

MOTECK Profesionales del Motor

Desde que se fundó en el año 2000, Moteck se ha estado especializando en cualquier aplicación que involucra motores pequeños. Esto incluía motores para subir y bajar camas, escritorios de altura ajustable y sillas motorizadas. Otros ejemplos incluyen motores para puertas automáticas y también para ventanas que están fuera de alcance y se abren y cierran con motores.

Pero la mas grande porción de sus ventas (30%) puede atribuirse a los actuadores y los motores H-H para la recepción del satélite. Gary Wu, Presidente de la compañía, estima que MOTECK entrega aproximadamente el 35% del suministro mundial de motores para antenas de satélite. Esto califica a MOTECK como Líder del Mercado.

MOTECK salió de una compañía predecesora que se fundó en 1985. Cuando MOTECK se convirtió en su propia compañía, empezaron con 5 empleados. "Hoy MOTECK tiene 40 empleados en su oficina principal en Taipei", explica Gary Wu, " y 40 empleados más que están en nuestra planta de fabricación en Taoyuan en Taipei



Gary Wu es el Presidente de MOTECK



La Directora General de ventas Rita Yu con una lista en la pizarra de sus clientes más importantes al por mayor, ellos ofrecen los productos de MOTECK a los usuarios finales.



En la inmensa "Plaza del Lejano Oriente" en el complejo de oficinas en Taipei oriental se encuentra la oficina principal de MOTECK en el primer piso del edificio C, número 79.

sur-occidental, con otros 200 en nuestra planta de fabricación (fundada en el 2002) en Suzhou en la provincia china de Jiansu".

La producción en masa tiene lugar en la fábrica china mientras que su equipo de I+D (Investigación y Desarrollo) así como la producción de sus líneas del producto de calidad superior han permanecido en el Taiwán.

"Nuestro mejor año fue el 2005", nos comenta el Director Gerente Gerald Ku, "en aquel año nosotros vendimos 1,000,000 de motores

aproximadamente". Desde entonces las ventas han bajado; en 2006 fue un 10% menos.

Presidente Gary Wu culpa de esto los muchos productos plagiados que han aparecido en el mercado. Se está luchando con dos estrategias diferentes: El equipo de I+D de MOTECK constantemente está trabajando en mejorar sus productos, algo en que los fabricantes de los plagios no invierten en absoluto.

También, "hemos estado solicitando patentes en todos los países a los que nosotros enviamos productos y no sólo en esos países donde

se localizan los fabricantes de los plagios". De esta manera MOTECK puede afianzar sus derechos en esos países en los que realmente ellos venden sus productos.

¿Y qué países son éstos? Director Gerald Ku nos cuenta: "Nosotros enviamos el 30% de nuestros motores al Medio Este, otro 30% van a África Norte, el 20% van a Europa, el 15% al Sudeste Asiático y el 5% a América del Norte. El 90% de estas ventas son de motores de actuadores, mientras que los motores H-H constituyen el 10%". MOTECK también está bastante activo en todas las importantes muestras de comercio: "Se nos encontrará en ANGA y en CABSAT", explica Gary Wu, "Además también se nos encontrará dos veces al año en la muestra en Guangzhou, China".

Ahora, la curiosidad ha conseguido sacar nuestro interés: ¿Cuales son los nuevos productos que saldrán de MOTECK? Presidente Gary Wu nos descubre sus intenciones: "A finales de año tendremos motores H-H para las antenas mucho más perfeccionados y clasificados según tamaño". Los diseños actuales de los motores H-H, están perfeccionados para el uso en platos de 1.2 metros, se extenderá esto para poder incluir los motores H-H para antenas menores de 75 cm. y 90 cm. de diámetro. "Nosotros también estamos haciendo una variante de motor platos de 1.5 metros y estamos explorando la idea de desarrollar un motor para antenas de 1.8 metros".

El Director Gerald Ku explica el razonamiento que hay detrás de los motores para antenas menores: "Estos motores se concibieron para los mercados europeos y norteamericanos", los modelos más grandes están más pensados para el Oriente Medio y los mercados de África del Norte. A través de la especialización en todas las situaciones de las diferentes aplicaciones, el Presidente Gary Wu espera una proporción más perfeccionada de precio/rendimiento. "Siempre tenemos que ser más buenos que nuestros plagios", afirma Gary Wu; un sentimiento que es compartido por todos los líderes del mercado.

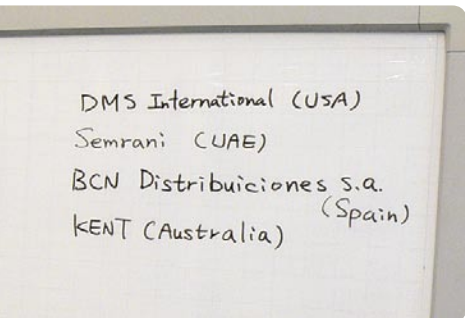
Pero a ellos nunca se les acabarán las ideas. Los nuevos satélites de HDTV podrían requerir un conjunto de soluciones completamente nuevo; la recepción móvil del satélite también es parte de la visión para MOTECK. Todos estos nuevos requisitos son más que un incentivo para MOTECK en desarrollar las soluciones más nuevas.



El equipo de I+D enfocado en el desarrollo de nuevos productos.



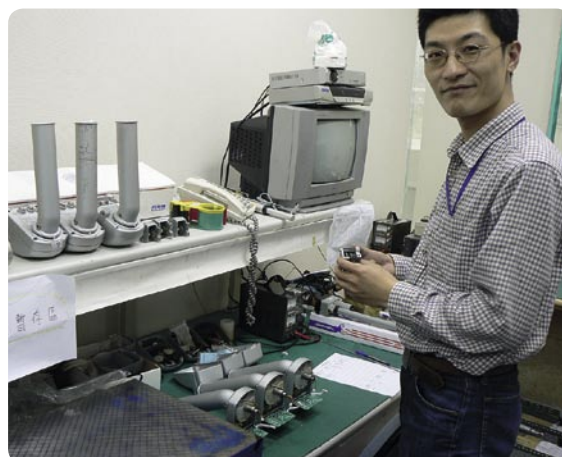
El Equipo de las Ventas está compuesto de 12 empleados que se ocupan de la clasificación y el envío a todo el mundo de los productos de MOTECK.



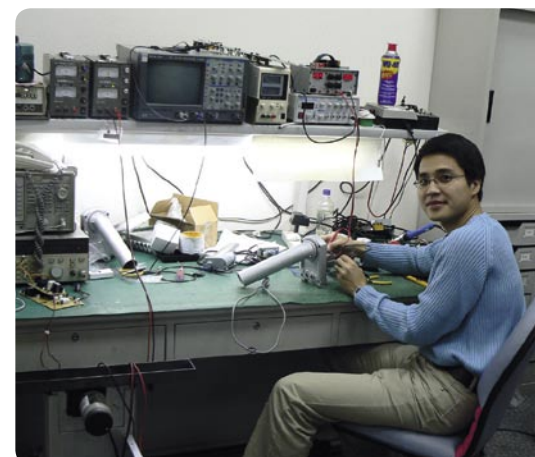
Algunas muestras se separan de la línea de la producción y se prueban en las cámaras medioambientales de frío/calor combinado. Aquí el horno las calienta a 70° C. Las pruebas se realizan de -40° a +90° C.



El Director Gerald Ku en su trabajo. Él coordina los equipos de I+D y de Producto.



Aquí es donde se comprueba la función mecánica de una muestra de producción.



Un técnico verifica las especificaciones técnicas de una muestra de producción.