



MAGNUS GC
CONSULTING

DE PRODUCTO A SERVICIO: “La Revolución de la Servitización en la Cadena de Suministro”

Una de las tendencias más relevantes en el mundo empresarial actual es, sin duda, la servitización. Lejos de ser solo una moda, se trata de una transformación profunda y estratégica que podría marcar la diferencia entre la supervivencia o el estancamiento de muchas empresas manufactureras en los próximos años. ¿En qué consiste exactamente?



Por Gonzalo Cachay Silva
gonzalocachay@gmail.com
CO - FOUNDER & CEO
MAGNUSGCCONSULTING

Qué es la servitización? Es el proceso mediante el cual las empresas dejan de enfocarse exclusivamente en la venta de productos para ofrecer soluciones integrales que combinan bienes físicos con servicios de valor agregado totalmente adaptados al cliente.

No más de lo mismo

No se trata de un simple servicio postventa, sino de un nuevo modelo de negocio centrado en el usuario, donde el producto puede incluso pasar a un segundo plano. En gestión de inventarios, la servitización impulsa modelos como el Product-as-a-Service (PaaS), donde los fabricantes mantienen la propiedad del producto y gestionan su disponibilidad.

Esto reduce costos de almacenamiento y mejora la eficiencia del uso de activos. En logística, se traduce en contratos de mantenimiento predictivo y optimización del ciclo de vida de los equipos, disminuyendo desperdicios y costos operativos.

En fabricación y abastecimiento, la servitización impulsa estrategias de colaboración con proveedores, enfocándose en soluciones a largo plazo en lugar de transacciones únicas.

Gonzalo Cachay Magíster en Administración de Empresas y un Máster en Ingeniería Logística por la Universidad Clermont Ferrand 1 Auvergne (Francia). Posee más de 15 años de experiencia como consultor en cadena de suministros y operaciones, asesorando a empresas de bienes y servicios en el diseño, mejora y optimización de sus procesos. Actualmente es director de la Maestría en Dirección de Operaciones Productivas y docente en CENTRUM PUCP Business School.





MAGNUS GC
CONSULTING

Ejemplos de Servitización en la Cadena de Suministros:

Michelin- “Michelin Solutions” En vez de vender neumáticos, Michelin proporciona un servicio de gestión de neumáticos para flotas de camiones. Ofrece monitoreo, mantenimiento y reemplazo optimizado basado en datos de uso, reduciendo costos operativos.

Caterpillar - Monitoreo de equipos pesados, Caterpillar no solo vende maquinaria pesada, sino que ofrece monitoreo remoto, mantenimiento predictivo y optimización del uso de equipos en sectores como minería y construcción.

Xeros - Pago por impresión en lugar de vender impresoras, Xeros ofrece un modelo de pago por página impresa, incluyendo servicio técnico y reposición automática de insumos.

Phillips - “Iluminación como servicio” Phillips ofrece soluciones de iluminación inteligente para ciudades y empresas, donde el cliente paga por la luz utilizada en lugar de comprar bombillas, optimizando el consumo energético.

Ikea - Alquiler de mobiliario bajo este esquema, los clientes pueden arrendar muebles por un tiempo determinado y luego devolverlos a la tienda. Ikea se encargará de reacondicionarlos, revenderlos, alquilarlos nuevamente o reciclarlos, reduciendo el desperdicio y maximizando el uso de recursos.



Estos ejemplos demuestran cómo la servitización está cambiando los modelos de negocio, mejorando la eficiencia y aumentando la resiliencia de la cadena de suministro.

