

# La servitizacion al servicio del ecodiseño

BEM 2017

Bilbao, 19 Sept 2017

[bart.kamp@orquestra.deusto.es](mailto:bart.kamp@orquestra.deusto.es)

# *Setting the scene*

- Qué entendemos por servitización?
  - Pasar de ofrecer productos y de operar como fabricante
  - Hacia ofrecer soluciones y sistemas donde productos y servicios forman un conjunto simbiótico (PSS)
- Qué beneficios puede traer?
  - Para proveedores
    - Diferenciación
    - Fidelización
    - Ampliación de fuentes ingresos
    - ...
  - Para usuarios
    - Pay-per-use & pay for value-in-use
    - Limitar la internalización de activos y personal
    - One stop shop

# Beneficios desde la perspectiva medioambiental

- La servitización ofrece potencial para la sostenibilidad y durabilidad de activos y procesos manufactureros
  - Promueve la extensión de vida útil de artefactos
  - Mejoras en la utilización de activos y en la ejecución de procesos -> optimización en consumo de material y energía
  - Optimización del coste de operaciones (orientación hacia OPEX en lugar de CAPEX)
  - Mejora del diseño de dispositivos de siguiente generación

# Estamos realizando el potencial? 1

- A día de hoy el grado de servitización entre la industria manufacturera vasca es bajo
  - Solo un 2% de su facturación proviene de servicios
- Frenos?
  - Al lado de la oferta
    - No ofrecer servicios
    - Ofrecer servicios solo en fase pre-venta
    - Servicios básicos
    - Servicios sin cobrar
    - Ofrecer package deals (all-in)
  - Al lado de la demanda
    - Mentalidad de usar y tirar
    - NIH syndrome
    - Cult of ownership
    - Rapidez de progreso tecnológico



# Estamos realizando el potencial? 2

- Mas frenos?
  - Al lado de la oferta
    - No sentirse comodo con nuevos modelos de cobro
    - Falta de capacidad de determinar precios adecuados
    - No saber monetizar costes y/o valor de propuestas
    - Necesidad de pre-financiar
      - La oferta
      - Los utensiles que hacen posible una monitorizacion y seguimiento inteligente
  - Riesgo de “service paradox”
    - Inversiones y cambios
    - Sin el retorno esperado

# Bottom line

- La servitización –y sus posibles beneficios medioambientales- es una cuestión mental, pero también financiero
- En la parte mental; sensibilización, crear cultura, ... hay bastante acción
- Pero en cuanto al crear “financial framework conditions” y “habilidades de costear/precisar” para que las empresas manufactureras pueden avanzar en sus propuestas de servitización ... hay bastante poca acción
- Propuesta de ver la servitización como nuevo negocio (con su cuota de riesgo) que requiere/merece atención particular del sistema financiero
  - Reconocer la importancia de músculo financiero para servitizar
  - Sensibilizar sector financiero / capital riesgo para fenómeno
  - Opción de iniciativas dedicadas a promover la servitización
- Evidencia ilustrativa:
  - Empresas que triunfan con servitización suelen disponer de un brazo financiero potente
  - Empresas vascas con aspiraciones de servitización experimentan con agentes financieros extranjeros

**Eskerrik asko!**

**[bart.kamp@orquestra.deusto.es](mailto:bart.kamp@orquestra.deusto.es)**