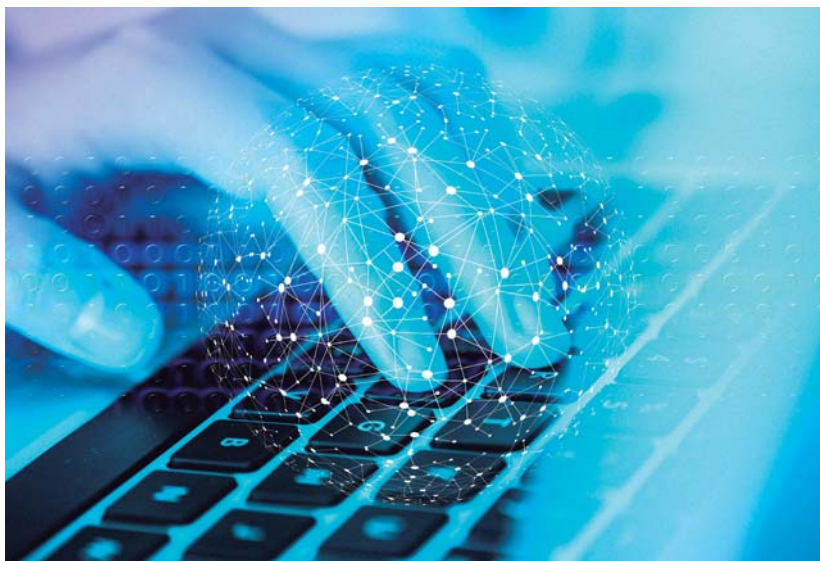


# O papel dos fabricantes de máquinas no contexto atual

O setor industrial é, tradicionalmente, uma área através da qual é possível realizar uma boa avaliação da economia, do crescimento e da evolução das sociedades. Atualmente é também, sem dúvida, um dos setores mais impactados pela Transformação Digital.



Se nos focarmos no estado dos fabricantes de máquinas industriais (OEM), as mudanças proporcionadas pela digitalização nos últimos 20 ou 30 anos são mais do que notáveis. No final do século XX, grande parte da produção de máquinas industriais, ocorria na Europa e na América do Norte, e os fabricantes eram muito reconhecidos pela qualidade das suas máquinas. No entanto, a abertura dos mercados internacionais e a globalização provocaram a chegada de novos produtores, maioritariamente asiáticos, que melhoraram a sua capacidade produtiva e a qualidade dos seus produtos, e os colocaram no mercado a um preço inferior. Perante esta situação, em que os novos concorrentes começam a dominar as máquinas *standard*, os fabricantes ocidentais dedicaram-se a produzir máquinas especializadas.

No entanto, agora, no início de 2020, pode dizer-se que o mercado *OEM* é global, com produtos de alta qualidade em todo o mundo, o que implicou uma comoditização do *hardware*. A forma como esta conjuntura está a afetar a

“  
Hoje em dia, a digitalização permite aos OEM estar mais próximos deles e adaptar-se continuamente, abrindo-se a novos modelos de negócio baseados em serviços, que incorporem as últimas tecnologias de recolha e análise de dados, para proporcionar um melhor serviço e que se diferencie da concorrência, aportando um maior valor acrescentado para o cliente

competitividade vê-se claramente refletida no que se chama a “*Smiling Curve*” da indústria transformadora: a comoditização do *hardware* confere mais valor a outras fases do ciclo de vida do produto.

Anteriormente, a produção era essencial para aportar valor ao produto. Hoje, graças à pressão competitiva, o valor acrescentado encontra-se, ou agrega-se,

noutras fases, como é o caso da *I&D* ou dos serviços, áreas de grande importância para a indústria transformadora.

Somadas ambas as situações, a genérica do setor industrial e a específica dos OEM, pode depreender-se que para trabalhar e crescer com sucesso é necessário procurar a diferenciação e potenciar as áreas onde o cliente encontre um maior valor acrescentado. É aqui que entra em jogo a digitalização das máquinas, uma vez que tem impacto direto sobre as fases do ciclo de vida do produto que oferecem mais valor ao utilizador da máquina.

A digitalização é, hoje, um claro impulsionador em todos os setores, mas no caso particular do industrial observamos dois grandes benefícios. Por um lado, ela permite reduzir o tempo dedicado às fases de *design* e inovação, graças à grande quantidade de informação que é possível recolher e analisar. Os dados são recolhidos diretamente das máquinas em produção, o que permite aumentar o conhecimento sobre os seus utilizadores finais e desenvolver serviços que permitam otimizar o processo produtivo. Estes dados têm que ser recolhidos, tratados e geridos através de uma plataforma digital, denominada *service platform*, na qual se integram tecnologias como o *Cloud Computing*, o *Machine Learning* ou a Inteligência Artificial. Estas, por sua vez, proporcionam ferramentas para melhorar o produto, mediante a otimização e a maior flexibilidade do *design* das máquinas, bem como a melhoria da sua eficiência energética.

As máquinas conetadas são a melhor fonte de informação primária para os fabricantes e, através delas, é possível reduzir o tempo de comercialização entre 20% e 50%. É necessário ter em conta que, neste mundo globalizado que merece ser apelidado com a sigla VUCA (Volátil, Incerto, Complexo e Ambíguo), conhecer ao pormenor as próprias máquinas, para uma rápida adaptação às necessidades do mercado, é sem dúvida um valor diferencial imprescindível.

Por outro lado, a digitalização tem um grande impacto sobre o desenvolvimento de novos serviços, uma área de negócio que permite enriquecer até 30% o valor do produto, e que tem um peso importante nas decisões do comprador. A área dos serviços está a crescer de forma imparável e influencia diretamente os resultados. Aqui, a *service platform* digitalizada acima mencionada oferece ao utilizador final ferramentas que permitem prever possíveis falhas na máquina, analisar a informação para oferecer sugestões de melhorias na produção, e ainda minimizar os custos de propriedade.

Neste sentido, é necessário destacar que as empresas transformadoras que têm mais de 20% dos seus resultados associados a serviços apresentam um EBIT dois pontos superior às que se baseiam exclusivamente na venda de produtos. As empresas que apostam em serviços abrem novas vias de negócio de carácter recorrente e oferecem uma maior margem, porque trazem um valor diferencial aos seus utilizadores.

Para poderem iniciar rapidamente a digitalização das máquinas, é necessário que as empresas adaptem o seu catálogo ao mundo digital. O lado positivo? Não é necessário



desenvolver um projeto de TI dedicado ou investir num novo equipamento especializado, nem acrescentar *hardware* específico, já que as máquinas serão projetadas com produtos preparados para a IIoT, conectados de base.

Em resumo, o setor dos OEM sempre se caracterizou por ser inovador e saber adaptar-se às mudanças do mercado e às exigências dos seus clientes e consumidores finais. Hoje

em dia, a digitalização permite aos OEM estar mais próximos deles e adaptar-se continuamente, abrindo-se a novos modelos de negócio baseados em serviços, que incorporem as últimas tecnologias de recolha e análise de dados, para proporcionar um melhor serviço e que se diferencie da concorrência, aportando um maior valor acrescentado para o cliente. 🙌

**roboplan**  
robotics experts

## SOLUÇÕES DE ROBÓTICA INDUSTRIAL

- Equipa e rede de parceiros especializada;
- Vanguarda tecnológica em robótica;



**YASKAWA**  
Distribuidor Robotics Division



Aveiro



+351 234 943 900



info@roboplan.pt