

# Los Cuatro Puntos de Jiuzhou

Alexander Wiese



¿Hay una compañía de satélite que puede encontrarse encima de una estación de tren de metro? Sí, la hay: Jiuzhou en ShenZhen, China. Una vez se sale caminando de la línea #1 del Metropolitano en la estación de Che-GongMiao, simplemente dirijase a la salida de "D" y se encontrará en el vestíbulo de uno de los edificios de oficinas más grandes en la Avenida de Shennan en la sección de Futian de ShenZhen; la zona de comercio libre directamente enfrente de Hong Kong.

Desgraciadamente, los empleados de Jiuzhou no pueden disfrutar de su tiempo con un corto paseo desde la estación del Metropolitano. "Dentro de unos meses estaremos de mudanza a nuestro nuevo edificio de oficinas de propiedad", explica Linda Lee, asistente del Director Comercial de Jiuzhou. Erman Tang, Director Gerente Comercial comenta, "Nosotros estamos creciendo constantemente."

Además de la administración, hay también 250 ingenieros, diseñadores de software y programadores. Todos ellos están atareados en el desarrollo de los productos como receptores DVB de TV-IP (para DSL), así como una nueva línea de productos como Televisores LCD con receptor DVB incorporado.

Además de las oficinas de Jiuzhou en ShenZhen, también tienen unas oficinas en Beijing que emplean a 50 especialistas en software de DVB-C y también en Miami Yang dónde se mantienen ocupados 100 programadores. Las plantas de producción se localizan en ShenZhen. Este extenso equipo de R&D está un 80% ocupado con el software y el 20% con el hardware. Jiuzhou hace todo su propio trabajo de diseño; sólo el chipset se obtiene de una compañía subcontratada, como es normal. El Director Técnico David Liu proporciona una visión: "Para HDTV los chipsets son de ST y ATI; para SD estamos usando los circuitos integrados de NEC y Conexant para los productos de gama media y los de Cheertek para



La Asistente al Director Comercial Assistant Linda Lee en el centro rodeada por sus colegas, el Gerente de ventas para el Extranjero Huang Wei (a la derecha) y el Director titular Técnico David Liu (a la izquierda) delante de una muestra en la pared con receptores que han sido fabricados por Jiuzhou bajo el nombre de DION.

el segmento de gama baja". Los operadores de la TV de pago son una base de clientes mucho más crítica para Jiuzhou: compran equipos de receptores en grandes cantidades. Según David Liu, "Podemos actualmente entregar cajas para NDS, Irdeto, Viaccess y Conax. Nagravision está previsto un futuro próximo."

A pesar de la numerosa gran cantidad de clientes de TV de pago, el 70% de su producción total se orienta hacia los receptores de

FTA simples, mientras que el 20% de sus cajas son equipadas con CI/CA y el 10% vienen con un PVR. Huang Wei, Gerente de ventas para el extranjero, dice: "En el año 2005, la exportación de nuestros productos correspondió a aproximadamente el 80% de nuestro trabajo total. En el 2006 aproximadamente del 65% mientras que en el 2007 nosotros esperamos un 50% en la proporción de la exportación".

¿Qué significan realmente estos números? ¡La demanda interna de China está creciendo dramáticamente! A pesar del declive en el porcentaje de exportación, Jiuzhou está esperando un aumento de las ventas para el extranjero en el 2007.

Huang Wei también ayuda a seguir las cosas: "Estamos planeando participar en muchas muestras de comercio durante el 2007", incluyendo el ANGA en Colonia, SCat India, NBA EE.UU., CeBIT Estambul, CCBN Beijing y CommunicAsia Singapur. Además están la feria comercial semestral de la Feria de Cantón (15-20 abril y 15-20 octubre) y la Muestra de la Electrónica actual en Hong Kong casi paralela (12-17 abril y 12-17 octubre).

Para ayudar a facilitar su crecimiento, Jiuzhou ha adoptado cuatro puntos como su lema: 1. Mejor Calidad, 2. Decisiones Rápidas, 3. El Cliente es Nuestro Compañero y 4. Precios Equitativos. Jiuzhou promete el receptor HDTV para DVB-S2 a principios del segundo trimestre y una TV de LCD con receptor de DVB-S2 incorporado para 2007 así como un receptor de DVB-S2 con PVR integrado a finales del 2007.

¡No podemos esperar!



El Gerente de ventas para Ultramar Huang Wei muestra la distribución geográfica de exportaciones: el 45% de los productos de Jiuzhou van a Europa (incluso a Rusia), el 30% hallan su destino al Medio Este, el 20% al Sudeste Asiático y le sigue el 5% dividido entre Australia y Sud América.



El equipo de ventas al trabajo. Las órdenes de compra de los productos de Jiuzhou aterrizan aquí y se manejan por los empleados.



Un atisbo en un cubículo de uno de los diseñadores del software



No habría ningún progreso sin unidades de muestra. Los prototipos se ensamblan y se prueban aquí.



La producción real: la imagen muestra parte de la línea de ensamblaje para los receptores del satélite.