



LA OPORTUNIDAD CIRCULAR APROVECHANDO EL POTENCIAL DEL MODELO PRODUCTO COMO SERVICIO **MÉDICO**



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Equipment finance for a changing world

SOBRE ESTE INFORME

Este informe sectorial forma parte de un informe más extenso, "The Circular Opportunity: Harnessing the Power of Product-as-Service", encargado por BNP Paribas y BNP Paribas Leasing Solutions. La investigación fue realizada por Do Well Good, una consultoría de estrategia con propósito.

El informe tiene como objetivo contribuir al avance de los modelos de negocio del Producto como Servicio (de ahora en adelante PaaS), en línea con los esfuerzos de la Unión Europea para promover la transición hacia una economía circular. Presenta una visión general del papel del PaaS en el ecosistema de la economía circular y analiza en profundidad dos sectores clave: los equipos agrícolas y la tecnología verde. Examina cómo estos sectores han respondido a las oportunidades y desafíos que presentan los modelos PaaS. Estas industrias han sido identificadas como sectores estratégicos para BNP Paribas Leasing Solutions debido a su impacto económico significativo y a la posibilidad de integrar modelos PaaS en sus operaciones. Además, se han recopilado perspectivas adicionales en otros cuatro sectores: vehículos pesados, salud, tecnología de la información y construcción.

Para la elaboración del informe, se llevaron a cabo entrevistas con 28 expertos de la industria en seis sectores, quienes compartieron su conocimiento sobre cómo los modelos PaaS están transformando las prácticas comerciales tradicionales en sus respectivos campos.

Puedes acceder al informe completo en inglés y a más información sobre los modelos de "Producto como Servicio" (Product-as-a-Service o PaaS).

Gracias a todos los que compartieron su tiempo, conocimiento e insights:

Fabien Delolme, Commercial Director for France, Dell Financial Services

Michael Mansard, Chair of the Subscribed Institute EMEA & Principal Director, Zuora

Stéphane Dierick, Director of Cloud Projects, Zuora

Jesus Blasco, Senior Vice President Capital Markets EMEA, GE Healthcare

Florian André, Founder and CEO, P2S Management Consulting

Olivier Bussenot, Vice President for Sales Operations and Enablement, DigitalRoute

Nicolas Diacono, Founder, Nincotech

Yann Toutant, Co-Founder and CEO, Black Winch

Benjamin Lehiany, Professor and Researcher, Institut Polytechnique de Paris

Jürgen Sieber, Chief Commercial Officer, Maschio Gaspardo Group

Yohann Desalle, Fleet Management Consultant, Thluki Conseils

Peter Lukassen, Director of Sustainability, Bosch

Ivo Ivanovski, Head of Medical Imaging and Foundry, OSRAM

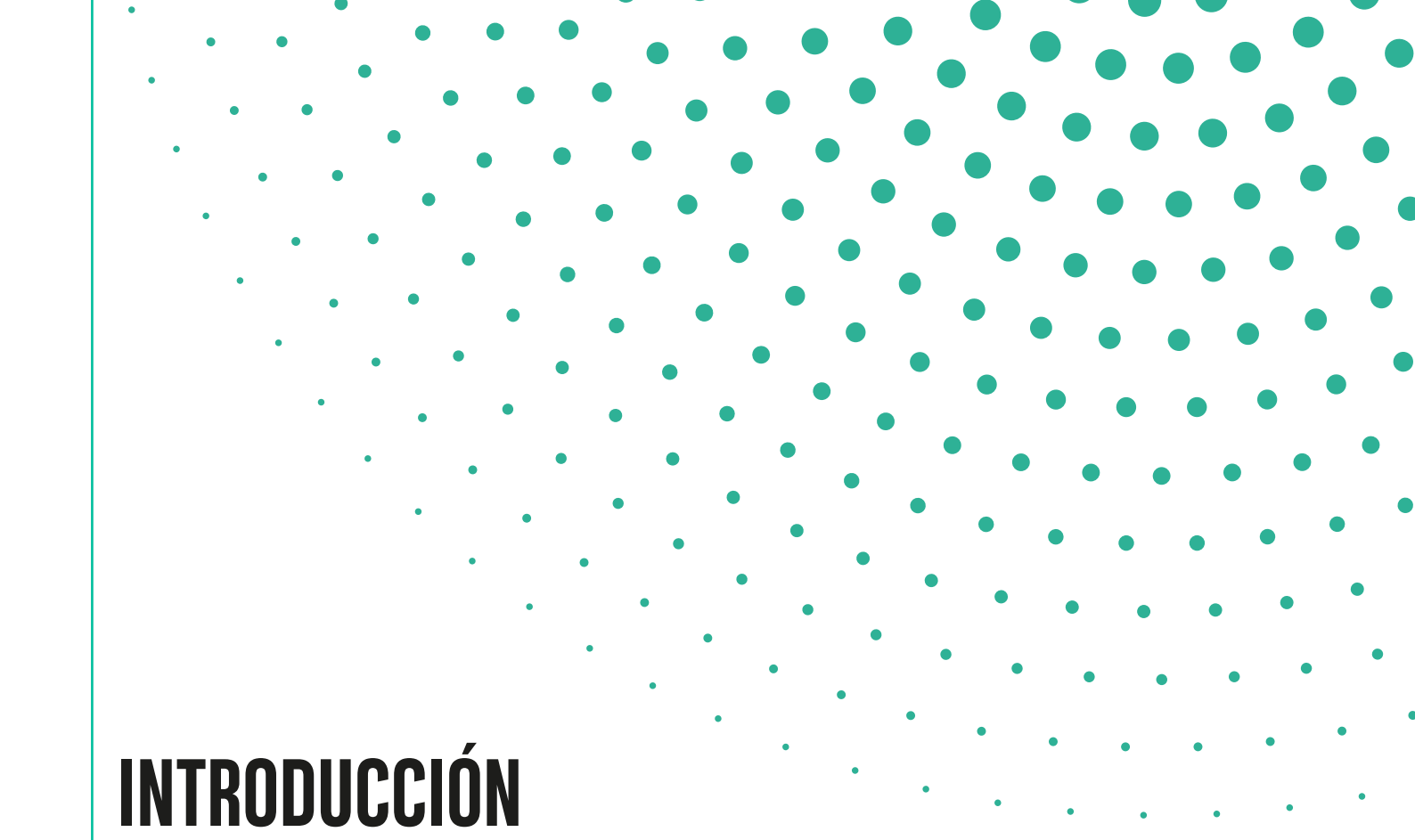
Pierre-Emmanuel Saint Esprit, Circular Economy Director, Manutan Group, and Founder and Executive Director, ESSEC Global Circular Economy Chair

Geoffrey Richard, Circular Economy Director, Schneider Electric

Gwenaëlle Helle, Director of Financing Solutions, Schneider Electric

Jean Philippe Hermine, Director of the Mobility in Transition Institute and Associate Researcher, Institute of Sustainable Development and International Relations

Nuestro agradecimiento también a **Yağmur Damla Dokur**, así como a destacados expertos de **TellCo Europe** y **3stepIT**.



INTRODUCCIÓN

Los reguladores de la Unión Europea, y del mundo entero, han dejado claras sus intenciones: los modelos de consumo lineales deben quedar en el pasado si queremos afrontar los enormes desafíos del cambio climático y la escasez de recursos.

El objetivo de la UE de hacer la transición a una economía completamente circular para 2050 establece una fecha límite clara, a poco más de dos décadas, para lograr cambios sistémicos en la forma en que diseñamos, producimos, distribuimos, vendemos, compramos, usamos y desechamos bienes y servicios. Esto requerirá nuevas leyes, nuevas tecnologías, nuevos procesos y modelos de negocio. Pero lo más crucial es que esta transición requerirá colaboración global, confianza, asociación y buena voluntad a lo largo de la cadena de valor y entre industrias y fronteras. Si la circularidad es el concepto que puede llevarnos a un futuro más sostenible, ahora necesitamos con urgencia herramientas prácticas para ayudarnos a avanzar en el terreno. Los nuevos modelos financieros y sistemas operativos que priorizan la servitización serán palancas importantes que permitirán a las organizaciones adoptar los principios de una economía circular en la práctica.

Los modelos de Producto como Servicio (PaaS) apoyan un cambio de la compra directa de productos a la compra de los servicios, el valor y los beneficios que los productos proporcionan. Esto tiene el potencial de reducir la demanda de recursos naturales, al sentar las bases para que los productores asuman la responsabilidad de los activos a lo largo de todo el ciclo de vida del producto y retengan el valor de los materiales manteniéndolos en uso.

Los mecanismos financieros y contractuales, como el leasing, son una parte clave de la ecuación de Producto como Servicio. Lo crucial es que el leasing permite que el uso y la posesión de un activo se transfieran entre diferentes partes, mientras que la propiedad se mantiene por una sola entidad; además, fomenta el uso óptimo de los activos a lo largo del tiempo.

Hoy en día, la mayoría de estos modelos de servicio circular aún están en sus primeras etapas y todos los sectores importantes todavía tienen un largo camino por recorrer para desarrollar ofertas maduras del PaaS. Cada parte de la cadena de valor debe contribuir al avance de este nuevo enfoque circular de producción y consumo, y sin duda habrá desafíos complejos por delante.

Este informe breve explora el papel del modelo PaaS en el sector agrícola. Forma parte del informe más amplio “La oportunidad circular: aprovechando el poder del Producto-como-Servicio”. En el marco de esta investigación más amplia, analizamos el papel de los modelos de servicio en la promoción de una economía circular, así como los desafíos y oportunidades que esto representa para las empresas.



LA OPORTUNIDAD PAAS : EL SECTOR MÉDICO

El sector médico está en constante evolución para mejorar los resultados clínicos y aprovechar los avances científicos y tecnológicos que amplían las posibilidades de mantener sana a la población. En la actualidad, los responsables del ámbito sanitario se enfrentan a importantes desafíos, como el envejecimiento de la población, la escasez de personal cualificado, restricciones presupuestarias y nuevos riesgos ambientales a escala global. Esto ha impulsado una rápida digitalización de la sanidad, que atraviesa una profunda transformación para prepararse de cara al futuro. Tanto las instituciones públicas como las privadas recurren a la tecnología para encontrar soluciones innovadoras que ofrezcan mejores resultados a los pacientes y proporcionen flexibilidad para escalar e innovar.

Tendencias en el sector médico

La población europea está envejeciendo, con más del 20 % de personas mayores de 65 años. A medida que la población crece y envejece, la demanda de servicios sanitarios aumenta rápidamente.

La escasez de competencias ha generado un déficit de casi un millón de trabajadores sanitarios en Europa.



La financiación del sector sanitario está bajo presión y se pide a las organizaciones que hagan más con menos.

La agilidad y la flexibilidad son esenciales, como demostró la pandemia de COVID-19, que obligó al sector a transformarse y escalar rápidamente ante situaciones sanitarias sin precedentes.

Innovación en el sector médico

Los proveedores sanitarios están recurriendo a nuevas tecnologías, como la robótica y la inteligencia artificial, para mejorar los resultados clínicos y reducir la presión sobre el personal y los recursos médicos. Según Deloitte, para el año 2040, los hospitales utilizarán la inteligencia artificial “para optimizar la prestación de cuidados, la eficiencia del personal, la rentabilidad de los servicios administrativos y reducir la duración de las estancias hospitalarias y los costes, al tiempo que se mejoran los resultados y experiencias de los pacientes.”

La robótica ya está contribuyendo a mejorar la precisión quirúrgica y a reducir el riesgo de errores humanos. La desinfección sigue siendo una prioridad urgente para los hospitales, y se están desplegando robots para limpiar superficies y habitaciones, reduciendo el riesgo de infecciones para pacientes y personal. A medida que los robots asuman tareas rutinarias, el personal clínico podrá concentrarse más en los aspectos críticos de la atención al paciente.

La oportunidad PaaS

Aliviar las restricciones presupuestarias:

Las limitaciones financieras pueden impedir que los proveedores sanitarios ofrezcan la atención de excelencia que desean. Los modelos PaaS permiten acceder a soluciones médicas modernas y escalables sin necesidad de realizar grandes inversiones iniciales, lo que facilita la gestión presupuestaria y de tesorería.

Información basada en datos:

El software de gestión de activos, frecuentemente incluido en los contratos PaaS, garantiza un uso eficiente del equipamiento médico, su despliegue en las áreas de mayor necesidad y su mantenimiento periódico. Esto puede maximizar la disponibilidad y el rendimiento de la tecnología médica.

Alinear costes con beneficios:

Las suscripciones basadas en el uso permiten alinear los costes con los beneficios reales y evitar el despilfarro derivado de equipos infrautilizados. Por ejemplo, se pueden adquirir máquinas de resonancia magnética mediante contratos de pago por uso, en los que la facturación depende del número de exploraciones realizadas.

Diversificación de ingresos para los fabricantes:

Los fabricantes de equipamiento médico pueden mejorar su resiliencia y crecimiento diversificando su oferta de servicios y beneficiándose de los ingresos recurrentes que proporcionan los contratos PaaS. Esto mejora el flujo de caja y fomenta la inversión en I+D.

Top 3 desafíos para la adopción del PaaS

1

El sector médico opera dentro de un entorno legal complejo, especialmente en lo que respecta a la protección de los datos de los pacientes. Las normativas aún están evolucionando para integrar los modelos basados en servicios, lo que puede dificultar la adopción de nuevos modelos financieros.

2

Los modelos de pago por uso dependen en gran medida del intercambio de datos en tiempo real para medir el uso del equipamiento, establecer precios adecuados y garantizar la viabilidad financiera. Se necesitan soluciones técnicas, legales y operativas que permitan compartir esta información dentro del ecosistema sanitario.

3

La formación y la capacitación son fundamentales para adoptar nuevos sistemas operativos. Tanto los fabricantes como los proveedores sanitarios tienen la oportunidad de invertir en las competencias de unos equipos médicos ya sobrecargados, con el fin de aprovechar plenamente las ventajas de los modelos PaaS.

PAAS EN ACCIÓN

La tecnología médica circular de GE Healthcare

La empresa

GE Healthcare es un proveedor global de infraestructura digital, análisis de datos y herramientas de apoyo a la toma de decisiones en el sector sanitario. Ofrece opciones de reacondicionamiento y reciclaje para su equipamiento al final de su vida útil, y compra equipos usados para prolongar su ciclo de vida. La empresa apuesta por la circularidad para mejorar la eficiencia energética y maximizar el uso de materiales, al tiempo que ofrece servicios de mantenimiento predictivo y correctivo, digitalizados y remotos.

Las características del PaaS

Según Jesús Blasco, Vicepresidente Sénior de Mercados de Capital EMEA en GE Healthcare, los modelos de pago por uso son cada vez más frecuentes para equipos como los de resonancia magnética y otros dispositivos médicos:

“El futuro del equipamiento sanitario reside en las actualizaciones de software, donde la inteligencia artificial tendrá un papel clave para garantizar que los equipos conserven su valor a lo largo del tiempo. Los modelos de pago por uso están ganando popularidad, pero requieren un profundo conocimiento del uso del equipo y disposición de las entidades financieras a compartir el riesgo.”

Beneficios para los clientes

Estos contratos fijan los precios en función del número de escaneos, lo que aporta flexibilidad y mitigación de riesgos a los proveedores sanitarios, especialmente cuando el volumen de uso es incierto. Este enfoque resulta especialmente útil para el lanzamiento de nuevos productos, en los que los clientes aún no tienen claro el coste futuro o el rendimiento

Impacto circular

El modelo PaaS de GE Healthcare para equipos de diagnóstico por imagen promueve la reutilización y el reacondicionamiento de los equipos. La ampliación de la vida útil de 6.700 unidades de equipos de imagen y ecografía ha permitido evitar 5,15 millones de kilogramos de residuos potenciales en vertederos.

“Nuestra estrategia consiste en gestionar todo el ciclo de vida de nuestros equipos, desde la venta hasta el reacondicionamiento, enfrentándonos a la complejidad de los modelos de pago por uso y de economía circular,” afirma Jesús Blasco.



LO QUE NOS DIJERON NUESTROS EXPERTOS:

Florian André es Founder and CEO, P2S Management Consulting, una consultora boutique especializada en ayudar a las empresas a desarrollar sus propios modelos de suscripción y negocio como servicio.

“El equipamiento costoso, conectado y con una demanda fluctuante es ideal para el modelo PaaS, ya que permite una facturación flexible basada en el uso. El equipamiento sanitario está avanzando cada vez más hacia modelos de suscripción, impulsado por un enfoque en la eficiencia médica y operaciones más livianas en activos.”

CONCLUSIÓN

BNP Paribas Leasing Solutions ha identificado la economía circular como una prioridad clave para el negocio y una parte esencial de su alineación con el Pacto Verde Europeo. La transición hacia una economía circular desempeña un papel fundamental en la lucha contra el cambio climático y la escasez de recursos. Pero, lo que es más importante, creemos que también tiene el potencial de fortalecer la resiliencia de nuestro negocio, del negocio de nuestros clientes y de la economía global.

Nuestro objetivo es desarrollar nuevos productos y servicios financieros que satisfagan las necesidades de nuestros clientes y generen valor empresarial, respetando al mismo tiempo los límites del planeta. Por eso, a medida que surgen y maduran soluciones circulares, vemos un papel clave para nuestra empresa en el apoyo a nuestros socios y clientes para desbloquear las oportunidades que ofrece esta transición.

Tal como explica este informe, el leasing pone en práctica un principio esencial de la circularidad. Un contrato de arrendamiento puede actuar como un hilo conductor a lo largo del ciclo de vida de un producto, conectando a las personas y organizaciones que lo fabrican, financian, distribuyen, venden y utilizan. Al conectar este ecosistema circular, los productos pueden utilizarse de forma más eficiente y ser reutilizados por más personas, lo que aumenta su uso, retiene valor y evita residuos innecesarios.

A través de nuestra investigación, hemos explorado los beneficios financieros, operativos y medioambientales de los modelos Product-as-a-Service como herramientas prácticas que las organizaciones pueden utilizar para integrar la circularidad en sus operaciones. Sin embargo, también creemos que es igualmente importante destacar los retos que existen hoy en día en un sector que aún se encuentra en sus primeras etapas de desarrollo.

La economía lineal sigue profundamente arraigada en todas las industrias y alcanzar una economía circular requerirá una transformación completa en la forma en que producimos, vendemos, compramos, usamos y desecharnos bienes, así como en los sistemas que nuestra sociedad tiene para posibilitar estos intercambios económicos.

Este es el gran reto que tenemos por delante, mientras trabajamos para alcanzar el objetivo de la UE de lograr una economía plenamente circular en 2050. Solo mediante nuevas alianzas y mayores niveles de colaboración será posible este cambio profundo. Por eso, invitamos a nuestra red a hacer esta transición con nosotros, para desbloquear nuevas ideas, soluciones y asociaciones que ayuden a construir una economía circular.

Puedes acceder al informe completo y a más información sobre los modelos de PaaS aquí.

INFORME COMPLETO



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Equipment finance for a changing world