



LA OPORTUNIDAD CIRCULAR APROVECHANDO EL POTENCIAL DEL MODELO DE PRODUCTO COMO SERVICIO **TECNOLOGÍA VERDE**



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

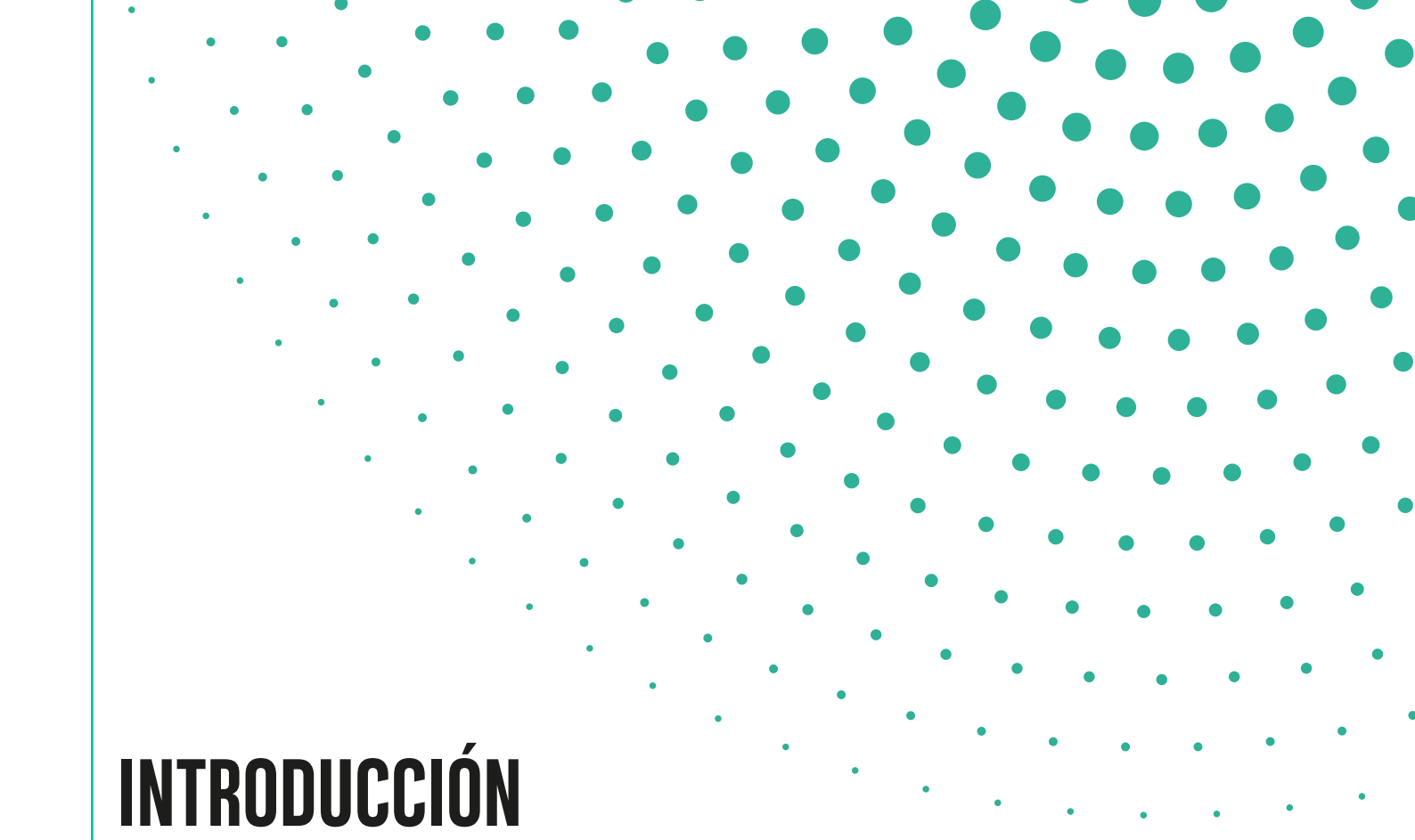
Pierre-Emmanuel Saint Esprit, Circular Economy Director, Manutan Group, and Founder and Executive Director, ESSEC Global Circular Economy Chair

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.

PRODUCTO COMO SERVICIO

EL SECTOR DE LA TECNOLOGÍA VERDE

En la carrera hacia la neutralidad climática para 2050, estamos siendo testigos de una de las mayores colaboraciones globales de nuestra era. Los gobiernos internacionales están alineados en torno a la descarbonización y, en todos los sectores, se están implementando nuevas soluciones para reducir el impacto ambiental. Al mismo tiempo, la tecnología avanza rápidamente, generando soluciones digitales que impulsan la transición sostenible. Esto genera una creciente demanda de activos de tecnología verde que ayuden a las organizaciones a enfrentar el aumento de los costos energéticos, cumplir con los requisitos normativos y de ESG.

Los modelos PaaS pueden facilitar el acceso a tecnología verde y apoyar a las organizaciones en sus esfuerzos de transición, al tiempo que contribuyen a avances importantes en sostenibilidad y cumplimiento de ESG.

Tendencias en tecnología verde

La seguridad energética se ha convertido en un motor clave de inversión, debido a la presión sobre las cadenas de suministro globales, la volatilidad de los precios y la incertidumbre geopolítica.

Las energías renovables, como la solar y la eólica, son pilares fundamentales de las ambiciones globales de descarbonización, pero también plantean desafíos relacionados con la escasez de recursos y la gestión de residuos.



La urbanización y la digitalización aceleradas están generando una demanda creciente de soluciones tecnológicas verdes, especialmente en zonas urbanas. Sin embargo, aunque existen subsidios e incentivos para fomentar la adopción de tecnología verde, muchos de ellos promueven la compra y propiedad tradicional en lugar de modelos de servicio.

La movilidad sostenible es una tendencia emergente: tanto los consumidores como las empresas y reguladores comienzan a buscar formas más limpias y bajas en carbono de desplazarse.

La oportunidad del PaaS

Promover la transición energética:

La Unión Europea ha fijado un objetivo del 42,5 % de energías renovables para 2030, como parte de su plan para convertirse en el primer continente climáticamente neutro. Con tan solo cinco años por delante, esto exigirá una rápida descarbonización del suministro energético en Europa y representa una gran oportunidad económica para las organizaciones dispuestas a invertir y transicionar hacia fuentes renovables.

Diversificar las fuentes de energía que alimentan las operaciones empresariales puede proteger a las organizaciones frente a la volatilidad de precios y las interrupciones en las cadenas de suministro. Los contratos PaaS eliminan los costes iniciales que pueden ser barreras para la inversión, liberando flujo de caja mediante pagos mensuales previsibles y planificados a lo largo de la vida útil del contrato.

Los servicios de valor añadido incluidos en los contratos PaaS —como formación, soporte operativo y mantenimiento— pueden aliviar la carga sobre los recursos internos, reducir costes y mejorar la eficiencia.

Impulsar la movilidad sostenible:

Nuevas regulaciones, desde zonas de bajas emisiones hasta prohibiciones de diésel en las ciudades, así como objetivos e incentivos para la electrificación del transporte, están llevando a muchas organizaciones a electrificar sus flotas. Los contratos PaaS reducen la complejidad y el coste de esta transformación, al agrupar servicios como baterías y estaciones de carga.

Gracias a la colaboración en el ecosistema PaaS, instituciones financieras, proveedores de energía, fabricantes, distribuidores, instaladores y autoridades locales pueden trabajar juntos para hacer realidad la movilidad sostenible.

Incentivar el diseño sostenible de productos:

Los fabricantes están en una posición ideal para implementar modelos PaaS, ya que poseen un conocimiento profundo del producto, controlan el desarrollo, tienen acceso a datos operativos detallados y pueden escalar soluciones. Aquellos que lideran la transición hacia modelos basados en servicios están ofreciendo un valor significativo a los clientes y diferenciando su marca en un mercado competitivo. Al cooperar dentro del ecosistema PaaS, los fabricantes pueden aumentar las ventas y el flujo de caja, obtener información adicional sobre las necesidades de los clientes, desarrollar contratos más completos y ampliar el alcance de sus campañas de marketing.

¿QUÉ SIGUE? SUPERAR LOS DESAFÍOS DE ADOPCIÓN DEL PAAS

El sector de la tecnología verde es clave para facilitar la transición energética y el cambio hacia alternativas bajas en carbono. Su enfoque en la innovación lo convierte en un sector ideal para la adopción de soluciones PaaS. Sin embargo, aún debe considerar cómo:

- Diseñar tecnología verde teniendo en cuenta la reparación, la reutilización y el reciclaje, y hacer frente a la escasez de recursos.
- Colaborar en ecosistemas a menudo fragmentados y complejos.
- Adaptar los contratos para solucionar discrepancias entre la duración del activo y del contrato.
- Educar al mercado sobre las oportunidades y beneficios que ofrecen los modelos PaaS



Snapshot del potencial de PaaS: Cargadores de vehículos eléctricos

El mercado de cargadores para vehículos eléctricos (VE) está creciendo: El mercado de cargadores para vehículos eléctricos (EV) ha experimentado un desarrollo rápido, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 31 % entre 2016 y 2022 en la UE27+Reino Unido.

El crecimiento continuará impulsado por fuerzas regulatorias:

La Directiva sobre Infraestructura de Combustibles Alternativos (AFID) de la UE de 2014 establece objetivos para la instalación de cargadores, incluyendo un cargador público por cada 10 vehículos eléctricos para 2020. Varios países ofrecen reducciones fiscales y subsidios para promover la adopción de vehículos eléctricos y la instalación de cargadores. Por ejemplo, Países Bajos ofrece incentivos fiscales importantes para la infraestructura de vehículos eléctricos.

La tecnología de los VE está evolucionando rápidamente:

Nuevas innovaciones como los cargadores rápidos de alta potencia, cargadores alimentados por energía solar, tecnología Vehicle-to-Grid (V2G), carga inalámbrica y sistemas inteligentes de gestión de la energía están transformando el panorama de los vehículos eléctricos. Conceptos emergentes como la Batería-como-Servicio (BaaS) también están mejorando la experiencia del usuario y la eficiencia operativa.

Se necesita colaboración en todo un ecosistema complejo:

El mercado de cargadores para vehículos eléctricos se caracteriza por interdependencias complejas entre distintos actores que fabrican, suministran, mantienen, conectan y alimentan los sistemas de vehículos eléctricos. El sector ha visto cierta consolidación, con grandes actores adquiriendo empresas más pequeñas o formando alianzas para mejorar su presencia en el mercado; sin embargo, se necesita más colaboración.

Los operadores de puntos de carga pueden facilitar la adopción de PaaS:

Los clientes del mercado de vehículos eléctricos tienen necesidades diversas, que van desde cargar sus propias flotas hasta vender electricidad como actividad principal. Los operadores de puntos de carga (CPOs) son facilitadores clave, gestionando estaciones para los clientes finales y proporcionando servicios de operación, mantenimiento, instalación y facturación. Los CPOs también pueden ofrecer planes de membresía y créditos de carga, respondiendo a estas diversas demandas del mercado mediante servicios integrados.

PAAS EN ACCIÓN

VIRTA: Una solución integral de carga para vehículos eléctricos

La empresa

Virta ofrece una solución integral de carga para vehículos eléctricos para organizaciones que desean establecer o ampliar un negocio de carga de vehículos eléctricos. La plataforma digital de carga para vehículos eléctricos de Virta es utilizada por más de 1.000 empresas y organizaciones públicas y privadas en los sectores minorista, hotelero, inmobiliario, de estacionamiento, venta de combustible, automotriz y energético. Estos clientes operan más de 100.000 cargadores en 35 países, formando la red "Powered by Virta".

Características de PaaS

Virta apoya a sus clientes con la instalación de estaciones de carga, infraestructura informática, pagos y facturación, gestión de flotas, atención al cliente y al conductor, roaming y análisis de estaciones, todo provisto bajo un único contrato.

Ventajas para los clientes

Virta optimiza las operaciones de carga de vehículos eléctricos para sus clientes proporcionando soluciones de carga para vehículos eléctricos y afirma que puede ahorrar hasta un 50 % en CAPEX y OPEX a sus clientes. Este enfoque integral elimina costes operativos ocultos, reduce la complejidad de la cadena de suministro y simplifica las tareas administrativas.

Impacto circular

Virta permite a las organizaciones establecer o hacer crecer su negocio de recarga de VE con servicios integrados de extremo a extremo, como el mantenimiento y el análisis de datos, ayudando a maximizar la utilización y la vida útil del hardware.

LO QUE NOS DICEN NUESTROS EXPERTOS:

Según un Senior Executive que trabaja en el suministro e instalación de soluciones de carga para vehículos eléctricos:

"Con la rápida evolución de la tecnología de carga para vehículos eléctricos, nuestros modelos de financiación están diseñados para anticipar la necesidad de actualizaciones, garantizando que los clientes siempre tengan acceso a las últimas innovaciones. Los fabricantes también deben establecer sistemas para que los terminales de carga de vehículos eléctricos al final de su vida útil sean devueltos para su recuperación y reacondicionamiento, y luego puedan venderse en el mercado de segunda mano."



Una instantánea del potencial de PaaS: Soluciones de iluminación

El mercado de la iluminación LED está experimentando un crecimiento significativo:

Se prevé que el mercado de la iluminación LED mantenga una tasa de crecimiento anual compuesta del 10 % entre 2023 y 2030, impulsado por el crecimiento demográfico, las medidas regulatorias, la concienciación medioambiental, las fluctuaciones de los precios de la energía, los avances tecnológicos y la caída de los precios de los LED.

El entorno regulador apoya la transición hacia los LED:

Reglamentos de la UE como el Reglamento Único de Iluminación y la Directiva de Ecodiseño exigen la eliminación progresiva de tecnologías de iluminación obsoletas, así como normas de eficiencia y reciclabilidad mejoradas. Países como Italia ofrecen deducciones fiscales para apoyar la transición hacia la iluminación LED, impulsando aún más el crecimiento del mercado.

La innovación impulsa ganancias de eficiencia:

La eficacia de los LED ha mejorado en 4 lúmenes por vatio al año desde 2010. Los avances en iluminación inteligente, como los chips de corriente continua (DC) y el Li-Fi,

prometen una mayor eficiencia energética y una mejor integración con los sistemas de los edificios.

Los fabricantes y consumidores están cambiando hacia la Luz-como-Servicio:

Los fabricantes y proveedores se están enfocando cada vez más en sistemas de iluminación, ya que algunos clientes buscan evitar gastos de capital en activos no estratégicos. LaaS proporciona mantenimiento preventivo y correctivo, adquisición de piezas y supervisión avanzada a través de aplicaciones, ofreciendo flexibilidad y reduciendo el impacto en el EBITDA.

Las ofertas y contratos de LaaS aún están madurando:

Las empresas que ofrecen contratos auténticos de LaaS pueden aplicar precios premium debido a la flexibilidad mejorada. Sin embargo, estas empresas pueden enfrentarse a desafíos operativos con la recogida y recuperación, especialmente si los clientes incumplen durante el período contractual, lo que hace que la recuperación de los activos sea complicada.



LO QUE NOS DICEN NUESTROS EXPERTOS:

Executive Sales and Marketing Director, Tellico

“Cada vez más, los clientes se están inclinando hacia soluciones de Luz-como-Servicio (Laas) en lugar de la compra directa, impulsados por la reticencia a asignar gastos de capital a activos no estratégicos, lo cual podría afectar negativamente su EBITDA.”

PAAS EN ACCIÓN

SIGNIFY: Luz-como-Servicio

La empresa

Anteriormente conocida como Philips Lighting, Signify ofrece una solución integral que abarca la planificación y el diseño de nuevos sistemas de iluminación, la instalación del equipo, la eliminación de luminarias obsoletas, las operaciones continuas del sistema, los servicios de mantenimiento y de optimización.

Características de PaaS

Usando un “contrato de rendimiento basado en resultados”, Signify cobra una tarifa mensual basada en métricas de rendimiento acordadas. Esto incluye servicios como el mantenimiento y la reparación de soluciones de iluminación y la optimización del rendimiento durante toda la duración del contrato.

Ventajas para los clientes

Signify destaca su calidad superior de iluminación y el ahorro de costes, que proporciona a través del rendimiento mejorado de los LED, los ajustes dinámicos del nivel de luz y la monitorización remota para reducir las necesidades de mantenimiento.

Al conservar la propiedad de las luminarias, Signify se encarga de la gestión al final del contrato y al final de la vida útil de los activos de iluminación de una organización. La empresa afirma que, a través de sus contratos LaaS, los clientes pueden reducir los costes de mantenimiento hasta en un 60 %.

Impacto circular

Signify afirma que cambiar a LED conectados puede reducir el consumo de energía relacionado con la iluminación en el entorno construido hasta en un 80 %, lo que a su vez reduce la huella de carbono asociada a la iluminación y ayuda a las organizaciones a avanzar hacia la neutralidad en carbono.

Un sistema de iluminación conectado también ayuda a hacer un seguimiento de los ahorros energéticos, identificando tanto las eficiencias como las áreas donde se pueden hacer mejoras. La empresa recicla o reutiliza todas las luminarias al concluir su vida útil o el contrato, con el objetivo de cero residuos a vertedero.



Una instantánea del potencial de PaaS: Energía solar

Las energías renovables son un enfoque clave de la UE y otras jurisdicciones:

La Estrategia de Energía Solar de la UE de 2022 tiene como objetivo alcanzar una producción de electricidad solar de 320 GW para 2025 y 750 GW para 2030. Iniciativas como el Pacto por las Capacidades y la Alianza Europea de la Industria Solar Fotovoltaica apoyan este crecimiento. La Directiva de Energías Renovables de la UE y regulaciones nacionales, como la obligación en Francia de instalar paneles fotovoltaicos en estacionamientos y nuevos edificios comerciales, promueven aún más la adopción de la energía solar.

El mercado de Solar-como-Servicio todavía está en desarrollo:

Actualmente, las ofertas de Solar-como-Servicio adoptan principalmente la forma de Acuerdos de Compra de Energía (PPA), que pueden ser más adecuados para proyectos de mayor envergadura. A pesar del apoyo regulatorio y el impulso del mercado, la implementación generalizada de PaaS en el sector solar sigue siendo una aspiración que requiere mayor desarrollo.

Potencial de las baterías:

Las baterías complementan los paneles solares almacenando el exceso de energía y garantizando un suministro continuo. La combinación de baterías con sistemas fotovoltaicos en contratos de Energía-como-Servicio podría impulsar el desarrollo de modelos PaaS más sólidos. Modelos emergentes como los edificios interactivos con la red de Schneider Electric destacan la integración de algoritmos de optimización energética, lo que aumenta el atractivo de estos contratos.

El reciclaje y la reutilización de paneles solares siguen siendo un desafío:

La directiva RAEE (Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos) de la UE establece un objetivo de reciclaje del 80 % para los paneles solares usados. Aunque los paneles basados en silicio alcanzan tasas de recuperación del 95 %, los paneles de capa fina, que representan el 30 % de los paneles al final de su vida útil, presentan mayores desafíos. La tecnología que permitirá la reutilización de paneles solares aún está en desarrollo, y el reciclaje ascendente también es limitado debido a las impurezas del material y a la dificultad de recuperar elementos valiosos.

Se necesita una mayor colaboración en la industria solar:

Los fabricantes de paneles solares están en su mayoría ubicados fuera de la UE, mientras que pequeños actores regionales se encargan de las instalaciones para necesidades residenciales y comerciales pequeñas y medianas. La fragmentación del mercado puede dificultar la adopción de PaaS, ya que estos modelos circulares dependen de un enfoque de ecosistema completo.



LO QUE NOS DIJERON NUESTROS EXPERTOS:

Yann Toutant es Co-Founder and CEO of Black Winch, una empresa especializada en soluciones Product-as-a-Service:

“El verdadero valor de la energía solar radica en combinar sistemas fotovoltaicos (PV) con baterías y bombas de calor, creando un modelo de Energía-como-Servicio, que ya está presente en el sector B2B. El desafío en PaaS es gestionar la flexibilidad que ofrece: equilibrar el riesgo con la necesidad de soluciones dinámicas es clave.”



PAAS EN ACCIÓN

SOLNET: Solar-como-Servicio mediante Acuerdos de Compra de Energía

La empresa

Solnet Group es uno de los principales planificadores de proyectos solares comerciales e industriales en Europa. En 2016 recibió el premio Climate Solver del WWF, destacando su compromiso con la sostenibilidad y las soluciones innovadoras en el sector de las energías renovables.

Solnet ofrece una solución solar integral de principio a fin, que incluye:

- **Análisis:** Evaluación de subsidios potenciales, permisos y conexiones a la red.
- **Diseño del sistema:** Diseño del plano de los paneles solares y previsión de la producción a lo largo de la vida útil.
- **Instalación:** Ejecución del plan del proyecto, incluida la configuración, pruebas y ajustes necesarios para asegurar un rendimiento óptimo.
- **Mantenimiento:** Mantenimiento continuo, inspecciones periódicas y monitorización remota.

Características de PaaS

El contrato típico de Solar-como-Servicio ofrecido por Solnet utiliza Acuerdos de Compra de Energía (PPA), que son contratos de servicio a largo plazo entre un productor de electricidad y un cliente, generalmente por un período de 10 años. Solnet conserva la propiedad del sistema mientras que los clientes pagan por la electricidad que consumen. Sin costes iniciales, Solnet se encarga de la instalación, la propiedad y la operación del sistema solar.

Ventajas para los clientes

Según Solnet, los clientes pueden ahorrar entre un 20 y un 30 % en costes de electricidad, junto con la garantía de precios predecibles durante toda la duración del contrato de servicio.

Impacto circular

El modelo de ingresos de Solnet está vinculado a la productividad de cada sistema solar a lo largo de su vida útil. La empresa tiene un interés directo en mantener la condición óptima del sistema, maximizando su productividad y prolongando su vida útil.

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 desechamos 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