

# ERICSSON FONITO



Compañía Española Ericsson, S. A. • Torre de Madrid, Plaza de España • Madrid, 2 de febrero de 1968 • N.º 32

## Grandes Empresas Españolas Eligieron los Equipos "Ericsson" Durante 1967

### Frente al Año que Empieza

**Q**UERIDOS compañeros y colaboradores:

Vencida ya la última hoja del calendario, solemos interrumpir las labores cotidianas y detenernos unos instantes para revisar la tarea desarrollada en el año que termina, los éxitos alcanzados y los puntos débiles de nuestra gestión. De tal balance obtendremos el aliento y optimismo para continuar en el camino emprendido y la posibilidad de corregir nuestros errores, si los hubiéramos cometido.

Para quienes trabajamos en el Departamento de Ventas de la Empresa, o somos sus permanentes colaboradores, este balance deberá tener la marca y el signo del optimismo. El de 1967 ha sido un año bueno, cuyo denominador común se ha manifestado en un constante aumento en las cifras de pedidos y de facturación.

Hemos logrado abarcar, a lo largo del año, a sectores cada vez más amplios del mercado privado, cuya demanda en el campo de la telefonía «PAX», «PABX» y «PMBX», así como de sistemas de señales y controles industriales, se muestra muy favorable a nuestra marca y nuestro prestigio. El esfuerzo individual y colectivo del Departamento se ha visto compensado por unos incrementos que son plenamente satisfactorios. A este respecto, me es muy grato informarles que las cifras de nuestros pedidos se han visto incrementadas en un 93 por 100 durante 1967, con relación al año anterior. En cuanto a las cifras de facturación, también hemos alcanzado un aumento del 78 por 100, comparadas con las de 1966.

Este crecimiento de nuestras operaciones se ha reflejado en un crecimiento paralelo de nuestro personal y del radio de nuestra actividad. Durante el año 1967 hemos conseguido establecernos en dos nuevas provincias del país: Burgos y Pamplona, en las que tenemos ya en funciones a dos «hombres Ericsson». Además, tanto Madrid como en las Delegaciones de Barcelona y Bilbao, contamos con nuevos colaboradores, ya sea en el campo específico de las ventas, como en las funciones administrativas.

Sin embargo, el resultado final no debe medirse sólo por las cifras, sino también y particularmente por el esfuerzo e interés que hayamos puesto en superar los inconvenientes y dificultades con que tropezamos. Quiero decir que, si bien las circunstancias del mercado han sido favorables, existen otros problemas (de aumentos de precio, de plazos de entrega, de existencias de equipo, de ofertas de la competencia, etc.) que complican o dificultan nuestro trabajo. El verdadero éxito, a mi juicio, consiste en superar tales problemas y, a pesar de ellos, elevar nuestro rendimiento personal y de la Empresa.

Estoy seguro de que todos y cada uno de nosotros tiene perfecta conciencia de ello y de que estamos dispuestos a conseguir que el de 1968 sea un año de mayor actividad y provecho.

Les saluda muy cordialmente.

**ROBERTO KRAUSE**  
Director de Ventas  
Mercado Privado

**E**N otro lugar de estas mismas páginas, el Director de Ventas del Mercado Privado de nuestra Empresa, Roberto Krause, nos comunica dos cifras que tienen interés para nosotros: durante el último año se han incrementado los pedidos a Ericsson en un 93 por ciento, con respecto al año 1966, en tanto que las cifras de facturación han crecido en un 78 por ciento.

Estas cifras son suficientes, por sí mismas, para darnos una idea completa del crecimiento de las operaciones de ventas en el mercado privado. Sin embargo, creemos que será interesante para todos examinar con algún detenimiento su procedencia. Es decir, cuáles han sido los equipos y las características de los mismos, que nos han permitido elevar así nuestras ventas en el corto plazo de 12 meses.

Por razones de espacio, y porque resultaría fatigante realizar un inventario completo de todos los equipos vendidos e instalados, nos limitaremos a reseñar aquéllos de gran capacidad, en el campo de nuestras centrales «PABX», «PMBX» y «Dirivox», servidos a todo tipo de organizaciones de la industria, la banca, el comercio y los organismos estatales españoles. Incluiremos también referencias a nuestros sistemas de señalización para hoteles y hospitales, así como algunas ventas importantes en materia de control de tiempo y control industrial.

### 24 Grandes Equipos

Como se sabe, nuestras grandes centrales ARD-561 (con capacidad hasta de 270 extensiones internas y 40 líneas urbanas) son los mayores equipos PABX que hemos instalado en España hasta el momento actual. Durante el año 1967, recibimos pedidos de ARD-561 por las siguientes organizaciones:

Promociones Hoteleras, S. A.—Aluminios de Galicia.—Iberian Gulf Oil Company.—Fiat Hispania.—Barcelona de Financiación.—Gisper, S. A.—Caja de Ahorros de Sabadell.—Electrotécnica JOSA.—Industrias de la Soja.—Organización Sindical de Viz-

(Pasa a la pág. 2.)

# Nuestras Ventas en "PABX" y "PMBX"

(Viene de la pág. 1.)

caya.—Organización Sindical de Granada.—Matthew Hall Engineering Co. Concesionaria de Autopistas.—Agencia de Noticias Europa Press.—Diputación de Vizcaya.—PFIZER, S. A.—Española de Seguros Winterthur.—Indumental, S. A. e Hispano-Francesa de Energía Nuclear.—C. E. G. A. S. A.

A esta relación debemos agregar otros seis grandes equipos ARD-501, vendidos por nuestros Distribuidores en distintas ciudades de España y servidos a sus propios clientes.

## 110 Centrales

### "AKD" 741 y 735

Entre los 16 tipos de centrales telefónicas para conexión a la red pública, homologados por la Compañía Telefónica Nacional de España que ofrecemos en el mercado nacional, nuestras AKD-741 y AKD-735 han recibido una extraordinaria acogida por parte del público y las instituciones. Durante el año 67, hemos vendido e instalado 110 equipos de estas denominaciones, en sus dos capacidades: 50 extensiones internas y 14 líneas urbanas (AKD-741) y 30 extensiones con 7 líneas urbanas (AKD-735).

Como sería interminable la relación completa de estos 110 clientes, consignamos aquí algunas de las compañías más importantes y conocidas por su actividad comercial o industrial, así como algunas entidades oficiales que han adquirido nuestras AKD.

Consejo Superior de Protección a Menores.—Rotopress, S. A.—Compañía de Seguros Santa Lucía.—Minas de Río Tinto Patiño, S. A.—Industrias Garaeta.—Firestone Hispania, S. A.—Construcciones Fercon, S. A. Banco Atlántico, Barcelona.—Financiera Ibérica.—Banco de Coca.—C. I. P. S. A.—Fosforera Española, S. A.—Banco de Bilbao.—Unicolor, S. A.—Publicitas, S. A.—Diputación Foral de Navarra.—Compañía de Aviación AVIACO.—Colegios «Mendel» y «Valdeluz» de los Padres Agustinos.—Construcciones San Martín.—Compañía de Aviación «Alitalia».—Uminsa, S. A.—Sears Roebuck de España.—Martini Rossi, S. A.—Banco Exterior de España.—Henninger Española, S. A.—Naviera Vizcaina.—Dragados y Construcciones.—Río Gulf de Petróleos.—Concesionarios de Autopistas.—Banco de Sabadell.—Aluminio Español.—Diario «La Vanguardia».—Pond's Española, S. A.—Nestlé A. G. P. A.—Revoln, S. A.—I. M. C. A. S. A.—Fibrometales y Minerales.—Agencia de Publicidad «Reclamo», Pujol y Bartol.—Confecciones Santa Clara.—Colegio Mayor «San Pablo».—Compañía Nacional de Oxígeno.

## 137 Centrales

### "ARD" 520 y 526

No han quedado tampoco a la zaga, en lo que a ventas de 1967 se refiere, nuestras acreditadas centrales ARD-525 y ARD-520, para 16 y 10 extensiones internas, respectivamente, y para 3 y 2 enlaces urbanos. 137 de estos equipos han sido instalados en otras tantas empresas españolas. Como en el caso anterior, insertamos una breve relación de las más importantes empresas que decidieron resolver sus comunicaciones externas e interiores mediante una central ARD de nuestra marca. Dicha relación, aunque incompleta, nos da una idea clara de la importancia de las empresas a las cuales suministramos nuestros equipos de telefonía PABX:

Ferrocarriles del Cantábrico.—Técnicas Hidráulicas, S. A.—Banco del Noroeste.—Cía. de Tranvías de La Coruña.—Banco Catalán de Desarrollo.—Escuela Superior de Bellas Artes.—Parque Central de Ingenieros.—Uninsa, S. A.—Hidroeléctrica Ibero.—Mutualidad Laboral de Seguros.—Hospital de Maternidad «Nuestra Señora de Las Nieves».—Casa del Obispado de Córdoba.—Productos Cerámicos «Almar».—Industrias Metalúrgicas Rowi, S. A.—Sociedad Mutua de Contratistas.—Tubopías, S. A.—Sociedad Anónima Bull de España.—Dragados y Construcciones.—Misión Biológica de Galicia.—Protec, S. A.—Ayuntamiento de Blanes.—Compañía Ibérica de Defensa.—Printex, S. A.—Banco Credit Lyonnais.—Construcciones Núñez y Navarro.—Electroválvula, S. A.—Ferrofabril, S. A.—Consulado General de Francia.—Banco Industrial de Bil-

bao.—Cervecerías Asociadas, S. A.—Caja de Ahorros de Sabadell.—Petroquímica Española, S. A.—Mutual Laboral de Confección.—Segurado de Construcciones, S. A.—Fábrica de Tabacos «Favorita», S. A.

## "PMBX":

### 211 Equipos

El notable interés que el mercado ha demostrado por los equipos Ericsson de telefonía automática no ha representado un interés menor por nuestras centrales manuales tipo «ADF» de cordones, o «ADD», de conmutación por clavijas. Por el contrario, podemos mostrarnos satisfechos de la prosperidad de nuestras ventas en este campo: 211 equipos han sido vendidos durante el año 1967. En esta cifra debemos incluir, desde la gran central ADF-301, de 480 extensiones internas y 40 líneas urbanas —vendida e instalada en el Hotel «Corona de Aragón», de Zaragoza— hasta los equipos menores ADF-121, de 40 líneas internas y 6 conexiones urbanas, así como las centralitas ADD-1342, 1332 y 1322 de menor capacidad interior y urbana.

También creemos de interés en este caso, citar algunos de nuestros más destacados clientes, cuya nómina indica la variedad de negocios y tipos de empresa en los que nos hallamos introducidos:

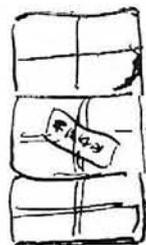
Fertibarsa, S. A.—Leyland Ibérica, S. A.—Cooperativa Agropecuaria «San Isidro».—Cía. Española de Plásticos, S. A.—Colegio de Jesús y María.—Hierros y Estructuras, S. A.—

(Pasa la pág. 3.)

1.966



PEDIDOS



FACTURACION

# Nuestras Ventas en "PABX" y "PMBX"

(Viene de la pág. 2.)

Aplicaciones Técnicas del Vidrio, S. A.—Kodak de España, S. A.—Laboratorios Robert, S. A.—Nitratos de Castilla.—Agencia «Publi-Press».—Urbanizaciones Mediterránea.—Mutua Montañesa de Seguros.—Novalux Ibérica, S. A.—Hostal Hispano-Argentino.—Sanatorio del Dr. Raposo. Isolux, S. A.—Banco Peninsular.—Sanatorio «Nuestra Señora de la Vega».—Constructora del Norte, S. A. Clínica «Santa Teresa».—Residencia del Obispado de Málaga.—Construcciones Turísticas, S. A.—Hotel «La Vega».—Inmobiliaria Hoteles y Terrazas.—Clínica «Virgen Blanca».—Clínica «Perpetuo Socorro».—Construcciones Jurado, S. A.—Clínica del Dr. Barraquer.—Isodel Sprechel.

## Los Exitos de "Zettler"

Otro aspecto de nuestras ventas del año 67, que resulta oportuno destacar, es el que se refiere al creciente mercado para los sistemas de señalización «Zettler», los cuales, a pesar del tiempo relativamente corto de su introducción en España, están prestando excelentes servicios de clínicas, hospitales, sanatorios y hoteles de todo el país. Nada dará mejor idea del éxito alcanzado por «Zettler», en sus distintas versiones «Optakust», que la relación de nuestros clientes actuales en este campo. En el sector hotelero hemos suministrado a los siguientes clientes:

Hotel «Entremares», Manga del

# Semi-Final en el Concurso

NUESTRO Concurso de Ventas 1967-68 «Dirivox Olímpica» ha continuado en los últimos meses, sin alteraciones en lo que se refiere al primer puesto, que conserva en su poder Vicente Canoyra, de Madrid. En cuanto al segundo puesto, sí hay novedades: desde diciembre lo ocupa Carlos Galán Fernández, vendedor de Madrid, quien ha desplazado a Desiderio Villoria, nuestro Representante Local en Pamplona, que ocupa ahora el tercer puesto.

Desde la fecha inicial del Concurso —1.º de febrero de 1966— hasta el 31 de diciembre pasado, el puntaje alcanzado por los concursantes es el siguiente:

Nombres	Equipos	Puntos	Total Puntos
Vicente G. Canoyra ... ..	1 AKD-847 (30)	4	
	6 ARD-631	18	22
Carlos Galán Fernández ... ..	3 ARD-631	9	
	3 AMD-628	3	12
Desiderio Villoria ... ..	2 ARD-631	6	
	3 AMD-628	3	9
Mario Montalvo ... ..	1 ARD-631	3	
	1 AMD-628	1	4
Jesús María Alaña ... ..	1 ARD-631	3	
	1 AMD-628	1	4
Rafael Gallo ... ..	1 ARD-631	3	
	1 AMD-628	1	4
Joaquín Rodríguez ... ..	1 ARD-631	3	
Miguel Geli ... ..	1 ARD-631	3	
Juan Carlos Carabí ... ..	2 AMD-628	2	2
Magín Balsells Palau ... ..	1 AMD-628	1	1
Rafael Turel ... ..	1 AMD-628	1	1
Miguel Angel Cánovas ... ..	1 AMD-628	1	1
Juan Luis Cereijo ... ..	1 AMD-628	1	1
Francisco Javier Elorriaga ... ..	1 AMD-628	1	1

Mar Menor, Cartagena.—Hotel «Liaben», Madrid.—Hotel Residencia «Maestre Alcántara», Cáceres.—Hotel «Reyes Católicos», Madrid.—Hotel «Bayrén», Gandía.—Hotel «Oasis», Las Palmas.—Hotel «Los Llanos», Miranda de Ebro.—«Gran Hotel Alcalá», Madrid.—Hotel «El Cordobés», Córdoba.—Hotel «Gran Capitán», Córdoba.—Hotel «Corona de Ara-

gón», Zaragoza.—Hotel «Galúa», Cartagena.—Hotel «Hacienda Dos Mares», Cartagena.—Hotel «Calnegre», Cartagena.—Hotel «Las Pléyades», Aravaca, Madrid.—Hotel «Átalaya Park», Málaga.—Parador Nacional de Turismo de Granada.

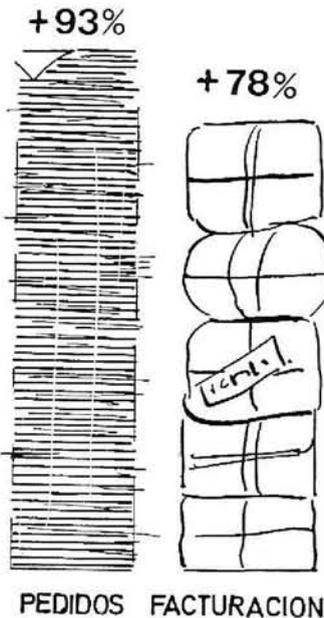
En el sector de clínicas y hospitales, las siguientes entidades nos han solicitado los sistemas «Zettler»:

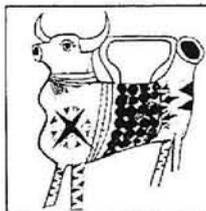
Clínica Nuestra Señora de la Salud, Palencia.—Policlínico del Aire, Madrid.—Sanatorio «Virgen de la Vega», Murcia.—Clínica del Dr. Ron, La Coruña.—Clínica Díaz Rivada, La Coruña.—Clínica del Dr. Raposo, Orense.—Sanatorio Quirúrgico Modelo, La Coruña.—Hospital de la Diputación Provincial de Madrid.—Hospital Municipal, Almadén.—Hospital Municipal, Montilla de Palancar.—Hospital Municipal, Alcázar de San Juan.—Hospital de San Juan de Dios, León.—Hospital Militar, La Coruña.—Residencia Sanitaria, León. Clínica Maternal «Santa Madrona», Barcelona.—Hospital de Traumatología y Rehabilitación, Sevilla.—Hospital de San Juan de Dios, Zaragoza.

Además, hemos suministrado equipos «Zettler» para señalización en diversos buques, contruidos por armadores de Cádiz, así como a organizaciones comerciales ajenas a las actividades hospitalarias y al negocio hotelero. Tales los casos de las oficinas de Hidroeléctrica Española, S. A., la Residencia Cuzco, en Madrid y la Factoría de «Uninsa» en Gijón, Asturias, que han instalado sistemas «Optakust».

(Pasa a la pág. 6.)

1.967





# ericsson en ESPAÑA



## Fin de Año en la Torre

Como es ya tradicional en nuestra Compañía, el pasado 31 de diciembre se realizó una cordial reunión del personal de la Torre de Madrid, con asistencia de los Jefes y compañeros de labores de los Departamentos de TELEX, Ferrocarriles y «Eleme Técnica».

Inició el acto Ake Attevall, Director del Departamento de Telecomunicación, quien en un breve discurso se dirigió al personal en nombre de nuestro Director-Gerente, Ivar Hilfling, que se hallaba ausente de Madrid.

«Tengo mucho gusto —dijo— en poder saludar al personal de nuestra Compañía en esta fecha. El año que hoy termina ha sido satisfactorio para nosotros, a pesar del aumento de la competencia, considerables retrasos en los tiempos de entrega y la devaluación que ha sufrido la moneda, que lógicamente han dificultado nuestras operaciones normales. No obstante, a pesar de estas circunstancias, hemos alcanzado la meta en nuestras gestiones de ventas.

«Esto ha sido posible —agregó Ake Attevall— en gran parte, gracias al esfuerzo, colaboración y espíritu de trabajo de todo el personal. Quiero dar las gracias a todos en nombre de la Compañía y desearles nuevos éxitos y prosperidad para el año 1968.»

A continuación se bebió una copa de champaña en nuestra sala de exposición, brindándose en diversos grupos por un año feliz y por el bienestar personal. Un «fallo técnico» de nuestro fotógrafo nos impide recoger las distintas escenas de los «brindis». Pero ofrecemos el grupo de nuestras simpáticas secretarías, que se hallaban muy animadas, en compañía de varios compañeros de trabajo.

### ● Peralta: regreso de Estocolmo

El pasado 20 de diciembre regresó de Estocolmo Pascual Peralta, Secretario General-Técnico de nuestra Compañía, después de haber permanecido durante casi cuatro meses en el Departamento de Estudios de la Casa Matriz. Peralta asistió a un Curso General de Conmutación, organizado por el Consorcio Ericsson, en el que se examinaron los programas de fabricación de Centrales de Tránsito ARM y de equipos PAX, PABX y de TELEX.

### ● Pamplona y Burgos

Como se sabe, la Dirección del Departamento de Ventas ha destacado a dos de nuestros compañeros de trabajo a las localidades de Pamplona y

Burgos, en calidad de Representantes Locales. Desiderio Villoria se ha hecho cargo de Pamplona, con sede en la calle Joaquín Beñza, 17, 4.ª planta. Félix Martín Lorenzo es nuestro Representante Local en Burgos, en la calle Pisones, 5, 7.ª exterior «B».

### ● Ingresos y traslados

**Jurgen Marquardt, Jefe del Departamento de Centrales Públicas.**



Desde el pasado mes de noviembre se encuentra entre nosotros Jurgen Marquardt, Ingeniero de Telecomunicación, quien ha sido designado Jefe del Departamento de Centrales Públicas. Marquardt pertenece al Consorcio Ericsson desde 1955, fecha en que trabajaba en el Departamento de Proyectos y Ventas para Latinoamérica. En 1959 fue trasladado a la Cía. Ericsson, S. A., de Colombia, trabajando en Proyectos e Instalaciones. Entre 1961-65 pasó a desempeñar el cargo de Asesor de Proyectos en la Empresa Nacional de Telecomunicación de Colombia. Y en 1966, de re-

greso a Estocolmo, quedó encargado de Proyectos de Conmutación para México.

• Pedro Aybar, Perito Industrial, ha ingresado en nuestra Compañía, encargado provisionalmente por la Dirección como Jefe de Administración del Departamento de Ventas, Mercado Privado. Aybar ha permanecido tres años en Estocolmo, trabajando en la División de Centrales Telefónicas, Departamento de Exportaciones para América de nuestra Casa Matriz.

• A la sección «Eleme Técnica» de nuestra Delegación de Barcelona han ingresado recientemente los siguientes nuevos empleados:

- Julio Peña Carpintero.
- Juan García Solé.
- Adolfo Ibáñez.
- Angel Molina Portal.

• Antonio Guzmán Alcoceba, delinante del Departamento de Planeamiento de nuestra Fábrica en Getafe, ha sido trasladado a las Oficinas de la Torre de Madrid y trabaja en la Sección Técnico-Comercial del Departamento de Ventas.

• Del mismo Departamento de Getafe, ha sido trasladado a Madrid Juan Toro, quien pertenece ahora a la Sección Administrativa de Ventas.

• Desde la partida de Rosa Blanca García Q. (que se marchó a Londres a estudiar inglés y enseñar español), se ha hecho cargo de nuestros problemas telefónicos Juanita Clemente de la Torre... y los resuelve con acierto, desde nuestra Central AKD-741.

Damos la más cordial bienvenida a los nuevos compañeros de trabajo.

### ● Fútbol en Bilbao

El 27 de diciembre último se realizó el formidable encuentro de fútbol entre los compañeros de Cía. Española Ericsson y de «Eleme Técnica» de

(Pasa a la pág. 5.)

Un grupo de compañeros en nuestras oficinas de la Torre de Madrid, en la reunión del 31 de diciembre, brinda por los éxitos del nuevo año.





(Viene de la pág. 4)

Bilbao. El resultado fue de 9 goles a 1. Pero no daremos el nombre del equipo vencedor hasta el próximo número del Boletín (febrero), ya que estamos esperando algunas fotos del partido y la nómina de los jugadores.

#### ● F. Moreno: Manuales Técnicos

La organización «LMS», de nuestra Casa Matriz (LM Ericsson Telemateriel «AB»), ha editado dos trabajos técnicos sobre los sistemas «DIRIVOX» y el uso de búsqueda de personas combinadas con la central AKD-847, de las que es autor Francisco Moreno, Jefe de la Sección Técnico-Comercial de nuestro Departamento. Reproducimos la nota que nos envía «LMS» desde Estocolmo:

«El señor Francisco Moreno, Jefe de la Sección Técnico-Comercial de Ventas de Compañía Española Ericsson, en Madrid, ha preparado unas descripciones comerciales muy claras e interesantes sobre los sistemas Dirivox. Se usan principalmente para la preparación del personal de ventas y vendedores de Dirivox.

»Recomendamos a todas las Compañías de habla castellana organizar pequeños cursos, basados sobre estas descripciones. La C. E. E. sirve como buen ejemplo de cómo una adecuada preparación da mejores resultados en las ventas.

»Sin más, les saludamos muy atentamente: LM ERICSSON TELEMATERIEL AB.—C. Sundmalm.»

#### ● Bodas

En los últimos meses del año pasado, dos gratos acontecimientos han sido celebrados por los compañeros de labores de las Oficinas de la Torre de Madrid. Nos referimos a las bodas de Joaquín Rodríguez García, de la Sección Ventas; y Heraclio Luengo, Ingeniero-Técnico en Telecomunicación de la Sección Técnico-Comercial.

Joaquín Rodríguez García contrajo matrimonio con la señorita Rosario

## “Comercial de Servicios Electrónicos, S.A.” Para la Promoción de Ventas de Centrales

Con el objeto de promocionar las ventas de centrales de gran capacidad y simplificar los trámites para su aceptación y puesta en marcha, «Comercial de Servicios Electrónicos, S. A.» (COSESA), trabajará en estrecha colaboración con la Compañía Telefónica Nacional de España en la programación y venta de centrales PABX y PMBX de gran capacidad.

Las gestiones de esta nueva entidad afectarán únicamente a las ventas de centrales telefónicas privadas de 200 ó más extensiones. Los equipos de menor capacidad continuarán siendo ofertados, vendidos e instalados directamente por las firmas proveedoras a sus clientes, de acuerdo con las «Normas Generales para Contratación de Centralitas Propiedad de Abonados» que ha establecido la C. T. N. E. y que vienen rigiendo hasta el momento.

#### ● Canalizará las gestiones

La mecánica establecida para las operaciones de esta nueva Sociedad es la siguiente:

a) «Comercial de Servicios Electrónicos» recibirá de la C. T. N. E. todas las demandas de centrales particulares de gran capacidad que se produzcan en el sector privado.

b) Puesta en contacto con los interesados, recabará los planos, estadísticas, documentos e información necesarios. En estrecha colaboración con el Departamento de Ingeniería de la C. T. N. E., «COSESA», elaborará un proyecto, suficientemente explícito para que los proveedores puedan presentar presupuestos y ofer-

tas. Las casas proveedoras podrán enviar una o varias ofertas, conforme con las condiciones del proyecto. Pero podrán, además, hacer figurar como opcionales otros servicios especiales que no hayan sido solicitados en el proyecto. Por su parte, «COSESA» tendrá obligación de hacer llegar a todos los proveedores que tengan centrales homologadas la misma información y en idéntica fecha.

c) Acto seguido, «COSESA» comunicará a las Compañías proveedoras dicho proyecto, indicándoles una fecha límite para la admisión de ofertas. Dichas ofertas deberán enviarse por duplicado, en sobre cerrado y lacrado, con anterioridad a la fecha límite.

d) Transcurrido el plazo fijado para la recepción de ofertas, «COSESA» invitará a todos los proveedores para apertura de los sobres. En dicha sesión se leerán las ofertas recibidas y se levantará un acta de las mismas.

e) «COSESA» hará llegar al cliente o interesado la totalidad de las ofertas recibidas y aceptadas, y éste elegirá libremente la que más convenga a sus intereses o necesidades. Una vez remitidas las ofertas al cliente, «COSESA» lo comunicará por escrito a todos los proveedores.

f) Una vez elegida por el cliente la central telefónica y la firma proveedora que le interese, «COSESA» pasará a dicha firma el pedido en firme, de acuerdo con las condiciones de la oferta, para el suministro del equipo y su instalación en el domicilio del cliente.

g) Las ofertas de los proveedores deberán indicar: el valor de la central y sus materiales accesorios; valor de la instalación; valor de la red interior a instalar; fecha de entrega y fecha prevista para la terminación de los trabajos de instalación; período de garantía; cuota de conservación para el período post-garantía.

Esta entidad privada, que trabajará en estrecho contacto con la C. T. N. E., se propone establecer una competencia más racionalizada en la venta de grandes equipos telefónicos.



En los jardines de la Iglesia Parroquial de La Concepción, numerosos compañeros felicitan a Heraclio Luengo y su esposa, después de la boda.



Joaquín Rodríguez y su esposa, minutos después de la boda, posan para nuestro fotógrafo en compañía de un grupo de “amigos Ericsson”.

(Viene de la pág. 3.)

## "SEAT": 170 Relojes

Fuera del campo específico de la telefonía, también se han conseguido importantes operaciones de ventas durante el pasado año. Entre ellas, destaca por su volumen la realizada por don Enrique Muñoz, colaborador de nuestra Compañía en Barcelona, quien ha colocado dos nuevos pedidos por un total de 80 relojes estamperadores a la organización «SEAT», con los que esta gran industria española dispondrá dentro de poco de 170 equipos de control de tiempo para sus 14.000 empleados y obreros. El 85 por 100 de los relojes instalados en las naves industriales utilizan fichas del modelo «proceso de datos», lo que les permite obtener un rendimiento máximo en el control de la productividad de su personal.

## "Dirivox" de 90

Con relación a nuestras ventas de equipos AKD-847, ARD-631 y AMD-628, «Dirivox» de distintas capacidades, hemos venido informando periódicamente a raíz de nuestro Concurso de Ventas «Dirivox Olímpica». Conviene aclarar, no obstante, que el número de centrales vendidas durante el año pasado es mayor que el que aparece en la estadística del Concurso, ya que a ésta deberemos agregar las ventas de las oficinas de Madrid, Barcelona y Bilbao, así como los equipos que nos han solicitado los Agentes Ericsson en distintas provincias.

Dos de los clientes más importantes en esta línea han sido el Ministerio de Hacienda y el Instituto Nacional de la Vivienda, organismos oficiales que nos han solicitado la instalación de centrales AKD-847 con 90 extensiones. El segundo de estos pedidos fue obtenido por Vicente G. Canoyra. En otra oportunidad publicaremos una lista de referencias de nuestros clientes en equipos «Dirivox».

## El Próximo Paso...

Esperamos que estas noticias resulten alentadoras y estimulantes para todo el personal Ericsson dedicado específicamente a las ventas. El aumento de éstas significa un incremento cada vez mayor del prestigio de nuestra marca y, por lo mismo, una ampliación en el radio de interés de las empresas por nuestros equipos y nuevas posibilidades dentro del mercado español.

El simple realismo de estos hechos debe llevarnos a la conclusión de que, durante el presente año de 1968, las cifras de ventas y facturación puedan ser otra vez considerablemente incrementadas con relación a las anteriores, con el aporte, colaboración y esfuerzo de todos.



## Concurso:

### "Por sus zapatos los conoceréis..."

Aunque con lamentable retraso (la esperanza es lo último que se pierde...) queremos dar cuenta del crecido número de acertantes que obtuvo el «concurso» planteado en el número anterior de ERICOFONITO y que titulamos «Por sus zapatos los conoceréis». La solución para acertar resultó ser muy sencilla: la foto correspondía a la parte superior de la publicada en el número 30 del Boletín (número especial de aniversario, 25 de mayo), de nuestro personal de «Eleme Técnica» en Barcelona. Al pie de dicha foto aparece la relación completa de aquellos compañeros cuyos pies se trataba de «identificar».

Esta es la relación de las personas que han «reconocido» los pies de los compañeros de Barcelona: José González Nogales, Heraclio Luengo, Joaquín Rodríguez, Corni Doalto, Rafael Martín Gómez, Miguel Ángel Cánovas, Antonio Córdoba, Maximino Garzán García, José A. Donaire, Gregorio Saavedra y José Luis Escrivano, de Madrid. En Bilbao acertaron: Carlos García de Ceca, María Teresa Fernández Alonso, José Ignacio Garbayo, María Begoña Gil Lubián, Francisco José Pereg y Juan Carlos Sáez de La Fuente. De nuestra Fábrica en Getafe hemos recibido tres respuestas acertadas: Roberto Ochoa, Juan Fernández Navarro y Antonio Vara. El personal en pleno de nuestra oficina en Vigo mandó la respuesta correcta: Daniel Arenas, Mary-Carmen Rubianes, J. M. Da Riba, Siro Cuadrado y Manuel M. Posada. Curiosamente, desde Barcelona —que es donde mejor deben conocer sus propios pies— sólo hemos recibido dos repuestas, las de Ana María Clemente y Angeles Elías.

Además, han tenido la gentileza de enviarnos sus cartas y respuestas correctas nuestros amigos en Córdoba, Zaragoza y Cádiz: don Manuel Baena Jiménez, don Francisco Pérez Suso y don Alejandro Ory, respectivamente.

Queremos también agradecer la simpática y elogiosa carta que hemos recibido de Augusto D. Bazzi, empleado de Compañía Ericsson, S. A., en la República Oriental del Uruguay, quien desde Montevideo ha reconocido los zapatos de Barcelona.

A todos los acertantes les prometemos dos cosas: a) Que el próximo concurso será más difícil; y b) Que en breve plazo recibirán un pequeño recuerdo material Ericsson, en premio a su notable esfuerzo...

## "ERICOFONITO" Otra Vez

Por diversas dificultades técnicas y ocupacionales, el Boletín Informativo ERICOFONITO ha sufrido un gran retraso en su publicación. Pedimos disculpas a sus lectores habituales, ofreciéndoles que en adelante lo recibirán con regularidad. Aprovechamos para agradecer a todos aquellos compañeros y amigos que de alguna manera, nos han hecho saber su preocupación e interés por el Boletín, lamentando su temporal desaparición.

## Telefonerías...



—No, querida, te lo contaré luego... mi esposo me está llamando, ¿sabes?



"Aquí Rodríguez y Fernández, Fontaneros, S. A., ... En este momento no hay nadie en casa Está Vd. escuchando un contestador telefónico automático. Tiene Vd. dos minutos para indicar su nombre, sus señas y el servicio que desea. El día lunes pasaremos por su domicilio..."