

EBVchips - ¡EBV Elektronik desarrolla sus propios semiconductores con y para sus clientes!

Entrevista a Slobodan Puljarevic, presidente y CEO de EBV Elektronik



www.ebv.com

«Con los EBVchips, nos hemos convertido en una extensión del fabricante para muchos miles de clientes. Como tal, estamos llevando la distribución de semiconductores a otro nivel. El 2009 fue el 'año Darwiniano' del sector de semiconductores. Aquellos que sigan trabajando como antes y no alcancen el siguiente nivel de evolución con sus productos y servicios lo tendrán muy difícil a largo plazo. Esta idea se refleja en nuestro nuevo lema: ¡Hoy distribución, mañana EBV!»

Slobodan Puljarevic,
presidente y CEO de EBV



EBV Elektronik irrumpe en un nuevo territorio y alcanza ámbitos que antes eran objeto exclusivo de los fabricantes de semiconductores.

Slobodan Puljarevic, presidente y CEO de EBV Elektronik, explica a nuestros lectores la estrategia de EBVchips.

Señor Puljarevic, ¿qué hay detrás de los EBVchips?

En el futuro, no queremos limitarnos a vender los productos de nuestros fabricantes.

Según los deseos y requisitos de nuestros clientes, definiremos nuestros propios semiconductores, que los fabricantes elaborarán después para nuestros clientes.

Para ello, nos hemos puesto como objetivo mantener conversaciones con clientes de sectores específicos. Por ejemplo, hacemos consultas a empresas que desean fabricar una turbina eólica, electrónica de automoción, inversores solares o un medidor de glucosa en la sangre. Hemos dividido estos grupos de clientes en segmentos verticales de mercado: **automoción, iluminación general, RFID (identificadores de radiofrecuencia), electromedicina, domótica, energías renovables y bienes de consumo**. Pretendemos construir chips específicos para los clientes de estos segmentos. En esencia, cualquier cliente podrá disponer de EBVchips. Si la idea es viable y tiene el suficiente potencial de mercado, ¡estamos abiertos a todas las buenas sugerencias!

Estos componentes semiconductores tienen un código de pieza original del fabricante y llevan el logotipo del fabricante correspondiente. EBV Elektronik posee los derechos exclusivos de ventas del componente en todo el mundo durante un período estándar del sector (normalmente, entre tres y cinco años).



¿Quién define los chips?

Nuestros directores de segmento de mercado vertical crean las especificaciones de los chips. Después, llevamos estas especificaciones al fabricante y le preguntamos si pueden desarrollar y producir este semiconductor en particular. Finalmente, el fabricante comienza el diseño del chip como parte de su proceso normal de diseño.

Nuestro personal de marketing y ventas está compuesto totalmente por ingenieros, pero diseñar el chip requiere más que simplemente escribir las especificaciones. Por ello, EBV Elektronik también tendrá empleados que actúen de «traductores» para trasladar las especificaciones de marketing de producto al idioma del diseñador de chips.

Entonces, ¿los EBVchips son ASIC (siglas en inglés de circuitos integrados para aplicaciones específicas) para el fabricante, lo que significa que para iniciar el proceso de desarrollo habrá que realizar un primer pago puntual?

También tenemos que pagar los costes no recurrentes de ingeniería (NRE) para cada producto. Si nos comprometemos a distribuir una cierta cantidad de chips, también puede ser beneficioso para el fabricante prescindir de los NRE de EBV o compartirlos.

¿Realizan consultas a todos los fabricantes pertinentes de su cartera al mismo tiempo?

Conocemos muy bien la capacidad técnica de cada fabricante y lo que es más conveniente para cada aplicación. Si conocemos a dos o tres fabricantes capaces de desarrollar y producir el producto, naturalmente consultaremos a todos para compararlos. Sin embargo, en el 90 % de los casos, podemos acudir directamente al fabricante más apropiado, puesto que ya tenemos un conocimiento óptimo tanto de la gama de productos como de su oferta tecnológica. Los clientes de EBV, por lo tanto, siempre tendrán acceso a la tecnología más adecuada a sus necesidades.

¿Quién es el responsable del diseño del chip?

El fabricante asume la responsabilidad de adherirse a las especificaciones, además de tomar la decisión de si realizará el diseño del chip con medios propios o lo subcontratará a un proveedor de servicios de diseño. Como siempre, EBV actuará también como un puro canal de distribución con estos nuevos semiconductores específicos para una aplicación. La responsabilidad, garantía, cualificación, plazo de entrega, etc... de los nuevos EBVchips son competencia de los propios fabricantes.

¿Cuántos EBVchips se fabricarán?

Siempre dependerá de la aplicación. En el caso de un microcontrolador podrán ser, quizás, un millón de unidades. Para un módulo de potencia para turbinas eólicas, por ejemplo, podríamos empezar con 20.000 o 30.000 unidades. La cantidad mínima de unidades para el fabricante depende totalmente de la aplicación, el tamaño del chip, el encapsulado, el precio y otros factores diversos. Además, también proporcionamos a nuestros clientes muestras individuales si así lo desean. Si los clientes sólo nos aportan datos de marketing, en principio la propiedad intelectual de un EBVchip nos pertenece. Sin embargo, si un cliente se compromete a pedir una cantidad muy alta de unidades (un millón de unidades, por ejemplo), entonces, por supuesto, el cliente podría conservar la propiedad intelectual.

¿En qué áreas prevé que se desarrollarán las actividades particulares de EBV?

Necesitamos información de nuestros clientes. Por ejemplo, si hablamos con 50 clientes, nuestros especialistas se asegurarán de que un EBVchip se corresponda con aproximadamente el 90 % de las ideas de cada cliente. Después evaluamos qué cantidad necesita cada cliente de este componente. En principio, estamos receptivos a la información de todos los clientes, sin importar sus previsiones de consumo. Pero todavía está por ver si esto llevará a crear un EBVchip. Con los fabricantes pasa exactamente lo mismo. Ellos realizan consultas a sus cuentas clave y EBV Elektronik hace lo mismo con pequeñas y medianas empresas. Somos una cuenta clave para el fabricante y un nexo con las medianas empresas.

Por lo tanto, podemos ofrecer a nuestros clientes la integración más actual y mejor posible en la tecnología más avanzada, y por un precio mejor que una solución basada en componentes estándar. Como valor añadido, los clientes disfrutan de una mayor fiabilidad y de las ventajas de la solución integrada.

Los grandes clientes –es decir, las cuentas clave de los fabricantes– siempre han tenido acceso a las últimas tecnologías y, por tanto, siempre han crecido, pero las empresas medianas se quedaron en el vagón de cola, por así decirlo, y el desequilibrio entre estas categorías de clientes siguió creciendo. Ahora estamos reuniendo nuestros recursos para ofrecer adicionalmente a las medianas empresas acceso a especificaciones totalmente nuevas y soluciones individuales con una mejor relación precio/rendimiento. Con EBVchips, nos hemos convertido en una extensión del fabricante para muchos miles de clientes. Como tal, estamos llevando la distribución de semiconductores a otro nivel. El 2009 fue el «año darwiniano» para el sector de semiconductores. Aquellos que sigan trabajando como antes y no alcancen el siguiente nivel de evolución con sus productos y servicios lo tendrán muy difícil a largo plazo. Esta idea se refleja en nuestro nuevo lema: «¡Hoy distribución, mañana EBV!»

¿Por qué habría un cliente de acudir a EBV para un chip específico para una aplicación? Después de todo, podrían acudir directamente al fabricante...

Los fabricantes no tienen en sus departamentos de marketing de producto los recursos humanos necesarios para ocuparse de miles de clientes. Además, un cliente en solitario normalmente no conseguirá llegar a las cantidades de unidades necesarias para hacer el producto atractivo para el fabricante. Por otra parte, por

supuesto, deseamos satisfacer a los clientes particularmente interesados en definir un chip nuevo, también en lo que se refiere a condiciones relacionadas. Si un cliente tiene una idea para un EBVchip, solo tiene que comunicarse con su socio de EBV in situ. Todas las ideas son bienvenidas. Después de todo, esta es la primera vez en la historia del sector de los semiconductores que un distribuidor se está preocupando de garantizar que incluso los consumidores de pequeñas cantidades de unidades reciban productos específicamente pensados para ellos en la tecnología más reciente con la mejor integración posible y la mejor relación entre precio y prestaciones.

¿Qué reacciones ha recibido de los fabricantes de semiconductores?

Los fabricantes se mostraron en su totalidad entusiasmados con la idea, y ya hemos mantenido importantes conversaciones con ellos. Muchos fabricantes han estado esperando indirectamente durante años para recibir información exhaustiva y detallada acerca de lo que necesitan exactamente los miles de clientes que compran a través de los distribuidores.

Así que su idea es bien recibida. ¿Por qué no introdujeron los EBVchips en una fase anterior?

Hasta hace poco, no estábamos organizados de la manera correcta. Mediante la introducción de los segmentos verticales de mercado, hemos reestructurado estas áreas, de forma que ahora somos capaces

de proporcionar soporte global en toda la región EMEA a estos segmentos para obtener la información necesaria para los EBVchips. Si hubiésemos enviado un ingeniero de aplicaciones (FAE) a los clientes antes de establecer la estructura de segmentación vertical del mercado a que les preguntase qué chips necesitaban, el FAE hubiera visitado a clientes de automoción y de bienes de consumo y del sector médico, y esto no hubiera funcionado. Por tanto, primero estructuramos los segmentos de mercado.

¿Se plantean convertirse en fabricantes de semiconductores sin fábrica y encargar el diseño del chip a una empresa de diseño?

Mientras podamos mantener nuestra actividad con los fabricantes de nuestra cartera, no hay razón para hacer esto.

¿Quién tiene los derechos de los EBVchips?

EBV Elektronik es el dueño de la propiedad intelectual. Todos los fabricantes de semiconductores pertinentes han firmado un acuerdo de confidencialidad (NDA) con EBV para garantizar que nuestras ideas permanezcan protegidas. Después de todo, también tenemos que firmar estos acuerdos para los fabricantes, a fin de proteger sus derechos de marca registrada.

Sobre la propiedad intelectual: naturalmente, todos los bloques de PI, incluida la correspondiente PI de terceros, pueden ser integrados en las posibilidades de diseño de cada fabricante.

¿Qué otros planes hay para EBV?

Pase lo que pase, queremos pensar de forma modular para reunir las tecnologías de los diversos fabricantes con la aprobación de todos los participantes. Inicialmente, estamos integrando estos chips en un híbrido, pero más tarde esto también podría ser implementado en un módulo multichip. Ya tenemos algunas ideas muy buenas en este sentido, pero ahora no queremos dar más detalles.

¿Qué EBVchips les ofrecen a sus clientes para empezar?

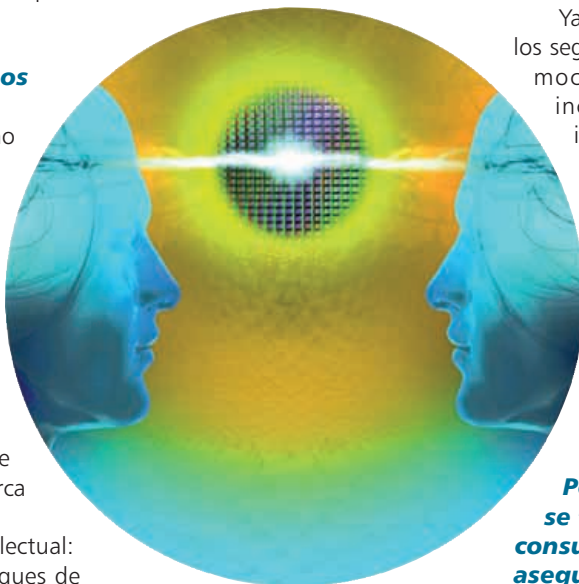
Pretendemos lanzar nuestros primeros EBVchips muy pronto. Pero antes los procesos han de estar alineados, y todos los participantes están todavía en la fase de aprendizaje. Después de todo, se trata de una idea completamente nueva. Hasta este momento, ningún otro distribuidor había hecho nada como esto.

También se trata de conocer mejor todo el proceso y obtener respuestas a las siguientes preguntas en la práctica.

¿Cuánto tiempo emplea el fabricante en la fase de diseño?

¿Cuánto tiempo necesita el fabricante para pruebas, calificación, etc.?

¿Cuándo llegan los primeros pedidos?



¿Cuánto tiempo se tarda en obtener muestras de ingeniería?

Una vez iniciados estos procesos, podemos comenzar a integrar chips de los diversos fabricantes. Ya tenemos socios capaces de combinar varios chips en un híbrido, pero en este momento esto todavía es una visión del futuro. Antes que nada, todo esto ha de ser asimilado como un concepto de todos los participantes: empleados, fabricantes y clientes. Ya tenemos muchas buenas ideas de producto en reserva, pero avanzaremos de forma estructurada, paso a paso.

¿En qué categoría de producto ve mayor potencial para los EBVchips?

En este momento, el mayor mercado lo vemos en productos análogos y de señal mixta.

¿Qué productos usarán los primeros EBVchips?

Actualmente estamos construyendo las bases para el futuro. Esto significa que los EBVchips serán inicialmente productos muy sólidos y no excesivamente complejos. Sin embargo, también ofreceremos EBVchips en áreas como módulos de potencia para turbinas eólicas. En resumen y sin rodeos: habrá productos que exhiban un alto nivel de experiencia pero para los que el proyecto siga siendo sencillo. Estaremos especialmente activos con semiconductores de potencia, que se utilizan en aplicaciones de energía renovable.

Ya tenemos ideas definidas en los segmentos de mercado de automoción y energías renovables, incluidos los contadores y la iluminación general. Por ejemplo, algunos controles LED y drivers, en combinación con controladores, se prestan para este tipo de aplicación. Si después integramos RFID, esto podría ser muy interesante. ¡Sin embargo, con EBVchips ya operamos en todos los segmentos del mercado!

Pero en Europa ya apenas se fabrican productos de consumo. ¿Cómo pretenden asegurar que los ASP de consumo sigan siendo rentables?

Es cierto que ya queda poca actividad de producción de dispositivos de consumo en Europa, pero en el caso de muchos de estos dispositivos el diseño se realiza en Europa (y no estoy hablando solo de televisores y receptores de cable). En último término, los EBVchips también nos aseguran que no solo proporcionaremos asistencia en el diseño, sino que también aportaremos las cifras de unidades de producción. Después de todo, solo nosotros suministramos EBVchips. A través de nuestra compañía matriz, Avnet, también contamos con una red de distribución global.

¿Cuáles son exactamente sus planes en el sector de electrónica de consumo?

Cuando se trata de electrónica de consumo, estamos trabajando en una estrategia algo diferente. Por ejemplo, nuestros fabricantes ya ofrecen controladores especiales con multitud de elementos periféricos. Puesto que nuestros clientes de consumo no necesitan todos estos elementos periféricos, los chips correspondientes son demasiado grandes y, de hecho, demasiado caros también para la aplicación. Por ello, tenemos pensado reducir de tamaño ciertos IC para obtener un componente más pequeño en módulos más pequeños con menos patillas, que, por su parte, tendrán también un precio más razonable que el IC original.

De esta forma, podemos ajustar los EBVchips exactamente al nivel de precio deseado. Como resultado, nuestras actividades llevan no solo a una alta integración, sino también a una alta eficiencia de costes.

¿Qué está haciendo EBV para hacer atractivos los precios?

Para este fin, a menudo encargamos un gran lote de EBVchips y después almacenamos los productos nosotros mismos. Así obtenemos los componentes por un precio atractivo, pero hemos de financiar todo el lote. El procedimiento se realiza exactamente de la misma forma que con los productos estándar.

Tenemos almacenados productos por un valor de unos 250 millones de euros, aproximadamente la mitad de los cuales los hemos encargado bajo nuestro propio riesgo. Esto significa que, para la mitad de las existencias, no tenemos pedidos concretos de nuestros clientes, pero llevamos 41 años conociendo a los clientes, proyectos y mercados. A pesar de la crisis económica, EBV Elektronik sigue siendo rentable, con lo que tenemos suficientes reservas a disposición para poder financiar nuevos proyectos.

Con Avnet, también tenemos la seguridad de una empresa matriz financieramente sólida, lo que significa que podemos implementar nuestra estrategia con mucha más facilidad.

¿Qué herramientas, placas de evaluación y plataformas de referencia están para EBVchips?

Si se requiere software para un controlador o algo similar, también proporcionamos el correspondiente soporte, de manera que podemos ayudar a nuestros clientes a tener acceso a herramientas de desarrollo ya existentes. Si se requiere, después podemos colaborar con el fabricante y otros socios para crear una placa de evaluación o un diseño de referencia, por ejemplo. Este tipo de soporte normalmente no es necesario para productos análogos.

¿Cuánto tiempo pasa hasta que un EBVchip está listo para su entrega?

En niveles normales de utilización del fabricante, es como la llegada de un bebé, porque pasan nueve meses desde la finalización de la especificación hasta los primeros chips: tres meses para el diseño, tres meses para la fabricación de las primeras obleas y otros tres meses para el ensamblaje, prueba y empaquetado.

¿Cómo aseguran que los EBVchips puedan suministrarse durante un período de tiempo prolongado?

Por ejemplo, si un fabricante tiene las existencias agotadas o deja de comercializar una tecnología, aparece la oportunidad de realizar un último pedido. Sin embargo, como tenemos los derechos de propiedad intelectual para la especificación, podemos hacer que en cualquier momento otro fabricante elabore el componente. En casos extremos, también podemos acudir a una fábrica de obleas con las máscaras existentes. En caso de que tuviéramos EBVchips desarrollados por un fabricante que dejase de existir, podríamos obtener las máscaras y acudir a otro fabricante. Por tanto, con EBVchips el cliente está siempre seguro.

¿Cómo se le ocurrió a EBV la idea de ofrecer EBVchips?

La idea se me ocurrió a comienzos del 2009 mientras esquiaba. En ese momento, ya sentía la crisis en todo el sector y, por tanto, un

auténtico retroceso en ingresos y beneficios. Estaba observando a mi hijo hacer cola en un remonte mientras usaba su iPhone cuando, de repente, comprendí una cosa con total claridad: alguien que, como Apple, ofrece algo muy especial, con el que es también el primero en el mercado, tiene buenas posibilidades de ganar más con ello. Como distribuidores, anteriormente habíamos dependido al 100 % de nuestros fabricantes en todo momento en lo que se refería a los productos. Ahora estamos tomando la iniciativa. Como prerrequisito para esto, implementamos los segmentos verticales de mercado, que establecimos dentro de EBV en la primera mitad de 2009. Ahora, los EBVchips vienen de estos segmentos de mercado. Pero no queremos dirigirnos al segmento superior de precios, como en el caso del iPhone, sino cooperar con los fabricantes para hacer crecer el mercado con nuevos productos y recibir un margen apropiado por ello.

La idea de los EBVchips es revolucionaria, pero ¿no teme que los competidores la copien?

Buena pregunta. En el verano del 2009, informamos al público de que estábamos segmentando el mercado verticalmente, y ya hay otros distribuidores que están haciendo lo mismo para distribuir su organización exactamente igual que nosotros. Sin embargo, esta conversión es un proceso que lleva tiempo. Nuestra idea de los EBVchips será, con seguridad, imitada, pero una copia exacta nunca puede ser tan buena como el original. EBV Elektronik ha redefinido la distribución una y otra vez, puesto que somos visionarios que marcamos tendencias, desde la FAE o los servicios como el marcado y la programación láser y las soluciones de logística más modernas hasta la asistencia intensiva en diseño a los clientes, con plataformas de referencia desarrolladas internamente por EBV. Así que, si otras empresas copian la idea básica de los EBVchips en la práctica, nosotros ya estaremos preparados para implementar otras ideas aún más nuevas. También voy a volver a esquiar pronto.....

