

Caso real

Submer

“La refrigeración por inmersión es la única tecnología que permitirá cumplir con los objetivos europeos en eficiencia energética y reducción de CO₂”

Daniel Pope - CoFounder & CEO

febrero 2024

Índice

1. Introducción
2. Sobre Submer
3. Clientes principales
4. Retos en la gestión del crecimiento
5. Foco internacional
6. Evaluación del mercado nacional
7. Competencia en el sector
8. Alianzas estratégicas
9. Estrategia de crecimiento
10. Retos y perspectivas futuras
11. Tendencias del sector
12. Ley de Startups

Introducción

Os presentamos el caso real de Submer, una *startup* referente a nivel nacional. Por medio de la entrevista a su CoFounder & CEO, Daniel Pope, podemos conocer sus inicios, los retos a los que se han enfrentado, las decisiones que han tomado...y muchas cosas más.

Submer es una empresa española especializada en la refrigeración de equipos a partir de un fluido no conductor de la electricidad. Fundada en 2015 por Daniel Pope y Pol Valls, la *startup* tiene como objetivo abordar los desafíos de eficiencia energética en la infraestructura de IT.



Introducción

Fundadores Daniel Pope, Co-funder & CEO
Pol Valls, Co-funder, CSO & Investor Relations

Dirección web <https://submer.com/>

Año de fundación 2015

Localización Barcelona, España

Personas empleadas 30 mujeres / 95 hombres

Producto/servicio Tecnología

Sector Tecnológico

Tecnología *Inteligencia Artificial (IA)*

Sobre Submer



Daniel y Pol son los fundadores de Submer, dos mentes inquietas con experiencia en el mundo de los centros de datos, quienes comenzaron a **desarrollar una nueva tecnología en 2015 para innovar en la forma en que se refrigera la infraestructura tecnológica.**

De este modo, la idea que Submer propone al mercado es reemplazar el aire acondicionado industrial utilizado para enfriar los equipos con **un fluido no conductor de electricidad, lo que reduce la transmisión de calor.**

Así pues, Submer desarrolla **sistemas de inmersión para servidores y sistemas de alta computación.**

Cientes principales

Según explica Daniel, CEO de la *startup*, cuentan con clientes muy relevantes que tienen la necesidad de implementar **infraestructuras de computación de alto rendimiento (*high-performance computing*)**. Por ello, desde Submer, proporcionan un sistema muy avanzado para **enfriar la infraestructura tecnológica de computación de nueva generación**.

Uno de los clientes que ha expresado esta necesidad es la **Comisión Europea**, que tiene una variedad de sistemas desplegados y utiliza proveedores de servicios en la nube como **Microsoft, Amazon, Google**, entre otros.

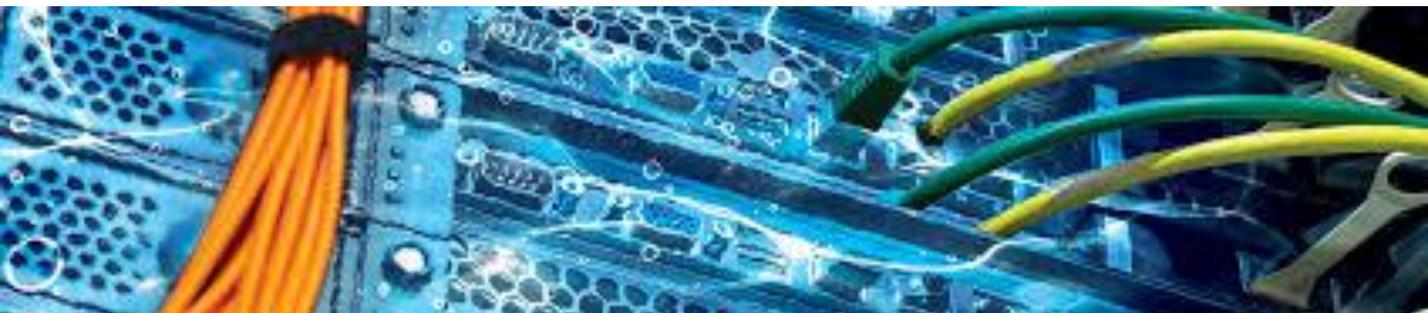
Retos en la gestión del crecimiento

Submer ha hecho frente a muchos retos desde su creación en 2015. Si bien, según explica su CEO, uno de los más importantes ha sido **el crecimiento de la *startup***.

Actualmente, Submer cuenta con más de 120 personas en el equipo siendo cada vez más difícil mantener **la cultura de empresa emergente, flexible, creativa y un equipo altamente motivado**.

“

El principal reto para la empresa es mantener el enfoque en la innovación, un aspecto crítico para competir en el mercado



Foco internacional

En sus inicios, Submer, detectó una oportunidad de negocio en Estados Unidos. Actualmente, el **70% del tráfico de internet se genera y consume en este país ya que cuenta con el 70% de las infraestructuras de centros de datos del mundo.**

Según explica Daniel, el dominio de Estados Unidos se debe a que en este mercado se **generan y consumen la mayoría de los contenidos.** Además, **la mayoría de los proveedores de servicios en la nube** (Microsoft, Google, Amazon, Meta, etc.) **tienen sus redes implementadas en ese país.** Por lo tanto, gran parte de su infraestructura está desplegada en ese mercado, donde se generan la mayoría de los datos.

Por otro lado, menciona que se está produciendo una aceleración evidente y rápida en Asia Pacífico, incluyendo países como Singapur, Australia, Indonesia, Malasia e India. Debido a esto, prevén reducir su enfoque en Estados Unidos en los próximos 2 o 3 años y ganar cuota de mercado de forma progresiva en estos mercados.

A corto plazo **se prevé la construcción de enormes cantidades de infraestructura de internet y centros de datos** en esta región, especialmente en la India.

“

El 35% de nuestra plantilla se encuentra localizada en estas regiones, principalmente en los Estados Unidos

Evolución del mercado

Según explica el CEO, **España ocupa una posición de liderazgo en la industria de los centros de datos**, ya que varios cables submarinos, pertenecientes a grandes operadores como Google o Meta, se han instalado en el país, en concreto, en el País Vasco, Galicia y Cataluña.

Conseguido el objetivo de atraer esta infraestructura estratégica a Europa, ahora es el momento de proceder a su despliegue.

En este sentido, **los proveedores de cloud están construyendo sus propios centros de procesos de datos (CPDs)** y, actualmente, existen varios como Amazon y Google en Aragón y Microsoft y Facebook que tienen previsto instalarse en Madrid.

Podemos concluir que **España se ha posicionado como un mercado atractivo para estos grandes proveedores de cloud** al tratarse de una infraestructura estratégica para el futuro.

Asimismo, a nivel nacional también se ha observado un incremento de iniciativas en este ámbito como por ejemplo; Barcelona Supercomputing Center, Laboratorio de Canfranc o Telefónica.

Competencia

Submer comenzó su actividad en 2015 con un único competidor y ahora cuenta aproximadamente con 6 o 7, si bien, **siguen existiendo oportunidades de negocio y por tanto, de crecimiento.**

Para Daniel, **mantener la capacidad de innovar es clave.** Además, el buen posicionamiento y reconocimiento de Submer, como una empresa **altamente especializada en esta tecnología**, se configura como una barrera de entrada frente a potenciales competidores.

Alianzas estratégicas

Los **fabricantes de chips** (por ejemplo Intel, AMD y NVIDIA) son una alianza estratégica para Submer ya que permiten la refrigeración por inmersión, no siendo conductores de calor, según expone su CEO.

Al mismo tiempo, los **fabricantes de servidores** son clave para llevar a cabo el procedimiento, puesto que determinan donde se ubicarán los chips. Los servidores tienen que ser compatibles, optimizados o fáciles de utilizar en plataformas de inversión como las de Submer.

“

Nuestras alianzas van más asociadas a lo que va dentro de nuestras máquinas, porque esos componentes tienen una gran dependencia con la tecnología que desarrollamos y sus beneficios



Estrategia de crecimiento

Daniel explica que la **internalización para Submer era clave desde el primer día** y, afortunadamente, pudieron conseguir financiación europea para iniciar el proyecto.

Las primeras operaciones fueron con clientes europeos, pero rápidamente se extendieron a Estados Unidos, que supone en la actualidad el 70% de todas las operaciones.

Actualmente, como se ha mencionado anteriormente, están ganando peso en el mercado asiático, especialmente en India, mientras continúan su expansión internacional.

Retos asumidos

El mayor desafío al que se ha enfrentado Submer fue durante la pandemia del COVID-19, cuando tuvo que **gestionar un aumento exponencial en la demanda de las tecnologías que ofrece.**

Además, la startup experimentó una **disminución en su agilidad y enfrentó dificultades para innovar debido a su crecimiento y a los desafíos asociados con el teletrabajo.** La ubicación de los equipos en diferentes lugares complicó inicialmente la colaboración.

Otro reto fue la dificultad para salir al mercado, lo que tomó 6 años desde la creación de la empresa. Este período requirió paciencia, confianza en sí mismos y una continua adaptación al mercado.

Tendencias del sector

Según la opinión de su CEO, el posicionamiento de Submer se basa en el **rendimiento de la computación y la sostenibilidad.** En este sentido, remarca que la tecnología de Submer **permite reducir casi el 50% del consumo energético que se necesita para operar un centro de datos** y eso, en el contexto actual de cambio climático y de políticas de sostenibilidad, representa un alto valor añadido.

Asimismo, Submer se está posicionando como una **compañía internacional, presente en el mercado europeo, americano y asiático** y tiene previsto seguir creciendo con la ayuda de la inteligencia artificial.

Ley de Startups

Daniel considera que en el marco de la Ley de Startups, aspectos tales como los **incentivos fiscales, la simplificación de trámites y el acceso a financiamiento, fundamentalmente**, son esenciales para fomentar el desarrollo y el crecimiento del **espíritu emprendedor**.

En esta línea, también destaca que cualquier plataforma que **centralice y unifique a los diferentes agentes, players o entidades que puedan ayudar a desarrollar la innovación** y acelerar el mundo de las startups es una muy buena noticia para el sector.

“

Antes de la ley de startups emprender suponía una travesía en el desierto, muy compleja y sin herramientas de referencia

Submer



OFICINA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

Regístrate en one.gob.es