

Noticias en el Camino de la Innovación



El Parque Tecnológico de Hsinchu en Taiwán lleva apropiadamente el nombre de "parque": oculto detrás de los árboles se encuentran las oficinas y los talleres de producción de MTI.

MTI fabricante de LNBs Taiwanés no podría pedir un nombre estratégico mejor. MTI se fundó en 1983, y se mudó a la calle "Camino de la Innovación" en el Parque Científico Hsinchu en 1990. Este parque de tecnología se dice que es similar al Silicon Valley de California está exclusivamente ocupado por compañías de alta tecnología. Hsinchu está estratégicamente localizado en el sudoeste de Taipei, aproximadamente a una hora y media en tren de la capital y menos de una hora del Aeropuerto Internacional Taoyuan.

Más de 700 los empleados trabajan en la oficina principal de la compañía en Hsinchu. También dispone de 800 empleados más en WuXi en el continente chino dónde MTI fundó la compañía Jupiter Technology en 2001. Muchos de sus

últimos procesos se realizan allí. Desde el principio los LNBs han sido su producto principal del soporte; desde entonces, el grupo de productos como VSAT han entrado en juego. Sophie Su, la Directora Gerente de Productos de MTI, está

muy orgullosa de un original teléfono vía satélite en el mostrador en la sala de muestras de la compañía desde el que Peter Arnett informaba en la primera Guerra del Golfo para la CNN. La fotografía de él y el teléfono vía satélite se distribuyó en ese momento por todo el mundo. Sophie recuerda: "Después de que esta fotografía se hiciera pública, el precio de las acciones de MTI subió mucho."

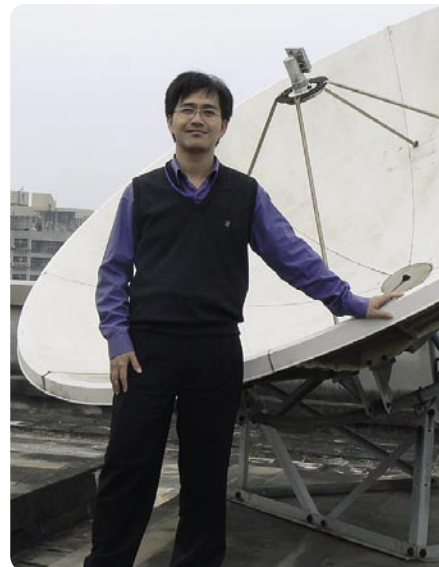
Eugene Wu, cabeza visible del grupo Comercial de LNB de MTI nos explica la situación actual: "Casi el 40% de nuestras ventas vienen



El Chih-Ling Chang es su Gerente de Ventas para Europa y proporciona el apoyo al Director Titular de Ventas europeo John Scott en Londres y el gurú técnico el "Doctor" Dave Iredale.



Tindy Liu ha crecido en Florida, habla el "americano" perfecto y es responsable de la publicidad de MTI. Ella es una entusiasta del comic japonés "Doraemon"



Jeff Lin, Asistente del Gerente de Ventas es responsable para el mercado asiático, aquí se ve de pie en el tejado del edificio de MTI.



Allen Yen ha sido el CEO de MTI desde el 2005

de la división de LNB de MTI". Sin embargo, se esperaran unas ventas mayores de la división comercial de VSAT. Eugene intenta poner las cosas en la perspectiva: "Nosotros vendemos números increíblemente grandes de LNBs". Esto ayuda comprender los grandes márgenes de beneficios a pesar de los amenazadores precios de los LNB.

Aparte de eso, los LNBs son parte de los productos de calidad de MTI. Eugene nos proporcionó una visión de la estrategia de la compañía: "Nuestro mercado más grande es EE.UU. donde nosotros somos el primer proveedor de Echostar. Nosotros nos estamos volviendo también parte del negocio de otros operadores importantes de TV vía satélite."

El 40% de los LNBs producidos son para EE.UU. y le sigue el 60% que son distribuidos entre Europa y Medio Este. MTI está haciendo bastante bien las cosas en Europa con los grandes proveedores. A través de compañeros para la distribución local que como E-tronix localizado en Luxemburgo, MTI proporciona, por ejemplo, a Canal Plus en Francia, a Sky Italia en Italia, y a BSkyB en Inglaterra.

¿Cómo explican el excelente estado del mercado de MTI? La "calidad y fiabilidad", nos comenta Eugene, "también ayuda que MTI ha estado en todo el mundo desde el principio. Nuestros clientes confían en nosotros."

No sólo eso, hay 50 ingenieros que constante-

mente están trabajando en las mejoras. Eugene nos dejó entrever en algo nuevo: "MTI también está trabajando con los mayores proveedores del sistema VSAT y operadores que proporcionan transceptores de la banda Ka, el bloque conversor de la banda Ku y el TRIA para la banda ancha del satélite para América del Norte y el Sudeste Asiático. MTI ha fabricado más de 280,000 transceptores de la banda Ka en los últimos dos años y esta muy orgulloso de tener más del 90% de participación en el mercado."

Pero volvemos a la banda Ku. Jeff Lin, Director Gerente de Ventas es el responsable para el mercado asiático, rayo a nosotros sobre las ventas: "Los LNBs simples ya no son casi populares. Las ventas de los LNBs Twin y Quad han subido firmemente 5-10% cada año desde el 2005."

Recientemente la India se ha vuelto un nuevo mercado para MTI. En sólo el último trimestre del 2006, MTI envió más de 100,000 LNBs a la India. Y Sophie Su, la Directora Gerente de Productos, está convencida que este numero aumentará en cuanto las grandes portadoras de TV de la India puedan conseguir las respectivas licencias para operar.

¿Que encuentra MTI en las muestras de comercio de satélite? Tindy Liu, Especialista en Diseño de Mercados, nos informó que MTI estará en ANGA. "Puede que nosotros estemos en el IBC, CABSAT y SBCA, pero no se ha decidido todavía". Sin embargo, los miembros del Equipo de Ventas han estado visitando todas las muestras de comercio más importantes.

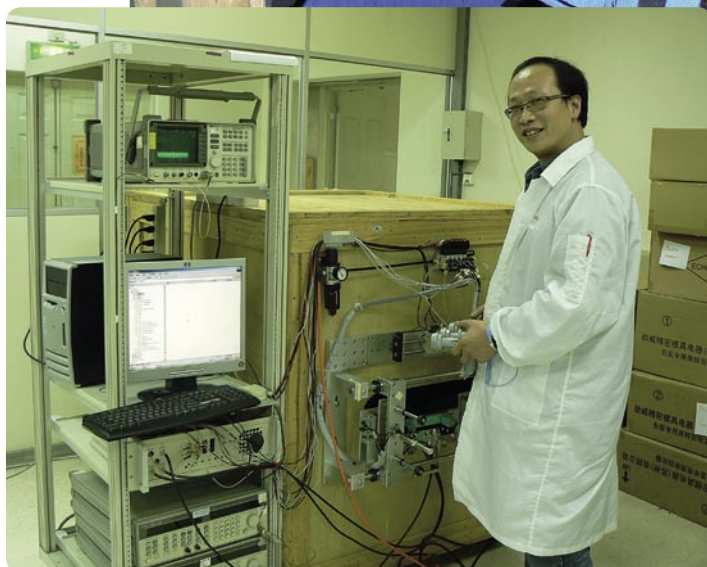
MTI se presenta a si mismo como una compañía que ciertamente mantiene el nombre en la calle: Las innovaciones desde hace más de 24 años han puesto MTI a la cabeza de la clase.



One of MTI's latest innovations is this Octo LNB



Eugene Wu, es la cabeza del Grupo de Negocios de LNBs, con el nuevo LNB Octo en la sala de exposiciones de MTI.



Pan Yuonan es uno de los ingenieros de desarrollo. Aquí él está probando un LNB monobloque triple recientemente diseñado para su resistencia a la modulación cruzada en una cámara libre de eco. Puede verse el interior de la cámara de pruebas a través de la puerta abierta en la imagen de arriba.