

Sea-Tel

Alexander Wiese

para estas situaciones y nosotros visitamos al líder del mercado para la recepción del satélite marítima en Southampton en el sur de Inglaterra que es donde la compañía americana Sea-Tel ha localizado su delegación europea.

Internet y televisión se han vuelto en estos días servicios normales en la mayoría de los buques, pero se ha preguntado alguna vez ¿cómo es posible conectar a Internet en el medio de un océano? ¿Y cómo se instala un plato del satélite en un buque que puede desplazarse en todas las direcciones todo el tiempo?. Hay soluciones



▲ Justo al lado de la línea ferrocarril hacia Londres y muy cerca del aeropuerto de Southampton es donde Sea-Tel ha establecido su sede europea. El almacén está a la izquierda y el edificio de oficinas con Peter Broadhurst, Vicepresidente de Sea-Tel, delante está a la derecha.

Mar-Tel se fundó en 1978 por el ingeniero de diseño Robert J. Matthews. Antes de hacerse un empresario, él había trabajado para COMSAT y era el encargado de desarrollo del primer sistema estable de recepción marítima de satélite en el mundo.

Las características técnicas estaban basadas en diseños actuales del ejército, lo que significa que las características técnicas son muy sofisticadas lo que normalmente es

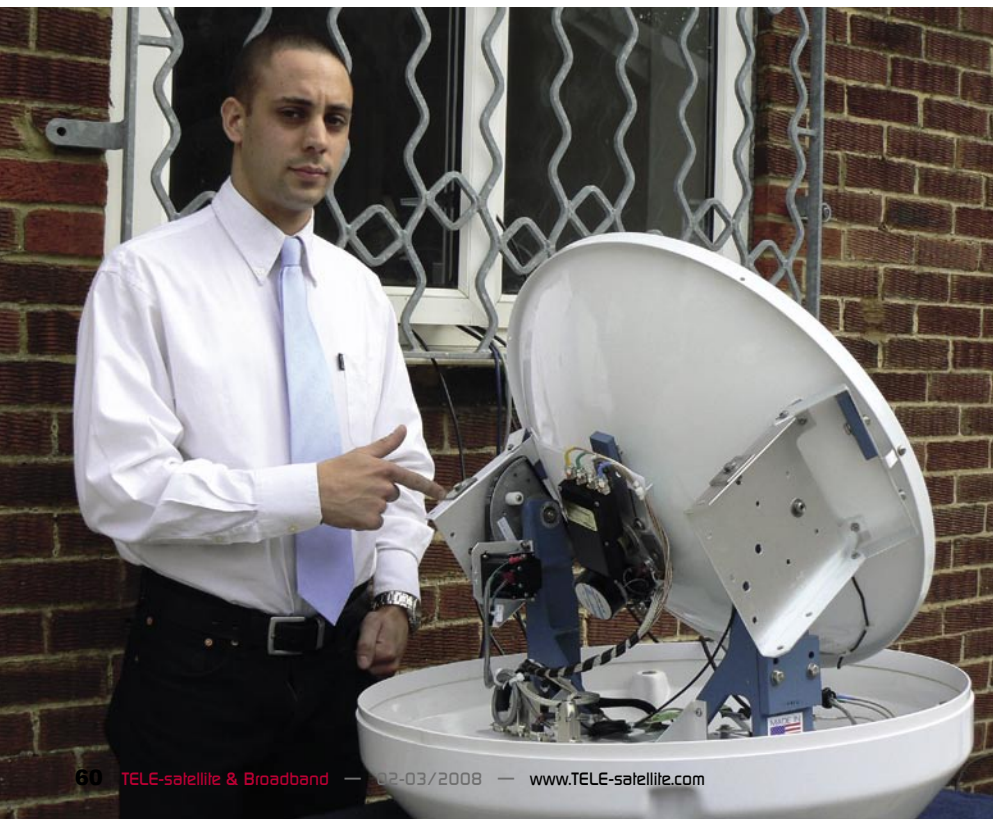
el caso para los trabajos militares. Un día Robert J. Matthews pensó que debía haber una manera menos cara de lograr la misma meta y decidió fundar su propia compañía, Sea-Tel.

Él empezó literalmente en su garaje, y ya que su casa y su garaje están en la Concordia, a unos 100 km al este de San Francisco, Sea-Tel todavía tiene su oficina principal en el lejano interior en lugar de en la costa.



Entretanto Sea-Tel ha cambiado de dueños y ahora pertenece a la corporación de Cobham que posee varias compañías en campos militares y técnicos. El Vicepresidente de Sea-Tel Peter Broadhurst nos explica por qué Matthews vendió su compañía a Cobham: "Fue sobre los años setenta,

◀ Stuart Broadfield, jefe del Servicio de Formación, nos muestra el interior de una antena del rango Costa Marítima: la antena parabólica es muy profunda y gira en relación con su elevación y acimut. Ya que todos los sistemas de Sea-Tel están basados en el concepto cassegain, el LNB se localiza en la parte de atrás, como puede verse en esta imagen, y el sistema de motores se encarga de mover el LNB a la posición correcta para la recepción. "Todas las señales de control se transmiten vía el cable coaxial", explica Stuart, "para minimizar el número de conexiones y facilitar la instalación". El rango de rotación de la antena comprende los 680°, por lo que la antena puede completar casi dos rotaciones completas antes de alcanzar una parada muerta.





los activos de producción". Es interesante observar cómo este negocio cambia con el tiempo e incluso se re-inventa de nuevo. Según Peter "nosotros tan solo empezamos a ofrecer sistemas VSAT en el 2003 y hoy los sistemas VSAT generan el 65% de nuestra producción." El siguiente 35% se genera con equipos de TVRO.

Ya que los buques no están casi nunca estacionarias es difícil definir geográficamente de donde vienen la mayoría de los clientes. Peter estima que un 45% de los clientes son europeos, 40% americanos y 15% asiáticos.

Esta distribución explica el por qué Sea-Tel ha establecido una sede europea en Southampton. "Aquí en Southampton tenemos 35 personas", dice Peter "y en la oficina principal en EE.UU. nosotros empleamos a 215 personas, que es donde se construyen realmente las antenas".

Otras oficinas de soporte se localizan en Noruega, Florida y posiblemente muy pronto también en Singapur. "Actualmente estamos en el proceso de preparar una oficina en Asia para establecer los lazos más íntimos con nuestros clientes asiáticos", Peter nos revela así sus planes de expansión futuros.

Así ¿quién está buscando realmente unidades de recepción de satélite guiadas de 3-ejes? "La mayoría de clientes vienen de compañías petrolíferas y de gas natural que equipan sus plataformas de perforación y sus buques de servicio con nuestros sistemas de antena", nos confiesa Peter y produce una gran sonrisa antes de continuar que "las autoridades noruegas han aprobado regulaciones que exigen equipar todas las naves con un sistema de recepción de TV para el disfrute de la tripulación". ¡Háblenos sobre las buenas intenciones! "Si se aprueban regulaciones similares en otros países, será un futuro muy halagador para Sea-Tel, con seguridad".

Otro segmento importante de clientes con una porción del 25% son los yates, en manos de capitales privados. Un 10% de los sistemas de Sea-Tel van a los buques comerciales, es decir las naves de carga. Todos estos segmentos muestran una tendencia ascendente, mientras que el negocio de las naves de crucero está firme en el 10% y el segmento OEM restante el 5%. El siguiente 10% van a las naves de pesca, pero este segmento está encogiéndose en volumen.

Para aquéllos de nosotros no demasiado familiares con el negocio de Peter, se vierte una luz en el comercio de la construcción de buques. "Si se pide una nave hoy, se terminará para el 2010 o 2011". ¿Los requisitos y las demandas habrán cambiado para entonces? ¿El precio del crudo habrá subido más? ¿O quizás habrá bajado? ¿Es ahora realmente una realidad que todos los pedidos de las naves nuevas necesiten la recepción del satélite? Para Sea-Tel la

▲ El rango intermedio '04' ofrece una tecnología más sofisticada: crea un horizonte artificial manteniendo todo el montaje del plato en una posición nivelada. La caja de la izquierda en el brazo derecho contiene la unidad de control para este sistema y la caja del brazo de la derecha contiene un receptor GPS. En este montaje, el LNB gira sólo para buscar la inclinación adecuada. La unidad de giro se conecta electrónicamente vía un deslizador, para que pueda girar eternamente sin alcanzar una parada muerta.

la compañía estaba en pleno crecimiento y expansión, y fue sólo el siguiente paso lógico el vender la compañía para mantener el nivel de crecimiento". El precio por el que se pago por Sea-Tel fue aproximada-

mente equivalente a su producción anual. "Cobham pago esa inversión", según Peter y él sigue explicándonos el porque. "Nuestro crecimiento ha continuado con 20% anual y ahora las cuentas son de un \$100 Millones +



▲ Ésta es la unidad de control en un rack de 19 ". El visualizador muestra el valor de los grados - aquí se puede ver 013 E para el satélite HOTBIRD - y el ajuste de umbral, así como el NID (identificación de la red) y el PID para la detección del HOTBIRD.

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ara/seatel.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/bid/seatel.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/bul/seatel.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/deu/seatel.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/eng/seatel.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/esp/seatel.pdf
Farsi	فارسی	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/far/seatel.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/fra/seatel.pdf
Greek	Ελληνικά	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/hel/seatel.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/hrv/seatel.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ita/seatel.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/mag/seatel.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/man/seatel.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/ned/seatel.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/pol/seatel.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/por/seatel.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/rus/seatel.pdf
Swedish	Svenska	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/sve/seatel.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0803/tur/seatel.pdf

Una vista del almacén: "Aquí puede observar artículos por un valor de 2 millones de dólares US", dice Peter Broadhurst. Tarda unas seis semanas para que un equipo llegue al almacén en Southampton desde los EE.UU.. "Nuestro sistema de más ventas es la antena VSAT de 100cm", nos dice Peter, y él agrega que "nosotros hemos vendido hasta ahora más de 2000 de éstas unidades". Sea-Tel ofrece tres series de su producción: las serie Costeras con tamaños de plato entre 30 y 80 centímetros, las serie '04' de 80 a 150 centímetro y las serie '97' con platos de 200 a 360 centímetros que también son convenientes para la recepción de la banda C. Sea-Tel sólo entrega a distribuidores especializados y los precios van desde 4,400 \$US para un sistema simple de 30 centímetros hasta los 90,000 \$US para la variante de 360 centímetros. "Los cruceros montan principalmente el tipo de 200 centímetros, y normalmente instalan dos sistemas en cada nave para mantener la fiabilidad operacional", explica a Peter.



◀ Amy Bishop se encarga del almacén de las piezas de repuesto. Sea-Tel puede proporcionar piezas de repuesto para todos los productos que se produjeron hace diez años. Y ya que todos los productos son fabricados por Sea-Tel, toda la documentación de producción se puede reproducir y las piezas de repuesto están disponibles incluso en los casos especiales. De esta manera Sea-Tel puede garantizar a sus clientes períodos sumamente largos de funcionamiento y un nivel alto de fiabilidad operacional.

respuesta no sólo queda en las excelentes normas industriales sino que también en un excelente servicio postventa.

Y por supuesto buscando en nuevos mercados como Internet. "Después de todos, todos los pasajeros de una nave de crucero esperan una conexión de Internet activa estos días", explica a Peter. "Nosotros igualmente ofrecemos soluciones que permiten usar los teléfonos móviles a los pasajeros en los llamados pico-spots".

Otro futuro comercial para los sistemas de la recepción móviles son los trenes. "Las compañías de ferrocarril están compitiendo cada vez más contra las aerolíneas y por consiguiente están actualizando los servicios que ellos ofrecen", explica a Peter.

El primer cliente es Thales que ofrecerá

Internet en sus trenes en el 2008 a través de una compañía llamada 21net. La capacidad de la banda Ku de HISPASAT se usará con este fin y los clientes podrán acceder dentro de los trenes a un servidor de Internet vía WiFi.

Sea-Tel proporcionará el equipo de VSAT móvil que especialmente se adaptará para encajar en este nuevo campo de aplicación: las antenas tendrán un rango de elevación limitado porque se sabe de antemano en que latitudes circulan los trenes. De esta manera la antena puede mantenerse muy compacta para minimizar el arrastre aerodinámico.

Sea-Tel está operando en nicho de mercado fascinante. Y puede esperarse que este nicho seguirá creciendo porque el





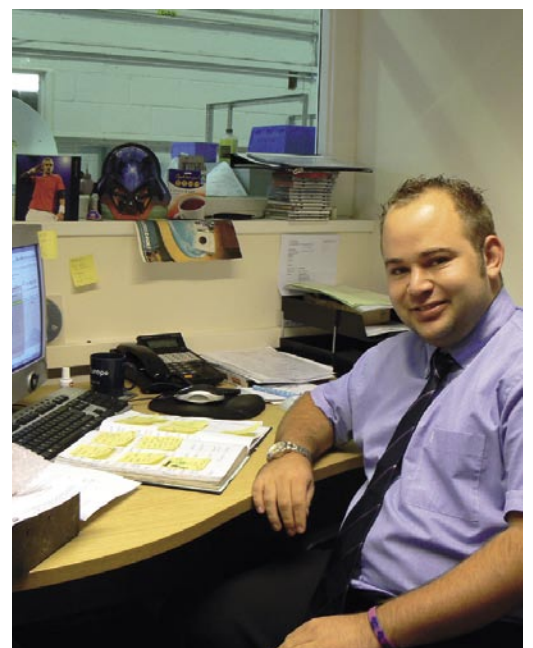
◀ Una vista de la oficina del equipo de venta: El Vicepresidente Peter Broadhurst a la izquierda y la Coordinador Comercial Samantha Whittlesey a la derecha.



▲ Sea-Tel da una gran importancia a su servicio técnico a sus clientes. Jake Barrow-Sutton es uno de los técnicos de este servicio.

mundo está haciéndose más móvil y la recepción del satélite en barcos y en los trenes así como en aviones y en autobuses de línea es técnicamente factible.

Así que las perspectivas para una mirada al futuro son muy prometedoras.



▲ El Aaron Peach es el planificador de producción y responsable de asegurarse que todos los artículos requeridos están totalmente disponibles a su tiempo y probados para la entrega a sus clientes.