

Iluminación LED: "Un mercado totalmente diferente"

Desde hace algún tiempo, EBV se ha introducido con fuerza en el segmento de la iluminación LED. En vista del volumen de mercado y, sobre todo, de la tasa de crecimiento esperada, el distribuidor ha creado un equipo de expertos que desde hace poco dirige el experto en el sector Bruce Lynch.

¿Cuáles son en su opinión los factores decisivos para el éxito como distribuidor en el mercado de la iluminación LED?

En mi opinión son tres los factores que determinan el éxito en este campo. En primer lugar, las personas, luego, la gama de productos de los fabricantes y, por último, lo que nosotros llamamos "ecosystem". Permítame explicar esto con más detalle. En cuanto al primer punto: el mercado de la iluminación es totalmente distinto al mercado tradicional de semiconductores. No es posible limitarse al mantenimiento de la cadena de suministro sino que realmente se necesitan expertos. Por este motivo en EBV creamos hace más de tres años un equipo que se dedica exclusivamente al tema de la iluminación. En la actualidad el equipo de EMEA está compuesto por 16 personas que ofrecen asistencia al cliente in situ.

El segundo aspecto: en lo que respecta a los proveedores, EBV colabora desde hace muchos años con los grandes proveedores de LED, como OSRAM y AVAGO. Y desde hace poco colaboramos además estrechamente con los fabricantes de LED Everlight y Luminus. Asimismo tenemos relación con proveedores líderes de productos ópticos y CI de drivers. En tercer lugar, EBV ha creado un "ecosystem", un sistema mediante el cual los clientes pueden acceder a servicios denominados "Premium Lighting

Partners". Estos pueden prestar asistencia con sus conocimientos a los fabricantes de iluminación para acelerar el desarrollo de sus conceptos y diseños.

¿Por qué motivo apostó EBV por una estrategia decididamente agresiva en un mercado tan complejo como el de la iluminación LED?

En primer lugar, me gustaría citar algunos datos publicados por una empresa independiente de estudios de mercado. El objeto de estudio era el mercado de los LED de alto rendimiento (high brightness). Según este, el volumen de mercado en 2009 fue de 5.300 millones de dólares. El pronóstico para 2014 es de 20.500 millones de dólares, lo cual supone casi el cuádruple en cinco años. Es evidente que estas tasas de crecimiento son el principal motivo por el que nos centramos en el segmento de los leds de alta potencia.

¿Cuál es su posición actual en este mercado? EBV se ha hecho ya con una importante cuota del mercado de la optoelectrónica: entre el 32 y el 35 por ciento

Sí, según el Dmass tenemos aproximadamente el 32 por ciento del mercado en el sector de los componentes optoelectrónicos. En lo que respecta a los LED, ocupamos una buena posición en el segmento de "menos de 0,5 W". En el segmento de "0,5 vatios y más" todavía no estamos al nivel que nos gustaría. Por este motivo nos concentramos ahora en este sector conocido generalmente como "high brightness - high power", en el que se espera un crecimiento exponencial. En este sentido, la aportación de la iluminación va a ser decisiva.

¿En qué se diferencia EBV de otros distribuidores en el ámbito de la iluminación LED?

La gran diferencia es que nosotros conocemos bien las particularidades de este mercado. Creo que resulta decisivo explicar y acercar la tecnología de la iluminación LED a los clientes. Por ello colaboramos estrechamente con nuestros clientes. Los fabricantes tradicionales de dispositivos de iluminación tienen por lo general una idea y nosotros les asesoramos para convertir dicha idea en un producto comercializable lo más rápido posible. Lo fundamental es que nosotros ofrecemos por así decirlo un solo punto de contacto, es decir, que hacemos

"Creo que resulta decisivo explicar y acercar la tecnología de la iluminación LED a los clientes, por ello colaboramos estrechamente con ellos"



de interlocutor central. Esto significa que, por un lado, tenemos contacto con los fabricantes de LED y CI y, por el otro, ofrecemos asistencia a los clientes durante el desarrollo, dado que disponemos del know how necesario. Esta es la diferencia frente a los distribuidores convencionales. No nos centramos en contratos de diseño de componentes individuales, sino que intentamos ofrecer la solución óptima.

A continuación podemos pasar a mirar el contenido del listado de piezas. Y, por supuesto, intentamos aumentar la participación de EBV en dicho listado. Para el cliente, la ventaja de colaborar con nosotros es que su producto llega antes al mercado.

Por supuesto que, si quiere usted decirlo así, nuestro trabajo diario consiste en ofrecer a nuestros clientes soluciones individuales para la cadena de suministro, para el abastecimiento de

componentes. Nuestros clientes necesitan estar seguros de que podemos seguir cumpliendo como proveedores en caso de que aumenten su producción.

El diseñador de iluminación LED no sólo necesita una alimentación de corriente especial sino sobre todo una solución para la disipación del calor que produce su nueva fuente de luz. ¿Cómo ayuda EBV al fabricante en estas cuestiones?

Para ser sincero, tengo que decirle que nosotros no podemos ocuparnos de todo. Pero precisamente por eso hemos creado nuestro "ecosystem" con socios destacados. Tomemos, por ejemplo, la cuestión de la disipación del calor; en este campo colaboramos con la empresa sueca Aluwave, que ha diseñado una placa de circuito muy innovadora y singular. Se comercializa con

EBV *LightSpeed*

el nombre de "Alunat" y es una placa multicapa de base cerámica que permite refrigerar componentes electrónicos de manera muy eficiente. En general recurrimos al know how de nuestros socios y, dado el caso, remitimos a nuestros clientes a estas empresas. En Alemania, por ejemplo, trabajamos con la empresa Soluxion, que acompaña al fabricante de iluminación desde la fase inicial de diseño del producto hasta la de apto para producción.

En la técnica de iluminación, los portalámparas y, más tarde, los tubos fluorescentes se convirtieron en un ejemplo de estandarización. ¿Cree que EBV podría desempeñar un papel importante en una iniciativa para la estandarización en el campo de la iluminación LED?

Interesante pregunta. Pero la verdad es que, en nuestra opinión, un fenómeno de ese tipo es bastante improbable.

La tendencia que registramos entre los fabricantes es más bien la de intentar diferenciarse de la competencia. Lo mismo se puede decir de los fabricantes de componentes. Estos prefieren fabricar a medida según aplicaciones específicas a contribuir a procesos de estandarización. Estamos hablando de un sector en el que el desarrollo técnico es realmente rápido, lo cual dificulta enormemente el establecimiento de estándares. En la industria LED prácticamente no hay estándares.

¿Cuáles son en su opinión los principales obstáculos a los que se enfrenta la iluminación LED en su fase de establecimiento?

Si echamos un vistazo al desarrollo pasado de los LED veremos que el objetivo de los fabricantes fue siempre mejorar el coeficiente de rendimiento, es decir, los lúmenes por vatio. Para ello hubo que superar toda una serie de dificultades técnicas. Hoy en día, los LED presentan unos niveles de

"En lugar de hacer "pedidos y entregas" la idea es anticiparse a los desarrollos del mercado y crear con tiempo reservas suficientes. Para ello tenemos que conocer bien los objetivos de los clientes y sus planteamientos."

rendimiento y luminosidad que superan con creces lo que hasta hace pocos años se consideraba el "límite mágico". Desde luego que este "límite mágico" sigue existiendo en cuanto a "lumen por dólar", pero es de esperar que los coeficientes de eficiencia sigan aumentando y que los costes bajen.

Últimamente se oye con frecuencia que las materias primas para la fabricación de determinados semiconductores o aparatos podrían comenzar a escasear. ¿Ve EBV un peligro real en esto y pueden los distribuidores hacer algo para evitarlo?

La respuesta a esta pregunta es parte de nuestra estrategia. Nosotros consideramos que ocuparnos de los problemas de nuestros clientes y sus proveedores es nuestra responsabilidad en la creación de una cadena de suministro. Para ello tenemos que conocer también los objetivos y los planteamientos de nuestros clientes y transmitir a los fabricantes la información necesaria para que puedan gestionar sus capacidades de producción de manera que no se generen cuellos de botella para nuestros clientes. Esto significa que para nosotros es primordial, en colaboración con nuestros clientes, comprender lo que éstos desarrollan. A partir de ahí elaboramos nuestras previsiones, con las que mantenemos al corriente a nuestros proveedores.

En lugar de "hacer pedidos y entregas"; la idea es –y en esto no nos diferenciamos de otros sectores– anticiparse a los desarrollos del mercado y crear con tiempo reservas suficientes. Esto nos permite compensar valles y puntas de producción y así ayudar a nuestros clientes de la mejor manera.

Lo fundamental es la cooperación con nuestros clientes, por lo que nos implicamos desde el principio de cada nuevo proyecto.