

ERICOFONITO



Compañía Española Ericsson, S. A. • Torre de Madrid, Plaza de España • Madrid, 6 de mayo de 1968 • N.º 33



Organización de la Gerencia de Ventas

Tanto en el pizarrín informativo de nuestras oficinas de Madrid, como a través de hojas de información distribuidas a las Delegaciones y Representantes Locales, se ha difundido la organización de la Sección de Ventas-Mercado Privado. Por creerlo de interés para todos, reproducimos aquí el cuadro de organización que afecta directamente al personal de ventas.

La organización que conocíamos como «Eleme Técnica» —y que funcionaba como entidad jurídica distinta de la Compañía— se ha convertido en la *Sección de Instalaciones* y depende directamente del Departamento de Telecomunicación, así como la nueva *Sección de Administración*.

Las actividades de Ventas-Mercado Privado, quedan organizadas bajo la *Gerencia de Ventas* y dentro del Departamento de Telecomunicación. De dicha Gerencia dependen, en forma directa, las Secciones de Proyectos, Cálculos y Documentación; y las de Ventas de Madrid, Barcelona, Bilbao, Vigo, Gijón, Valencia, Málaga, Burgos, Pamplona y Sevilla. También pertenecen a la Gerencia de Ventas del Mercado Privado las gestiones correspondientes a los Distribuidores en provincias (entidades comerciales que representan nuestros productos) y los Inspectores de la Zona Sur y Zona Norte, éste último vacante por el momento.

La Gerencia de Ventas cuenta con un Adjunto; y coordina con las Secciones de Instalaciones y de Administración de Telecomunicación.

Este plan de organización está en vigencia desde el 1 de marzo último.

Grandes equipos para grandes empresas

Durante los meses de febrero y marzo últimos se han obtenido importantes pedidos en los campos de PABX, PMBX, controles industriales y señalización Zettler. Tanto los vendedores de Madrid, Barcelona y Bilbao, como los Representantes Locales y

Distribuidores en provincias, han logrado introducir nuestros equipos en compañías y organizaciones de prestigio local y nacional. Como es habitual, reseñamos aquí algunos de los equipos más importantes y felicitamos por sus éxitos a los «autores» de estos pedidos.

Desiderio Villoria (Pamplona) ha vendido una AKD-860 a la conocida organización «AUTHI» (Automóviles de Turismo Hispano-Italiana), distribuidores de las marcas «Morris» y «MG». La central será conectada con 100 líneas internas.

Enrique Muñoz ha colocado una AKD-860 con 50 líneas a la Compañía Codorniu de Barcelona, productores del famoso champaña.

Rafael Gallo (Madrid) ha obtenido cuatro importantes pedidos de telefonía para «Iberia-Líneas Aéreas de España» y su organización filial «Aviaco». Se trata de dos centrales AKD-860 (100 y 150 líneas, respectivamente), una central AKD-741 y un equipo ARD-636 de comunicación interna.

Rafael Turel (Madrid) ha concertado la instalación de un equipo de megafonía que se instalará en los

salones de fiesta y diversas dependencias del Hotel Plaza, nuestro vecino de la Plaza España.

También en el campo de la megafonía, «Iberia» instalará dos equipos en sus dependencias de Madrid. La venta correspondió a Rafael Gallo.

Don Fulgencio Gómez de Salazar, nuestro amigo y colaborador en Cartagena, ha vendido un equipo de señalización «Zettler» a una importante clínica de su zona. El servicio está previsto para 60 habitaciones.

Vicente G. Canoyra (Madrid) ha gestionado un pedido por teleimpresores «G. N. T.» ante la organización «UNINSA» de Madrid. (Unión Siderúrgica Asturiana).

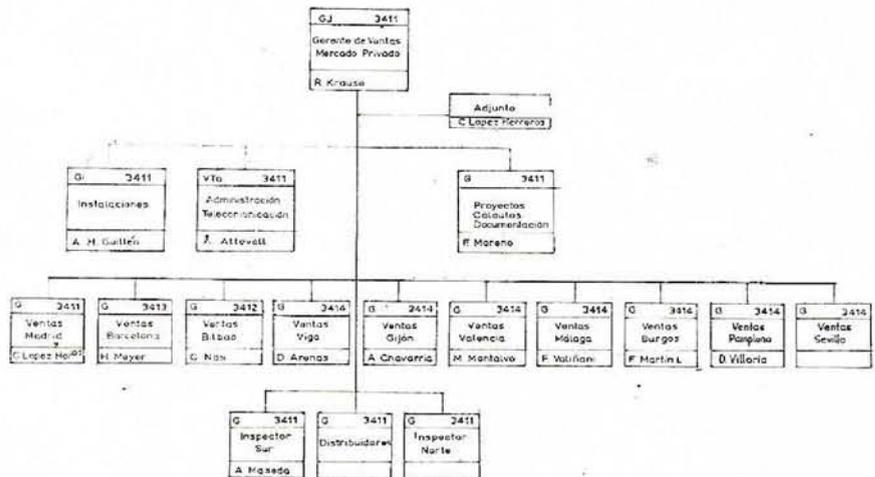
Juan Luis Cereijo (Barcelona) ha vendido una central AKD-741 con 50 líneas, a la misma empresa productora del champaña Codorniu, a que nos hemos referido anteriormente.

Es interesante reseñar la venta realizada por Rafael Turel a la organización francesa Compañía Lorilleux, S. A., que ha consistido en un sistema completo de búsqueda de personas «Ericall».

Félix Valiñani (Málaga) se ha anotado dos interesantes pedidos: una central AKD-735 y dos centrales ARD-520, solicitadas por una importante compañía de construcciones en su zona.

La organización «Teldeco», nuestros Representantes en Córdoba, ha colocado tres equipos en la Diputación de la provincia. Se trata de un sistema de megafonía y señalización «Zettler», con canales para música; una central AKD-860 con 150 extensiones y una central manual ADF-162.

(Pasa a la pág. 2.)



Final del Concurso "Dirivox Olímpica"

Sólo dos Premios: V. Canoyra y C. Galán

El 31 de enero pasado finalizó nuestro III Concurso de Ventas, dedicado a los equipos «Dirivox» en exclusiva y que ha tenido un año de duración, ya que se inició el 1.º de febrero de 1967.

Vicente Gorrón Canoyra alcanzó un total de 22 puntos (mediante la venta de una central AKD-847 de 30 extensiones y seis equipos ARD-631 de 20 líneas) clasificándose en el Primer Puesto del Concurso y obteniendo el Primer Premio.

Carlos Galán Fernández, también vendedor de Madrid, obtuvo el Segundo Premio con un total de 15 puntos, provenientes de la venta de siete equipos: cuatro ARD-631 y tres AMD-628. El Tercer Premio ha sido declarado «desierto», ya que ninguno de los demás vendedores alcanzó la cifra mínima de 12 puntos exigida por las bases del Concurso. El que más se acercó a dicha cifra fue Desiderio Villoria, Representante Local en Pamplona, quien obtuvo nueve puntos.

● Los premiados

Como es de conocimiento de todos, el premio conseguido por Vicente Gorrón Canoyra consiste en un viaje a México, para asistir a los Juegos Olímpicos de 1968, con dos pasajes aéreos de ida y vuelta, los gastos de alojamiento y alimentación y dos bolsas de viaje de 10.000 pesetas cada una.

El premio al que se ha hecho acreedor Carlos Galán consiste en un viaje a París, con dos pasajes de ida y vuelta, y dos bolsas de viaje también de 10.000 pesetas cada una.

Ambos concursantes, que se han mantenido a la cabeza de la puntuación durante casi todo el año, han demostrado un gran interés en la promoción de los equipos «Dirivox» entre sus clientes, consiguiendo resultados



Vicente G. Canoyra
Primer Premio: Viaje a México

positivos. Particularmente Canoyra, quien ha logrado casi duplicar el mínimo de puntos que se señaló como participación básica.

● Esfuerzo insuficiente

Infortunadamente, no puede decirse lo mismo en cuanto a los demás participantes, la mayoría de los cuales no han cubierto ni la tercera parte de los equipos que la Compañía fijaba como punto de partida para otorgar los premios. Es necesario indicar que el bajo puntaje general alcanzado por el grupo resulta un índice de escasos esfuerzos de conjunto en las ventas de «Dirivox», lo cual ha impedido cumplir con los objetivos que se trazaron al convocar el Concurso. Así, pues, a pesar del interés que deberían haber despertado los interesantes premios ofrecidos, los resultados no respondieron, ya que durante el año 1967 han sido

los equipos PABX y PMBX los que han suscitado el mayor interés y las mayores cifras de ventas en nuestro Departamento.

● Las cifras finales

Damos cuenta de las cifras finales conseguidas por nuestros vendedores en el año de duración del Concurso, hasta el 31 de enero de 1968. Y sin perjuicio de las reflexiones a que nos hemos visto obligados, felicitamos muy cordialmente a Vicente Canoyra y Carlos Galán por el éxito de su participación y el mérito de sus esfuerzos, desándoles a ambos muy buen viaje y gratas vacaciones en el momento en que hagan efectivos los premios conseguidos.



(Viene de la pág. 1.)

◆ Carlos Carabi (Barcelona) ha vendido una central AKD-741 a la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad catalana.

◆ Gonzalo Egúzquiza (Bilbao) obtuvo un pedido por una central ARD-561 para el Banco de Bilbao.

◆ José Benedito Centelles (Barcelona) está introduciendo nuestra marca en la Costa Brava: el «Gran Hotel Europa» le ha solicitado una ADF-144.

◆ Finalmente, las Líneas Aéreas «SAS» han decidido instalar en sus oficinas de Madrid nuestro equipo AKD-735. La venta fue hecha por la oficina de Madrid.

Como es habitual, en esta reseña hemos considerado sólo los equipos de mayor volumen, o aquellos que resultan interesantes por la importancia de nuestro cliente.

● Mallorca: 13 centrales

Durante los meses de enero, febrero y marzo, el señor don Matías Albertí, Director-Gerente de «Eléctrica Española», nuestro representante en Palma de Mallorca, nos ha solicitado un total de 13 centrales telefónicas, de los tipos PABX, PAX y PMBX. Estos equipos, destinados a diversos clientes suyos de las islas Baleares, han sido los siguientes: una AKD-741 de 50 líneas; seis centrales manuales ADF-144 con capacidades para 80, 90, 130, 160 y 180 líneas; una central «portería-pisos» DEAE-11060 («Ericotel»); dos centrales de clavijas ADD-1332; una AMD-222; ARD-526 de 16 líneas internas y una ARD-624 para uso interno.

Felicitamos al señor Albertí por los éxitos alcanzados en la introducción de nuestros equipos en su zona de trabajo.

Los resultados finales

Nombres	Equipos	Puntos	Total puntos
Vicente G. Canoyra	1 AKD-847 (30)	4	22
	6 ARD-631	18	
Carlos Galán Fernández	4 ARD-631	12	15
	3 AMD-628	3	
Desiderio Villoria	2 ARD-631	6	9
	3 AMD-628	3	
Mario Montalvo	1 ARD-631	3	4
	1 AMD-628	1	
Jesús María Alaña	1 ARD-631	3	4
	1 AMD-628	1	
Rafael Gallo	1 ARD-631	3	4
	1 AMD-628	1	
Joaquín Rodríguez	1 ARD-631	3	3
Miguel Geli	1 ARD-631	3	3
Juan Carlos Carabi	2 AMD-628	2	2
Magín Balsells Palau	1 AMD-628	1	1
Rafael Turel	1 AMD-628	1	1
Miguel Ángel Cánovas	1 AMD-628	1	1
Juan Luis Cereijo	1 AMD-628	1	1
Francisco Javier Elorriaga	1 AMD-628	1	1
Félix Valiñani	1 AMD-628	1	1

De nuestros colaboradores

Dos Ventajas del G. N. T.

por Francisco Gómez Sánchez

Nuestro compañero de labores Francisco Gómez Sánchez, del Departamento de Ventas en la Torre de Madrid, ha preparado el siguiente artículo de divulgación técnica sobre dos interesantes facilidades que ofrecen los teleimpresores «G. N. T.» y cuyas aplicaciones no están quizás suficientemente divulgadas. Agradecemos a Gómez Sánchez su colaboración y recordamos a todos que las páginas de ERICOFONITO están abiertas a la participación de todos los compañeros y colaboradores.

Nuestros teleimpresores «G. N. T.», tanto en su versión 5-A para Red Nacional e Internacional Télex, como en el modelo 5-A/R para Redes Privadas, ofrecen una serie de ventajas de tipo técnico, e inclusive estético, que ya fueron apuntadas en el número 15 del Boletín ERICOFONITO, en mayo de 1966.

Nos interesa ahora concretar y analizar dos de ellas, que pueden ser intrucidas en cualquiera de las citadas redes y que dan al tráfico telegráfico una fluidez, rapidez, seguridad y economía altamente interesantes. Se trata del control remoto del reperforador y del transmisor automático.

Naturalmente, pretender controlar unidades tales como las indicadas implica, en primer lugar, el incorporar estas unidades a los teleimpresores de los distintos abonados (en el caso de servicio Télex) o estaciones (para Redes Privadas). Sin embargo, éste ha sido siempre nuestro criterio y hemos aconsejado, en todos los casos, incorporar tales unidades opcionales.

Partiendo de esta base analizaremos las dos facilidades apuntadas.

● Control remoto del Reperforador

Supongamos que una determinada organización empresarial ha dispuesto servicio Télex para sus oficinas centrales situadas, por ejemplo, en Madrid y para su delegación de Barcelona. En su delegación de Valencia no se pudo establecer dicho servicio por las causas que fueren y que muy bien podrían haber sido falta de líneas en la central telegráfica de la zona. (Como se sabe, este problema específico quedará resuelto en fecha próxima, a la entrega y puesta en servicio de las 73 nuevas centrales Télex y Géntex con que LM Ericsson está equipado a la Red Telegráfica Española para el tránsito nacional e internacional de comunicaciones de este género.)

Por ello se determinó establecer entre Barcelona y Valencia una Red Privada «punto a punto» para enviar a la última, vía Barcelona, los mensajes procedentes de Madrid.

La recepción en Barcelona, por la Red Télex, de los mensajes destinados a Valencia sería, por el método clásico, como sigue:

● Recepción en página del mensaje;

● Transmisión del mensaje a Valencia mediante el teclado (por la Red Privada «punto a punto»);

● O bien, preparación del mensaje en el reperforador, trabajando en local y envío posterior a Valencia mediante el transmisor automático.

Naturalmente, las dos últimas operaciones indicadas se realizan en el teleimpresor de la Red Privada.

Todo el trabajo que hay que realizar en la delegación de Barcelona de nuestro ejemplo, puede simplificarse si capacitamos al teleimpresor de Madrid para controlar a distancia el reperforador del aparato instalado en la delegación catalana, en el cual aparecerá directamente —en forma de cinta perforada— el mensaje destinado a Valencia.

La cinta obtenida en esta forma se introducirá en el transmisor automático del teleimpresor de la Red Privada y el mensaje se reexpedirá a su destino, operaciones que resultan lógicamente más seguras, cómodas, prácticas y económicas que el procedimiento que conocemos como clásico o convencional.

● Control remoto del transmisor automático

Esta facilidad tiene interesantes aplicaciones en las Redes Privadas establecidas para satisfacer las necesidades de tráfico de mensajes en empresas cuyas diferentes delegaciones deben estar en frecuente contacto con las oficinas centrales.

Supongamos ahora una organización cuyas oficinas principales radican en Madrid. E imaginemos una delegación en Zaragoza, cuyo personal encuentra dificultades para cursar sus mensajes a la oficina principal. Por este motivo resuelven preparar el texto del mensaje en cinta perforada, trabajando en local.

Dicha cinta perforada puede introducirse en el transmisor automático, quedando a la espera de que Madrid, por control remoto, solicite a Zaragoza el envío del mensaje. En nuestro supuesto, se entiende que todas las delegaciones informan o transmiten periódicamente a Madrid, en fechas fijas. Así, al comprobar el personal de Madrid que no se ha recibido la comunicación de Zaragoza, provoca el disparo del transmisor automático del teleimpresor de dicha delegación. Y como el mensaje quedó preparado en cinta y en posición de trabajo, la transmisión se efectuará normalmente, en ausencia de la señorita opera-



● Nuevos cargos

En otro lugar de esta misma edición se da cuenta del cambio de organización que se ha operado en la que fue «Eleme Técnicas», al convertirse en la Sección Instalaciones del Departamento de Telecomunicación. Como Jefe de dicha Sección ha sido nombrado Antonio Martín Guillén, quien ha trabajado durante muchos años en el Departamento de Ferrocarriles de nuestra Compañía.

Francisco Muñoz, que desempeñaba el cargo de Jefe de Contabilidad Industrial en Getafe, se ha incorporado a nuestra Sección, en el Grupo de Planeamiento y Administración.

Damos la bienvenida a ambos compañeros, deseándoles éxito en sus nuevos cargos.

En el número anterior de ERICOFONITO dimos cuenta de que Pedro Aybar había ingresado a nuestra Empresa y trabajaba provisionalmente en Administración del Departamento de Ventas. Aybar ha sido trasladado a la Sección Conmutación del Departamento de Telecomunicación.

● De salud

— Ivar Hilfing, Director-Gerente de la Compañía, se encuentra en Estocolmo, restableciéndose.

— Heraclio Luengo ha sido trasladado de su domicilio a la Clínica de La Paz, donde está siendo sometido a un tratamiento de recuperación. Los facultativos que lo tratan se muestran optimistas con relación a su estado.

— Ausente temporalmente de nuestras oficinas, Rafael Turel se halla en reposo ordenado por sus médicos.

— También se ha internado en una clínica de Estocolmo nuestro compañero Jurgen Marquardt, Jefe de la Sección Conmutación del Departamento de Telecomunicación, quien está recuperándose.

Damos a estos compañeros de trabajo una pronta mejoría.

● Renuncia

Manuel Avendaño, que durante varios años ha trabajado en nuestra organización, renunció a la Compañía y se trasladó a San Sebastián, donde ha sido contratado para un alto cargo por la Red Urbana Municipal. Deseamos a Avendaño buena suerte y éxitos en su nuevo cargo.

(Pasa a la pág. 4.)

dora, en horas de la noche o en circunstancias especiales que exijan la ausencia del personal de Zaragoza.

Creemos que estas facilidades hacen más perfecto, cómodo y conveniente nuestro sistema «G. N. T.» y que conviene mencionárselas en nuestras conversaciones con el cliente. Y esperamos que estas observaciones puedan resultar útiles al personal de ventas.

¿El Teléfono del año 1970?

COMO recordarán los lectores de ERICOFONITO, hace algo más de un año la LM Ericsson convocó un concurso, abierto a todos los empleados y servidores del Consorcio, con el objeto de reunir ideas, bocetos o modelos de un aparato telefónico completamente diferente de los actuales: un teléfono para el año 1970, adaptado al gusto y ambiente de personas modernas.

Vencido el plazo que se dio para la entrega de propuestas, el jurado se reunió en Estocolmo y examinó unas 70 propuestas. Entre ellas eligió los tres primeros premios, cuyas fotografías reproducimos en esta misma página.

Los ganadores han sido Adrianus van Son, de 37 años, arquitecto y modelador de la casa filial ETM de Holanda; Raymond Thomas Bear, de 29 años, ingeniero de la Ericsson australiana, y Giovanni Pallini, también de 29 años, delineante de la FATME en Roma. Estos tres diseños han sido comprados por LM Ericsson para su posterior estudio y eventual aplicación práctica.

● Pedro Aybar: Primera Mención

Además de los tres primeros diseños, dotados con premios en metálico, el jurado acordó tres Menciones Honoríficas para otros proyectos. La primera de ellas recayó sobre nuestro compañero español Pedro Aybar García, quien entonces trabajaba en la Casa Matriz de Midsommarkransen, en la División de Centrales Telefónicas. El proyecto de Aybar —cuyo diseño también reproducimos aquí—

consiste en un teléfono de mesa que incorpora la televisión, mediante una pequeña pantalla de 9 pulgadas y que permitiría ver y escuchar al interlocutor. Además del teclado para la marcación de los abonados, varios botones sirven para regular la imagen en la pantalla.

Diversos comentarios publicados en Estocolmo a propósito del concurso, elogian la originalidad del proyecto de Pedro Aybar, agregando que no está demasiado lejano el día en que LM Ericsson incorpore efectivamente los circuitos de televisión a las comunicaciones telefónicas.

Nos complace felicitar a este compañero de trabajo por la Mención Honorífica a que se hizo acreedor su «teléfono 1970».



Pedro Aybar
«Primera Mención Honorífica»

“De Nuestro Personal”

(Viene de la pág. 3.)

● Fallecimiento

En días pasados se produjo el sensible fallecimiento de don Emilio Aybar Granje, padre de nuestro compañero de labores Pedro Aybar, del Departamento de Telecomunicación, a quien expresamos nuestra sincera condolencia.

● Viajeros

— Hans Leandersson, de la organización ERGA, en Estocolmo, ha permanecido varias semanas con nosotros desarrollando una intensa labor. Su labor ha sido decisiva en el planeamiento, coordinación y presupuestos del Departamento de Ventas-Mercado privado.

— Gösta Steimar, viejo amigo de muchos de nosotros, y su esposa Ingrid, pasaron por Madrid, camino a Estocolmo. Venían de los Estados Unidos, donde Steimar ha trabajado durante más de un año.

— Torsten Lindstedt, del Departamento de Dirección del Consorcio, a cargo de los programas de venta en España, Venezuela y México, nos hizo una visita en relación con sus funciones ejecutivas.

— Sven Lonnström, también del Departamento de Dirección, a cargo de Administración, Organización y Planes Generales de Ventas, permaneció algunos días en Madrid.

— El señor Ralph Brown, alto ejecutivo de la Administración Australiana de la red Télex, visitó España para informarse sobre el programa de instalación de 73 centrales «ARM» y «ARB» que Ericsson tiene a su cargo. Se interesó especialmente por los equipos llamados «Toll-Ticketing», que introducen el sistema de proceso de datos al control de las comunicaciones Télex. El señor Brown estuvo acompañado por Eric Strindlund, del Departamento de Proyectos y Asuntos Generales de Télex en nuestra Casa Matriz.

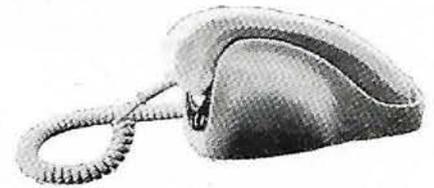
— Arvid Roström, también de la Casa Matriz, vino a Madrid para dar cursos técnicos sobre centrales ARM y ARB en la Escuela Oficial de Telecomunicación para un grupo de servidores del Estado de la Dirección General de Correos y Telecomunicación.

— Nos ha visitado Artur Höglund, ingeniero del Departamento en Ventas en Estocolmo.

— Los señores don Guillermo Robertson y don Isidoro Calvete, altos funcionarios de la Red Urbana Municipal de San Sebastián, estuvieron



1er premio
Adrianus van Son, ETM, Holanda



2º premio
Raymond Thomas Bear, L M Ericsson Pty, Ltd., Australia



3er premio
Giovanni Pallini, FATME, Roma, Italia

con nosotros, con el Departamento de Telecomunicación, para tratar diversos asuntos relativos a los equipos Ericsson de aquel servicio público.

— Roberto Krause, Gerente de Ventas-Mercado Privado de nuestra Compañía, ha realizado viajes a Barcelona, Bilbao, San Sebastián y Málaga en relación con las funciones de su cargo.

— Luis Barrio, Jefe del Departamento Télex, ha viajado a Estocolmo para tratar de la oferta que Ericsson presentará a la Administración española en relación a las futuras ampliaciones del sistema Télex.