

# De Distribuidor a Productor

Alexander Wiese

**Fortec Star empezó** como una empresa comercial. Pero pronto esto simplemente ya no era bastante: empezaron un esfuerzo cooperativo con un fabricante coreano y comercializaron un receptor bajo su propia marca de fábrica. El espacio de la Oficina se arrendó en Toronto en septiembre del 2001. Empezaron con cuatro empleados y ahora son seis. Su oficina principal realmente está en la ciudad de Mississauga en un suburbio de Toronto y se localiza a la derecha al lado del Aeropuerto Internacional Pearson de Toronto.

¿Por qué Toronto? "Podríamos estar en cualquier parte de América del Norte", explica David McGrath, Director Gerente de la nacida Fortec Star Canadiense. "Cuando nuestro presidente quiso abrir una oficina, simplemente voló a Toronto. A él le gustó la ciudad y decidió empezar Fortec Star aquí".

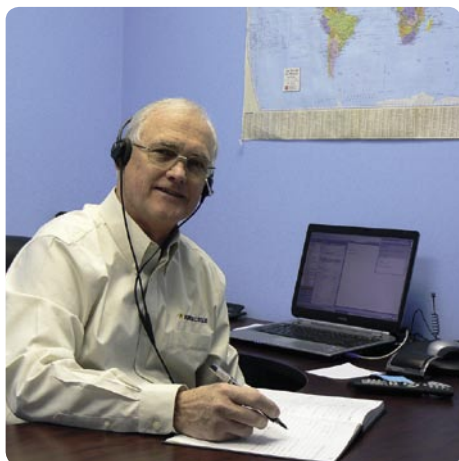
Pero esta opción arbitraria resultó ser bastante ventajosa. Una buena porción de sus ventas esta en Toronto. "El mercado de productos FTA en América del Norte está dividido



**En la Unidad 8 está la sección de este edificio comercial largo en la Avenida de Skymark numero 2780 que corre paralela a la Avenida principal Eglinton Este y aquí están las oficinas de Fortec Star. El almacén está localizado en un complejo diferente por un proveedor de servicios.**



**El Director Gerente David McGrath señala la situación de sus distribuidores en un mapa de EE.UU..**



**Don McEwen, Gerente de ventas norteamericano, es la persona de contacto para los distribuidores y también es el organizador de sus visitas a la muestra SBE en Atlanta y Reno en el 2007.**

en tres mercados de nicho", explica la situación local David McGrath. Se tiene que hacer principalmente con el mercado étnico, es decir, la programación en lenguas extranjeras libremente disponibles para los inmigrantes. En Canadá, estos clientes se concentran en su mayor parte en Toronto, Montreal y Vancouver. En EE.UU. este mercado se localiza principalmente en California, un estado con tantos habitantes como todo Canadá, así como Florida, Texas y Nueva York. Aproximadamente el 65% de sus ventas están asociadas con productos para la recepción de canales de lenguas extranjeras.

"Trabajamos sólo con aproximadamente 30 distribuidores", comenta David cuando él describe su modelo comercial, "Estos distribuidores venden entonces a los distribuidores locales e instaladores." David nos dio una visión más profunda: "Cuando empezamos en el 2001 en América del Norte, había aproximadamente tan sólo 75 canales FTA que podrían recibirse. Ahora hay más de 275 canales en la banda Ku".

Otra fuente muy importante de negocio son los canales religiosos que constituyen aproximadamente el 25% de sus ventas. "Para la red Glorystar, nosotros ya le ofrecemos el receptor de satélite modelo Mercurio II con estos canales preprogramados".

Hay incluso una tercera fuente comercial, los receptores para aplicaciones especiales como para la recepción del satélite en aviones, o la recepción para las redes de cable, y por último pero no ciertamente menor, el mercado de los aficionados al satélite.

Don McEwen, Gerente de ventas norteamericano, nos proporciona algún comentario de su punto de vista: "el 65% de nuestras

ventas son el receptor Mercurio II". Este modelo viene con un chipset de NEC y ha estado disponible desde abril del 2006, poco después la introducción del receptor Lifetime Clasic (con el chipset de Thomson) en febrero del 2006. La distribución del primer Fortec Star, el Lifetime Ultra, un receptor muy exitoso por su búsqueda ciega, introducido al principio del 2002 se detuvo su producción hacia el fin de 2006.

Además de los receptores, Fortec Star ofrece también una línea de productos de LNBS así como la familia completa de motores de Stab.

¿Qué debemos esperar de Fortec Star en el futuro? David McGrath nos deja caer algo nuevo: "Fortec Star tiene un interés en una



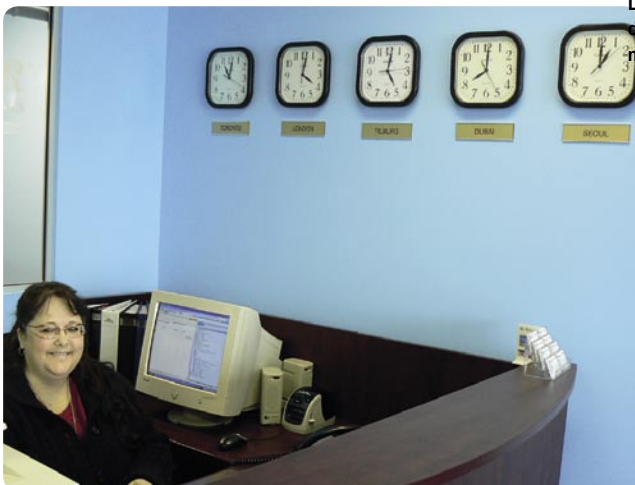
**La Fortec Star no entrega ningún producto Contra Reembolso. Masie Gillingham mantiene un ojo en las cuentas de cobros y estrechamente las cuentas a pagar.**

empresa de R&D en Corea". Esto hará más fácil para esta compañía el desarrollar productos específicos para una región. "En verano del 2007 se presentará una nueva caja FTA, una versión más barata del Mercurio II. Para otoño habrá un receptor con CI incluido y poco después nosotros tendremos un receptor de HD, primero una versión de satélite seguida por una caja con una combinación con la recepción terrestre".

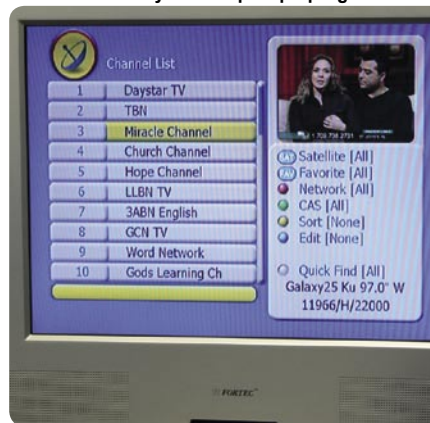
¡Estupendo! ¡Fortec Star tiene efectivamente muchos nuevos productos que van a aparecer! Esto agregará ciertamente una posición de más liderazgo de la que tienen actualmente.



Los platos del satélite de Fortec Star están en el tejado y escasamente visibles. Los platos de la izquierda son de 90 centímetros uno de los cuales se opera con un motor de Stab HH90 y un receptor preprogramado Glorystar. La lista de canales se



La administrativa de la Oficina y recepcionista del teléfono es Shirley Mosher. Ella también se ocupa de la documentación de aduanas para los productos de exportación a EE.UU. Los relojes en la pared muestran la hora de todas las oficinas de Fortec Star.



El menú de un receptor preprogramado Glorystar. La lista de canales se prefija a los canales religiosos que este proveedor tiene bajo contrato.

prefija a los canales religiosos que este proveedor tiene bajo contrato. El otro con un motor Stab HH120. El plato del centro dispone de un monobloque, alineado a las posiciones 97° y 101° este, mientras que el plato superior de 65 centímetros tiene instalado un motor de Stab HH100. A la derecha otro plato de 65 centímetros tiene un motor Stab HH 100 así como otro plato para la recepción del paquete canadiense Bell ExpressVu hacia 91° y 82° oeste. La antena UHF es para la recepción de los cinco canales de HD de la torre CN más los 10 canales de HD transmitidos desde Búfalo, Nueva York en el lado opuesto del Lago Ontario.