

ECONOMÍA VERDE Y CIRCULAR

Foco sectorial



Servitización

2022



Ajuntament de
Barcelona



Sumario



LA TENDENCIA AL USO POR SERVICIO EN LUGAR DEL USO POR PROPIEDAD.....	3
LAS IMPLICACIONES DEL PROCESO DE SERVITIZACIÓN	7
EL IMPACTO DE LA SERVITIZACIÓN EN LOS PERFILES PROFESIONALES	8
LA SERVITIZACIÓN, ENFOCADA	9
FUENTES CONSULTADAS.....	10
WEBGRAFÍA COMPLEMENTARIA	10

La tendencia al uso por servicio en lugar del uso por propiedad

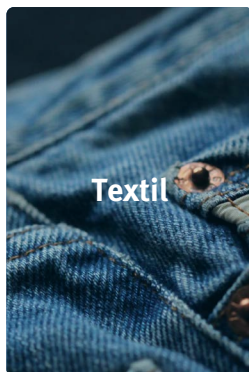
La economía circular es un modelo de producción y consumo de productos y servicios que propone una superación del modelo tradicional lineal de extracción, producción, consumo y desecho. En las economías preindustriales la generación de residuos era minoritaria, puesto que, al basarse en productos de origen orgánico como la madera o el cuero, por ejemplo, una vez utilizados los materiales se reincorporaban al ciclo natural para descomponerse. Con la llegada de la Revolución Industrial esta economía se vuelve minoritaria, puesto que se fomenta un modelo de producción de carácter lineal y no circular, donde de la naturaleza se obtienen recursos para transformarlos en productos y servicios que tienen una vida útil determinada y después pasan a ser residuos.

En cambio, **la economía circular apuesta por una transición hacia una economía verde y sostenible, fomentando un modelo económico que mantiene los materiales y productos dentro de la cadena de valor productivo**, alargando su vida útil. Para conseguirlo se adoptan diferentes estrategias: ecodiseños y diseños de larga duración, alargamiento de la vida útil a través del mantenimiento y la reparación, la reutilización, el reciclaje y la investigación en nuevos materiales, entre otros.

En este contexto, una de las medidas que está tomando más impulso es la servitización, que propone un cambio de hábitos de consumo: **el valor de un producto o servicio deja de encontrarse en su posesión y pasa a estar en su uso**, que es por el que las empresas o particulares acaban pagando.



En la servitización, la cuestión clave es la propiedad de un determinado producto: si todas las personas consumidoras se deciden por adquirirlo en propiedad, se consumen más recursos en su fabricación, a la vez que se incrementan el gasto energético y la demanda de materias primas y materiales. El caso paradigmático de la servitización son las flotas de vehículos compartidos, en las que se accede a un vehículo particular pagando por el uso que se hace de él en vez de por su propiedad. Podemos encontrar otros **ejemplos de servitización en varios sectores:**



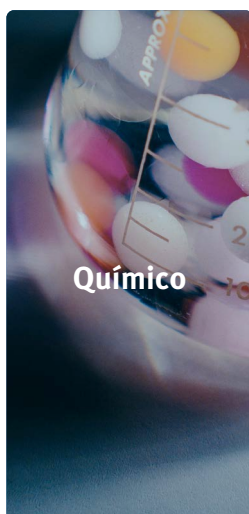
Alquiler de vaqueros: SKFK promueve la iniciativa *Rentvolution* que permite alquilar ropa y pagar por los meses que se utiliza. Además, tienen un programa de reciclaje de ropa que permite recoger ropa vieja para convertirla en nuevas piezas.

Lavandería industrial: Las empresas de lavandería industrial que trabajan para grandes organizaciones (hoteles, residencias, hospitales, entre otros) pasan a ser propietarias y suministradoras de la ropa de cama y del servicio asociado.



Fabricación y alquiler de motores de avión: Rolls-Royce fabrica motores de avión y ofrece un paquete de servicios mediante el cual la empresa usuaria paga por horas según el tiempo de vuelo de un motor.

Movilidad compartida: Las flotas de bicicletas o vehículos eléctricos compartidos al servicio de particulares y entidades públicas ganan cuota de mercado al automóvil privado, reduciendo el consumo de combustibles y las emisiones de CO₂.



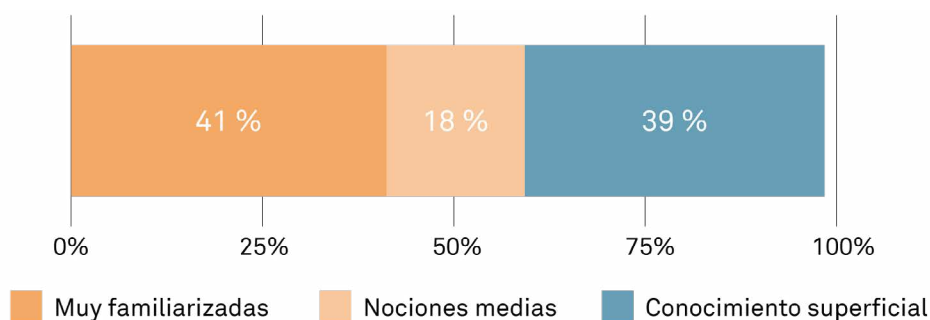
Arrendamiento de productos químicos: En procesos de limpieza industrial, se implantan esquemas de servitización en los que no se vende el producto, sino la función que cumple: mantener las piezas limpias.

Producción de plásticos con materia orgánica: El tratamiento de residuos orgánicos se realiza en la sede de la empresa cliente, trasladando una planta móvil a sus instalaciones y obteniendo así la materia prima de bioplástico in situ. La materia resultante se adapta a las necesidades de la empresa cliente, puesto que puede ser aplicada directamente al proceso productivo o vendida a otra empresa. Esta tecnología permite revalorizar los residuos y hacer posible una acción de economía circular.

Distintas entidades han empezado a estudiar el impacto que la servitización tiene en el consumo y las empresas. Una de las que ha analizado este impacto es Pimec, que en un estudio del año 2020 detectaba como **las empresas empezaban a estar familiarizadas y a aplicar la servitización** en sus estrategias empresariales.

- En relación al **grado de familiarización de las empresas encuestadas** con el concepto de servitización, cerca del 60% manifiestan que están medianamente o muy familiarizadas.

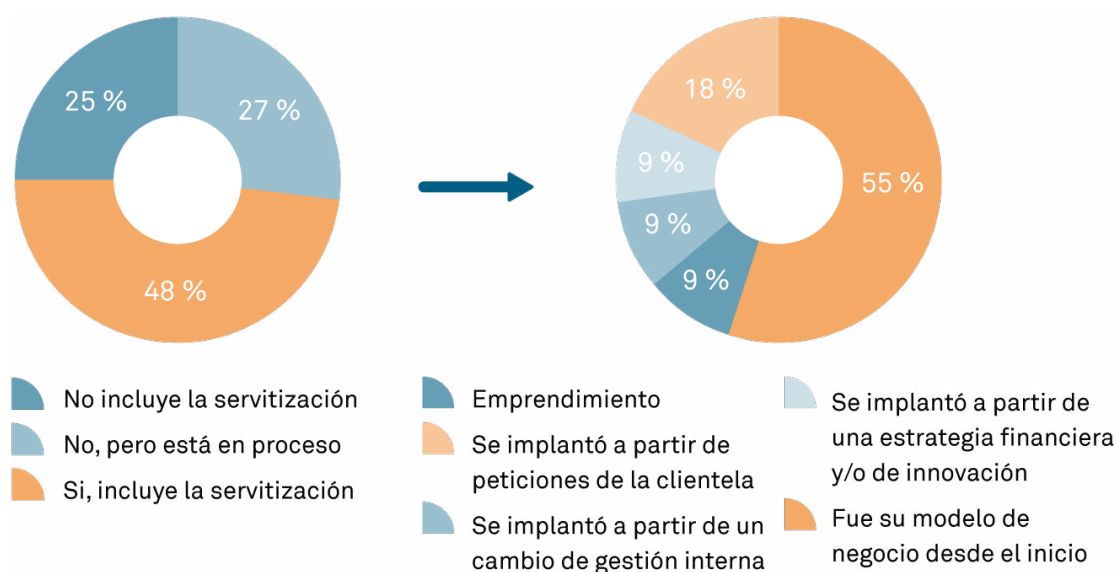
Figura 1. Grado de familiarización de las empresas con el concepto de servitización



Fuente: Elaboración propia a partir de Pimec, *Aplicació de la servitització a les pimes catalanes*

- En relación al **grado de implantación de la servitización** entre las empresas encuestadas, en un 25% de los casos no se lo plantean, el 27% ya opera con un modelo de negocio parcial o totalmente servitizado, mientras que un 48% está considerando la posibilidad de integrar este cambio o se encuentra en vías de implementación, entre las que hay una clara dominancia de experiencias que ya nacen con esta concepción de modelo de negocio (55%). De todas formas, un 18% declara que la servitización se implantó a raíz de peticiones de la clientela.

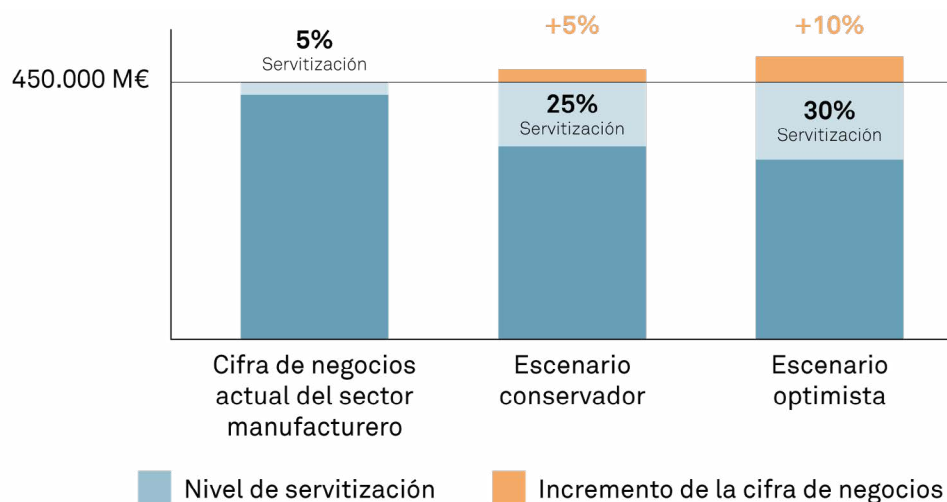
Figura 2. Grado y motivo de implantación de la servitización en las empresas



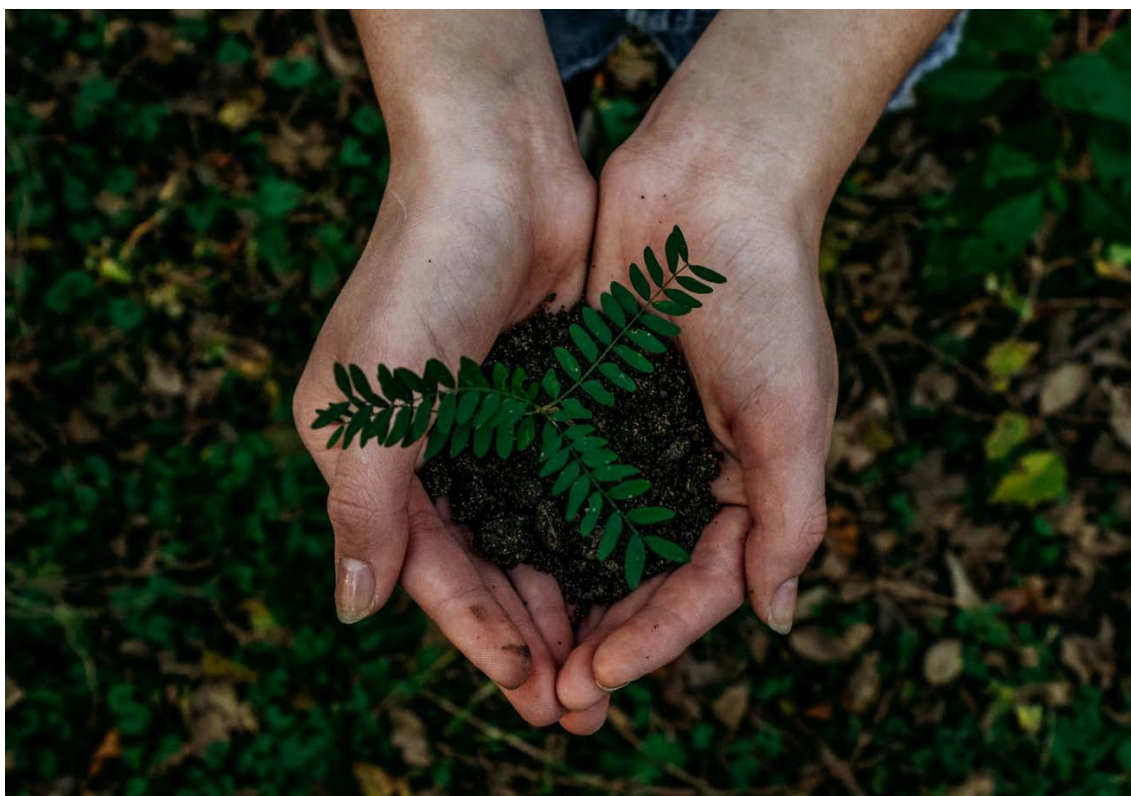
Fuente: Elaboración propia a partir de Pimec, *Aplicació de la servitització a les pimes catalanes*

- En cuanto a las **proyecciones de futuro de esta tendencia**, se prevé un incremento de la cifra de negocio de la producción industrial si la servitización consigue alcanzar el nivel de penetración de los países más avanzados. En el escenario conservador, la cifra de negocio incrementaría 4.500 M€, mientras que en el escenario optimista crecería 11.300 M€ más, según la Diputación de Barcelona.

Figura 3. Proyecciones de futuro según el grado de implementación de la servitización



Fuente: Elaboración propia a partir de Diputació de Barcelona, *Cicle de tallers "Economia circular al món local"*



Las implicaciones del proceso de servitización

La servitización, al tratarse de una estrategia transversal –como todas las de la economía verde– puede ser aplicada a varios sectores de actividad económica e implicará **cambios en la organización** de las empresas y en la **manera de aportar valor** a su clientela.

En cuanto a las empresas que se decanten por orientar su modelo de negocio hacia propuestas de servitización a otras empresas o personas consumidoras, esta transformación implicará un **cambio tanto en el producto y servicio ofrecidos, como en los perfiles profesionales** que los ofrezcan. Así, estas empresas tendrán que ofrecer calidad no solo en el producto, sino en el uso compartido del mismo y en el servicio asociado, pasando de ser una empresa focalizada en la fabricación y comercialización de un producto, a una empresa que ofrece un servicio.



Se podría hablar de **tres niveles de servitización** en el sector de la Economía Verde y Circular:

- **Servicios orientados al producto** (ex: servicio de asesoramiento para usar una lavadora de la forma más eficiente posible).
- **Servicios orientados al uso/acceso** (ex: lavanderías colectivas donde el usuario puede usar lavadoras que no posee).
- **Servicios orientados al resultado** (ex: pago por el servicio de tener siempre ropa limpia).

Dado que **los productos no pasan a ser propiedad de la clientela, se mantienen como activos de la empresa**, lo que permite obtener más valor durante su vida útil. Esto implica un impulso a la innovación y el ecodiseño, con el objetivo de garantizar la máxima durabilidad del producto. Ahora bien, la servitización requiere que se cumplan una serie de **condicionantes**:

- **Suficiencia de recursos.** Ante un bien escaso se opta por la adquisición en propiedad, por lo que es necesaria cierta disponibilidad del recurso para que la propiedad deje de ser un elemento clave.
- **Confianza.** Hay que fomentar unos criterios de confianza entre todas las personas que accedan al servicio, para que sientan que acceden en igualdad de condiciones y acceso.
- **Tecnología accesible.** La tecnología y la digitalización son dos elementos fundamentales para la gestión ágil y fácil de los productos que se gestionan con servitización.
- **Conciencia ecológica del consumidor/ora.** Más allá de las ventajas y eficiencia en materia de gestión y economía que pueda suponer la servitización, lo que acabará fidelizando al usuario de estas herramientas es una mayor conciencia de la necesidad de reducir consumos innecesarios y del impacto que pueden tener en el planeta.

El impacto de la servitización en los perfiles profesionales

En términos generales, se espera que la tendencia a la servitización transforme la **demanda de perfiles profesionales** en dos sentidos:



En primer lugar, los **perfiles profesionales que se encuentran en la empresa cliente**. Habitualmente serán **figuras especializadas en economía circular**, que darán respuesta a la necesidad de definir nuevos servicios que impliquen una reducción en el impacto ambiental a través del impulso de alternativas como la servitización. Se tratará, pues, de profesionales con visión estratégica que sepan **cómo incorporar esta tendencia y adaptarla** según las posibilidades de la empresa, y que tengan la capacidad de evaluar, valorar y comunicar las ventajas de incorporarla en la empresa.



En segundo lugar, se encuentran los **perfiles profesionales que trabajan en la empresa que ofrece la servitización** y que se encargarán de **implementar el servicio** en la empresa cliente, velar por su correcto funcionamiento y hacer el mantenimiento cuando sea necesario. En esta categoría encontraríamos, por ejemplo, los perfiles profesionales que realizarán la formación a medida de estas nuevas herramientas y el mantenimiento del servicio.

En este sentido, y teniendo en cuenta la tendencia a la robotización de muchas ocupaciones, estos perfiles profesionales aportan un **conocimiento experto que hace que las tareas que realizan sean difícilmente automatizables**.

Los perfiles profesionales vinculados a la servitización tendrán que contar con **competencias transversales** en los campos de **la economía circular, el marketing y la comunicación y una visión sistémica e integrada de los procesos productivos**. En algunos perfiles será especialmente estratégico incorporar conocimientos sobre servitización, como pueden ser el/la responsable de calidad, el/la técnico/a de línea automatizada de producción o el/la director/a de planificación.

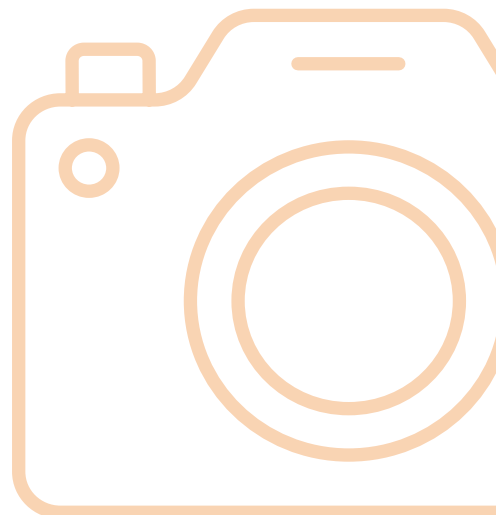
Finalmente, la tendencia a la servitización no solo puede favorecer trasvases y recalificaciones profesionales dentro de una misma empresa u organización, sino que, lógicamente, también puede favorecer la **movilidad de profesionales entre distintos sectores de actividad económica** que pueden adoptar soluciones similares en sostenibilidad. Aun así, siempre será necesario un proceso de **recalificación** profesional en uno o más de los campos de conocimiento ya apuntados.



La servitización, enfocada

Es difícil saber si la tendencia a la servitización se expandirá por razones más vinculadas a los fundamentos de la economía circular, o bien si será a causa de la propia tendencia empresarial a capturar más valor posicionándose en la cadena de producción, incluyendo posiciones de producción, distribución, explotación y mantenimiento. Ahora bien, dado que, entre otros factores, con la servitización **la empresa productora pasa a ser la máxima interesada en fabricar productos de bajo consumo y duraderos**, es en este punto en el que tienen que confluir las dos tendencias en servitización.

Por otro lado, las fuentes consultadas hacen hincapié en el futuro **comportamiento del cliente/a consumidor/a final**, que se considera el factor clave e independiente. Las empresas que comunican y educan a su clientela sobre las ventajas de la servitización son las que mejor se posicionarán en esta tendencia.



Fuentes consultadas

- Tu proyecto de vida (2019). [Què és l'economia circular i per què és beneficiosa?](#)
- Circle Economy (2021). [The Circularity Gap Report.](#)
- Ecos (2021). [Circular Economy - six policy trends to watch in 2021.](#)
- Sphera Spark (2020). [Top 9 Sustainable Packaging Trends](#)
- Pimec (2020). [Aplicació de la servitització a les pimes catalanes.](#)
- Pimec. [Servitització.](#)
- Compare Ethics (2020). [Three Circular Economy Trends to Watch in 2020.](#)
- GreenBiz (2020). [6 circular economy trends that will shape 2020.](#)
- Salesforce Blog (2017). [Servitization: The Changing Face of Manufacturing and Service.](#)
- Emerald Publishing (2020). [What is servitization of manufacturing? A quick introduction.](#)
- Diputació de Barcelona (2021). [Què és la servitització?](#)
- Vallès Circular (2021). [Servitització \(oferta de sistemes producte-servei\).](#)
- Diputació de Barcelona (2020). [Cicle de tallers "Economia circular al món local!"](#)

Webgrafia complementaria

- Generalitat de Catalunya - Departament d'Empresa i Coneixement (2019). [Perfils professionals i necessitats de formació per a l'economia circular a la indústria.](#)
- Connected World Blog (2018). [It's all about Servitization.](#)
- Pacte Industrial de la Regió Metropolitana de Barcelona (2018). [Què és l'economia circular i per què és important per al territori.](#)
- Xarxa de Ciutats i Pobles cap a la sostenibilitat (2018). [Economia Circular i Verda al món local: Com passar a l'acció i eines per als ens locals.](#)
- Circular Thinking - Euskadi, hacia la economía circular (2019). [Estrategia de Economía Circular de Euskadi 2030.](#)
- [Circle Economy](#)
- [Fundación Economía Circular](#)
- LinkedIn (2018). [What is servitization and why do manufacturers need to take note?](#)
- K3Syspro. [Servitization in Manufacturing.](#)

Derechos de imagen

- TIM BISH Imagen de portada
- POP & ZEBRA pg.3
- ANNE NYGARD pg.4 (Textil)
- MARKUS WINKLER pg.4 (Movilidad)
- GIRL WITH RED HAT pg.4 (Químico)
- NOAH BUSCHER pg.6
- FLORIAN OLIVO pg.7
- GLENN CARSTENS PETERS pg.8
- MARKUS SPISKE pg.9

Este informe ha sido realizado por **Utrans**.