

LOS TELÉFONOS INALÁMBRICOS DE CITESA.

[Publicado por Lorenzo Martínez en el blog CITESA
Lunes, 7 de abril de 2008]

<< En el muy interesante artículo de Ángel López Esteve se mencionan los inalámbricos. Creo que su historia es curiosa y voy a tratar de contar lo que yo sé de ellos.

A finales de los '70 y principios de los '80 empezaron a usarse los aparatos telefónicos inalámbricos en EEUU. En un primer momento utilizaban al frecuencia de 27 MHz. , es decir la llamada banda ciudadana. Había 10 canales, con lo que era frecuente que se produjeran interferencias entre aparatos cercanos. Además, había mucho ruido de fondo y la calidad del sonido no era buena. A pesar de todo, estos dispositivos daban al usuario la ventaja de la movilidad y enseguida se vendieron en gran cantidad. En vista de la situación el *FCC* (*Federal Communications Committee*) hacia 1986 añadió las frecuencias de 47-49 MHz.

En España no eran legales, pero todo español que viajaba a EEUU se traía uno en la maleta. También se vendían en Canarias, Ceuta y Melilla. Con la frecuencia de 47-49 MHz. se daba en algunas ciudades españolas (Madrid, por ejemplo) la situación de que el primer canal de TVE emitía en ese margen, con lo que lo que se hablaba en uno de aquellos teléfonos se podía oír en los televisores de todo el bloque. Telefónica no se decidía a legalizarlos, publicando una especificación adecuada a la situación del espectro de frecuencias en España.

Finalmente en noviembre de 1987, con ocasión de la exposición SIMO, se decidieron y pidieron a CITESA que les ofreciera uno, pero sin dar una especificación. Nuestro Director General, Francisco Gil Burgos me encargó que, como Director de Marketing que buscara la tecnología o el producto adecuado.

Pronto descubrí que, en aquel momento, en ninguna compañía del grupo Alcatel se fabricaban inalámbricos, por lo que no disponíamos de la tecnología necesaria, así que había que buscarla fuera del grupo. Gil Burgos quería que me fuese inmediatamente a Japón a buscar el posible proveedor. Le convencí de que lo primero era encontrar posibles alternativas, no solo en Japón, sino también en Taiwán, Corea o Hong Kong. Así que me puse en contacto con el presidente de Alcatel ITS en Tokio, Keijiro Sato, al que conocía desde los tiempos de nuestra exportación de Góndolas a Japón. Naturalmente lo primero que me pidió fue la especificación del inalámbrico necesario. Visité a Ingeniería de Telefónica sin resultado. Todo lo que dijeron es que querían un inalámbrico en unas determinadas frecuencias (47-49 MHz.) y en cantidad de 30.000 anuales.

Mientras tanto el tiempo pasaba y cuando, por fin, se pudo concretar qué empresas visitar era finales de enero de 1988. Gil Burgos decidió que fuésemos el Director de Ingeniería de Desarrollo (Carlos Fernández Parra) y yo. Los países a visitar eran: Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Japón, y el número de empresas unas 23. Como yo ya tenía experiencia en el Lejano Oriente preparamos cuidadosamente las visitas. Lo primero fue realizar una presentación con transparencias, donde decíamos quienes éramos, empezando por presentar un mapa de Europa donde se indicaba la situación de España y Málaga. En alguna empresa cuando les dijimos que nuestro pedido sería de 30.000 teléfonos se rieron en nuestras barbas, ya que estaban fabricando más de tres millones anuales para Sony. Otras resultaron ser eso que en

Málaga llamamos “chambaíllo” con niveles de calidad bajísimos. Además, el no disponer de una especificación daba una impresión de poca seriedad por nuestra parte. Finalmente, sólo tres empresas, una de Taiwán (SAMPO), otra de Corea y otra de Japón cumplían con los estándares de calidad admisibles y se prestaban a suministrarnos el producto y la tecnología. Pero en cuanto a plazo de entrega (Telefónica quería entregas en cuatro meses) solo SAMPO podía cumplir algo parecido a los deseos del cliente. Empezamos las negociaciones con SAMPO dos o tres meses después. Fueron durísimas, empezando porque el Director General de SAMPO con el que negociábamos, casi no hablaba inglés y siempre pensaba que le estábamos engañando; Al Director de Marketing le cambiaron de puesto y nos encontramos con otro que no conocía los antecedentes, etc. Empezábamos las reuniones a las 8h30m, y acabábamos hacia las nueve de la noche, comiendo en la sala de reuniones pollo frito de un *Kentucky Fried Chicken* cercano, y bebiendo mucho té. El equipo negociador estaba compuesto por Fernando García Manso, **José Luis Casado** y yo. En las últimas reuniones se nos unió el abogado del departamento legal de Standard Eléctrica

Durante las reuniones nos sucedieron muchas anécdotas. Una de ellas creo que merece ser contada porque ilustra acerca del ambiente en las negociaciones. Muchos de vosotros recordareis a Costard Cheng. En beneficio de aquellos que no le conocieran diré que es un chino taiwanés, con nacionalidad española, que se dedica a los negocios de importación-exportación por lo que tenía mucha relación con CITESA. Cuando íbamos a Taipei era nuestro “ángel de la guardia”. Su familia era de las que habían pasado a Taiwán cuando Chiang Kai Sek fue derrotado por Mao Tse Tung, siendo su padre y sus tíos generales del Ejército, y su cuñado comandante.

Como he comentado anteriormente, el Director General de SAMPO estaba en una actitud poco amistosa, pero a pesar de ello, cuando llegó un sábado, en el que también tuvimos reunión, al final del día nos preguntó que si teníamos planes para el domingo. Le contestamos que descansaríamos y estaríamos con amigos nuestros de Taipei. Cenamos con Costard y nos propuso que el domingo fuéramos a visitar un palacio cercano donde Chiang Kai Sek vivió los últimos años y que desde entonces se usaba tan solo para reuniones del partido, el Kuomintang, estando rigurosamente cerrado al público. El domingo por la mañana nos recogió Costard en el hotel y nos llevó primero a un cuartel, de donde salimos escoltados por dos motoristas para dirigirnos al palacio.

Cuando el lunes llegamos a la reunión, el Director General de SAMPO nos preguntó si nos habíamos aburrido mucho el domingo. Al contestarle que habíamos visitado el palacio (no recuerdo el nombre), dijo: “¡Ah! ¿Lo han visto desde la colina de enfrente?”. “No, hemos estado dentro porque tenemos amigos en el ejército”. Se quedó de piedra. Y, a partir de entonces cambió su actitud hacia nosotros.

Con objeto de salir al mercado lo antes posible, llegamos al acuerdo de utilizar al principio un modelo que ya fabricaba SAMPO, y al mismo tiempo diseñar un nuevo modelo exclusivo para CITESA. Pero todo eso, es otra historia.>>