

Innovación Fuera de Tailandia



■ Niran Tangpiroontham (a la izquierda), Jefe de INFOSAT, y Alex Wiese (a la derecha), Jefe de redacción de TELE-satélite, delante de la oficina de INFOSAT en Nontaburi, en un suburbio al noroeste de Bangkok.

Incluso un producto duradero como una antena para Banda C todavía tiene sitio para mejoras. Hace unos meses, INFOSAT en Tailandia presentó al mercado una antena de 1.5 mts. de un solo segmento. ¡El resultado fue el éxito inmediato! La fuerza impulsora detrás de este nuevo producto es Niran Tangpiroontham, fundador y dueño de la compañía INFOSAT. Él no es nuevo a las páginas de TELE-satélite: nosotros realizamos anteriormente con Niran y sus nuevas ideas en las ediciones de TELE-satélite 02-03/2007 y 02-03/2008.

TELE-satellite World

[www.TELE-satellite.com/...](http://www.TELE-satellite.com/)

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/ara/infosat.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/bid/infosat.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/bul/infosat.pdf
Czech	Česky	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/ces/infosat.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/deu/infosat.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/eng/infosat.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/esp/infosat.pdf
Farsi	فارسی	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/far/infosat.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/fra/infosat.pdf
Greek	Ελληνικά	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/hel/infosat.pdf
Croatian	Hrvatski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/hrv/infosat.pdf
Italian	Italiano	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/ita/infosat.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/mag/infosat.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/man/infosat.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/ned/infosat.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/pol/infosat.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/por/infosat.pdf
Romanian	Românesc	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/rom/infosat.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/rus/infosat.pdf
Swedish	Svenska	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/sve/infosat.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-0907/tur/infosat.pdf

Available online starting from 29 May 2009

■ Esta imagen aparecía en la edición 02-03/2008 de TELE-satélite...



...y esta imagen es desde el mismo lugar en marzo de 2009; donde había un terreno llano hace sólo unos meses, hoy se encuentra una nueva fábrica.

■ ¡No se suba en las antenas! Esta advertencia no es significativa para el nuevo plato de un segmento. Niran demuestra que las nuevas antenas son realmente bastante fornidas. "A los instaladores les gusta este nuevo plato", nos comenta orgullosamente sobre su producto más nuevo, "Ya no tienen que gastar tiempo atornillando los segmentos de las antenas entre sí y el trabajo de instalación de las nuevas antenas está acabado más rápido."



■ Otra innovación de INFOSAT: Niran nos muestra un prototipo de LNB para las bandas C/Ku para alimentar a multi conmutadores. El LNB de banda C es bueno con una salida para las polarizaciones horizontales y verticales mientras el LNB de banda Ku sólo tiene una salida de polarización vertical. Se usaría en el mercado nacional en Tailandia para la recepción del THAICOM a 87.5° Este en banda C y el NSS 6 a 95° Este en banda Ku. "Los ingenieros están trabajando en encajar el LNB de banda Ku con ambos sentidos de polaridad pero los requisitos técnicos son bastante altos", explica Niran acerca de por qué estos Combi LNBs pueden recibir sólo una polarización en banda Ku.

El más reciente artículo de TELE-satélite de INFOSAT en al principio de 2008 incluyó una fotografía de un terreno vacío entre otras cosas. Eso era entonces. Hay una nueva factoría industrial hoy en este terreno: "Ésa es la Fábrica de INFOSAT Número 2" explica Niran orgullosamente. Él gesticula que los obreros de la construcción están colocando todavía los toques acabados: "Cuando esta edición esté impresa, la fábrica será totalmente operativa". Fábrica Número 1 está en sus límites: hace simplemente unas semanas había empezado la mencionada fabricación de platos de un solo segmento.

"La fábrica Número 1 tiene un tamaño de 2400 metros cuadrados; la fábrica número 2 es de 2500 metros cuadrados", explica Niran. Mientras que la primera fábrica era propia de INFOSAT, el segundo edificio es alquilado. "Esto ahorra en coste que yo uso invirtiendo en nuevas maquinas", revela Niran que evalúa sus planes. Él pudo adquirir dos maquinas de estampado adicionales de un total de cinco, se usa para estampar los agujeros requeridos en los rollos de aluminio de 0.5mm de espesor para realizar los segmentos de antena de malla.

Pero la inversión más grande tendría que ser el sistema de barnizado aerográfico: él lo usa aplicar la pintura en spray que la estructura de la antena y los segmentos de la manera que él quiere exactamente. "Todas estas nuevas maquinas requirieron una inversión de por encima de EE.UU. \$400,000", comenta Niran.

■ El primer paso del montaje del plato INFOSAT de un solo segmento: el armazón de la antena se suelda junto con su anillo en una mesa. El obrero en el primer plano está montando el plato de apoyo en el centro.





■ Los segmentos de malla se atornillan en el marco de la antena y el plato de un solo segmento de 1.5 metros de INFOSAT está acabado.



■ Listos para el envío: se empaquetan tres antenas juntas. Se ve aquí a Niran que sostiene uno de estos paquetes. Un máximo de 20 de estos paquetes encajan en un palet que en la mayoría de los casos es la cantidad mínima para una orden internacional.

La fábrica número 1 está enfocada a la producción y ensamblaje de las antenas del plato mientras que fábrica número 2 se usa para pintar las antenas acabadas, montaje y la preparación de los envíos.

Todos esta inversión financiera le hace que se pare un momento y piensa: ¿Tailandia escapó de algún modo de la corriente crisis económica mundial? " No, no todos ", contesta Niran, " empecé el pasado septiembre con una disminución firme en el número de contratos de compra ". Al principio Niran no tenía ninguna respuesta. Sus empleados empezaron a ponerse nerviosos. Entonces Niran propuso la solución: " Los precios para aluminio y el acero, las dos materias primas mas importantes usadas en los platos industriales, habían caído, y empezando el 1 de enero del 2009 yo reduje el precio de la antena de INFOSAT un 10% ". En cuanto se hicieron públicos estos nuevos precios, los órdenes empezaron a entrar. " Actualmente nosotros nos encontramos muy a menudo trabajando siete días a la semana para ocuparnos de todas estas órdenes ", explica Niran con una sonrisa en su cara. Él está bastante satisfecho con su acción de reducción de precios. El almacén disponible de antenas no vendidas llegó hasta el final del 2008 a llenar el suelo de la fábrica ha sido actualmente completamente vaciado. " Hoy, una antena se vende en cuanto se produce; los distribuidores tienen que esperar a que sus órdenes sean enviadas! " La primera fábrica era capaz de producir un máximo de 10,000 platos al mes. Con la puesta en marcha de la segunda fábrica, la capacidad ha aumentado a 15,000.

Niran afirma que la crisis económica también tiene sus ventajas. Los precios de las materias primas no son la única cosa que tiene que tender a la baja, los costes de la nómina de sus empleados tienen también que bajar. " el 70% de nuestros empleados son fieles; el 30% no dudarían en cambiarse a otra compañía, sin embargo, incluso cuando se les ofreció tan sólo un 1% aumento en el salario ". La lealtad del empleado es un aspecto importante para una compañía con 60 obreros en la fábrica y 30 en las posiciones administrativas.

Comiendo en el Restaurante Chao Praya River, directamente al lado de la nueva fábrica y sólo a 20 km del centro de la ciudad Bangkok, Niran explicó sus planes para el futuro: " El receptor más popular vendido en Tailandia es el ZIMPLE Box 4 por encima de 30,000 receptores al mes ". Hasta ahora, él ha estado adquiriendo a estos receptores, fabricando según sus especificaciones, en China. Pero él paga



■ ¿Antenas rosas? ¿Quién compraría algo así? Jiraporn Tangpiroontham, la media naranja de Niran y la gerente de producción de antenas explica, "se venden el 5% de nuestras antenas en color rosa. Los compradores son mujeres que parecen preferir este colorido". La mayoría de los platos que se venden sin embargo, aproximadamente el 60%, no están coloreados porque es la versión cara. El 35% de los pedidos son en negro. Otros colores ofrecidos por INFOSAT sólo están disponibles en pedidos especiales.



■ Actualmente, los receptores ZIMPLE Box4 todavía se producen en China según las especificaciones de INFOSAT. Antes de la entrega a los clientes, se transfieren a los receptores el propio software H20 de INFOSAT junto con los datos del transpondedor puestos al día.



■ La nueva segunda fábrica de INFOSAT que se habrá puesto en servicio con la publicación de esta edición de TELE-satélite.



■ La departamento de envíos: aquí se preparan diariamente las entregas a los distribuidores.

un 20% de derechos de importación y los receptores son marcados 'Hecho en China'. Si él importara piezas individuales SKD (Semi desmontados), los derechos de importación bajarían a tan sólo el 10% y los receptores entonces quedarían marcados como 'Hecho en Thailand'. "Algunos países prefieren 'Hecho en Thailand'", pondera Niran con respecto a la idea de comenzar a montar los receptores. Al mismo tiempo él está pensando sobre los costes adicionales que se conectarían directamente con esta idea. Niran está luchando con la perspectiva de que si él debe o no saltar a la producción de receptores industrialmente o debe permanecer en el camino más cómodo de importar los receptores ya montados. Oficialmente, Niran no ha tomado una determinación todavía. Pero espere... si se echa una mirada dentro de la nueva fábrica, se verá una mancha que ha sido reservada para una línea de montajes de receptores...

A Niran le gustaría de algún modo, alcanzar su ambiciosa meta. Aunque se ha categorizado el 2009 oficialmente como un año de retroceso, él se ha fijado una meta real: "En el 2008, INFOSAT facturó en sus ventas 10 millones de dólares USA, para el 2009 estoy esperando un 20% de aumento". ! Sus oportunidades para alcanzar esta meta son realmente bastante buenas!



■ Aquí se ven trabajadores en la nueva instalación de barnizado aerográfico que será totalmente operacional cuando esta edición de TELE-satélite llegue a los quioscos de periódicos.