvo en dura y difícil competencia con las marcas internacionales más conocidas.

Los equipos serán usados para la ampliación de las redes telefónicas de la capital, Caracas, y para la automatización de los servicios de seis ciudades provinciales venezolanas.



● Ingresos

El día 1 de mayo han ingresado a nuestra Compañía, como vendedores para Madrid:

Joaquín del Corral Mateos y José Leiva Navas.

Luis Alfonso Balmaseda Alanada, que será destinado a Málaga.

María del Carmen Rubianes está trabajando en nuestras oficinas de Vigo, como secretaria de Daniel Arenas.

A las oficinas Ericsson, de Gijón, ha ingresado María de los Angeles Díaz García, como secretaria de Antonio María Chavarría.

En la Torre de Madrid, Rosa María Valverde ha ingresado al Departamento de Ventas. Y también un nuevo cajero, que reemplaza a Miguel Ángel Cánovas: Manuel Lovelle.

Desde los primeros días del pasado mes de abril se hizo cargo del Archivo de nuestras oficinas Angeles Moreno Rueda.

Damos la más cordial bienvenida a estos nuevos compañeros de labores, deseándoles una grata permanencia en la Empresa.

● Traslados

Miguel Ángel Cánovas ha dejado la Caja de nuestras oficinas para incorporarse a la Sección Ventas de Madrid.

Antonio Córdoba y José González Nogales, que pertenecían al Departamento de Contabilidad de Getafe, están trabajando en la Sección Administrativa de Ventas. Rafael Lacasta ha sido trasladado a la misma Sección.

Margarita O'Connor, que durante mucho tiempo tuvo a su cargo nuestros Archivos, en la Torre de Madrid, ha sido trasladada al Departamento de «Télex» en Getafe.

HISTORIA UNIVERSAL DE TELEFONIA.



LAS GRANDES CIUDADES SE INSTALARON SISTEMAS PARA AMORRAR TIEMPO EN LAS COMUNICACIONES...

