



Jornada

Indústria tèxtil i sostenibilitat



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA
BARCELONATECH

Institut d'Investigació Tèxtil
i Cooperació Industrial de Terrassa

Terrassa 22 de juny de 2018

Servitització i nous models de negoci

Jordi Oliver
jordi@inedit.barcelona

inèdit

Servitización y nuevos modelos de negocio.

Jornada Industria textil y Sostenibilidad

22 de junio 2018

Jordi Oliver | CEO | jordi@ineditinnova.com

inedit

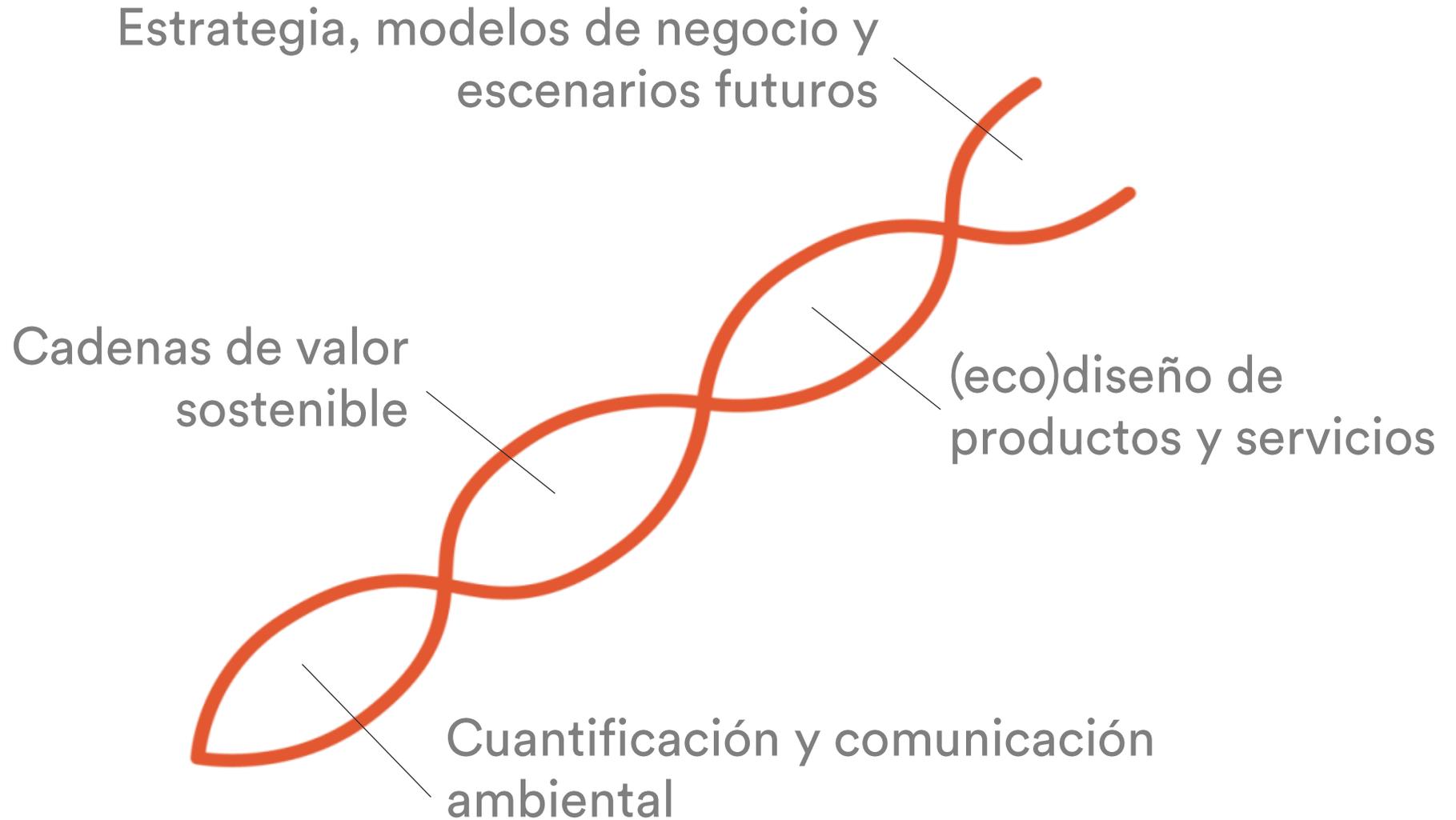


Somos un estudio de **ecoinnovación estratégica** que trabajamos para un futuro inteligente, próspero y sostenible.

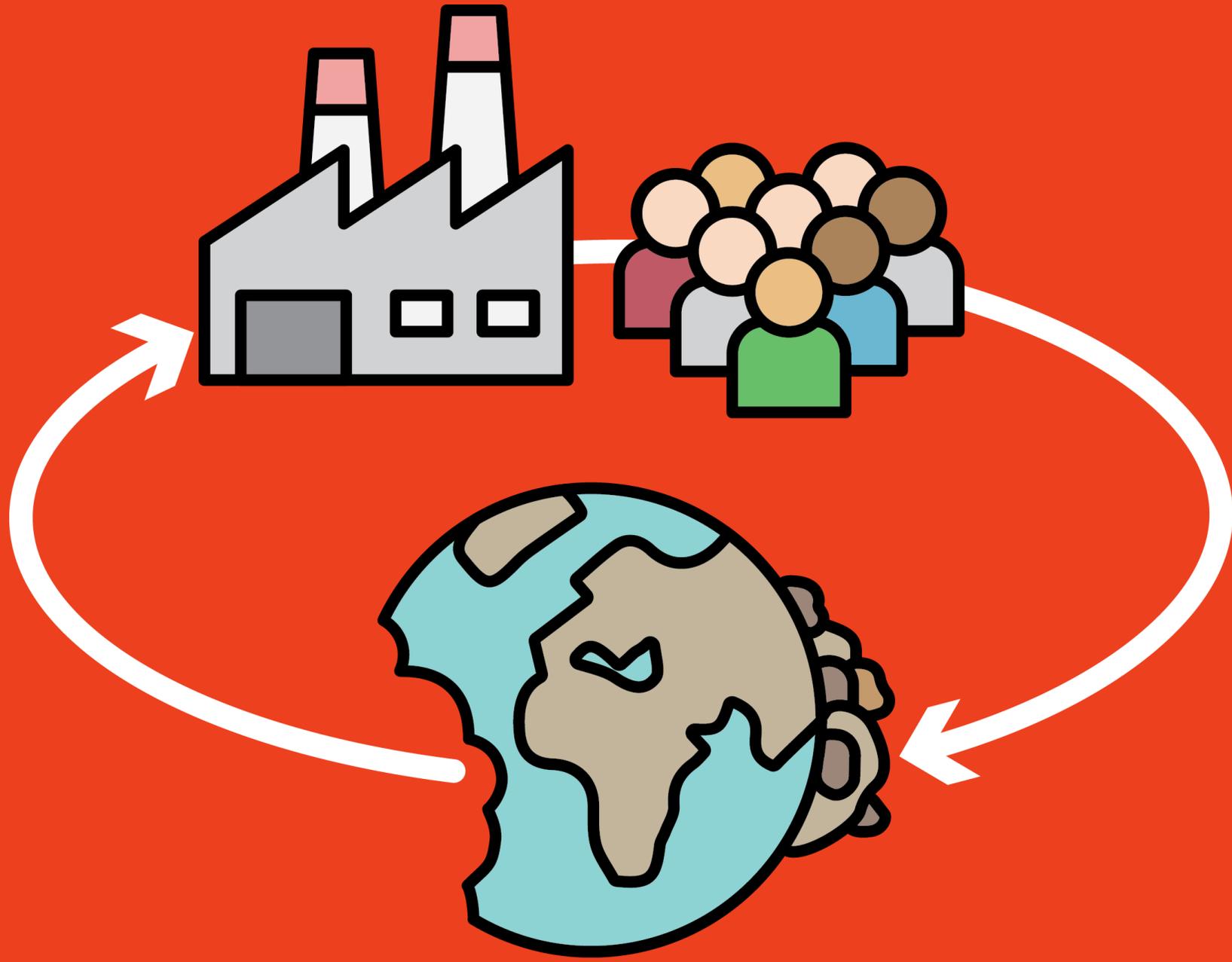
Nos aliamos con las organizaciones del mañana, ayudándolas a **gestionar el cambio que plantea la economía circular** mediante aptitudes y capacidades científicas, creativas y estratégicas.

www.inedit.barcelona

inédit. Qué hacemos?

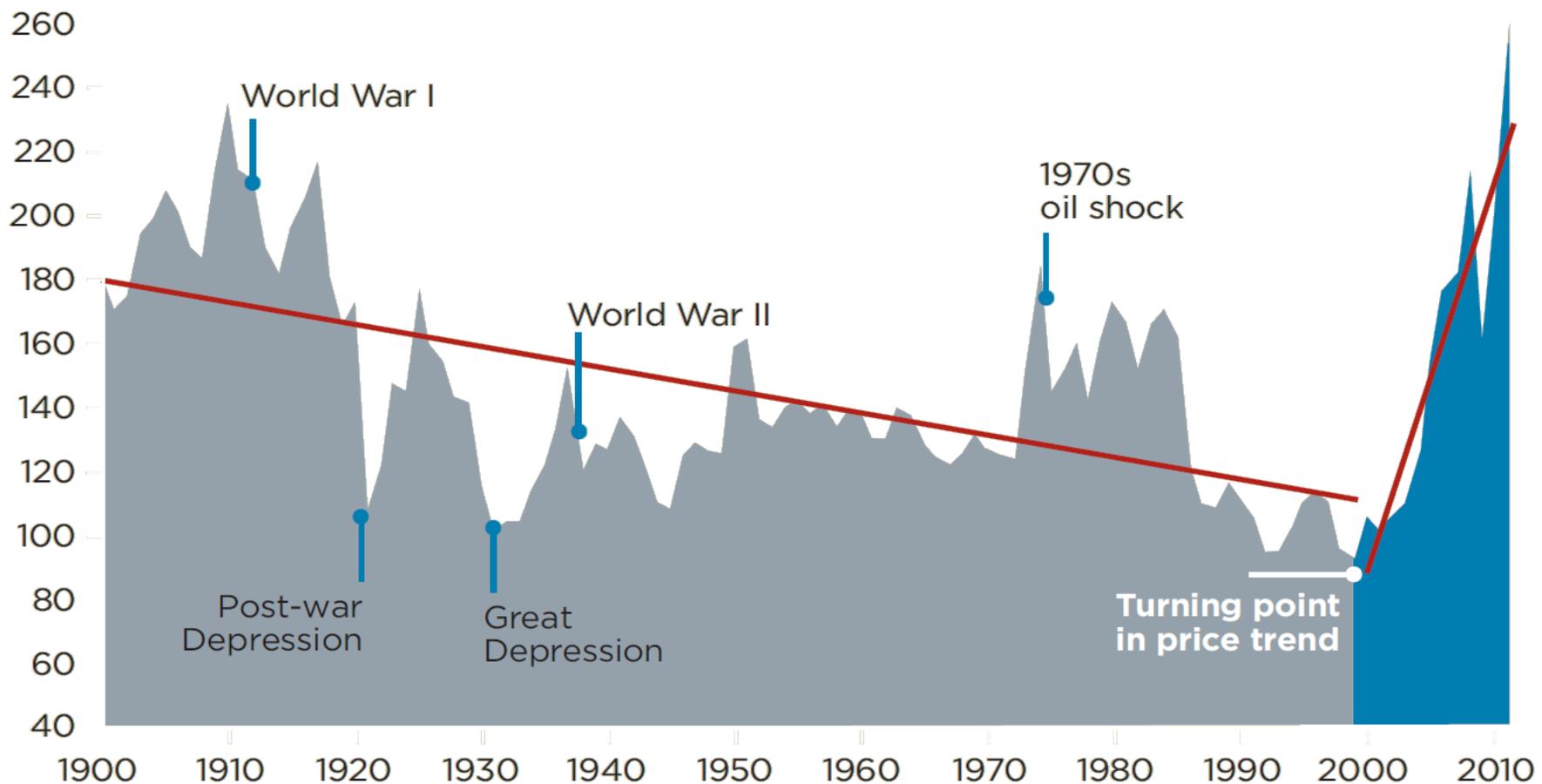


1. **Economía Circular**



«El pronunciado aumento de precio de las *commodities* desde el año 2000 ha eliminado todas las reducciones reales de precio del siglo XX»

(McKinsey Commodity Price Index (años 1999 – 2001 = 100))¹



¹ Based on arithmetic average of 4 commodity sub-indices: food, non-food agricultural items, metals and energy.

¿Cómo preservar el **valor**
de los recursos durante
el **mayor tiempo**
posible?

La economía circular

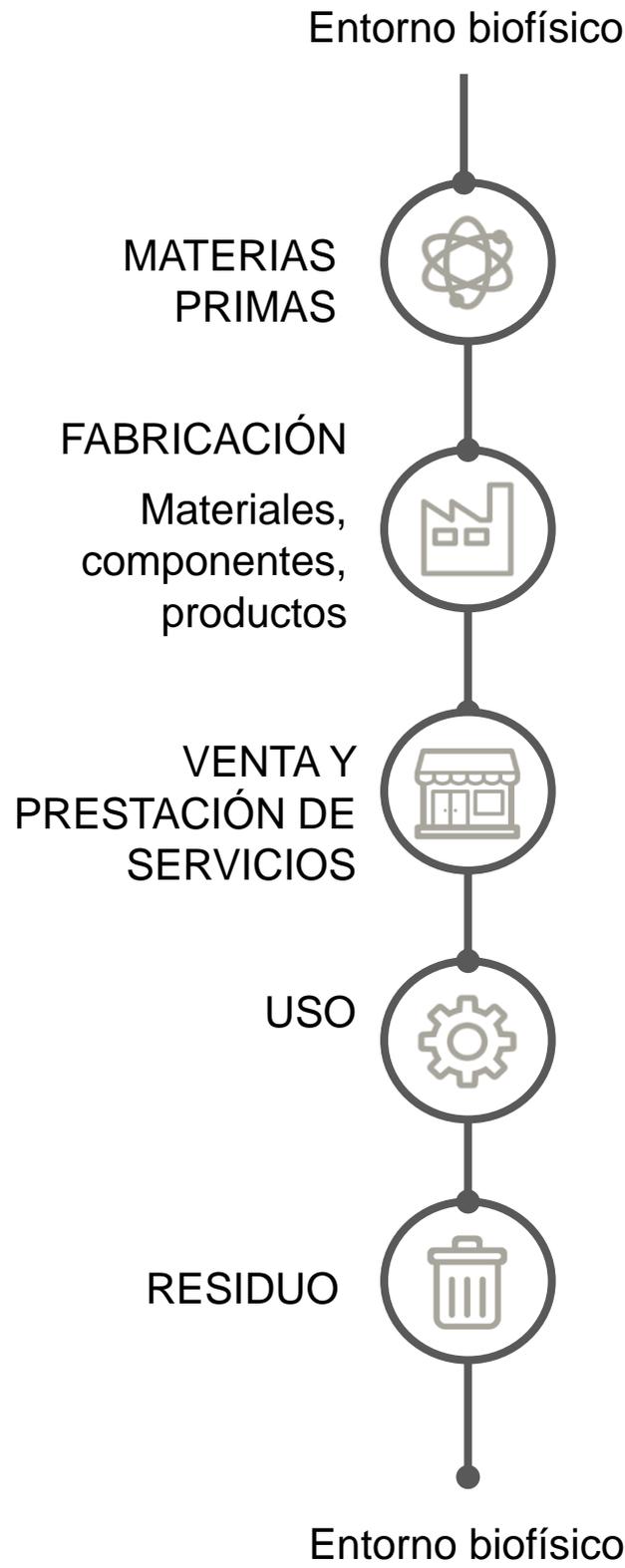
Afecta toda la cadena de valor (incluyendo el ciudadano consumidor).

Recursos materiales, energéticos, agua, emisiones, servicios, información, personas, territorio.

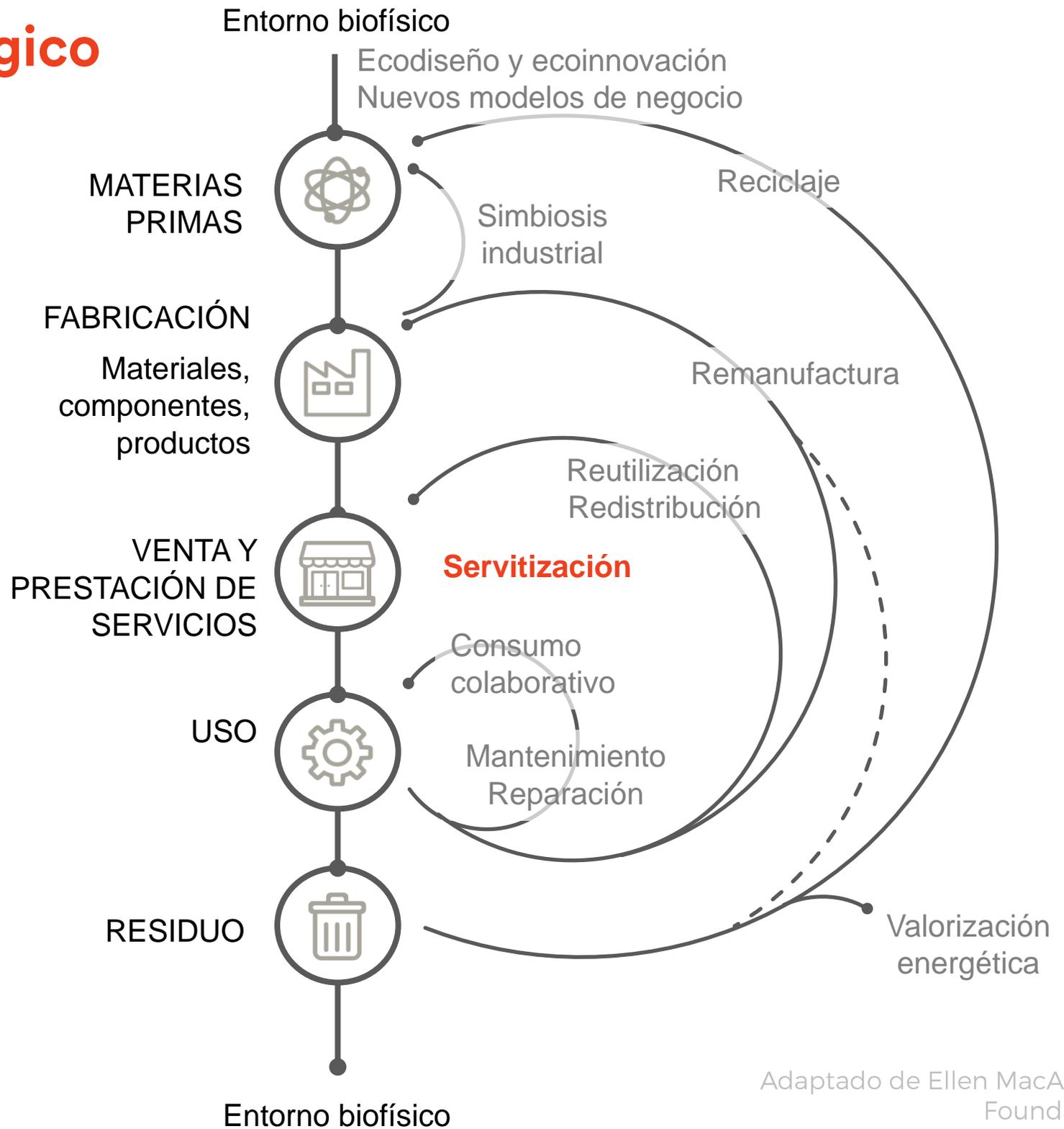
Es un modelo económico orientado al logro de sistemas de producción y consumo más eficientes y resilientes, que preserven los recursos dentro de un ciclo continuo y optimicen su valor.

Transformación del modelo de extraer, fabricar, usar y tirar a un modelo con cadenas de valor en red y cerradas/circulares en la medida de lo posible.

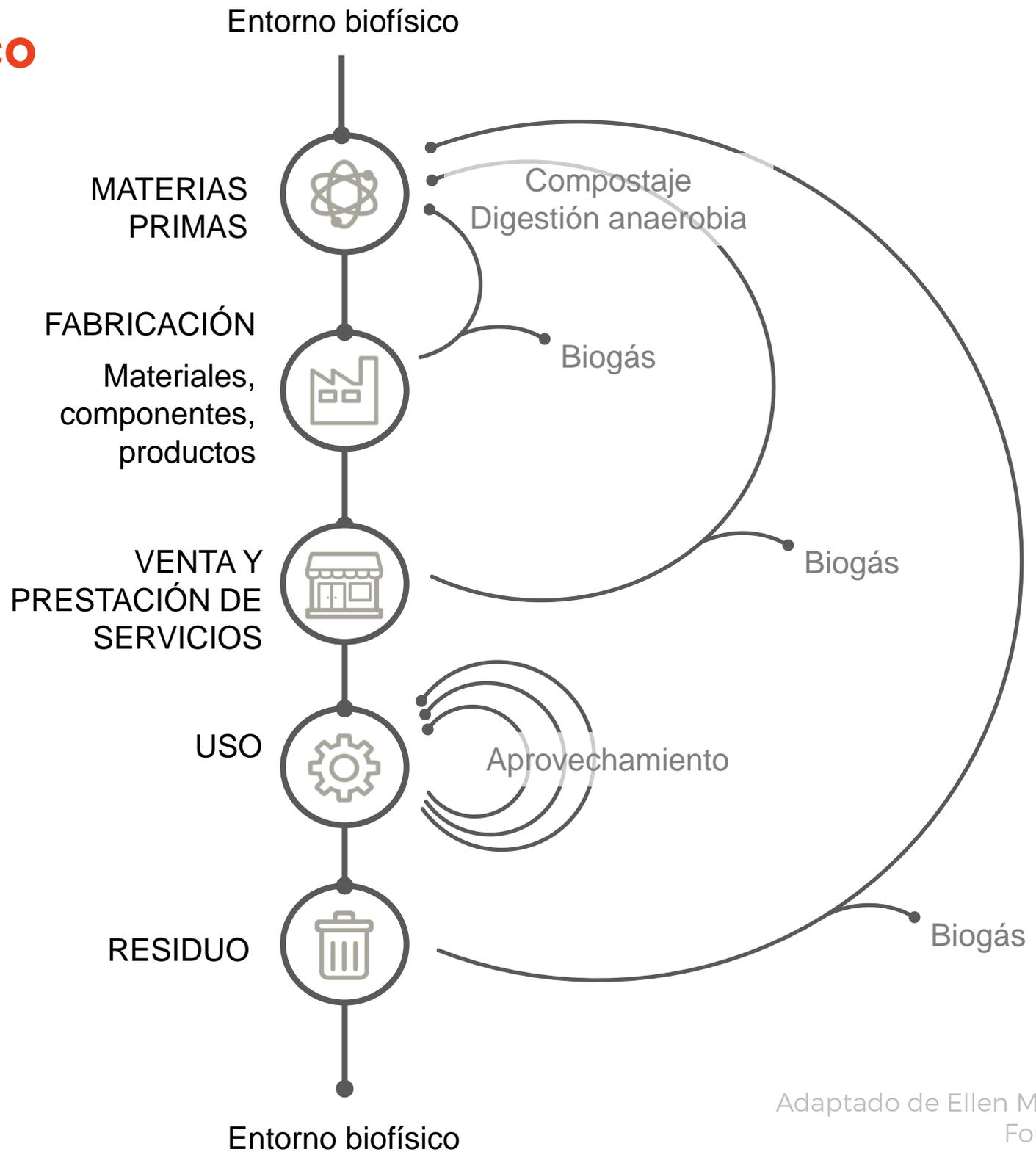
Aprovechando las oportunidades de negocio derivadas del nuevo paradigma desde la perspectiva social, económica y ambiental.

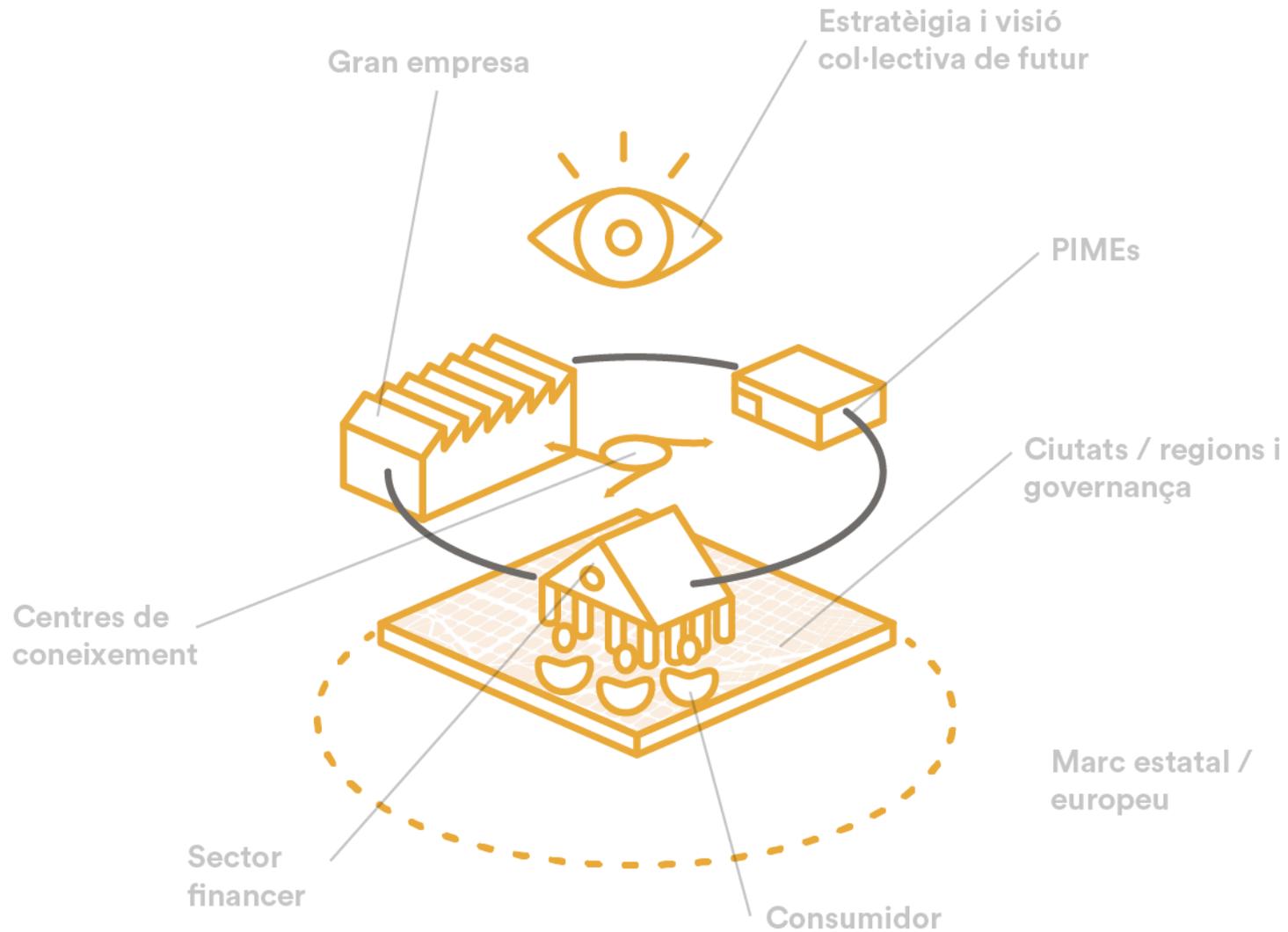


Ciclo tecnológico



Ciclo biológico





2. **Servitización**

La servitización es el proceso por el cual **al servicio se le da un papel cada vez más importante en el modelo de negocio de las empresas manufactureras**. Además de - y a veces a expensas de - las ventas de productos y máquinas tradicionales.

El servicio pasa de ser un elemento de coste a una **oportunidad para ofrecer un mejor servicio** para el cliente y, por tanto, generar ingresos adicionales. Además, ello puede contribuir a una **economía más circular**.

De la venta de producto al servicio | Funcionalidad vs.

Propiedad



Servicios orientados al producto



El producto es el objeto del servicio. Los servicios típicos de esta estrategia son el servicio postventa y la reparación.

Los clientes pagan por el uso y el acceso a los productos. Por ejemplo compartir coche o lavanderías.



Servicios orientados al uso/acceso

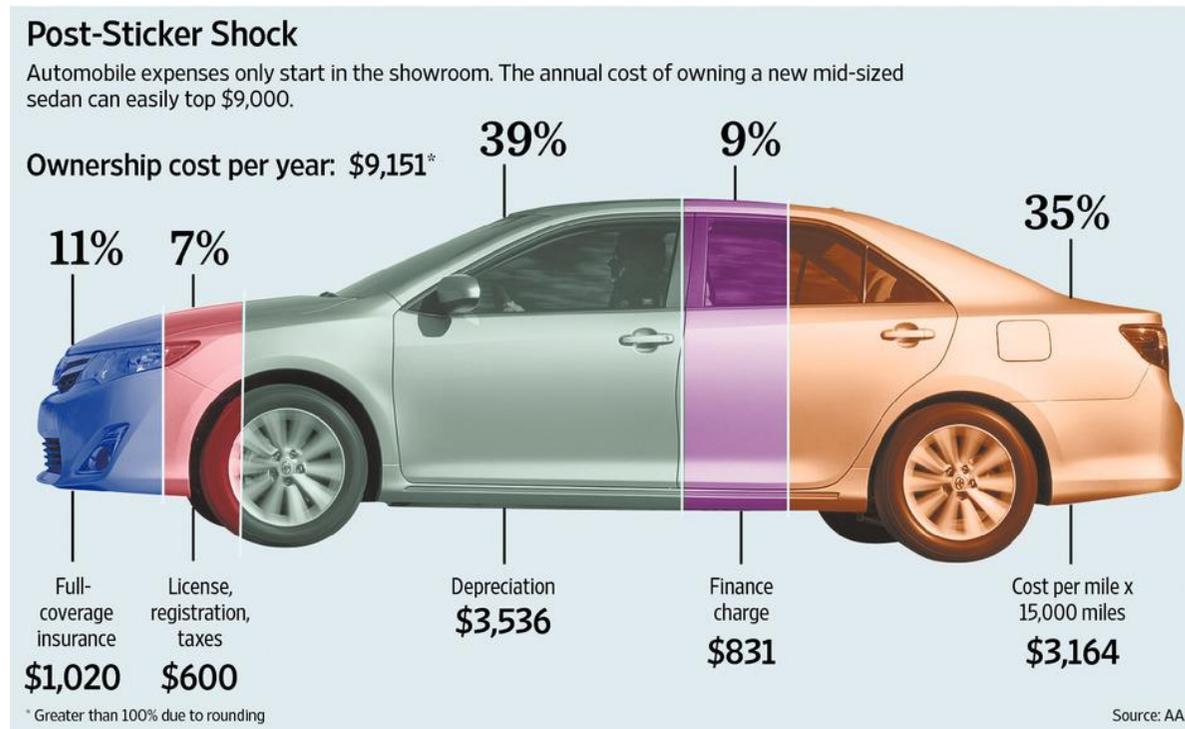
Servicios orientados al resultado



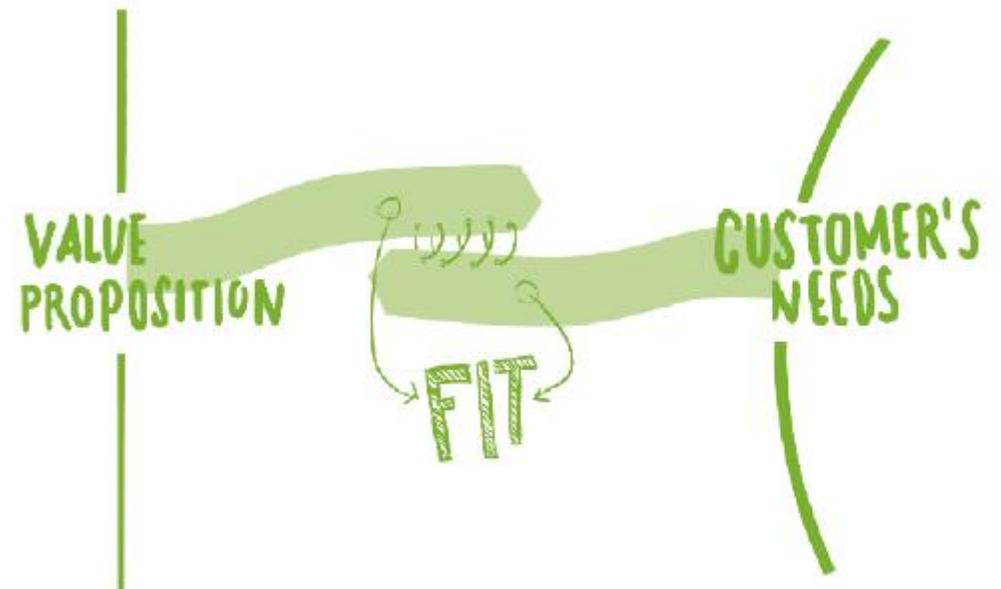
El pago se orienta a los resultados cumpliendo una cierta necesidad. Por lo tanto, es importante que la empresa que ofrece el servicio sea lo más eficiente posible para asegurar un buen margen de beneficio.

TCO (Total Cost of Ownership):

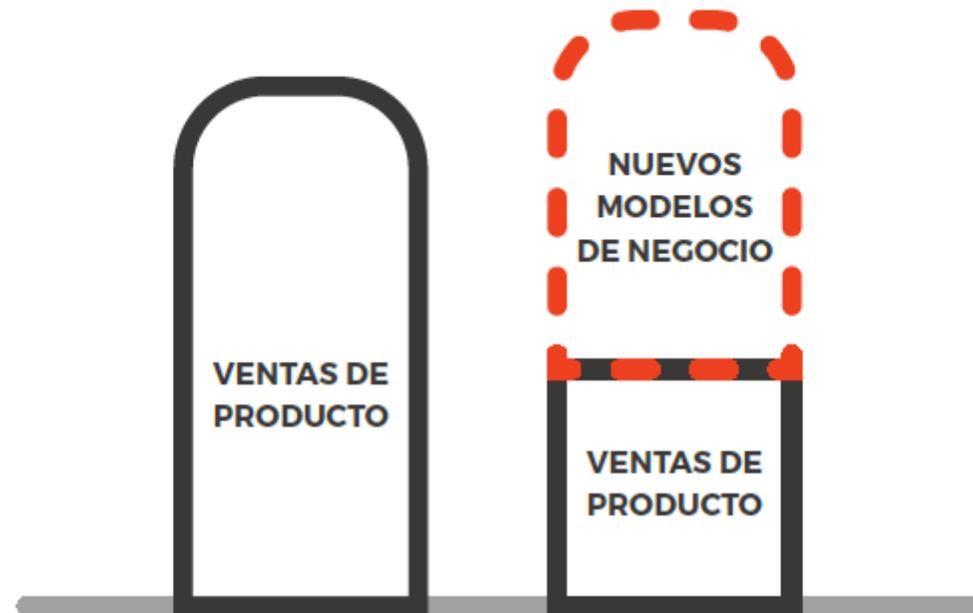
Costes directos e indirectos asociados a un producto. En conjunto, nos indican el desembolso del usuario para satisfacer una necesidad.



De la venta de producto al servicio | Encaje propuesta - cliente



El **proceso de servitización es progresivo**: no dejamos de vender producto para pasar a ofrecer sólo servicios.

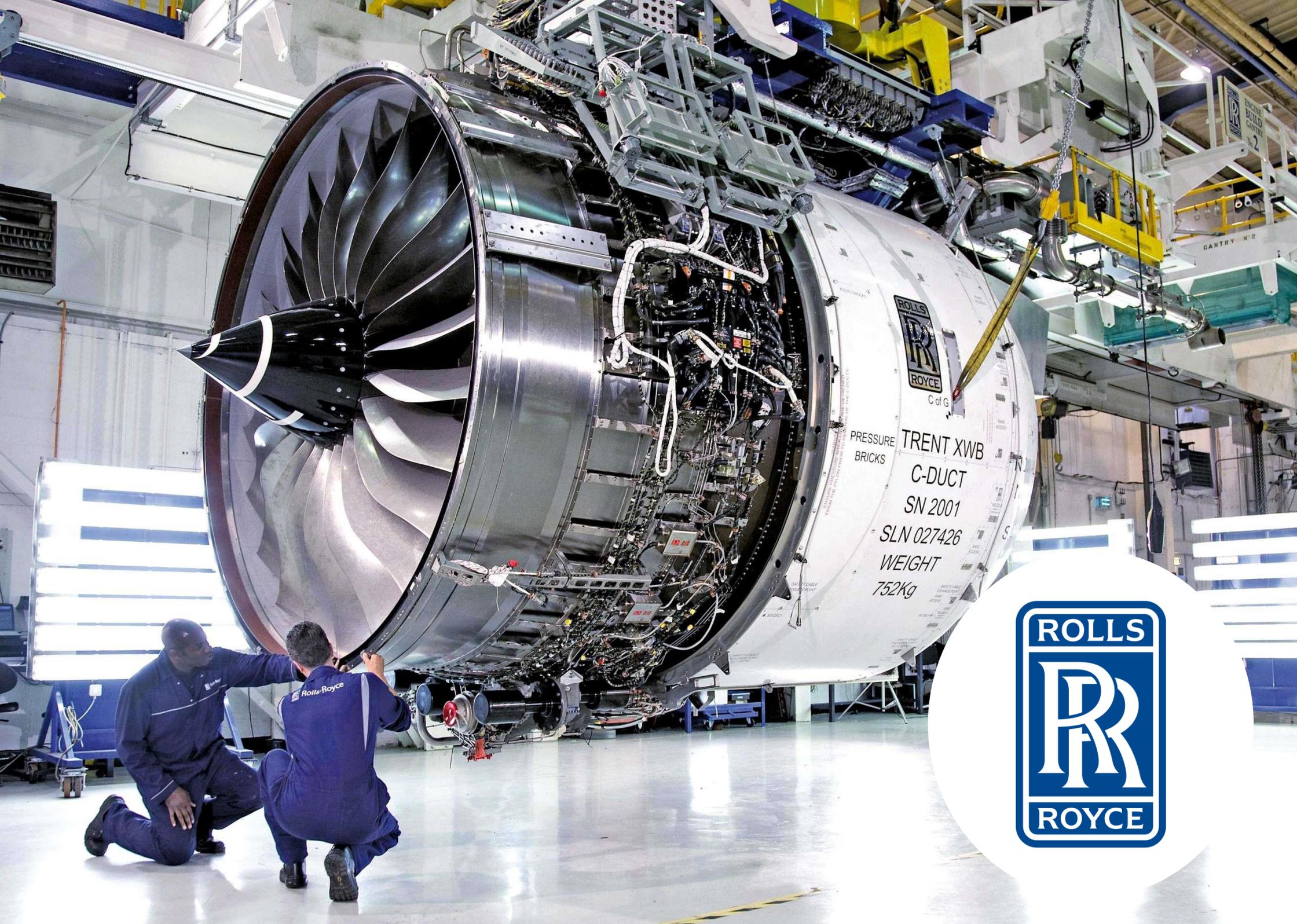


Maximización del uso
=
menos unidades

La servitización aporta **valor añadido a las actividades productivas.**

3.

**Casos de
servitización**



PRESSURE TRENT XWB
BRICKS
C-DUCT
SN 2001
SLN 027426
WEIGHT
752Kg







2 MILLION



Since 2015 Spain



Since 2016 China

Rhineland 83

Calgary 99

Madrid 112

Vienna 113

Chongqing 113

Vancouver 118

Milan 119

Rome 125

Hamburg 134

Berlin 141



14.000
car2gos in 30 locations worldwide





Schiphol Airport

Terminal A





MUD JEANS



MUD JEANS







AXIOMA

Solucions Integrals
i Serveis de Suport Sanitari

La servitización **alinea intereses de la
compañía, del cliente y del planeta.**



inédit

smart, successful
& sustainable