«Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente».
Peter Drucker

«Vende lo que la gente quiere, y luego hazlo rentable».
Henry Ford

OK

Cancel

✓ Todos

Autor
Editorial
Edición
Diseño
Datos técnicos

QUEREMOS SU DINERO

©2019 de la presente edición Plan B Publicaciones
Primera edición: noviembre 2019
ISBN 978-84-17956-28-8
Depósito legal: PM 1262-2019
C/Oms, 53
07003 Palma de Mallorca
dolmen@dolmeneditorial.com

Autor: Jesús Martínez del Vas
Diseño y maquetación interior: Antonio Ballesteros Querejeta
Diseño portada: Jesús Martínez del Vas
Corrección: José Joaquín Rodríguez
Editor: Vicente García
Director editorial: Darío Arca

Todas las imágenes con copyright © de sus respectivos propietarios y/o licenciatarios y se han incluido en el libro a modo de complemento para el cuerpo teórico del texto y para situarlo en su contexto histórico correspondiente.

En caso de que se observara cualquier tipo de omisión, esta se rectificará en futuras ediciones.

Derechos audiovisuales propiedad del autor, ©Jesús Martínez del Vas.

◆Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47)◆

Printed in Spain / Impreso en España

CRÉDITOS.DOC

C:\QUEREMOS_SU_DINERO\CRÉDITOS.DOC

Using GEM Write(tm)

QUEREMOS SU DINERO

EL HOMBRE TRAS AMSTRAD ESPAÑA

Jesús Martínez del Vas

ÍNDICE.DOC

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN - 7

1 UNA VIDA DE VENDEDOR - 11

De puerta en puerta - 11. El vendedor tras la enciclopedia - 14. De la sartén... al pozo - 20

2 UNA PULGA INTRÉPIDA - 27

El futuro en 1k - 27. Malditos Atoms - 35. Investigación y desarrollo de computadoras - 40. Bichos y pirámides - 47

3 APUESTA EN BRENTWOOD - 61

Con un solo cable - 61. Una apuesta de un mes - 68. ¿Se está quemando algo? - 72

4 HARDWARE VS. SOFTWARE - 85

Buscamos programadores - 85. Desde Corea con amor - 91. Publicidad, chips y máquinas de escribir - 100

5 NACE AMSTRAD ESPAÑA - 117

Spectrum, de vuelta - 117. Clonando los IBM - 127. Malditos gringos - 134. Venta en un chino - 142

6 DESBORDADOS - 151

En la diana - 151. Alta fidelidad - 157. Rompiendo lazos - 166

7 TRAS LA TEMPESTAD... - 175

Política en Galerías Preciados - 175. 1.030 millones - 188. ...viene la calma - 197

EPÍLOGO - 205

AGRADECIMIENTOS - 209

QUEREMOS SU DINERO

INTRODUCCIÓN

«***Hosotros solo queremos su dinero»*** fue una popular frase de Alan Sugar, fundador de Amstrad PLC, como respuesta provocativa y honesta a los manidos lemas de multitud de marcas, que se jactaban hipócritamente de su amor por el cliente. Alan quería nuestro dinero, sí, pero ofreciendo algo valioso a cambio: ordenadores compactos que integraban lector de casete y monitor, o un sistema musical todo-en-uno. Revolucionó el mercado de los PC compatibles saliéndose de la senda de los grandes fabricantes como IBM, y ofreció tecnología de consumo en música y vídeo a un precio imbatible.

Este libro ofrece la visión de Amstrad desde su filial en España, fundada por José Luis Domínguez en 1982, bajo el nombre de Indescomp. En 1987 acabó reconvertida en la poderosa Amstrad España tras una millonaria compra, contando con un peso fundamental en la facturación de la conocida marca británica. La historia de los microordenadores en España se comenzó a escribir en los años 80 con letras de oro, y José Luis era quien portaba la pluma.

En la España de esa época no existía apenas un mercado dedicado a la microcomputación. Investrónica importaba algunos cientos de unidades de ordenadores empresariales como Cromemco u Osborne, y el ZX81 de Sinclair. Un ordenador de 1 Kb de memoria, ampliable a 16 Kb, que no disponía ni siquiera de teclado mecánico. Y nadie sabía explicarles a los potenciales clientes para qué valía esa máquina, qué aplicaciones tenía.

¿Jugar? ¿Programar? ¿Llevar la contabilidad? Era un mundo tan atractivo como inexplorado. Estaba claro el potencial de la informática, pero no tan claro cómo utilizarlo con aquellas máquinas. Si alguna marca llegaba a España por aquel entonces, era por el trabajo pionero de personas individuales (integradas o no en empresas, que a menudo eran unipersonales) que pugnaban por abrir un mercado que se intuía prometedor, pero que se estaba inventando cada día. La receta del éxito, sus ingredientes, sus tiempos de cocción, se averiguaban por ensayo y error.

José Luis Domínguez fue uno de estos pioneros. Era en los años 70 un joven nacido en un entorno complicado, que decidió dedicarse a la venta de enciclopedias puerta a puerta, hasta que intuyó casualmente el potencial del mundo de los microordenadores. Aun sin conocimientos técnicos de ninguna clase, visualizó el plato de cocina terminado. Acertó con el punto de cocción exacto y eligió los ingredientes adecuados. Veía para qué podía utilizarse un ordenador, sabía cómo vender el producto y seducir con él al futuro usuario. Era un vendedor nato, y le era indiferente ocuparse de libros, platos de cocina, ordenadores o aquello que se propusiera. Y quería a toda costa entrar en el mundo de las computadoras personales. Fascinado por el ZX81, el ZX Spectrum, el Acorn Atom, su vida se convirtió en un empeño: la búsqueda de la plataforma ideal, de la máquina perfecta, en torno a la cual montar su gran proyecto empresarial. Traer un ordenador a un país como España no era simplemente cuestión de importarlo: implicaba una complicada logística internacional en unos tiempos donde no existía la Europa que conocemos ahora, ni pertenecíamos a la CEE. Éramos ajenos (todavía) a ese mundo, lastrados por un mercado proteccionista y arancelario que impedía la agilidad que demandaba la industria de la electrónica internacional de consumo. Los tipos de interés superaban el 20%, y el acceso a la financiación era muy complejo. José Luis lo arriesgó todo: su patrimonio personal, sus ahorros, su perspectiva de futuro en un trabajo seguro como el que tenía en una conocida aseguradora... Una clase de valentía y convicción interior exclusivamente al alcance de personas especiales. Y entonces, en un momento de máxima desesperación para él, descubrió Amstrad, empresa creada por el carismático Alan Sugar, y su ordenador CPC impactó en la vida de Domínguez cuando todavía estaba en fase de producción. Era el ordenador perfecto, integrando monitor y reproductor de casete. ¡El ordenador que se conecta con un solo cable! Ese era su producto, y él iba a ser el encargado de distribuirlo en España, costara lo que costara. Comenzó entonces un ascenso imparable con su empresa Indescomp, duplicando desde 1984 su facturación anual hasta llegar

a los 30.000 millones de pesetas anuales, ya bajo las siglas de Amstrad España. Su tesón le convirtió en hombre de confianza de Alan Sugar, uno de los magnates de los negocios más importantes de Inglaterra. Campañas publicitarias agresivas y directas, presentaciones multitudinarias que congregaban a más de mil personas, stands en ferias que atraían todos los focos de los medios… José Luis fue un pionero y un innovador: nadie había tratado los productos de informática con semejante visión comercial, con semejante ambición de vender. Porque, ante todo, él era, y sigue siendo, un vendedor.

No solo consiguió un éxito arrollador bajo las siglas de Indescomp y Amstrad, sino que también sufrió las envidias y los desprecios por parte del sector de la informática. Atribuían su fortuna a la suerte: un tipo hecho a sí mismo, sin ningún tipo de formación: ¿cómo perdonarle haber conseguido llevar sus ordenadores a un millón de personas en la España post-dictadura de los años 80? No fue solo suerte, siempre tan necesaria para cualquier empresa que uno quiera acometer en la vida: fue una búsqueda de la oportunidad. Fue el final de un camino labrado con sufrimiento y sacrificios, un camino seguido con persistencia. Fue la apuesta de una vida, que ganó sin perder nunca la sonrisa.

Esta historia de Amstrad España narra la aventura empresarial de la marca en nuestro país. Pero es la historia de la iniciativa personal de José Luis Domínguez y de su relación con su mentor, Alan Michael Sugar, con el que compartió su carisma y su idea de vender productos de electrónica a las familias y empresas a un precio popular. No es esta una obra en la que buscar documentación extensa sobre ventas, o largas enumeraciones de características técnicas de ordenadores y cadenas musicales: se trata de la historia de un pionero y de la gente que le acompañó. Una historia humana, de relaciones, vivencias y retratos de una época que fue única.

La historia de Amstrad España es la historia de nuestra vida junto a los microordenadores en los años 80.

¿Lo tuviste? ¿Tuviste un Amstrad? Es hora de saber cómo llegó a tus manos.

1

UNA VIDA DE VENDEDOR

De puerta en puerta

Si existía un trabajo que la mayoría de la gente estaría dispuesta a rechazar de plano, ese era, sin ninguna duda, el de vendedor a comisión. Ese vendedor clásico, el que se hace amigo de su maleta llena de libros para caminar a su lado por incontables calles, haga calor o frío, llamando a puertas sin fin mientras sortea malas caras y exabruptos hostiles. Procesando la soledad, combatiéndola con una armadura de rostro amable y sonriente, asumiendo un "no" perenne por respuesta y confiando en que el viento de cara alguna vez se tornaría en un impulso imparable. Al menos, en un empujoncito amigable que le sacara de la calle y le procurara un buen puesto en una oficina segura y caliente.

José Luis nunca se habría dedicado por gusto a aquello, si alguien le hubiese dado las alternativas adecuadas siendo, como era, tan joven. Pero tampoco se quedaba paralizado en un rincón para quejarse amargamente: si la vida le mostraba un camino, lo seguía con atención esperando atisbar una bifurcación más favorable y menos escarpada. No solo eso: buscaba un camino concreto que ya estaba en su cabeza, aunque no supiera su aspecto a ciencia cierta. Caminaba por el Barrio de la Concepción, con cierto alivio de no tener que visitar otros barrios bastante menos acogedores que aquel: su maleta le acompañaba con un suave traqueteo mientras encaraba su siguiente reto, un portal cualquiera de viviendas como tantos otros que había visitado ese mismo día.

Procuraba guardarse sus mejores cartas para el cara a cara, por lo que lo prioritario era conseguir entrar en el portal sin dar demasiadas pistas ni anticipar un "no" que por otro lado era excesivamente frecuente. Tras subir un primer tramo de escaleras apretó el timbre y escuchó pasos que se acercaban a la vez que una voz indagaba sobre su identidad. Con el tiempo había conseguido aprender a dominar la ansiedad del primer momento: no hubiese sido la primera vez que, preso de un pánico repentino, se precipitaba escaleras abajo para salir a la acera en busca de una bocanada de aire fresco. El aire respirable parecía esfumarse cuando entre la puerta abierta y él mismo solo existía el cliente, el destinatario de su esfuerzo, su objetivo. Todo entonces debía ser una sonrisa encantadora y una energía imparable y positiva, todo debía transformarse en luz irradiada. Ponerse en su lugar, en sus zapatos, averiguar qué necesitaba, o qué creía necesitar. Aunque no hubiese aire que respirar.

—No, no me interesa ninguna enciclopedia. —dijo una mujer de mediana edad con cara de no haber dormido lo suficiente.

—Pero no quiero vendérsela, es un regalo.

—¿Un regalo?

—Puede quedársela, solo quiero explicarle en qué consiste. ¿Puedo pasar?

Pasar a una casa ajena. Conocer la vida de sus moradores, participar unos minutos de su día a día, ver su decoración, saber de sus gustos. Su breve pero intensa experiencia ya había educado mínimamente su intuición. Sabía por la gestualidad y por el tono de voz si iba a tener alguna oportunidad de venta con la persona que le había abierto la puerta.

La mujer le reiteró que no estaba interesada. No insistió demasiado: armó de nuevo su sonrisa, en absoluto fingida. Pese a la dureza del trabajo y el cansancio de sus piernas, su voluntad de sacar algo positivo de todo aquello compensaba con creces los inconvenientes. Vendedor… Era un trabajo que no pretendía confesar a su padre, que solo quería para él un trabajo "serio", un sueldo seguro y fijo que no implicara ningún riesgo de descalabro económico como él, de hecho, había sufrido. Y vaya si lo había hecho, él y toda su familia. José Luis no quería un trabajo fijo. Quería su propio trabajo. Quería demostrarse a sí mismo que podía ganarse la vida y que podía llevar dinero a su casa. Si no conseguía vender nada con la mujer que estaba cerrándole educadamente la puerta en las narices, lo conseguiría tarde o temprano en otra puerta.

El hombre que se la abrió más tarde le escrutaba con cierta desconfianza, pero le dejó pasar. Se sentó con él en un sofá. La vivienda era una casa con una decoración típica de la España de mediados de los 70: un empapelado en paredes con motivos vegetales, muebles de madera y una lámpara con una generosa dotación de resplandecientes cristales. También un aparatoso reloj de carrillón, que iba descontándole inmisericorde el poco tiempo que tendría para convencer a aquel hombre de que hacerse con una enciclopedia en inglés iba a ser una buena idea para su futuro. Afortunadamente, los muebles dejaban ver una interesante querencia por libros de todo tipo, desde novelas del Círculo de Lectores hasta una colección barroca de grandes maestros de la literatura. En una mesilla a su lado se agolpaban fotos de la familia: una mujer que no se encontraba en casa, y dos niños pequeños que no tardaron en aparecer. A José Luis le gustaba hablar con toda la familia, y de hecho era fundamental convertir la visita en un concilio familiar y no en una solitaria lucha contra un "no" individualizado en ciernes.

—¿Os gustan los libros? ¿Sabéis lo que es una enciclopedia? —decía José Luis a los recién llegados sin perder la sonrisa mientras sacaba los libros de la maleta—. Tras las fotos de los niños, presidía la mesilla una señora de edad. Se dirigió al padre. —¿Tienen abuela en casa? ¿Por qué no viene ella y opina? ¡Seguro que nos aporta algo interesante! ¡Que dé su opinión también!

Sacó un impreso con una encuesta y se la ofreció al padre. Tras rellenarla y cotejar los resultados, mostró su mejor sonrisa para anunciar que había sido seleccionado para una promoción, y que le regalaba la enciclopedia.

Bajo el sol de la tarde, el vendedor dejó su maleta sobre un banco mientras daba un decidido mordisco a un sándwich. Había conseguido su primera venta del día: el padre obtuvo su regalo, la enciclopedia completa, a cambio del compromiso de actualizarla durante una cantidad indecente de años. Pero el joven estaba decidido a no volver a casa hasta conseguir una venta más. Quizá dos más, si tenía algo de suerte. No importaba si se le hacía tarde: estaba cansado, pero, aun no habiendo imaginado él para sí mismo esa forma de vida, le veía el lado positivo. Era capaz de hacerlo. Era capaz de vender. Le gustaba conocer gente, y cuanta más gente conocía, más capaz se sentía de manejar las reacciones de sus interlocutores. Y algún día se sentaría en una mesa con alguien importante, con una comida como debe ser, en lugar de aquel banco del Barrio de la Concepción. Que

por otro lado era estupendo, como ese sol de la tarde que poco a poco le dejaba sin día y sin más puertas a las que llamar.

El vendedor tras la enciclopedia

José Luis Domínguez se tiene por persona muy tímida, pese a ser un empresario de éxito que hizo fortuna gracias a (entre otras iniciativas) la venta de Indescomp a Alan Sugar para pasar a convertirse en Amstrad España. Pero él responde a lo que quizá es un estereotipo y un tópico, pero no por ello menos real, de hombre hecho a sí mismo. Fueron los avatares de su vida los que le obligaron a dejar atrás su carácter introvertido para enfundarse su particular traje de "Superman" y desenvolverse en público y en privado, dominando las distancias cortas. "He leído diversas biografías en las que personas dialogantes, afables, luego eran tremendamente tímidas. Charles Chaplin, en su vida privada, era muy serio, con cara de mal humor, y sin embargo triunfó como cómico y actor. Madonna, por ejemplo, asegura ser tímida, miedosa y sentir nervios en los conciertos. Yo tuve que aprender a meterme la timidez en el bolsillo".

La trayectoria personal de José Luis y su triunfo con Amstrad en la segunda mitad de la década de los 80 no responden en absoluto a ninguna circunstancia casual, no al menos de forma distinta a como se presentan habitualmente las oportunidades en la vida. Siempre hizo gala de una intuición excepcional y una determinación por el éxito que le llevó a superar numerosas dificultades. Antes de lograr aprovechar su gran ocasión y captar la atención de Alan Sugar, del que hablaremos más adelante, para hacerse con la distribución de la nueva línea de microordenadores de la marca británica Amstrad, José Luis vivió todo un proceso de reafirmación de sus cualidades como vendedor. De su forjado carácter se derivaron múltiples tentativas empresariales de éxito variable como la distribución de software lúdico, de marcas de computadoras como Spectravideo o impulsando la fabricación de hardware específico para ordenadores Sinclair. Supo captar las necesidades de un interés creciente por la informática en el mercado español (y en el europeo en su conjunto), convenció a grandes superficies de la importancia de su producto, y comprendió el gran impacto de la publicidad en medios de comunicación de masas, en los cuales invertía grandes cantidades de dinero. Algunos años gastaba más de 2.000

millones de pesetas en publicidad. «El propio Sugar me decía: ¿no te estás pasando?, pero yo le contestaba "espera, espera"». Domínguez tejió una red de distribución comercial de más de 5.000 puntos de venta, uno de sus mayores activos, y se convirtió en centro de atención mediático y político.

Una gran aventura empresarial con orígenes inesperados y de una aspereza conmovedora.

El popular empresario se considera, desde luego, un hombre de negocios, definido por el propio Alan Sugar como "el mejor experto en marketing que había conocido". Un potente elogio si tenemos en cuenta lo poco amigo que es Sugar de repartir halagos. Sin embargo, se considera a sí mismo, ante todo, un vendedor. «Yo me he fijado siempre mucho en la gente que ha triunfado en la vida. El señor Roig, presidente de Mercadona, o Amancio Ortega, con el que tuve una relación muy interesante, sobre el proceso de la opción de compra de Galerías Preciados, o incluso Antonino Fernández, fundador de la cerveza Coronita. Si le preguntamos a ellos cómo se consideraban a sí mismos, si hombres de negocios o vendedores. Ellos no tenían masters, no tenían grandes títulos o estudios: tuvieron una idea, que la gente compró. Esto es ser un vendedor, y por tanto, un gran vendedor es llegar a ser este tipo de personalidad. Aunque para mí vendedor es cualquiera que convence a otro sobre cualquier

C:\IMAGES\JOSÉ_LUÍS.JPG
Domínguez, antes del gran boom de Amstrad

cosa. Si te convenzo a ti de ir al cine porque luego vamos a tomar unas palomitas, o unos pinchos, te estoy vendiendo esto. Un hombre de negocios debe ser capaz de generar una idea que sea muy vendible para la gente, y por supuesto debe conseguir venderla. Si logran todo lo anterior, acaban triunfando en el mundo de los negocios».

José Luis, al igual que sus referentes, no tenía estudios universitarios ni ningún Master. Aunque tenía formación en comercio, no pudo terminar ninguna carrera fundamentalmente por su difícil situación familiar: siendo él muy joven, el negocio de su padre quebró. Tenía una empresa de metalurgia, con 200 trabajadores contratados. En determinado momento, firmó un documento por el cual se comprometía a cubrir las eventuales indemnizaciones por despido de sus empleados con sus propios bienes. Por desgracia, la crisis azotó su sector, y se vio desprovisto de todas sus propiedades. Se quedó sin nada. Aquello obligó a José Luis, el menor de cinco hermanos, a buscar urgentemente una manera de llevar dinero a su casa. A través de la prensa, encontró un anuncio en el que buscaban "gente experta en marketing", que poco después descubrió que era ni más ni menos que una forma capciosa de camuflar un trabajo de venta de libros. En este caso, una enciclopedia llamada The New Caxton Encyclopedia, en inglés, trabajando de hecho para una empresa británica. Se trataba de un sistema de venta basado en el regalo (nunca la venta directa) de la enciclopedia. Primero se hacía una encuesta y después, sobre esa encuesta, se ofrecía en la casa del cliente el producto como regalo, mostrándole sus cualidades y ventajas. La venta real consistía en firmar un compromiso de actualización de los libros durante un mínimo de diez años. Cada libro costaba al año 5.900 pesetas, lo que a lo largo de los diez años del acuerdo suponía un desembolso global de 59.000 pesetas, una cantidad nada despreciable para una familia a finales de los 70 y principios de los 80. Una de las técnicas de venta consistía en, si el cliente estaba decidido a quedarse con la obra, ofrecer pagar la totalidad en tres años en lugar de en diez, y a cambio se le regalaba otro lote de libros, un completo diccionario de inglés, un obsequio para niños… Se firmaba un contrato para establecer las mensualidades de pago, y una cuota inicial de 1.000 pesetas que se pagaba en el momento. Y esto era un detalle esencial, ya que ese importe era precisamente la comisión del vendedor, que acababa en su bolsillo nada más cerrar un acuerdo. Una motivación necesaria para compensar la aspereza del trabajo.

Pues así era sin duda: se trataba de un trabajo muy duro, que obligó al entonces joven empresario a dejar atrás su timidez para afrontar la venta

puerta a puerta. «En general preguntas: "¿Tú quieres ser vendedor de libros?" y todos te decían que no. O vendedor de seguros, nadie quería ser vendedor de esas cosas, porque sabían de la dureza del trabajo. Estar todos los días recibiendo un "no", "no me interesa", "no puedo", "no, no, no", hace que tarde o temprano te llegue un momento de desánimo grande. Llegas a casa y te preguntas qué estás haciendo, a qué me dedico, tu suegra le pregunta a tu mujer "oye, a ver cuándo tu marido va a encontrar un trabajo serio". Todo va en contra tuya». Sin embargo, pese a esta dureza, Domínguez aprendió a amar la venta. Le gustaba. Aprendió a encontrar en todo ello un lado positivo. «Yo mismo me convencía de lo bien que me encontraba ese día, de que iba a conocer a gente que probablemente nunca más volvería a ver, a entrar en sus domicilios…Cuando juntabas a toda la familia era una sensación impresionante. Pero la más impresionante de todas era la de vencer una batalla en la que una parte no quiere comprar y otra, que era yo, quería vender. Y siempre la otra parte se resiste a comprar una cosa que no ve necesaria. Todos los días compramos cosas, pero comprar una enciclopedia de inglés era mucho más complicado. Esto es lo que me convirtió en un vendedor, consciente de que era un vendedor, y disfrutando de cada venta».

Vender se convirtió en la forma de vida de José Luis. Muchos días se ponía como objetivo no volver a su domicilio hasta completar dos, tres ventas. Acudía a hospitales aprovechando las zonas de espera, los pasillos, o panaderías o redacciones de periódicos, en las cuales se quedaba gente a trabajar hasta muy avanzada la noche. Era un imperativo el llevar a casa las ventas propuestas. «Hubo una época en la que tuve que ir a la mili porque me había ido librando por ser excedente de cupo, pero luego no fui a recoger la cartilla, y me declararon prófugo. Tuve que ir a la mili, estaba casado, tenía un hijo... Era una situación un tanto desesperada. No tenía padres, ni suegros que pudieran ayudarme, pero tenía la herramienta de la venta, campo en el que yo notaba que tenía una capacidad clara, y lo único que podía sacarme adelante. Me cambiaba la ropa de soldado a las seis de la tarde, que era cuando salía, y me iba a vender. Y no iba a casa hasta conseguir alguna venta. Eso reafirmó aún más mi capacidad y mi personalidad de vendedor».

José Luis entendió de esta forma, en una etapa muy temprana de su vida, la importancia de la venta en una actividad empresarial. No importaba cuán organizada era una empresa y lo cualificado que estuviese su equipo directivo: si una empresa no vende, acabará cerrada. Esta realidad tan cla-

ra y cruenta es la que aplicó desde el mismo momento en que se encontró con la suerte de tener un producto como los ordenadores de Amstrad: necesitaba entender bien su utilidad, y hacer entender al usuario potencial, mediante la publicidad, cuál era su utilidad. Lo prioritario era encontrar cómo venderlo a la gente. Cómo atraer al cliente hacia Amstrad. «Con el tiempo, cuando ya nos introdujimos, vimos que la gente no iba a El Corte Inglés o a las tiendas a comprar un ordenador: la gente iba a comprar un Amstrad. Y este era el mayor orgullo que yo tenía. Cuando piensas en el cliente potencial, tienes más posibilidades de triunfar. Tienes que ponerte en sus zapatos. Tienes que saber qué le tengo que decir para que entienda qué es un ordenador». En su profesión, conseguir vender el producto era, sencillamente, la diferencia entre el éxito o el fracaso.

Sin embargo, su progresión no vendría marcada tan solo por su capacitación profesional, sino por una determinación que provenía de sus relaciones familiares hasta un punto insospechado. Su padre, arruinado y sin posibilidad de llevar al domicilio los ingresos de antaño, quería procurar a sus hijos un entorno laboral lo más estable posible. Y por esa razón, cuando José Luis comenzó a vender The New Caxton Encyclopedia, tuvo una oposición muy fuerte por parte de su padre. No lo consideraba un trabajo seguro ni estable, y el conflicto creció hasta causar fuertes disputas. Era el menor de sus hermanos, y cada uno de ellos tenía sus circunstancias, desde el que estaba centrado estudiando ya una carrera universitaria, hasta el que se dedicaba a la vida alegre. Él, sin embargo, quería contribuir a los ingresos familiares y demostrar su capacidad para hacerlo mediante la venta a domicilio. Su padre le consiguió finalmente un trabajo de botones. «En aquellos tiempos era un trabajo muy típico en los bancos: te subía en ascensor, te indicaba dónde estaban las cosas... Y él, que tenía sus contactos a pesar de su situación, conocía a un director del Banco Zaragozano, que le ofreció darme ese trabajo de botones y tener allí una carrera. ¡Con el tiempo he pensado que podría haber sido una buena idea! Igual hubiera empezado de botones y acabado de presidente del banco, vete a saber». Pero su camino estaba en otra parte, y José Luis engañaba a su padre.

—En serio, padre, ya no me hace falta ese trabajo de botones. ¡Tengo un trabajo con un sueldo!

—¿Es eso verdad? ¿Has dejado eso de vender libros por las puertas? —le interrogó su padre severamente. En su mirada, José Luis veía su agotamiento y su preocupación, que parecía no tener alivio nunca.

—Es en serio, padre, trabajo de administrativo. ¡No te preocupes más!

Y me voy a la oficina ahora, que llego tarde —concluyó José Luis.

Siempre intentaba resultar lo más convincente posible cuando hablaba con su padre, incluso inmerso en aquella mentira. Y no era una cuestión de cabezonería empeñarse en no seguir sus consejos: solo quería forjarse su propio camino. Nada cambió esa mañana, por supuesto: siguió educando su persistencia de puerta en puerta por las rutas habituales. Cada vez se le daba mejor, y la sensación de incertidumbre ante aquellas comisiones fluctuantes se evaporaba en cuanto conseguía recaudar tres o cuatro mil pesetas con aquellas cuotas iniciales que le daban en metálico al cerrar cada venta. Esa misma tarde llegó a la oficina y encontró una pequeña aglomeración de gente frente a la zona de despachos. Dejó la maleta con los libros en el suelo y se acercó a preguntar.

—¿Qué es lo que pasa?
—Están repartiendo los talones. ¡La paga, hombre! Por las ventas —le contestaba exasperado uno de sus compañeros— ¿Pero no te habías enterado? ¿No quieres cobrar?

Era el primer sueldo en Caxton. Le llamaron por su nombre completo a los pocos minutos, entró en uno de los despachos y el responsable de contabilidad le firmó un talón.

—Es un talón convertible en pesetas, sepa que a usted le paga la casa matriz inglesa. Debe ir a un banco para cobrarlo.

Miró la cifra y no pudo reprimir una enorme sonrisa de felicidad. Tuvo incluso el impulso de abrazar a aquel tipo que le miraba tan serio desde el escritorio.

—¡No se sorprenda, señor Domínguez! La verdad es que se le ha dado muy bien. ¡Pero no se relaje!

Conservó el talón oculto toda la noche por miedo a que su padre lo descubriera, ya que el nombre de la compañía estaba allí mecanografiado. Salió por la mañana temprano en medio de un plácido silencio. Nadie parecía haberse levantado todavía. Se pasó directamente por el banco, cobró el cheque y acarició cada billete. Los repasó, los contó, los mezcló como si de naipes se trataran y los ordenó en un perfecto montón que guardó exultante en su chaqueta. A la hora de comer se olvidaría de sus habi-

tuales sándwiches: comería caliente en una mesa, como un empresario, y pasearía luciendo su erguida figura por el barrio camino a su casa. Allí le enseñaría a su padre que su hijo pequeño era valioso, más valioso que un botones. Y que sabía vender. Nada más llegar a la oficina, recibió una llamada urgente.

—Ponte, José Luis —le decían sus compañeros con cara de preocupación, tendiéndole el teléfono.
—¿Pero quién es? ¿Me van a echar una bronca tan temprano? —dijo riendo.
—Que te pongas, coño.

«Me comunicaron que mi padre acababa de morir atropellado en la calle. Fui corriendo a mi casa, un auténtico desastre. En un arranque de desesperación de un hombre de 65 años al que los negocios le habían ido mal, se tiró sobre un coche en la calle General Ricardos, y le mataron».

Este hecho fue clave a lo largo de la vida de José Luis. Su cheque convertible, una vez cobrado, sirvió para pagar el sepelio de su padre. «Superar tantas situaciones difíciles, no decir nada en tu casa para querer llevar el dinero, para que tu padre vea que sirves para algo más que un simple botones, y cuando has superado eso y tienes el dinero en la mano, tu padre no puede verlo porque se fue al otro mundo. No pudo ver que su hijo pequeño valía para algo más. Esto cambió mi vida. Me dije que algún día yo sería un empresario como mi padre». Y siempre tuvo esto presente en cada paso profesional que fue dando, hasta su punto culminante, en el que siendo Director Comercial en Nationale-Nederlanden, conoció el mercado de los juegos y los ordenadores, y decidió dar el paso definitivo pese a tener el puesto ideal que probablemente su padre hubiese querido para él. Renunció a su puesto y dio un salto de fe hacia el mundo de la informática. Pero un poco antes, la vida le tenía reservados unos cuantos giros.

De la sartén... al Pozo

Antes del fallecimiento de su padre, la situación de su familia no era en absoluto favorable. Más bien grave: le resultaba imposible afrontar unos estudios con la suficiente tranquilidad. Y fue la carencia de ingresos en el seno doméstico la que empujó a José Luis a escru-

tar los periódicos de la época, a finales de los años 70, en la búsqueda de una oferta de trabajo que resultara interesante. El mundo de la empresa le provocaba fascinación e inquietud a partes iguales por las malas experiencias de su padre, y no fue extraño que la palabra "marketing" captara su atención al leer un destacado que ofrecía trabajo en una empresa inglesa, New Caxton. Se puso en contacto con ellos, siguiendo las indicaciones del anuncio, y le citaron, a él y a otra mucha gente, en el Hotel Puerta de Toledo de Madrid. El lugar resultaba muy peculiar, ya que al margen de su excelente ubicación (en plena plaza), parecía pensado para eventos y cursos, con aulas de grandes dimensiones. Allí concurrieron unas 80 o 100 personas, todas ellas para optar a aquella misteriosa "oferta de marketing". No tardó en aparecer en el entarimado un caballero llamado Carlos Jiménez del Águila, el máximo responsable de la empresa en España, y la subdirectora, una chica a la que presentaron como la señorita Sinovas, muy atractiva y que lucía una silueta excepcional. La señorita Sinovas les amenizó la estancia con una didáctica charla sobre la empresa, el marketing y la actividad de la empresa, contándoles la verdadera actividad que iba a requerirse a los seleccionados: la venta a comisión de una enciclopedia. Por supuesto, "se podía ganar mucho dinero en función del esfuerzo individual": al igual que José Luis acabó considerándose vendedor, aquellas personas que hablaban tenían la obligación de vender su propia idea de empresa y el tipo de trabajo que ofertaban a los presentes. Todos se miraban unos a otros cuando había quedado meridianamente claro que la remuneración estaba basada en un sistema de comisiones, y aproximadamente el 50% de los presentes abandonaron la sala. A los que se quedaron, entre ellos Domínguez, les impartieron un curso en el que se explicaba con detalle cómo desempeñar aquel trabajo y qué técnicas emplear. En primer lugar, la enciclopedia era un regalo: la familia era seleccionada mediante una encuesta. ¡Nadie debía nunca olvidar este precepto! El compromiso del cliente era pagar por la actualización del regalo. Se indicaban los pasos a seguir para acceder a la vivienda, cómo comportarse con los miembros presentes de la familia… Parecía que los presentes en aquella aula, por el simple hecho de haber permanecido allí, estaban admitidos. Pero su valía estaba aún por demostrar.

Al día siguiente les citaron a todos ellos en una oficina situada en la calle Raimundo Fernández Villaverde. «Tenían una sala muy grande donde se reunían los vendedores a las 9:30-10:00 de la mañana —recuerda José Luis—. Cada grupo tenía que decir qué había hecho en el día y los resultados obtenidos de cada uno. Entonces, la señorita Sinovas, que tenía su

despacho al lado, era la que entregaba las zonas. Ibas allí y te decía tu zona, barrio…». En aquella primera reunión, esperaba ansioso que le asignaran su primera zona de trabajo. Cuando entró en el despacho, ella levantó la vista y le dijo:

—A usted le ha tocado la zona del Pozo del Tío Raimundo.

El Pozo del Tío Raimundo era una zona extremadamente modesta del Distrito de Vallecas, eminentemente formado por chabolas, que en muchos casos no contaban con servicios mínimos y que se conectaban ilegalmente a los abastecimientos de agua, electricidad o saneamiento. Hasta finales de los 70 no comenzaría una operación de construcción de vivienda pública para realojar a sus familias, pero el panorama que le aguardaba a José Luis era sencillamente lúgubre.

—¡Pero... cómo quiere usted que yo vaya al Pozo del Tío Raimundo a vender enciclopedias!

La señorita Sinovas le escrutó con severidad, abroncándole:

—¿Qué es lo que le he dicho? ¡Aquí no se venden enciclopedias! ¡Se rega-lan!
—¡Pues regalar! ¡Qué pinto yo con una enciclopedia en un barrio chabolista!
—Pues pinta que esto es lo que hay, y si no lo quiere usted, pues lo deja.

José Luis se preguntaba para sus adentros qué le había hecho él a esa señorita para que le tratara así. No le quedó más remedio que coger sus cosas… e irse al Pozo del Tío Raimundo para constatar que efectivamente, las familias eran de muy bajo nivel adquisitivo y vivían en casas de construcción precaria. Se preguntaba a cada momento cómo iba a ser posible que una de aquellas familias tuviera siquiera una parte de esas 59.000 pesetas que harían falta para actualizar la enciclopedia. Sin embargo, la determinación de Domínguez era fuerte, y provenía de la necesidad de llevar ingresos a su casa y ganar un primer sueldo. Llamaba a las puertas, entraba a las casas. Y aconteció que, al final, sí que consiguió una venta. «Conseguí vender una enciclopedia a una pareja de payasos, que fue una cosa sorprendente. Cuando lo contaba en la oficina, la gente se partía de risa. Me abrió la puerta un chaval pequeñín, haciendo gestos como de payaso, "¿Y tú quién eres?". Luego aparecieron el padre y la madre… El argu-

mento era incentivar a los padres que pudieran proporcionar una salida profesional a su hijo más allá de la de payaso, muy respetable por descontado, pero que, a nivel de salidas profesionales o futuro, no parecía que tuviese mucho». Un logro digno de su currículum: Domínguez consiguió vender en España cientos de miles de ordenadores personales… y una enciclopedia en el Pozo del Tío Raimundo. La señorita Sinovas decidió dejar su látigo guardado en el cajón y le premió con otra zona más cómoda, o al menos con más posibilidades: el Barrio de la Concepción. A las pocas semanas, la noticia sobre la muerte de su padre le golpeó con toda su crudeza, pese a lo cual siguió trabajando, reforzado en sus convicciones y con un proyecto de futuro que se fraguaba en su cabeza.

C:\IMAGES\CONCEPCIÓN.JPG
Barrio de la Concepción (Madrid)

Transcurridos unos meses, decidió probar suerte en otra localización, San Sebastián, animado por un amigo llamado Alberto Igartua, que trabajaba con él. «Era un magnífico vendedor. Pero cuando iba allí, paseaba por la calle saludando a la gente. Yo le preguntaba si eran clientes, pero él me decía que no, que eran amigos, gente que al final no había podido comprar la enciclopedia, pero con los cuales se llevaba muy bien. ¡En suma, lo peor que le puede pasar al vendedor, hacer amigos y no clientes!». En la oficina se mantenía un buen ambiente de trabajo, y sus compañeros no tardaron en organizar una porra que concernía a la señorita Sinovas. Consistía, por supuesto, en conseguir ligársela. No es que ninguno de ellos lo considerara muy en serio, pero José Luis se puso a concebir una imaginativa estrategia para, quizá, conseguir que se fijara en él o incluso conseguir invitarla al cine, aunque en su fuero interno se conformaba con que no le pusiera las cosas muy difíciles con sus ventas a domicilio. No solo consiguió

llevarla al cine, para envidia de sus compañeros, sino que al poco tiempo se hicieron novios. Y llevan juntos 45 años con sus dos hijos, Alfonso y Borja. «Es una historia que me emociona, porque llevamos 45 años el uno con el otro. Así nos conocimos, mandándome al Pozo del Tío Raimundo a vender enciclopedias».

Sin embargo, la vida vendiendo libros comenzaba a resultar agotadora, y limitada en sus posibilidades. Tuvo un rápido ascenso en New Caxton, le hicieron director no solo de San Sebastián sino de la zona de Navarra. Cada día tenía que ir a Pamplona desde San Sebastián en coche con su grupo de trabajo, compuesto por 6 o 7 personas, para demostrar que era posible abrir allí una oficina estable que funcionara de manera regular. Pero José Luis siempre tuvo una certeza, pese a su devoción por el trabajo de vendedor: lo que vendía no le parecía un producto correcto. Le impedía tener una conciencia tranquila. Se trataba de una enciclopedia en inglés, que acababa en casas muchas veces humildes, e implicando un coste elevado: no era algo que él entendiera que tuviese tanta relevancia para el futuro de esa familia. No le veía utilidad. Todo ello, sumado a los incesantes viajes, provocó que comenzase a buscar otras alternativas laborales menos agotadoras y más fructíferas. Uno de los antiguos empleados de New Caxton le llamó y le contó que había creado una empresa que se ocupaba de desarrollar y vender cursos de inglés. A finales de los 70, el mundo de los cursos comenzaba a ser un fenómeno editorial y mediático, dado el enorme estancamiento del aprendizaje de idiomas que existía en España por el aislamiento exterior que había provocado la dictadura. En los colegios se impartía habitualmente el francés, pero era el inglés el idioma destinado a regir el mundo de los negocios y las relaciones internacionales. Era imprescindible conocerlo, hablarlo, y vender un curso de inglés se le antojaba a José Luis como algo realmente útil. Su amigo quiso hacer una prueba de implantación en Gijón, y le ofreció un puesto con un sueldo fijo, lo que suponía dejar atrás la perenne espada de Damocles que suponía ganarse cada día una comisión de venta. «Con ese dinero pagaba el piso de mi madre. A pesar de tener 4 hermanos, uno de ellos estaba estudiando derecho (hoy es juez de instrucción), otro era una viva la Virgen y más adelante murió, otros siguieron caminos dispares… Yo me tuve que hacer cargo de las letras de la casa de mi madre, y tener una cantidad fija mensual para mí era importante».

José Luis se trasladó a Gijón con Carmen Sinovas: ya eran inseparables e iban juntos a todas partes. Allí nació su primer hijo, Alfonso. Fue una

época tranquila y confortable durante algún tiempo. Los cursos de inglés, comparados con aquella enciclopedia, se vendían muy fácilmente. «Recuerdo que iba a las fábricas, pedía permiso para ir a la hora de la comida y me ponía un cajón en la mesa, me subía a ella y les explicaba la importancia que tenía el inglés para sus hijos. Vendía muchísimo, gané mucho dinero con ello», recuerda José Luis. Pero de forma repentina, el responsable de la empresa, un argentino llamado Alberto Spilfigel, desapareció. Dejó sin soporte a todos sus trabajadores, y a él en particular en una posición difícil, con un niño recién nacido y sin ingresos. No le quedó más remedio que recoger sus cosas, condensar su vida en el reducido espacio del maletero de su Renault 5, y trasladarse todos juntos a casa de su madre en Madrid. Una vez más, los acontecimientos le colocaban en una encrucijada y le obligaban a rehacer su vida. Sin embargo, le habían dejado la semilla de todo lo que vendría después: los cursos de inglés.

¿Quién dijo que se podía aprender inglés solo en un libro?

4
5
6
RAND
RETURN
RUN
T
Y
STR$
RND
GOTO
FOR
G
ABS
F
C

2

UNA PULGA INTRÉPIDA

El futuro en 1 Kb

Pese a que la nueva situación familiar de José Luis no era fácil, tanto él como su mujer tenían una experiencia contrastada en venta, y entraron a trabajar en una compañía llamada General Española de Seguros, con la función de dedicarse a la venta de seguros. Muy pronto, tuvieron conocimiento de una nueva empresa llamada Centro Asegurador, con fama de moderna y muy ágil, en la cual encajaron muy bien. Sin embargo, su sector era complicado, dado que se ocupaban de la venta de seguros de vida, que de manera habitual se encontraba con una resistencia más fuerte por parte del cliente a la hora de contratarlos: a nadie le gustaba pensar que en algún momento pudiera pasarle algo malo. Pero a José Luis, a diferencia de aquella enciclopedia, vender un seguro de vida le parecía que tenía un sentido. Como bien sabía él, las circunstancias desgraciadas suceden, y contratar un seguro de esas características no dejaba de ser una manera de paliar las consecuencias para los familiares cercanos en caso de fallecimiento.

Fue en aquella época, con Alfonso aún muy pequeño y Carmen embarazada de Borja, cuando su vida da otro vuelco inesperado. Llegó a sus manos una carta del Gobierno Militar en la que era declarado prófugo. ¡Prófugo! ¡Un delincuente! Era excedente de cupo, pero como había cambiado tantas veces de domicilio, olvidó presentar en plazo sus papeles. Cuando se presentó, le querían enviar como condena a la Policía Militar de El Sahara, pero afortunadamente, gracias a unos contactos, pudo entrar en un sorteo y recalar finalmente en la que hoy es la Dirección General de Tráfico. Allí,

cada mañana, expedía en una garita los carnets militares de conducir a todos los soldados que iban aprobando los diferentes exámenes de coches, camiones, etc. Posteriormente, llevaba esos carnets para que los firmara el capitán. Y un día, José Luis tuvo una idea, más que de militar, de auténtico bombero. «En una de esas me dije: pues me hago un carnet para mí, que en la vida civil me vendrá bien tener uno de camiones. Me hice todos: el A, B, C, E… ¡hasta el de conducir tanques!». Tenía allí una excedencia de pernocta, y por tanto se le permitía salir a las seis. Se iba a vender seguros para después volver agotado a casa, y empezar toda la rutina al día siguiente. Pero quién iba a pensarlo: una mañana estalló una gran huelga de autobuses en Madrid. Acuartelaron a todos los soldados que tenían carnet de conducir (es decir, les impedían volver a casa y tenían que dormir allí), los llevaron a la Casa de Campo y les empezaron a distribuir según la letra de su carnet. En la A había muchísimos soldados, en la B menos, en la C… así hasta la E, en la cual solo quedaron diez o doce. ¡Pero él no sabía conducir un vehículo grande en absoluto, era un carnet falsificado! En la Casa de Campo les tuvieron dos días practicando con autobuses, pero al salir de allí el panorama empeoró. Los reclutas se estaban encargando de suplir a los conductores de autobuses en huelga para impedir un caos en la ciudad, pero al no saber manejarlos correctamente, los averiaban. A José Luis le encomendaron manejar una grúa de gran tonelaje que debía sacar los autobuses averiados de las calles. ¡Si ya era complicado manejar un autobús, una grúa con un autobús adosado detrás era un infierno! «Dormíamos en la Calle Conde de Peñalver. ¡No podíamos dejar ningún día autobuses en la calle! Iba con una brigada y otro soldado, que enganchaba los autobuses. ¡Me hice un maestro! Y de ahí me mandaron a llevar en grúa autobuses articulados. ¡Imagina, meterte por la Calle Princesa con autobuses articulados enganchados! Hacías unos bollos a los coches aparcados… Me hice el capo. A Carmen la llamaba desde cafeterías mientras enganchaban los autobuses, le decía dónde iba a estar y me llevaba con Alfonso bocatas sobre la marcha. Alfonso estuvo diciendo en el colegio, cuando le preguntaban qué era su padre, que yo era autobusero, ¡y estuvo diciéndolo bastante tiempo hasta que le quitamos la idea de la cabeza!» Un día le cambiaron al brigada, que era el jefe de la grúa y quien recibía los avisos por radio. El brigada sustituto era un tipo con bigotito, muy militar, y no le dejaba descansar. Llegó un momento en que José Luis no podía más.

—Mire usted, mi brigada, yo ya no puedo seguir si no bebo agua.
—¡Usted siga adelante, qué es esto de parar! —ordenaba el brigada.
—¡No, yo no sigo si no bebo y paro a hacer pis!

Y el brigada, como era tan estirado y rígido, tomó la radio y empezó a transmitir:

—¡Radio 34 llamando a Central, conductor quiere beber agua e ir a mear!
—¡Pero mi brigada —le decía José Luis—, que eso no hace falta que lo comunique por radio a todo el mundo!
—¡De eso nada, las órdenes son comunicar la situación de cada miembro de la unidad! ¡Radio 34 a Central…!

El hombre insistía por la radio, pero nadie contestaba. A la tercera vez, respondió una voz:

—¡Aquí Central, iros a beber agua o a tomar por culo, pero dejad de una puta vez la radio, que no dejáis entrar llamadas!

Estuvieron diez o doce días sin apenas dormir, y el brigada bajó sensiblemente la presión. Cuando la huelga terminó, se celebró un acto con presencia del entonces alcalde. «A todos los de las grúas nos dio un diploma, una medalla, ¡y un puesto de trabajo vitalicio en la empresa municipal de transportes! La mitad se quedaron allí. Yo pensé: mira, si me falla lo de los seguros, ya tengo trabajo para toda la vida». Lo que empezó siendo una situación casi dramática, estando declarado prófugo, acabó llevándole a la idea de sacar al menos algo de provecho, y hacerse un carnet falso que podía serle útil en la vida. Y de la mala suerte de verse en la obligación de realizar una tarea para la que no estaba formado, pasó a encontrarse con un trabajo vitalicio. Satisfecho de saberse desenvolver en circunstancias tan complicadas y surrealistas, no perdió sin embargo en ningún momento la perspectiva de sí mismo. Era vendedor y se sentía como tal.

En su empresa, Centro Asegurador, se encontraba un directivo, Javier Sáez de Beramendi, que fue fichado por la aseguradora Nationale-Nederlanden para organizar su estructura en España con sede en el Paseo de la Castellana de Madrid. Una nueva puerta se abrió cuando Javier llamó a José Luis con una propuesta muy atractiva. "Me dijo que era una oportunidad única para una persona joven, y que había por delante un futuro espectacular. Me animó a incorporarme y a seguir vendiendo, con la idea de hacerme jefe con el tiempo e irme ascendiendo". Su mujer le acompañó en aquella aventura, llegando a ser directora de los equipos femeninos. José Luis, en los dos años que permaneció en la empresa, consiguió llegar a director comercial, un puesto relevante y bien dotado económicamen-

te, que dejaba atrás sus problemas más urgentes y le proporcionaba la seguridad de un sueldo, un buen coche (un Ford Granada), una posición de prestigio… Todo lo que su padre hubiese querido para él. Pero no lo que él seguía queriendo para sí mismo.

El verdadero momento "eureka" en su vida se produjo de una manera puramente casual, pero muy gráfica. Una muestra de pensamiento lateral y relación de conceptos, que impactan en su cabeza en una situación poco proclive a la reflexión: tomando unas tapas en el bar. Mientras estaba con unos compañeros de trabajo, fijó su atención en una máquina recreativa, justo la clase de máquina que empezaba a invadir aquellos espacios muy a principios de los 80. Títulos muy populares como *Space Invaders* de Taito, o creaciones de la auténtica reina del género, Atari, como *Missile Command, Centipede* o *Asteroids*. Allí vio una unidad del primer arcade lanzado por Atari, *Pong* y le produjo un fuerte impacto a pesar de no ser él un aficionado o entendido en nada que tuviese que ver con la tecnología. La posibilidad de jugar manipulando un sencillo mando que comandaba una barra, con la cual se podía golpear una bola a modo de sintético partido de ping-pong, le hizo vislumbrar claramente el inmenso futuro del campo de la electrónica aplicada a lo lúdico. Y en ese momento se produjo la feliz relación en su cabeza. «Me dije: si pudiera meter en una televisión un curso de inglés, sería la bomba. La gente usaría un aparato, que tengo que crear previamente, y sería un producto único. Me puse a pensar en ello, y ese punto fue realmente el inicio de todo el proceso de Amstrad España. Empiezas con una idea y sueles acabar con otra idea distinta que es muchísimo mejor. Pero la primera idea es la que te ha llevado a la buena. Esto fue lo que me pasó a mí». Pues no en vano, huelga decir que Domínguez nunca creó un "reproductor computerizado de cursos de inglés". Pero si no hubiese perseguido esta intuición, jamás hubiese llegado a descubrir que lo que él imaginaba vagamente, ya existía. Y quizá estuviera al alcance de su mano.

Dentro de la compañía de seguros, empezó sus indagaciones para saber si existía alguien en España con capacidad para construir semejante aparato. Necesitaba que fuese un dispositivo preparado para conectarse a una televisión y que pudiese reproducir, en lugar de proto-raquetas de tenis, un curso de inglés. Con el creciente impulso del emprendimiento en su pecho, crecía también la certeza de que necesitaba un proyecto de vida distinto, nuevos alicientes a pesar de su juventud, apenas 30 años, y el gran puesto profesional que estaba ocupando en aquellos tiempos. Tras un

buen número de llamadas, le sugirieron que visitara la Escuela de Ingenieros de Telecomunicaciones para mantener una entrevista con un par de expertos. Acudió allí, como buen vendedor, aparentando la condición de gran empresario. Tras dos o tres reuniones, le mostraron al fin una ruta que podía trazar y explorar:

—José Luis, creemos que lo que tú quieres ya existe, no hace falta que lo fabrique nadie.

—¿Cómo es eso posible? ¿Pero para reproducir cursos de inglés?

—No exactamente… En Inglaterra acaba de salir un ordenador llamado ZX81, que lo ha fabricado una empresa llamada Sinclair. Es capaz de muchas más cosas, porque es programable. Si tú lo consigues, nosotros te podemos escribir todo tipo de software, incluso un programa que te sirva como curso de inglés.

Era la primera vez que escuchaba algo sobre un microordenador: acababa de abrir la puerta a un mundo impresionante, que iba a definir una época, y del que iba a ser partícipe. Sin embargo, seguía sin saber apenas nada de todo aquello, y necesitaba encontrar los datos necesarios para contactar con Sinclair. La forma más inmediata de documentarse era, ni más ni menos, que visitando la calle Barquillo, donde se concentraban la mayor parte de las tiendas de electrónica de la capital, y comprando prensa especializada. En la esquina con la calle Augusto Figueroa existía un quiosco que tenía todas las revistas internacionales del sector, y en una de ellas pudo comenzar a averiguar cosas sobre Sir Clive Sinclair. Era sin duda la representación más romántica del gurú tecnológico en el incipiente mundo británico de la microinformática. Inventor, genio, pésimo gestor, de fuerte carácter, se había formado desarrollando kits de electrónica en revistas para aficionados, para posteriormente abordar sus propios proyectos con el fin de montar una pequeña empresa, Sinclair Radionics. Sus esfuerzos se centraron siempre en la miniaturización de diseños electrónicos, y en el abaratamiento de componentes. Entre sus creaciones se encontraban amplificadores, multímetros, complementos de alta fidelidad y radios. Fueron muy populares sus diseños de calculadoras a principios de los 70, dominando el mercado europeo, mientras avanzaba poco a poco hacia el mundo de los microordenadores. Sinclair produjo un primer modelo de ordenador en 1978 que se vendía en formato “kit”: el Mk14. Para su sucesor, abarató de forma importante el coste, con un teclado no mecánico que funcionaba presionando una membrana impresa. Esta característica fue, en 1980, la auténtica imagen de un producto rompedor: el

ZX80, un equipo con una memoria de 1Kb ampliable a 16 Kb. Logró un viejo propósito de Sir Clive: ofrecer un microordenador a un precio popular por debajo de las 100 libras, concretamente 99,95. Muy poco después, lanzó el ZX81 que fascinaría muy pronto a José Luis, dotado de la misma memoria, y con la carcasa en esta ocasión de color negro. Su importancia mediática fue enorme, entre otras cosas porque fue el producto con el que Sir Clive optó a un macrocontrato con la BBC para la popularización de la microinformática doméstica y la programación en escuelas, aunque finalmente fue adjudicado a su rival Acorn. El ZX81 se afianzó no obstante en el mercado gracias a su bajo precio y su atractivo diseño, vendiendo cientos de miles de unidades.

En la mente de Domínguez se formaba la posibilidad de negociar con Sinclair, no solo para desarrollar software aplicado específico sino para hacerse con su distribución en España. Estaba convencido que aquello era el campo del futuro. Tenía que viajar a Inglaterra, e intentar aprovechar aquel cartucho pese a que no tenía respaldo de ningún tipo: ni inversores, ni personas de influencia, ni empresas. En ese momento pensó que le hubiese venido bien haber aprovechado sus propios cursos de inglés, dado que no hablaba ni una sola palabra. Así que lo primero que hizo fue localizar a un traductor de confianza que pudiese acompañarle en aquella aventura. «Hablando con amigos, me dijeron que había una persona allí, un chileno llamado Jorge Silva, o George (como le llamábamos todos), una persona entrañable y maravillosa, de la cual cada vez que hablo se me ponen los pelos de punta. Era un hombre muy peculiar: lo contacté y le conté lo que quería. Le pregunté si había oído hablar del ZX81 de Sinclair». Y realmente había oído hablar de Sinclair, dado que era una persona muy popular, pero aquel no era su sector. Él era un antiguo oficial militar, piloto de avión. Domínguez buscó la forma de compatibilizar sus necesidades de tiempo con su puesto de trabajo, cogió unos billetes de avión y se desplazó a Londres, hospedándose en una pensión que le buscó Jorge. Aprovechó su primer encuentro para contarle toda su historia y de dónde había nacido esa inquietud que le llevaba inexorablemente al pequeño ordenador de Sinclair. Silva le contó a José Luis su propia historia, una historia terrible. «Era capitán de las Fuerzas Aéreas chilenas, y en un momento determinado, con la dictadura de Pinochet, les obligaron a bombardear unos suburbios, y él se negó junto a un grupo de gente: no iba a bombardear a sus compatriotas. Los declararon a todos ellos culpables de traición, comunistas, etc... Los metieron en prisión y estuvo mucho tiempo incomunicado. Me dijo que su mayor recuerdo de España era una canción de Mari Trini

C:\IMAGES\ZX81.JPG
Ordenador ZX81 lanzado por Sinclair en 1981

llamada *Amores*, que escuchaba a menudo allí. Todos los días les daban palizas, les quitaban las uñas. Le intentaban sacar información y él no sabía nada, simplemente no quería bombardear a sus compatriotas. Un día le estaban dando golpes por todo el cuerpo, a la persona que le estaba torturando se le cae la capucha, y resulta que quien le había estado golpeando todo el tiempo había sido su mejor amigo de la infancia. Las lágrimas le salían, ya no le dolía nada, y aquel tipo seguía pegándole... Una historia terrible la del pobre George. A través de una serie de movimientos que hubo desde Inglaterra pudieron sacar a estos militares de allí y llevarlos a Londres. Les ayudaron y en ese país comenzó a reconstruir su vida. Un piloto de aviación como él tenía que hacer de todo para ganarse el pan y sacar adelante a su familia».

Lo primero que acordó José Luis con George es cómo establecer una dinámica ágil de traducción. Si en algo confiaba el joven vendedor madrileño era en su capacidad para vender de manera profesional cualquier

producto o servicio. Era un conocimiento adquirido y una habilidad que llevaba consigo al margen del país al que pudiera viajar, igual que un médico lleva consigo su conocimiento sobre medicina. Sin embargo, el idioma era un impedimento, por lo que pretendía que la traducción fluyera como si fuese él mismo el que estaba hablando. Él quería dirigirse a su interlocutor, por lo que George debía lograr una especie de "traducción simultánea", de forma que mientras José Luis hablara, sus palabras fuesen interpretadas casi en tiempo real. Algo complicado de conseguir, desde luego, para lo que ensayaron repetidamente hasta lograr el estilo de comunicación que se pretendía. «Era un procedimiento curioso, el pobre siempre acababa agotado —recuerda José Luis divertido—. Al final de las entrevistas largas, ya no sabía ni si tenía que hablar en inglés o en español. Hicimos un equipo estupendo, ya no necesitaba aprender inglés para desenvolverme, así que cogimos nuestras cosas y nos fuimos a Cambridge».

Sin embargo, el abordaje a la empresa de Sir Clive no iba a producirse como ellos imaginaban. En las oficinas de Sinclair Research ni siquiera llegaron a atenderles, sino que los remitieron a una oficina externalizada, donde llevaban todos sus asuntos comerciales. Esto era muy normal entre empresas inglesas: todos los aspectos comerciales los externalizaban en una oficina de representación, con la que se debía hablar. Algo que también sucedía en países como Japón, donde resultaba imposible tratar con algunas marcas de forma directa. «Hay que tener en cuenta que el ZX81 acababa de salir, en realidad, y que Sir Clive no era precisamente un hombre de negocios. Era un genio, un inventor, pero este tipo de cosas no sabía cómo organizarlas. Recurría a empresas exteriores». Se dirigieron a la dirección que les habían facilitado en Sinclair Research: se trataba de una oficina cochambrosa, que en nada tenía que ver con la idea de oficina moderna y activa que uno podría imaginarse para representar comercialmente a Sinclair. Allí les atendió un tipo extraño, de pelo canoso, llamado Mr. Beecham, que se ocupaba de la exportación de todo tipo de cachivaches y productos. Cuando le mostraron el interés por lograr un acuerdo de distribución para el ZX81 en España, les dio una desagradable noticia: se les habían adelantado. Todas las esperanzas de José Luis se desparramaron por el suelo. Hacía solo dos semanas que desde esa oficina se le había otorgado una carta de compromiso de distribución a una empresa que tenía detrás nada menos que a El Corte Inglés.

Se trataba de Investrónica.

Malditos Atoms

Investrónica (Industria, Vestido y Electrónica) nace en 1981 como filial del Grupo Induyco, perteneciente a El Corte Inglés. Se dedicaba específicamente a mantener y desarrollar el área de máquinas de CAD/CAM, con las que eran líderes mundiales. Cada una costaba veinte o treinta millones de pesetas de entonces, y era capaz de analizar una prenda y optimizar el corte de la tela en fragmentos para que se desechara la menor cantidad posible. A primeros de los 80, el grupo Induyco dependía de César Álvarez, hermano de Isidoro Álvarez, Presidente de El Corte Inglés. Investrónica optó por diversificar su actividad y entrar en el negocio de la microinformática. En aquellos años se estaba produciendo la eclosión del mercado doméstico de microordenadores, lo que ofrecía una excelente ocasión para complementar la oferta de productos de la empresa, y ofrecer una cuenta de resultados más uniforme. Se cierra un acuerdo con marcas como Osborne o Cromemco, pero iba a ser otro ordenador el que captara de forma más poderosa la atención de la empresa: el ZX81. Rodrigo Becerra, director técnico, y Juan Sellabona, manager de producto, consiguieron del mismísimo padre de Sir Clive, George Sinclair, una carta de compromiso de distribución en exclusiva que fue suficiente para que se comenzara a importar oficialmente a España. Los anuncios de Investrónica asomaron de forma decidida a la pocas revistas especializadas en nuestro país, en aquellos momentos casi exclusivamente en *El Ordenador Personal*.

Tras su charla con el excéntrico señor Beecham, el animoso director comercial de Nationale-Nederlanden no podía dar el paso deseado al mundo de la distribución de ordenadores. Tenía las manos vacías. Se sentó en una silla bajando la cabeza, y sumido en el desánimo. Sostenía en la mano el papel en el que George había escrito el nombre y la dirección de aquel extraño hombre, tal y como se la habían proporcionado en Sinclair Research. Allí, en cada letra, estaban depositadas sus esperanzas ya esfumadas; lo arrugó con cierta desidia y amagó con tirarlo al suelo, arrepintiéndose en el último momento en una reacción de civismo. "El Corte Inglés", pensaba. "No podían ser otros... A ellos les tendría que tirar este papel". Hizo una bola con él, y se la metió en el bolsillo.

—¿Se encuentra bien? ¿Tan mal le ha sentado la noticia?
—Peor —tradujo George.

—¿Quiere que le haga un café? —propuso el señor Beecham con su pulcro acento inglés.

—¿Café? ¿No toman por aquí té?

—Sí, claro —rio el hombre—. Lo que ocurre es que también distribuyo café. ¡Hay que venderse, y cualquier momento es bueno!

—Pues para usted lo será, pero para mí no. —José Luis se levantó con el propósito de irse, pero no llegó a levantar la mano para estrecharla. No le dio tiempo. El señor Beecham parecía decidido a seguir vendiendo. ¡El cazador cazado! Así se sentía.

—En todo caso, si le interesan los ordenadores personales, tenemos también otra opción —propuso por sorpresa.

—¿Qué opción? —contestó José Luis—. Aquel giro de la conversación había sido inesperado.

—Entre otras empresas, trabajamos también con Acorn. Es una marca muy solvente, y han fabricado este ordenador... Venga por aquí.

Comenzó a caminar por la caótica oficina y le llevó hasta una mesa donde, entre multitud de papeles desordenados, se dejaba ver una computadora. Tenía un teclado profesional que en nada se parecía al del ZX81. Su carcasa era muy atractiva, aunque estaba parcialmente abierta. A su lado tenía un pequeño televisor marca Elektronika, rodeada de fajos de cables.

—Es una televisión rusa. ¡Rusa! ¿Se imagina? ¿Sabe que desde allí me han hecho pedidos del ZX81? Quién iba a pensar que los rusos hacían también televisores. Puedo vendérselos, los importo de vez en cuando —contaba trabajosamente el individuo mientras desenredaba cables e intentaba conectar el ordenador—. Un cable para la televisión, otra para el reproductor de cinta, el enchufe…. ¡Un horror! Espere un segundo.

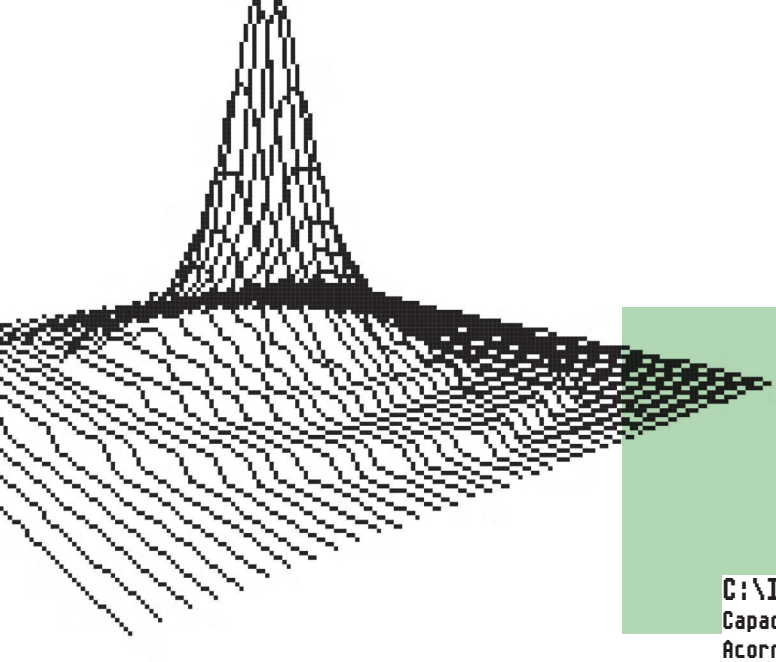
Unas decenas de resoplidos más tarde, el ordenador estaba funcionando. Usando el casete, tardó varios minutos en cargar un juego en el que unos rayos caían desde el cielo destruyendo unos incautos camioncitos aparcados entre unas montañas. Al menos, la interpretación de la escena era esa: resultaba complicado distinguir gran cosa. Pero lo cierto es que el aparato tenía un aspecto muy bueno, con una tendencia curiosa a desencajarse cuando uno se entusiasmaba tecleando más fuerte de la cuenta. Se trataba, según me contó, de una versión que se vendía en "kit", y que alguien había montado con unos modos no demasiado habilidosos. Las unidades de las que disponía estaban ya ensambladas.

—Espero que sea mejor en los negocios que montando estos trastos —dijo José Luis—. ¿Cuántas unidades me propone?

—¿Qué le parecen 50, para empezar?

Parecía un objetivo bastante abarcable, y en todo caso 50 unidades era el mínimo que aquel individuo iba a aceptar dentro del acuerdo. El Atom era un ordenador de la empresa Acorn, afincada también en Cambridge. Lo concibió un ingeniero llamado Chris Curry, fundador de la empresa y antiguo colaborador de Sinclair, en su domicilio. Así que lo que el señor Beecham sugería tenía una base de autenticidad: el ordenador compartía cierto espíritu "Apple" al estilo de los mitos de Sillicon Valley. Era el primer ordenador de la compañía en incorporar una carcasa (¡hasta entonces, no tenían nada que impidiera ver el entramado interior de cables y chips!) y disponía de un teclado mecánico bastante mejor que el del ZX81. Se lanzó en 1980, y ofrecía un paquete de software que combinaba juegos con aplicaciones básicas. Aunque Domínguez todavía no estaba familiarizado con los mercados asiáticos, que luego conocería tan bien, el Atom ya se fabricaba en un porcentaje muy importante en Hong Kong.

Sin embargo, el Atom no era el producto destinado a las masas en el que pensaba José Luis Domínguez, aunque sí le permitía dar un primer paso en el mundo de la distribución de microordenadores en España. O eso pensaba él en ese instante de ligero alivio, sin intuir el gran problema que se le avecinaba. Beecham le ofreció visitar la propia fábrica de Acorn, y con toda aquella información, viajó de vuelta a Madrid para conseguir la tan costosa carta de crédito irrevocable en un banco, utilizando ahorros personales y parte de su patrimonio, además de endeudarse con un crédito personal que tendría que atender en el futuro inmediato. La carta de crédito funcionaba de manera que el receptor de la misma no podía cobrarla hasta que la mercancía no era expedida, momento en el cual se podía liberar para obtener el dinero. Los ordenadores llegaron, abordó la traducción de los manuales, y cuando se presentó en El Corte Inglés para negociar un pedido, le dijeron que no estaban interesados en absoluto. Los compradores de El Corte Inglés que se ocupaban de la informática, incluidos los ordenadores de Sinclair (hay que recordar que Investrónica tenía un funcionamiento independiente de El Corte Inglés, que era para ellos logísticamente otro "punto de venta") eran curiosamente dos responsables de compras del departamento de relojería: Manuel García y José Gallego. Era tan incipiente el concepto de venta de microordenadores, que se les había asignado a ellos toda la parte de informática doméstica. El ZX81



C:\IMAGES\ATOM.JPG
Capacidades gráficas del Acorn Atom

estaba adquiriendo un peso cada vez mayor junto con otros equipos, lo que les estaba sumiendo en un estado de caos organizativo. Relojes y ordenadores no parecía una mezcla adecuada, salvo que uno entendiera que un Casio digital era un microordenador doméstico en miniatura. La contestación de los desbordados compradores es que, si apenas conseguían controlar los productos de su propia filial, no tenían ningún afán en complicarse la vida con otros inventos cuya distribución, además, era ajena al grupo. Las dificultades para José Luis parecían multiplicarse. Sonitel, una cadena de tiendas de aparatos electrónicos bastante extendida en aquellos años, tampoco se prestó a vender el Atom. «Allí me encontraba yo, en mi compañía de seguros, sentado en mi despacho de director comercial, deseando largarme de allí y montar mi negocio. Había hecho para ello un esfuerzo económico y personal muy grande para ir a Inglaterra, me había traído aquellos ordenadores, ...y nadie los quería, esa era la dura realidad de la situación». Los Atom habían pasado a denominarse en su domicilio, coloquialmente, "los putos Atoms".

La única solución para José Luis fue volver a su condición de vendedor: si tenía que volver a ir de puerta en puerta para quitarse esas máquinas de en medio, lo haría. Tenía créditos solicitados que pagar, deudas crecientes, y no podía dejar los ordenadores sin vender. «Organicé un plan, con poco tiempo debido a mi trabajo (tenía que hacerlo por las tardes a última hora). Contraté a dos señoritas, que lo que hacían era concertar entrevistas, y localizamos por la guía telefónica los datos de ingenieros de telecomunicaciones e ingenieros industriales, gente que podía tener interés en este

tipo de aparatos. Ellas me concertaban todas las tardes dos o tres entrevistas a partir de las 18:00-19:00». Salía del trabajo un poco antes, con una televisión portátil a cuestas que había tenido que comprarse para poder demostrar las capacidades del ordenador. Acudía a los domicilios con las citas concertadas y allí montaba el Atom para cargar con un reproductor de casete unas demos, que le servían para explicar las posibilidades de la máquina. Procuraba no enredarse con la selva de cables que se formaba inevitablemente: detestaba montar y desmontar todo el tinglado, especialmente si sabía que la venta no iba a prosperar. En ocasiones, aprovechaba la reunión para hablar con varios interesados al mismo tiempo, y vender así dos o tres unidades de una sola vez.

—¿Sirve para calcular estructuras? ¿Tiene aplicaciones para la construcción?
—Por supuesto. Podría incluso escribir el software usted mismo, gracias a su BASIC.
—¿Pero no hay un software específico? No pretenderá que me lo escriba yo.

Domínguez no tenía ni idea de lo que aquellos ingenieros podrían hacer con su Atom, y honestamente no se imaginaba a aquel cachivache calculando un puente de hormigón armado. Y por supuesto, no se imaginaba a aquellos tipos escribiendo ellos mismos un software en BASIC para hacer edificios de oficinas. ¡Habrían ganado más con el programa que con el trabajo de ingeniero! Pero su habilidad le sirvió para vender el producto poco a poco, unidad a unidad, a precio de coste. Los microordenadores eran tan novedosos que en realidad nadie sabía a ciencia cierta cuáles eran sus aplicaciones prácticas o profesionales en una escala doméstica. Ni siquiera en Investrónica eran capaces de explicar con precisión esta utilidad a sus puntos de venta, ni a sus propios responsables dentro del grupo El Corte Inglés. Los altos directivos solo sabían que las ventas empezaban a ser explosivas, y a nadie le amargaba, ni en los 80 ni en la actualidad, una brillante cuenta de resultados.

José Luis consiguió quitarse la losa de aquellos 50 equipos, con gran esfuerzo. La losa del señor Beecham. ¡Le habría convenido más haberse llevado unas cuantas televisiones rusas, o incluso unos sacos de café tostado! No lo sintió como un fracaso, de todas maneras: a fin de cuentas, no había perdido dinero y sus inquietudes le situaban de nuevo en la casilla de salida.

Tenía la certeza de que la partida no había hecho más que comenzar.

Investigación y desarrollo de computadoras

Las puertas del hardware estaban cerrándose inexorablemente para José Luis. No existían muchas alternativas entrando ya en el año 1982 y con Sinclair en manos tan poderosas como las de Investrónica. Estaba claro que Acorn gozaba de cierta popularidad en Inglaterra, pero en España no tenía posibilidades de expansión. Commodore tenía su ordenador VIC-20, un aparato con perspectivas, pero su mercado se centraba sobre todo en tierras norteamericanas, y ya existía un grupo que se encargaba de traer el producto a España. Su precio no era tan competitivo como el ZX81, dado que se trataba de un ordenador caro con un concepto más próximo a los ordenadores de Acorn. Su sucesor, el Commodore 64, estaba anunciado en EE.UU. a 599 dólares, lejos del espectro de precios en los que Sinclair se movía y en las antípodas de lo que un sueldo medio español podía costear de forma razonable. Por otro lado, estaba Apple, con una potente imagen de marca, pero implantado ya en tiendas que, si bien no eran "tiendas Apple" en el sentido que las vemos hoy día, sí estaban dedicadas a la marca de forma prioritaria y proporcionaban un servicio técnico-comercial integral.

En un nuevo viaje a Londres con el propósito de tantear el ambiente, y aprovechando un fin de semana, José Luis y George leyeron en un periódico que se organizaba la ZX Microfair, una feria dedicada a los ordenadores Sinclair, en un pabellón acristalado llamado Alexandra Palace. Se trataba de un edificio ecléctico con fachada de albañilería y dotado de grandes cubiertas de cristal y metal; era una construcción que había sufrido diversos desastres a lo largo de su vida, y que en ese momento estaba parcialmente deshabilitada debido a un incendio en los 80. Una de sus espectaculares alas, con grandes palmeras interiores, albergaba la reunión periódica de usuarios de ordenadores Sinclair y compañías productoras de software. Para el profano, atendiendo al aspecto de invernadero y a lo bucólico del entorno, aquello podría haber pasado por un certamen de jardinería de no ser por las parpadeantes pantallas que mostraban matamarcianos y sucedáneos del *Pacman*. Allí enseñaban sus productos empresas pioneras de reciente creación como *Quicksilva, Bug Byte* o *Artic*, pero también muchos programadores adolescentes acompañados de sus familiares. El ZX Spectrum, sucesor del ZX81, ya estaba anunciado para abril de 1982 con

su propuesta más colorista, con más memoria (modelos de 16 y 48 Kb) y con un teclado de caucho que dejaba atrás la membrana plana del ZX81, pero sin llegar a ofrecer un teclado mecánico como el de muchos de sus competidores. «Me llamó la atención toda la cantidad de pequeños programitas de chavales, de padres, que estaban allí con sus mesas y televisiones enseñando sus productos. Eso me volvió a cambiar el chip: lo de los ordenadores de momento no ha funcionado, requiere mucho dinero, pero todo el mundo que tiene un ZX81 comprará este tipo de programas. Decidí centrarme en el software».

José Luis volvió a viajar varias veces a Londres para concretar acuerdos con las empresas y particulares con los que había tenido oportunidad de contactar previamente, Casi todos eran padres que habían descubierto los talentos de sus hijos programadores el comprarles el ZX81, y que habían creado algún jueguecito que empezaban a promocionar. Era una situación favorable para poder negociar derechos de distribución de los programas: la experiencia de José Luis tratando con la gente ayudaba a generarles confianza cuando les contaba cómo el ZX81 estaba prosperando en España, y su propia experiencia empresarial como vendedor. Y debido a que era un mercado novedoso y poco desarrollado, apenas existían referentes contractuales sobre qué condiciones debían establecerse o cómo operar con pagos de derechos que, en este caso, no dejaban de ser transacciones internacionales. Todo se resolvía de una forma más "casera": una vez de acuerdo en el importe de *royalties* por unidad vendida, José Luis se trasladaba cada cierto tiempo a Londres, citando a todo el mundo en el hotel White House, que era donde se alojaba habitualmente. Allí, en aquel hotel, comenzaba una procesión de interlocutores de cada desarrollador, y pagaba sus comisiones correspondientes. Dado que en este caso José Luis no contaba con programadores en plantilla ni podía generar juegos originales propios, le interesaba mantener una buena relación de interés con todos ellos, dado que eran sus proveedores de software, los creativos. Actuaba al revés de como dictaría la lógica: «A veces engordaba los *royalties* porque me daba vergüenza pagar cantidades tan irrisorias, en ocasiones no vendíamos más de, yo que sé, 8 cintas. Les daba un poco más para mantener esa relación porque estaba claro que me había montado en algo de futuro. No era lo que yo quería, que eran los ordenadores, pero era algo más sencillo, fácil y que además era necesario». La maquinaria se había puesto en marcha. José Luis necesitaba iniciar la producción de cintas, la impresión de carátulas y la traducción de todos los manuales. En suma, abordar la tarea de convertirse en editor de software. Frente a Nationa-

le-Nederlanden encontró una oficina, en el Paseo de la Castellana 141, en una planta 20, a la que se trasladó. Pagó después un anuncio en la revista *El Ordenador Personal* para buscar jóvenes duchos en informática, que supieran interpretar adecuadamente qué era ese juego que, por supuesto, él no entendía en absoluto, y le ayudaran a seleccionar aquel software que mereciera la pena ser editado. Su intención era no solo acudir a las compañías de soft en busca de programas, sino hacerse un nombre que invitara a los desarrolladores a remitirle a él personalmente sus propuestas. Gracias al anuncio pudo seleccionar a sus primeros compañeros de oficina. «Eran dos chicos jóvenes, que recuerdo con mucho cariño y a los que perdí la pista. Me dejaron un día, eran ingenieros y supongo que debieron encontrar un trabajo más serio». Carlos Granados, programador de Indescomp que más tarde tuvo un papel clave en el éxito de Domínguez, no duda en describirlos como «unos chicos muy parecidos a esos que salen en *El Hormiguero*, el alto de las melenas y su compañero».

Una de las cosas que José Luis recuerda es que, en muchas ocasiones, cargar las cintas en el ZX81 era una labor infernal, mucho más que en otros ordenadores posteriores. Un día, al llegar a la oficina, no veía a sus colaboradores.

—¿Pero se puede saber dónde estáis?
—¡En el baño! ¡Estamos con el ordenador!

Al asomarse, comprobó que habían montado un extraño entramado con papel de aluminio, tras el inodoro.

—Me da un poco de miedo pediros que me contéis qué cojones hacéis tirados en el suelo con el ordenador detrás del retrete.
—Estamos cargando esta cinta, que no rula. Es que con tantas interferencias… —decía uno.
—Es una jaula de Faraday —aseguraba resoplando el otro mientras apretaba el *play* en el reproductor.

Una jaula de locos, más bien. La escena era digna de un departamento técnico, pues eso es lo que eran. El departamento técnico de una empresa que acababa de nacer con un capital social de medio millón de pesetas: Indescomp, Investigación y Desarrollo de Computadoras. «En esa oficina, estos dos chavales se encargaban de coger todas las cintas que yo recibía, y las cargaban en el ordenador. Yo todos los días me escapaba a la hora de

comer a la oficina, me tomaba un sándwich con ellos, me volvía otra vez a Nationale, volvía a las 6-7 y así íbamos sacando las cosas». Lo que llamaba "oficina" era en realidad un cuarto de apenas 20 metros cuadrados, con el añadido del "cuarto de baño de Faraday". Cuando tenía una reunión ocasional con alguien, José Luis echaba a quien estuviera dentro para aparentar que aquello era solo su sala de reuniones. "Mis programadores están en otro edificio", les decía. Pero todavía no había ni otro lugar, ni programadores. José Luis no sabía a dónde se dirigían ni qué tenían realmente entre manos, pero se trataba de una época heroica y espectacular.

Los acuerdos cerrados por José Luis en Inglaterra incluían algunos grandes juegos para ZX81. Bug Byte fue una de las compañías pioneras en Liverpool, fundada por dos jóvenes químicos de Oxford llamados Tony Baden y Tony Milner. José Luis acordó distribuir sus juegos de ZX81, entre los que se encontraban *Constellation, Dictator* o el fantástico *Mazogs*, una obra de Don Priestley que lo tenía todo: laberintos, héroes con espadas, prisioneros, tesoros y arañas gigantes. También disponía de un catálogo de programas para VIC-20 que le servía a José Luis para diversificar ligeramente el software entre varias plataformas. Artic también era una compañía pionera, que tuvo el acierto (o la suerte) de toparse con Jon Ritman, famoso programador más adelante con *Match Day* o *Batman*. Pero fue Quicksilva, compañía creada por Nick Lambert, la que ofreció unas mayores perspectivas de futuro, con un brillante marketing ya en tiempos del ZX81. Sus juegos lucían carátulas a color obra de ilustradores profesionales, y no una simple fotocopia como era aún habitual en otras compañías. ¡Hay que recordar que el mundo de los videojuegos para ordenador se movía en un terreno prácticamente amateur! De hecho, se seguían cerrando acuerdos sobre muchos juegos con estudiantes adolescentes que no tenían ni representante ni una estructura empresarial detrás.

El proceso de fabricación y grabación de cintas se organizó gracias a un miembro de los *Pequenikes*, grupo musical muy conocido en los años 60-70. Félix Arribas, amigo de un hermano de José Luis, había montado una empresa de duplicación de casetes, que en ese momento iba a resultar de grandísima utilidad para empezar a producir cintas. Y además lo hizo con mucha calidad y fiabilidad, consiguiendo buenos resultados sin necesidad de cubrir el inodoro de papel de aluminio. El máster se mandaba desde Inglaterra. «Los ingleses me decían que me mandaban un máster, pero nunca era un máster de verdad sino una cinta que ellos mismos habían hecho como podían». Los originales iban tomando poco a poco forma: las carátu-

las las hacía Ángel Domínguez, hermano de José Luis, que era arquitecto. Comenzó la duplicación masiva de cintas, y se pagaron anuncios en la revista *El Ordenador Personal* para que los lectores pudiesen comprobar la lista de programas y hacer sus propios pedidos con el cupón que se incluía. Era una revista mensual, y el anuncio apareció en mayo de 1982. A los pocos días de la salida de la revista, José Luis acudió a la oficina. Dentro del portal, se fijó en que uno de los buzones metálicos estaba desbordado de cartas que salían incluso por los bordes del cierre. Cuando se acercó, la alegría le desbordó.

Era su buzón.

Al lado del mismo, en el suelo, el cartero había dejado una ordenada pila con los sobres que no cabían dentro. Indescomp tenía al menos un centenar de pedidos. Domínguez no pudo reprimir un salto, mezcla de rabia y emoción, porque tras un periodo de sinsabores e innumerables luchas, al fin veía tras los nubarrones un rayito de luz.

Inmediatamente después, y animado por los excelentes resultados, se fue a visitar a sus agobiados amigos de relojería de El Corte Inglés. «Bueno, me dijisteis que no al Atom y he decidido dedicarme a los juegos. Espero que al menos esto os interese…». Les mostró una pequeña selección de cintas. Y por supuesto que les interesaba: los clientes se llevaban a manos llenas unidades del ZX81, pero luego no sabían dónde adquirir software para respaldarlo. Era una gran ocasión para Indescomp. «Teníamos 12-15 títulos traducidos y preparados, y me las arreglé para conseguir un pedido jugoso, incluso les metí algunos de los mejores en exclusiva para ellos». Esto dio inicio a una relación que se prolongó durante el año siguiente, con software ya para el ZX Spectrum, en la que el control de los pedidos y de la calidad de los juegos se realizaba desde Investrónica y su departamento I+D. Trataba directamente con Ricardo García Gete, director comercial, con el que siempre tuvo una excelente relación. Se les proponía cada mes un abanico de varios juegos para que eligieran qué editar: se seleccionaban tres, se garantizaba desde Investrónica un pedido mínimo interesante, e Indescomp se encargaba de fabricar la cinta con su caja impresa y el logo de Investrónica, para vender en El Corte Inglés y otras tiendas de su red de distribución. Pero no hay que dejar de tener en cuenta que por aquel entonces, a mediados de 1982, año y medio antes de la llegada del ZX Spectrum a España, eran prácticamente los únicos que vendían programas. «Conseguí mi primer pedido: no recuerdo la ci-

fra, pero sí que para mí era un pedido importante». A la semana siguiente, convencido de haber encontrado un camino lo suficientemente próspero como para dar el salto, Domínguez presentó la dimisión en Nationale. «No se lo creían, me decían: tan joven y con el futuro que tenía". Si hubiese seguido allí, quién sabe cuál hubiese sido ese futuro, pero el caso es que me encontraba entonces en esa situación, totalmente decidido a dedicarme al 100% a ese tema después de ver que el camino de los juegos y las grabaciones funcionaba». Recordó a su padre, sabiendo que era el momento de cumplir aquella promesa que se hizo tantos años antes: ser empresario.

C:\IMAGES\INDESCOMP.JPG
Logotipo inicial del grupo Indescomp, diseñado por Ángel Domínguez

La oficina se les quedó corta muy pronto. Se trasladaron a otro lugar, también en el Paseo de la Castellana, frente a la anterior, en el número 179. Pero Domínguez seguía empecinado en hacer negocio en torno al hardware, en busca de márgenes más interesantes que los que dejaba una simple cinta. En una de las ferias vio lo que hacían empresas como DkTronics: expansiones de memoria de 16 Kb, teclados profesionales... Toda una colección de periféricos para "dopar" la modesta máquina de Sinclair. La importación resultaba cara y estaba gravada por aranceles, así que optó por el "hágaselo usted mismo". Si lo había hecho con cintas, por qué no replicar una electrónica sencilla. «Consulté con algunas empresas españolas para saber si podían replicar esas memorias, que no era complicado. Me traje cuatro o cinco memorias de allí, y el teclado, y pregunté cuánto me costaría replicarlos». La iniciativa tuvo mucha aceptación y los pedidos respaldaban la idea. Resultaba la manera ideal de tener un

teclado decente en lugar de la membrana del ZX81, poco práctica para teclear.

También aprovechó para abrir dos tiendas de ordenadores. Cada vez que su empresa vendía un producto propio, necesitaba tener en cuenta unos márgenes adicionales, que eran los que se llevaban tiendas y distribuidores. «Como tenía que dar a terceros ese margen, decidí montar una tienda llamada *Chips & Tips* en la calle Puerto Rico, y aprovechaba para vender hardware. No era un gran negocio, pero al menos me quedaba con ese margen adicional». Un día, estando José Luis en la tienda, apareció un tipo menudo y muy activo que no paraba de curiosear todo aquello que vendía expuesto. Tomaba en sus manos las cintas, y jugueteaba con los periféricos. Su rostro le resultaba tremendamente familiar, aunque no acertaba a saber quién era en ese momento. Cuando se cansó de cotillear, se acercó a él con unas cintas en la mano que había tomado de la estantería.

—¿Y qué tal se venden este tipo de cosas?

—¿Los juegos? Bien, venden muy bien —replicó José Luis—. Por eso he acabado montando mi empresa y estas tiendas. Soy el director de Indescomp. —Le estrechó la mano con la mejor de sus sonrisas. Era obvio que quería curiosear, ¡pero tal vez hasta acabara vendiéndole algo!

—Ah, pues un placer. Es que he hecho algún viaje a Inglaterra y me he quedado alucinado con los ordenadores y los juegos. Y estoy tanteando si sería interesante importarlos y venderlos.

—¡Pues bienvenido al Club! Mientras no sean los que importo yo, será un placer venderlos aquí si alguna vez da el paso.

El hombre menudo abandonó la tienda con una bolsa y una colección surtida de juegos de Indescomp, que le dejó con un buen descuento. Lástima que no hubiera tenido a mano una enciclopedia de *Caxton*. Al cabo de unos minutos de darle vueltas, cayó en la cuenta de dónde había visto aquella fisonomía tan particular. «Era el cantante de Fórmula V, Paco Pastor. Yo solo le conocía de la televisión, claro». Quién sabe si aquella visita le terminó de animar a dar el primer paso del que luego sería su imperio particular de edición y distribución de videojuegos, ERBE, que irrumpió en el mercado español solo unos meses después. Sus negocios respectivos, de gran éxito, tuvieron una sinergia imparable durante toda la década de los 80.

La oficina de Indescomp, que iba incrementando paulatinamente su actividad y el volumen de pedidos, necesitaba nuevo personal. «Contraté a

una persona que llevaba los temas de Administración, y aquello empezó a ser una pequeña oficina de verdad». En abril de 1982 había aparecido ya el ZX Spectrum en Inglaterra, pero con una disponibilidad muy limitada. Las revistas del sector estaban pendientes de la evolución del nuevo lanzamiento de Sinclair, generando gran expectación, pero centrándose aún en los programas y periféricos del ZX81. Era una ocasión perfecta para repetir procedimiento de actuación: las compañías producirían nuevos juegos, podría fabricar nuevos periféricos, pero no tuvo en cuenta un factor inesperado: la velocidad vertiginosa con la que un ordenador perdía su vigencia en favor de un sucesor más avanzado. La tasa de convivencia entre plataformas era cortísima. En poco tiempo, la comercialización del ZX81 se desplomó y dejó de verse todo lo relacionado con este ordenador. El hardware que tan meticulosamente había producido José Luis empezó a acumularse en los rincones de su oficina, sin salida posible. Memorias, teclados… «Ahí me di cuenta que había sido un error, había perdido dinero con el hardware. La encrucijada consistía en que estaba con el software, pero dejaba muy poquito dinero por unidad. Tenías que vender muchísimo para que pudiera plantearse como un buen negocio. El nuevo Sinclair atrajo más compradores, más usuarios, yo ampliaba mi catálogo de software con programas ya con color. Pero yo sabía que me faltaba algo, necesitaba dar un paso cuántico adelante. Como el siguiente ordenador de Sinclair, que se llamaba precisamente así, Quantum Leap, QL». Puede que el nombre le pareciera a Sir Clive una buena metáfora, pero resultó más bien una paradoja: el QL fue uno de los fracasos más estrepitosos de su compañía.

Domínguez, más que un producto cuántico, lo que necesitaba era encontrar su producto de éxito.

Bichos y pirámides

La feria de referencia en España que congregaba las presentaciones de las últimas innovaciones tecnológicas era el SIMO (Salón Informativo de Material de Oficina, que en sus siglas ocultaba la transformación de su propio carácter y probablemente de nuestra sociedad), organizado desde 1961. Sonimag era su complemento desde 1968 en Barcelona, que contaba ya en los 80 con áreas de interés que trascendían

la radio y televisión, música o alta fidelidad, introduciéndose con mucha fuerza la electrónica y el videojuego. Fue en el SIMO de 1982, celebrado en noviembre de ese año, en el que un joven adolescente, Jorge Granados, se presentó a curiosear en el stand de Indescomp. Allí se puso a teclear pequeños programas en BASIC que provocaban todo tipo de curiosos efectos en pantalla. Uno de los ayudantes de Domínguez, que supervisaba la marcha del evento, se fijó en lo que hacía.

—¿Dónde has aprendido a hacer eso?

—En el Instituto. Nos pusieron unos ordenadores y nos apuntamos a unos cursos de BASIC. ¡Pero no soy yo el que más sabe, tendría que ver a mi hermano Carlos y a su amigo Fernando!

Jorge Granados hablaba de Fernando Rada y Carlos Granados, fundadores del sello Made in Spain varios años después. Por supuesto, a todos ellos les invitó a que se pasaran por las oficinas de Indescomp para conocer a José Luis. Los jóvenes, que estaban estudiando 3º de BUP, se apuntaron en el instituto a un programa pionero de introducción de la informática en los centros educativos (dentro del marco del Plan Nacional de Informática de finales de los 70). Los cursos comenzaron en el año 1980 y continuaron durante el curso 81-82 y 82-83, con la adquisición de dos Commodore PET y un Commodore 4032 con lector de disco. Allí, de la mano de siete profesores de matemáticas, no solo siguieron los cursos propuestos de BASIC como si fuesen una asignatura más, sino que llegaron a programar varios juegos que formaban parte de los retos que el profesorado les proponía. Una ruleta, una tragaperras, un Master Mind, un juego para hundir un submarino… Los trabajos de los alumnos se presentaron al II Torneo Escolar de Programación en 1982, y cinco de los diez premiados eran del centro. Aunque en los cursos llegaron a participar casi la mitad de los alumnos de BUP, Rada y Granados eran los que el catedrático de Matemáticas del instituto, D. Ricardo Aguado, llamaba "fanáticos": se hacían con los ordenadores a deshoras y se pegaban a sus pantallas hasta el punto de impedir que otros alumnos accedieran a los terminales, lo que hizo que impusieran unas "hojas de reserva" para poder organizar los usos de toda la semana. Además, estaban los recreos: en lugar de salir y jugar, ellos preferían aprovechar para meterse en la sala de los PET. El instituto organizó con los profesores de matemáticas unas "guardias" para que pudieran atenderles. «Recuerdo la sala informática perfectamente, como si estuviese allí mismo ahora. Era una habitación que tenía un mostrador alargado con los ordenadores —rememora Fernando —y no había nada más, estaba vacía,

no había libros, no había nada. Los profesores que nos tutelaban estaban fascinados por vernos tan interesados en enredar con aquellos trastos».

Ricardo Aguado, Don Ricardo, se pasó en una ocasión a ver qué demonios hacían aquellos chicos "fanáticos" en el recreo. Fernando le enseñó en la sala de ordenadores unas páginas con código manuscrito y unos diagramas.

—Acabamos de terminar un juego. ¿Se lo ponemos, Don Ricardo?
—Sí, claro, a ver qué maravillas estáis haciendo.

Metieron una cinta en el reproductor que estaba integrado en la carcasa del Commodore PET, pulsaron la tecla "play", y en pantalla apareció el mensaje:

"Cargando programa: POLLAFRITA"

—Hombre, majos, pues me parece un nombre muy inapropiado, este —lamentaba Don Ricardo mientras Fernando y Carlos se partían de la risa. Con las prisas le habían puesto el primer nombre que se les pasó por la cabeza, y ni se acordaban ya cuando empezaron a cargar la cinta.

En el SIMO de 1981, con un contenido aún muy empresarial, ya tuvieron ocasión de ir de la mano de sus profesores: el instituto promovía el contacto con marcas del sector que les invitaron a ver sus equipos e instalaciones. Y allí tuvieron ocasión de ganar una expansión de memoria para sus ZX81, lo cual, de paso, les "expandió" sus posibilidades domésticas de seguir progresando con la programación. Pero en 1982 estaban dentro de una de esas empresas, que iba a facilitarles inesperadamente con el tiempo no solo entrar en el mundo del videojuego, sino que su primer programa comercial se convirtiera en un "hit" de ventas en Inglaterra. Domínguez estaba encantado de contar con vitalidad y juventud en sus oficinas de Castellana 179, cuando el aluvión de encargos de software y hardware ya le habían impulsado a trasladarse. La oficina disponía de unos 100 metros cuadrados, con una gran sala en la zona central que albergaba cinco o seis puestos de trabajo, dos cuartos más pequeños, y un despacho principal que utilizaba José Luis, que era el que disponía de vistas a la Castellana. Recibió a los jóvenes y les invitó a colaborar con Indescomp. Jorge prefirió seguir centrado en el instituto mientras Fernando y Carlos se lanzaron a aquel nuevo reto, animados por la perspectiva, sobre todo, de conseguir

juegos gratis para sus ordenadores. Acordó con ellos una pequeña remuneración (el negocio de la venta de juegos apenas estaba arrancando), y les dejaba acudir con libertad a la oficina. Se pasaban sobre todo los fines de semana, libres de las clases del Instituto, para trastear con los juegos que les llegaban y traducirlos. Destripaban sus códigos, analizaban cómo estaban hechos y curioseaban todos los ordenadores que José Luis traía bajo el brazo para dar su opinión. Eran prototipos que conseguía de los lugares y países más variopintos. En una ocasión les trajo un ordenador rarísimo:

—¿Qué opináis? ¿Habéis conseguido que funcione?
—Pero José Luis —le decían Fernando y Carlos— ¡si está todo en coreano! Las teclas en coreano, lo que sale en la pantalla es en coreano, las instrucciones en coreano… ¡No hay manera de entender nada!
—¿Pero se puede hacer algo con él o no?
—Pues claro… ¡Escribir en coreano!

El Atom, curiosamente, volvió a sus manos y se encargó de distribuir algunos programas para el ordenador. También para el VIC-20, incluso para el Dragón, que había vendido fugazmente Investrónica en España. Pero el pequeño ZX81 de Sinclair seguía siendo el que acaparaba una mayor cuota de mercado ¡y de interés de los aficionados! «Yo y el chico de Ventamatic, Oriol, éramos los únicos dedicados a eso. Yo sabía que ellos existían y que eran de alguna manera competencia mía, pero yo no solía estar muy pendiente de la competencia, me importaba más lo que yo tenía que hacer. Nunca tuve contacto con Oriol que yo recuerde». A su buzón no solo llegaban pedidos: también cintas de jóvenes que querían ver sus trabajos en los estantes de las tiendas. En la primavera de 1983, el ZX Spectrum ya estaba en poder de Domínguez y llegó a un acuerdo con Investrónica para proveerles de software bajo sus siglas. Indescomp fabricaría y negociaría los derechos con las compañías, el producto lo colocaría Investrónica en El Corte Inglés y otros puntos de su red con su logotipo en las cajas de las cintas. El formato elegido era una gran caja de cartón que una vez abierto mostraba la cinta en un troquelado que se antojaba diminuto para el envoltorio. José Luis les presentaba una serie de juegos de su catálogo y era el departamento técnico de Investrónica quien los probaba y elegía los que veía con más posibilidades. Eso le proporcionaba mensualmente a José Luis un pedido garantizado que le permitía mantener un nivel de ingresos. A la vez, los jóvenes del Herrera Oria hacían sus pinitos con el ZX Spectrum con aplicaciones como *Tutor*, un programa educativo con el que los padres podían configurar preguntas a sus hijos a modo de examen, que

se contestaba mediante la ayuda novedosa del ordenador. Seguían con las traducciones de juegos a las órdenes de los dos ingenieros de Domínguez, aunque con 15 años no tenían aún adquirido el sentido de la jerarquía ni de la disciplina del trabajo. Y es que aquello no era un trabajo para ellos, sino un divertimento.

—Fernando, ¿cómo llevas esa traducción?
—Ya está casi terminada —contestaba Rada— ¡Solo me queda empezar!

Carlos le decía entre risas: "¡Pero qué huevos tienes, macho!" «Es que hacíamos lo que queríamos. Teníamos hasta las llaves de la oficina, entrábamos y salíamos cuando queríamos. Entrábamos al despacho de José Luis a ver qué juegos había traído. En teoría ¡no podíamos entrar ahí! Pero nos colábamos y rebuscábamos en los cajones, y decíamos "¡Mira, este!" y los probábamos y nos los copiábamos. Y una vez que pasaba la vuelta ciclista por la Castellana nos fuimos a la oficina para verla, desde el balcón de Indescomp». Domínguez no se libró de las guasas de los dos jóvenes. «Le llamábamos Jeque Luis». Y era un apodo certero: lucía entonces un *look* de tintes árabes, con su densa barba negra y el pelo largo ondulado.

Un día, uno de sus chicos ingenieros le enseñó a José Luis una cinta que habían recibido de Badajoz, de un tal Paco Suárez. Cargó el contenido en un ZX81. Contenía dos sencillos programas. Uno de ellos trataba de Astronomía, de órbitas de planetas, y te hacía el horóscopo, y lo cierto es que no le interesó demasiado, entre otras cosas porque no entendía nada. Pero el otro programa mostraba en pantalla un asterisco que podía dar saltos más o menos largos en función de cuánto tiempo se pulsara una tecla.

—¿Pero esto para qué sirve?
—Pues es un método para saltar con un movimiento parabólico —le decían sus colaboradores—. Nos lo explica en su carta. Es curioso, una técnica que puede tener aplicaciones para juegos de balística, o saltos, o yo qué sé.
—Parabólico… Uf, sigo sin entender nada, así que debe ser interesante. Entonces le llamamos, ¿no?

Paco Suárez es un genio, en el amplio sentido de la palabra. De espíritu bohemio, con intereses científicos y artísticos, llegó a realizar ilustraciones para discos de Camarón de la Isla siendo muy joven. La informática le parecía tremendamente interesante. «Había leído mucho sobre el tema, pero eran aparatos muy caros, que sobre todo estaban en la Universidad.

No había tenido oportunidad de practicarlo. Pero luego apareció el ZX81 a 25.000 pesetas. Y me dije "Hombre, esto es asequible y es un ordenador de verdad", así que empecé a hacer cosillas en BASIC para luego darme cuenta de que era demasiado lento y que necesitaba pasar a lenguaje ensamblador». Paco, muy aficionado a la astronomía, colaboró con un amigo suyo, Paco Portalo, para crear un programa que calculara posiciones de planetas, órbitas, y que incluso generara cartas astrales. A la vez, desarrollaba un simulador de tiro parabólico. «Con un bicho que daba saltos: me pareció divertido controlar la fuerza de los saltos con la pulsación de una tecla. Algo que luego se aplicaba tal cual a los juegos de artillería». Pero el programa de astronomía parecía más prometedor. Contactó con un amigo del Observatorio de Granada, que le pasó documentación para el cálculo de órbitas. «Pensé que era más popular, más interesante, el del tiro parabólico me parecía demasiado burdo. Lo mandé todo a Indescomp, que era la única compañía que conocía que se dedicaba a estas cosas».

—El programa de astronomía nos parece menos interesante, demasiado burdo.

Paco escuchaba por teléfono a José Luis en silencio.

—Pero ese del movimiento, ¿cómo era? ¿hiperbólico?, bueno, lo que sea. Éste nos parece que puede tener aplicaciones para un juego. ¿Te interesaría hacerlo?

—Bueno... sí, claro. Pero lo del cálculo de órbitas tiene el interés de…

—Hacerlo, pero no solo para ZX81 sino también para ZX Spectrum. A todo color. ¿Tienes el ordenador? Si te vienes —propuso José Luis— te damos lo que necesites para hacer el juego.

Paco ya había vivido temporadas fuera de Badajoz: en Sevilla, en Madrid durante algún tiempo. Habló con un amigo para hospedarse en su casa, y se mudó a la capital sin pensárselo mucho, acompañado de su genio, su melena y su poblada barba. Era el "abuelo" con sus 26 años, el programador más veterano de todos los chavales que trabajaban allí agolpados en la sala principal. José Luis y Suárez comenzaron a pensar qué hacer con aquel asterisco saltarín, que tanto se parecía a una pulga. Y era cierto, una pulga saltarina que dio nombre al juego, al primer juego español de éxito internacional y uno de los primeros ejemplos de producción nacional en el campo lúdico de la informática.

La Pulga, como se llamó finalmente, estaba dando sus primeros pasos. La idea que concibieron Domínguez y Suárez era muy sencilla: reconvertir el programa de saltos parabólicos en un reto consistente en que el pequeño asterisco debía subir por unas escarpadas laderas formadas por elementales bloques grises, y ascender a través de cavernas hasta llegar a la parte superior. Suárez le dotó incluso de un editor de niveles.

Pero el objetivo inmediato era llegar a versionar *La Pulga* en el ZX Spectrum, ordenador que el programador extremeño no conocía pero que no resultó tan distinto a su antecesor. «Lo primero que te das cuenta —explica Paco— es que tiene color, y con la redefinición de los caracteres puedes hacer figuras. No era mucho más rápido: mismo procesador, más memoria… Aparte de las figuras que no sean letras o un caracter, piensas en qué más puedes añadir». Reconvirtió el asterisco en una pulga que más bien parecía un batracio alienígena. Las cuevas dejaron de ser acumulaciones de bloques grises para poblarse de colorida vegetación, y se añadió un insidioso pterodáctilo que perseguía a la pobre pulga para despeñarla hasta el fondo de la cueva. Era una ambientación verdaderamente onírica. Transcurridas unas semanas llegó el momento en que José Luis, pese a que la presión no era excesiva, comenzó a meter a Paco un poco de prisa.

—¿Necesitas ayuda? ¿Quieres que contrate a más gente? —insistía José Luis.

—No, no, si voy avanzando. ¿Pero hay una fecha límite?

—Hombre, fecha límite no… Pero se va a pasar el verano, esto es una empresa, la empresa come de lo que vende, y… ¿Quieres que te ayude con algo? ¿Busco a alguien que te ayude?

Paco estaba atascado con el *scroll* de pantalla, un tanto brusco. José Luis conocía a un matemático que acabó pasándose por la oficina, y con él buscó algún mecanismo alternativo, pero el *scroll* no mejoró apenas. «Le hablé de Paco Portalo —recuerda Suárez— y le llamamos, tras un mes de estar allí. Se incorporó y fuimos quienes firmamos el juego. Estuvimos quizá tres meses con él". Por otro lado, los jóvenes prodigios del Instituto Cardenal Herrera Oria recibieron la llegada de Carlos Granados de sus vacaciones de verano con novedades. Durante su descanso, Carlos había concebido una idea, tras estudiar una máquina recreativa llamada *Pengo*: un algoritmo que permitía generar aleatoriamente un laberinto, de tal modo que una partida nunca fuese igual a otra. El laberinto acabó siendo al final el interior de una pirámide por la que deambulaba un atribulado

explorador que, con su sombrero y su enorme nariz, tenía que sortear fantasmas, momias y arañas hasta encontrar la salida por la parte superior de la estructura. Para el desarrollo no tenían herramientas profesionales ni medios sofisticados, sino que era un proceso absolutamente *amateur*. La pantalla de presentación del juego, con un dibujo de Jorge Granados, estaba hecha sobre un papel cuadriculado, con todos los puntos representados marcados a lápiz. Carlos y Jorge se la pasaron a su madre, que era muy aficionada a hacer tapices.

—Mira, mamá, ¿ves este dibujo con la pirámide, la esfinge y todo esto? Funciona como uno de esos tapices que haces tú, con cuadraditos. Te hemos hecho un programa en el ordenador para que nos ayudes a pasar la pantalla.

—Ya, hijos, pero ¿qué tengo que hacer yo? Que de eso de los ordenadores no entiendo nada.

—No, mira, es muy fácil: donde veas un puntito negro en la cuadrícula, pones un "1", y donde esté blanco, pones un "0" —le explicaban.

—Ay, de verdad, qué raros sois. Entre vosotros y el "Jeque" ese de vuestro jefe, acabáis conmigo.

Camilo Cela, sobrino del célebre escritor y compañero de instituto, fue otro componente del equipo que se incorporó durante el desarrollo del juego. El nombre del programa acabó siendo *Fred*, y en aquel entonces poco podían imaginar que su versión de Amstrad sería celebrada por Alan Sugar con una risotada en sus oficinas de Brentwood. El grupo de jóvenes tuvo una última incorporación tras la finalización del juego: la de Paco Menéndez, amigo del grupo y que estudiaba en otro instituto, aunque en aquel curso se cambió de centro para pasar a formar parte del club "Herrera Oria". Paco sería pieza fundamental en la producción de Made in Spain y programaría bajo el sello Opera Soft, junto a Juan Delcán como grafista, el mítico juego *La Abadía del Crimen*, considerado por muchos como la obra cumbre del soft español de los años 80.

Por la oficina de Indescomp también pululaba Federico Fritzsch. Argentino, de buena planta, pulcramente vestido. Siempre tenía un discurso, una broma a mano, una palabra animosa. Fue Director de Ventas de José Luis cuando vivía en San Sebastián vendiendo libros. «Nos dijeron que nos iban a traer un jefe nuevo, y un día nos citaron en un hotel. Apareció un tipo de 1,90, perfectamente vestido, pelo engominado. Yo era entonces el vendedor que mejor funcionaba en la delegación. Federico era un gran

motivador. ¡Vender no era su fuerte, pero sus charlas te estimulaban! Al cabo de un tiempo, pasé por una época difícil en mi vida. Tuve problemas con Carmen, y se fue a Madrid, cansada de aquel modo de vivir. Era mi apoyo, mi sustento, y el caso es que se fue y me quedé solo. Yo entré en un proceso de depresión. Estaba cansado de la vida y cansado del mundo. Mi padre había fallecido, mi madre vivía en una casa que tenía que pagar yo con las cuotas de las ventas de libros y me había quedado solo, en San Sebastián, sin Carmen». José Luis estaba desmoralizado. Sus ventas empezaron a descender, y Federico, un tipo listo, advirtió su mala racha. En lugar de seguir sus rutas habituales, el joven vendedor se iba a la Playa de la Concha y se quedaba sentado mirando el mar desde un banco. Allí le encontró Federico, y se sentó con él.

—Pero qué te pasa, José Luis, tú no estás bien.

—Pues mira, me tiraría de cabeza desde el puente de María Cristina. La vida es una mierda. Ir de aquí para allá consiguiendo de mil pesetas en mil pesetas. Y ahora sin mi chica.

—Bueno… Mira, por lo pronto, tú no puedes seguir viviendo en esa pensión, con esos amigotes con los que viniste de Madrid. Te vienes a mi hotel.

—Son buenos chicos. Estoy bien allí.

—¿Pero es que no me oíste? Te vienes conmigo.

Sus palabras eran como un bálsamo. Le dolió ver a José Luis en ese estado, y le interesaba además tenerle en forma. ¡De ello dependían las ventas! Se lo llevó al hotel durante una temporada. Dormían los dos en una habitación doble. «Me ayudó muchísimo, me sacaba a la calle, cenaba con él. Con el tiempo me recuperé y volví a vender como antaño». Todo fue volviendo a su ser, Carmen regresó a su lado, y el futuro se volvió un poco menos ominoso. Cuando regresó a Madrid, le perdió la pista.

Trabajando en el Centro Asegurador, recibió noticias de Federico: se volvía a Madrid porque tenía muchos problemas familiares y económicos, y apenas podía mantener a sus tres hijos. Le intentó encontrar trabajo allí: se ocupó de temas de formación, pero no duró mucho. No se desenvolvía bien con algo tan particular como los seguros de vida, y sus jefes lo percibieron. Ya estando en Indescomp, fue Carmen la que le vio a él en un banco, sentado y abatido, tal y como Federico se había encontrado a su propio marido años antes. «Me lo dijo y lo localicé: se había separado de su mujer. Le contraté para formar parte del equipo de Indescomp, pero pese a su gran fachada y su estupendo rollo, no consiguió adaptarse al trabajo.

Él mismo decidió irse porque se daba cuenta de ello». Le tenía un enorme cariño, y seguí ayudándole un tiempo. Pero se fue a vivir a Chinchón cuando se separó de su mujer, y en uno de aquellos viajes a Madrid tuvo un accidente terrible: chocó contra una grúa, y no sobrevivió. «Aún mantengo relación con sus hijos: Federico, Germán y Ezequiel. Y muchas veces, mientras hablamos, nos acordamos de su padre. El bueno de Federico Fritzsch, mi querido Federico».

Ya acercándose el último trimestre del año, Domínguez viajó a Londres con *La Pulga* y *Fred* para ofrecérselos a la compañía Quicksilva, buscando cosechar un triunfo en la meca del software europeo. Sentía que sus tratos en España con Investrónica no le proporcionaban más que migajas y se sentía desplazado y, en cierta forma, minusvalorado por la empresa del Grupo Induyco. Hospedado en el hotel White House, se reunió con varias compañías y también con el responsable comercial de Quicksilva, Rod Cousens. «Como yo ya tenía muchos contactos de distribuidores y fabricantes de software en Inglaterra, ya se hicieron famosos sellos como Quicksilva o Artic. Me fui a ver a varios, y en Quicksilva se mostraron entusiasmados con los dos juegos. Me hice muy amigo de Rod, un chico muy listo, que sí que ya tenía pinta de ejecutivo de Wall Street, no como el tal Beecham de Sinclair. Hicimos buenas migas, y cerramos un contrato de *royalties*».

C:\IMAGES\COUSENS.JPG
Rod Cousens, responsable de Quicksilva

Tocó el momento de bautizar *La Pulga* en inglés. *The Flea* no sonaba excesivamente bien: los bichejos nunca han sido un reclamo comercial muy atractivo. José Luis tuvo la idea. «El nombre de *La Pulga* lo

puse yo, *Bugaboo*, porque estaba buscando como loco un nombre. Pulga en inglés suena muy feo, y pensé en varias palabras, Bug (bicho), Bug-a-Boo (algo así como Bicho Simpático o Bicho Raro), que sonaba divertido». Quicksilva le encargó al artista David Rowe crear la imagen de *La Pulga* y *Fred* para la portada. En el primer caso existían dibujos creados por Ángel Domínguez para una hipotética edición española, pero no fueron utilizados. *The Flea* acabó convertida en un simpático y sonriente insecto alado saltando en la oscuridad de una cueva. Fred, por su parte, perdió su característica nariz para encarnarse en un trasunto de Indiana Jones, atractivo reclamo para el público anglosajón. *La Pulga* apareció en octubre de 1983, si atendemos a que la revista *Home Computing Weekly* publicó una reseña a principios de ese mismo mes en su número 31, y una *review* en su número 37. Curiosamente, también se editó la versión para ZX81 del juego (y más tarde que la de ZX Spectrum), aunque cosechó unas ventas casi testimoniales. Muy poco después, quizá solo al cabo de una semana, se lanzó *Fred*. Los análisis de las revistas destacaban de *Bugaboo* su ambientación y colorido, aspectos muy por encima de los títulos de la competencia. Para felicidad de José Luis, sus dos lanzamientos con Quicksilva coparon los primeros puestos de ventas en el Reino Unido. *La Pulga* llegó al número uno, compartiendo durante un par de meses el puesto de privilegio alternándolo con otro título de la misma compañía, *Ant-Attack*, una aventura con hormigas gigantes en una ciudad perdida. Parecía que al final los bichos sí que tenían tirón de ventas.

Cuando los ofreció a Investrónica para su publicación en España, pudo hacerlo con una sonrisa de satisfacción por el éxito conseguido, aunque eso solo le iba a proporcionar tomarse las migajas con un mejor sabor en la boca. Seguía sin ser suficiente para él. Aparecieron los dos juegos en plenas Navidades, reutilizando las ilustraciones que tan buen resultado habían dado en tierras británicas. Y poco imaginaba que, en esos dos juegos, en las aventuras de un explorador por una pirámide y en las andanzas de una pulga extragaláctica, se encontraba la clave de conseguir, pocos meses después, el negocio de su vida.

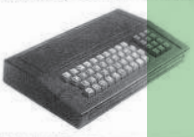
HARDWARE SELECCION indescomp

ZX81. El ordenador personal para todo el mundo.

OFERTA: ZX81 + 50 prog. listados + pack 8.
19.500 PTS.

- **ZX64 Ram.** Directamente direccionable. Acepta comando como 10 DIM A (9000). Máxima potencia 21.800
- **ZX Keyboard.** Teclado de 80 funciones. Numérico/Alfanum. 12.500
- **ZX Graph.** Rom de 4 K. Permite hasta 448 nuevos caracteres 12.500
- **ZX Floppy Disk.** Carga de prog. en 5 seg. 130 K bytes (disponible próx.)
- **ZX Microdrive.** (Disponible próx.).....

NUEVO ZX81 Keyboard PROFESIONAL.
52 teclas alfanuméricas + 12 numéricas. Sencillo montaje del ZX81. Conexiones exteriores: T.V. EAR, MIC, Alimentación, Expansiones, etc. Pts..... 16.800



VIC 20

El ordenador personal ampliable con color y sonido.

Oferta: Vic 20 + 50 programas listados + Hi-res + Manual LEARNING PROGRAMMING
49.500 PTS.

- **Floppy Disk** (170 Kbytes) + Diskette con 10 programas..... 89.620
- **Impresora** (80 columnas) + Vicprint (miniproc. textos)..... 59.850
- **Cassette** + 5 cintas virgen + Hi-Res..... 12.000
- **Vic 32K.** Interface con zócalos para ampliación de 3 a 32 K..... 19.600
- **Vic RS232.** Interface para impresora 9.000
- **Cartuchos:** Ayuda al programador 6.400
  + Lenguaje máquina 4.625
  50 prog. listados. 3 K..... 6.500
  8 K..... 9.500
  16 K..... 16.750

LIBROS y MANUALES EN INGLES

- Getting acquainted witch your ZX81 ..... 1.600
- 20 simples proyectos electronicos ZX81 ..... 1.700
- Manual lenguaje máquina ZX81..... 1.500
- 49 juegos explosivos ZX81 ..... 1.400
- 34 Amazing games for 1K ZX81 ..... 1.100
- Manual contenido Rom 0000H - 0F5 4H 1.500
- Understanding your ZX 81 Rom 1.500
- 50 programas listados ZX81 ..... 1.100
- 80 programas listados ZX81 ..... 1.500
- Getting Acq. witch Atom 1.600
- Vic Revealed 1.500
- 50 prog. listados Vic 20 ..... 1.100
- 80 prog. listados Vic. 20 ..... 1.500
- Manual Assembler Vic 20 ..... 1.600

ATOM ACORN

Elija la potencia de Atom.
(Basic - C/M - Pascal - Fortran - Lisp.)

Oferta: Atom 1. (8K Rom - 6K Ram) + Manual Atom Magic Book + Jumbo 747.
51.100 PTS.

- Atom 2. (12 K Ram - 12 K Rom) s/ Fuente Alimentación..... 64.600
- Atom 3. (12 K Ram - 12 K Rom) + Buffer Impr. Disk y F/A 78.500
- Impresora Seikosha, 80 columnas 60.000
- Disk Drive 130 K bytes..... 97.500
- Tarjeta color 14.000
- Rom para procesador textos 8.800

indescomp — Distribuidor exclusivo con Copyright para España de las primeras firmas británicas y norteamericanas de software. Garantiza la calidad de sus productos y carga de cassettes.

indescomp — Suministra diariamente a todas las provincias de España.

indescomp — Realiza en tiempo y precio sorprendente todo tipo de programas de encargo, especialmente educativos y gestión.

indescomp — Estará presente en el SIMO Stand E 8 Frente a Investrónica.

indescomp — Le invita a jugar con sus ordenadores y programas de lunes a viernes de 9.30 a 2 y de 5 a 8.30 Le esperamos.

PEDIDOS

En distribuidores autorizados por Teléfono o enviando este cupón a:

INDESCOMP, S.A.
C/ Puerto Rico, 21-23 MADRID-16
Tfno : 458 66 86

Nombre .....
.....
Dirección .....
.....
Ciudad .....
Tfno. .....
Profesión .....

Cantidad	Descripción	Precio c/u	Pts.
		Gastos envío	300
		TOTAL	

C:\IMAGES\INDESCOMP.JPG
Publicidad de Indescomp en medios
y revistas especializadas
SEPTIEMBRE 1982