

Takaya: a la vanguardia de los avances



"Continuaremos expandiendo nuestro equipo interno de I+D para acelerar el desarrollo de productos con tecnología punta"

Ryuji Okamoto, President, Takaya Corporation

Desde el surgimiento del sector privado japonés en el período de posguerra, se ha hablado mucho del Monozukuri japonés, pero a menudo se le ha malinterpretado. En los últimos años, hemos visto a compañeros de la región copiando y replicando los procesos de fabricación del Monozukuri a un menor costo. ¿Cuáles son las principales ventajas competitivas de la producción japonesa en comparación con sus competidores asiáticos?

Lleva tiempo, pero hemos estado evaluando nuestros productos una y otra vez para mejorar la fiabilidad y crear confianza en el mundo. Nuestro objetivo es que la gente relacione HECHO EN JAPÓN con productos de alta calidad, diferenciando así nuestros productos de los de otros países.

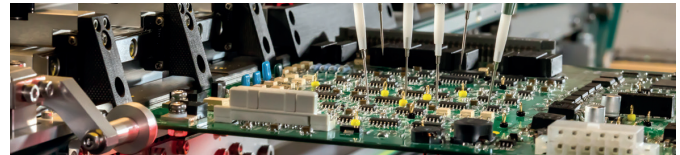
Nuestros productos son lo suficientemente sofisticados como para no ser copiados fácilmente por la competencia. A lo largo de los años, hemos hecho mejoras significativas y hemos aplicado nuevas tecnologías en nuestros productos. Ahora se ha vuelto demasiado costoso para que los potenciales competidores los imiten. Los bienes de consumo como los reproductores DVD son una excepción, cualquiera puede ser ensamblado sin dificultad técnica o experiencia. Se puede decir con seguridad que Japón ha perdido sus ventajas competitivas frente a Corea o China porque estos productos requieren el ensamblaje de componentes que no presentan ninguna dificultad ni conocimientos técnicos. Hace veinte años, por ejemplo, también fabricábamos componentes de reproductores de DVD, pero incluso en esa época, China vendía los productos finales al mismo precio que nosotros. En estas condiciones, no podíamos competir en precios y teníamos que centrarnos en la calidad.

En este entorno tan competitivo, muchas empresas japonesas han decidido exportar su producción a países extranjeros. Esta es también la estrategia que tu compañía adoptó al exportar parte de su producción a China y Tailandia. ¿Cómo puedes asegurarte de que se mantenga la misma calidad al producir en el extranjero?

Nuestras fábricas en el extranjero han estado aplicando las mismas reglas y procesos que las fábricas nacionales (JP). En el pasado, difícilmente podíamos mantener un control de calidad estable, porque las bases de producción tenían que ser reubicadas en el extranjero en busca de bajos costos de mano de obra para fabricar todos los productos a mano. Ahora con el proceso automatizado y unificado, se puede asegurar una alta calidad en cada planta de producción.

Tu compañía fue fundada en 1894 como fabricante de productos textiles antes de involucrarse en la fabricación de productos electrónicos en 1966. ¿Podrías hablarnos de los hitos clave que han dado forma a tu compañía para convertirse en lo que es hoy?

En la década de los 60, la industria textil se convirtió en un gran desafío. También fue el momento en que comenzó una guerra comercial con los EE.UU. Teníamos mucha mano de obra ahorrada en ese entonces y tuvimos que encontrar una solución para dar trabajo a esta gente sin terminar sus contratos. Por eso decidimos involucrarnos en la fabricación de transistores de radio. Empezamos el negocio con Matsushita y fabricamos grabadoras VHS como un contratista externo. Este es el comienzo de la División EMS. A continuación, explicaremos el lanzamiento de la División de Equipos Industriales. Había que asegurar la calidad en todos los procesos de producción, y la mejor manera de hacerlo era convirtiéndonos en probadores. Por eso decidimos diseñar y producir probadores de circuito. En los años 80, empezamos a exportar "Flying Probe Tester" a Europa y nuestros probadores empezaron a utilizarse para equipos industriales. En Europa, existe un puesto llamado "ingenieros de prueba", pero no hay una posición equivalente en Japón. Por esta razón, necesitan tener equipos de prueba de calidad para poder hacer su trabajo correctamente. Hace dos semanas, fuimos a Múnich para exhibir nuestros productos, porque Europa y América del Norte sigue siendo un mercado importante para nosotros.



Flying Probe Tester 2 (Probe) and RF (TR3XM)



Takaya Corporation está involucrada en la fabricación de una amplia gama de productos, incluyendo productos EMS, probadores de circuitos y productos relacionados con la RFID. ¿Podrías darnos una visión general de tus diferentes productos?

Para los productos EMS, proporcionamos servicios de fabricación OEM que satisfacen las necesidades de las aplicaciones técnicas de alto nivel de los clientes con la experiencia y las capacidades técnicas que hemos desarrollado a lo largo de los años, así como nuestro último sistema de gestión automatizado. Hemos estado desarrollando puertas de seguridad de tiendas por ondas de radio, etiquetas con sonido propio, banda HF, banda UHF, lector/escritor RFID de banda LF, y varios productos de sistemas de aplicación desde 1996.

Desde 1996, hemos estado desarrollando puertas de seguridad por radiofrecuencia para tiendas, etiquetas con sonido propio, lector y escritor de RFID para bandas HF / UHF / LF y varios sistemas de aplicación. Estos productos han sido ampliamente utilizados en diferentes campos, incluyendo la seguridad, FA y distribución. Contribuimos a la creación de valor añadido en una variedad de modelos de negocio desde el suministro OEM / ODM hasta el desarrollo de contratos, servicio EMS y soluciones de sistemas, así como nuestros propios productos planificados.

El comprobador de circuitos es un dispositivo de inspección para comprobar los fallos de fabricación de las placas de circuitos impresos.

El Flying Probe Tester, el cual es nuestro producto principal entre nuestros equipos industriales, fue creado antes que otros países ya que constantemente estamos atentos a los cambios del mercado, como el bajo volumen de producción, los ciclos de producto acortados

y la evolución de las placas de circuitos impresos. El Flying Probe Tester tiene una precisión extremadamente alta, una velocidad de prueba increíble y ha sido mejorado constantemente con tecnología de punta para una mayor operabilidad y cobertura de pruebas, lo que nos permite mantener la cuota de mercado más alta del mundo. Los Flying Probe Tester TAKAYA han sido utilizados por fábricas en más de 40 países de todo el mundo, incluyendo grandes empresas globales y compañías de servi-

cios de emergencia. Seguiremos ampliando nuestro equipo interno de I+D para acelerar el desarrollo de productos con tecnología de vanguardia.

El año pasado tu compañía alcanzó los 45 mil millones de yenes japoneses en términos de facturación. ¿Podrías decirnos más sobre tu estrategia a medio plazo para continuar con el crecimiento corporativo?

En cuanto a la División de Equipos Industriales, la principal prioridad es mejorar el Flying Probe Tester con más tecnología de punta, ampliando nuestro equipo y aumentando las capacidades de desarrollo.

En cuanto a EMS, nuestro objetivo es reducir la dependencia de la mano de obra adoptando más tecnologías del Internet de las Cosas.

El crecimiento de nuestra compañía siempre ha estado en línea con el crecimiento de la industria japonesa, como, por ejemplo, nuestro Flying Probe Tester y el negocio EMS, los cuales se establecieron cuando comenzamos a ensamblar productos BtoC ya que había una demanda en Japón en aquel momento. Como gerente de esta empresa, lo más importante es estar siempre al tanto de la tendencia mundial y seguir desarrollando nuestro negocio.

La Corporación TAKAYA ha expandido sus actividades más allá de las fronteras japonesas. La

compañía ahora opera en China, Vietnam y Tailandia. ¿Podrías contarnos más sobre tu estrategia internacional?

Nuestra estrategia internacional es un poco diferente a la de compañías como Panasonic, Sony y otros fabricantes de electrónica a gran escala. Estas compañías construyen fábricas en el extranjero como bases de fabricación. En cuanto a nosotros, vamos al extranjero para buscar mercados de destino potenciales. Ahora estamos buscando socios en nuestro campo RFID en el que tenemos importantes cuotas de mercado en Japón. Para el Flying Probe Tester, queremos aumentar nuestras ventas no sólo en los Estados Unidos y Europa, sino también en el resto del mundo, incluyendo Asia.

Si tuviéramos que volver a hacer esta entrevista dentro de 10 años, ¿qué te gustaría haber logrado para entonces?

En primer lugar, volver a hacer esta entrevista significaría que habremos podido sobrevivir durante 135 años desde nuestra fundación, lo cual es una longevidad excepcional para una empresa en estos días. También nos gustaría haber sido capaces de invertir dinero para adquirir otras empresas y ampliar el tamaño de nuestro grupo.

Flying Probe Tester 1



Anti-theft system (TSA1)