ETSI & DS2

Víctor Domínguez Richards

DS2: una historia de casi 14 años de innovación y microelectrónica en España… y en el mundo

- Nace en Valencia en noviembre de 1996, del atrevimiento de 2 ingenieros de telecom emprendedores
  - con la idea de diseñar y vender por el mundo circuitos integrados competitivos que implementen la innovadora tecnología que habían inventado para transmitir Mbps por las líneas eléctricas…
- Crece hasta contar con más de 150 empleados con presencia en California, Florida, España, Francia, Corea, Japón y Taiwán
- Y se vende a Marvell Technology en verano del 2010

Gran parte del valor de DS2 era su propiedad intelectual

- Las inversiones iniciales fueron considerables
- El valor de DS2 era su ingeniería y su propiedad intelectual (que *intentamos* proteger mediante patentes)
- El negocio era la venta de producto, no el IPR

La estandarización es una necesidad y una herramienta de marketing

- El mercado potencial de una tecnología de comunicaciones está muy limitado si no se estandariza
  - Modelo Propietario vs. Estándar
- Pero el capital no siempre lo entiende…
- Para sobrevivir hay que vender de manera global
  - Hay que estandarizar de manera global

¿Dónde estandarizar?...

- Existe un número considerable de organismos de estandarización y foros y alianzas en donde se puede desarrollar y publicar especificaciones técnicas…
- Resulta un reflejo competitivo de la situación competitiva de mercado
- En el caso de DS2 los segmentos objetivo eran las operadoras y las utilities
  - ETSI e ITU
  - CENELEC e IEC
- ¡Y fuimos a por todo!
- ETSI tiene puntos fuertes y…

Estandarizar cuesta, sí, pero el problema es no tenerlo previsto

- La inversión no es despreciable… ronda los 25k€ / año por persona y organismo + el I+D involucrado
- El verdadero problema es no tenerlo previsto en el plan de negocios
  - Educar al VC

La experiencia de DS2 estandarizando…

- Las motivaciones de los proveedores de tecnología y de los clientes es diferente…
- Las reuniones de estandarización son "peculiares"
- Los clientes no (siempre) se involucran lo suficiente
- La normalización es "técnica", pero las decisiones no (siempre) se toman por criterios técnicos sino de mercado
  - No muy conveniente para una pequeña startup tecnológica…
- Los tiempos son largos

Consejos prácticos

- Considera la estandarización desde el principio en el plan de negocio
  - Educa a los inversores si hace falta
- La cuestión no es si estandarizar o no sino cuándo
  - Pronto y tarde son ambas malas opciones…
- Si tienes tecnología innovadora apuesta fuerte!

¿Ecuación sin solución?

- Startup innovadora +
  + comunicaciones +
  + inversión moderada-alta +
  + valor en la prop. intelect. +
  + competencia +
  + estandarización = …