

PERSPECTIVA EUROPEA DEL EQUIPAMIENTO EMPRESARIAL 2026

PROPIEDAD, USO Y TRANSFORMACIÓN DEL CICLO DE VIDA



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Equipment
finance for a
changing world

CONTENIDO

PRÓLOGO 03

Clément Perrin, Country Manager Iberia, BNP Paribas Leasing Solutions

SOBRE ESTE INFORME 05

CINCO CAMBIOS ESTRUCTURALES QUE ESTÁN REDEFINIENDO LA ESTRATEGÍA DE EQUIPAMIENTO 07

1. El equipamiento se queda obsoleto más rápido
2. El capital inmovilizado en activos puede limitar el crecimiento
3. La gestión del equipamiento a lo largo de todo su ciclo de vida es cada vez más compleja
4. Crece el interés por el uso, pero no en todas partes
5. Las empresas se están replanteando el equilibrio

CAPÍTULO 1: LA PROPIEDAD BAJO PRESIÓN 10

Obsolescencia, inmovilización de capital y el dilema del CAPEX

CAPÍTULO 2: RESPONSABILIDAD SOBRE EL CICLO DE VIDA DEL EQUIPAMIENTO 17

Compliance, reporting y complejidad del fin de la vida útil

CAPÍTULO 3: EL PANORAMA DEL USO 24

Demanda, barreras y condiciones para crecer

REDISEÑANDO LA ESTRATEGIA DE EQUIPAMIENTO PARA MAYOR FLEXIBILIDAD Y RESILIENCIA 31

Equilibrar propiedad y uso en una era de cambio acelerado

PRÓLOGO

En todos los sectores, la forma en que las empresas abordan la inversión en equipamiento está evolucionando. Este cambio responde a múltiples factores simultáneos: ciclos tecnológicos más rápidos, incertidumbre económica, presión sobre la eficiencia del capital y una creciente necesidad de flexibilidad operativa. En conjunto, estos elementos están transformando la manera en la que las organizaciones piensan en la inversión, la gestión de activos y su capacidad de adaptación en un entorno cada vez más complejo.

En España, esta evolución se enmarca además en estrategias nacionales de largo plazo, como la Estrategia Española de Economía Circular “España Circular 2030”, orientadas a optimizar el uso de los recursos, prolongar el ciclo de vida de los productos y fomentar modelos de producción más sostenibles. En este contexto, las empresas españolas están integrando progresivamente enfoques más flexibles y circulares en sus decisiones de inversión.

Lo que observamos hoy no es una transición simple de la propiedad hacia el uso. La propiedad sigue siendo un elemento fundamental para muchas empresas, ya que aporta control, estabilidad y seguridad. Sin embargo, este modelo también puede limitar la agilidad, inmovilizar capital y aumentar la exposición a la obsolescencia tecnológica.

Muchas organizaciones buscan ahora equilibrar estas dos necesidades: mantener el control sobre sus operaciones y, al mismo tiempo, ganar flexibilidad para adaptarse a un entorno cambiante. En sectores como energía, agricultura, movilidad o médico, los modelos “as-a-service”, junto con soluciones de leasing y uso flexible de equipamientos, están avanzando de forma progresiva. Esta dinámica afecta tanto a grandes empresas como a organizaciones de menor tamaño, que integran cada vez más criterios de eficiencia, circularidad y competitividad en sus procesos de decisión.



Este informe se ha desarrollado para comprender mejor cómo se materializa esta transformación en la práctica. Basado en las opiniones de más de 1.000 directivos de toda Europa, ofrece una visión concreta de cómo las empresas están adaptando sus estrategias de inversión y cómo evoluciona la relación entre propiedad y uso según los sectores, los modelos de negocio y las prioridades operativas.

No existe un único modelo válido ni una evolución uniforme. En muchos casos, ambos enfoques coexisten y evolucionan a ritmos distintos. El objetivo de este informe no es promover una solución específica, sino aportar un marco de referencia para comprender mejor estos cambios y acompañar la reflexión estratégica de las empresas ante los retos actuales y futuros.

Esperamos que este estudio aporte perspectivas útiles para ayudar a las organizaciones a adaptar sus estrategias de equipamiento con mayor confianza, flexibilidad y visión de largo plazo.

Clément Perrin
Country Manager Iberia,
BNP Paribas Leasing Solutions



SOBRE ESTE INFORME

Este informe analiza cómo las organizaciones en Europa están reevaluando sus estrategias de equipamiento en respuesta a cambios económicos, tecnológicos y regulatorios. Examina cómo los directivos de las empresas toman decisiones relacionadas con el equipamiento en la práctica, incluyendo cómo equilibran la propiedad, la financiación y el uso en un contexto de creciente incertidumbre, restricciones de capital y mayores exigencias a lo largo del ciclo de vida.

El objetivo de este estudio no es proporcionar una clasificación técnica de productos financieros. Se centra en cómo estos modelos se interpretan y aplican en la toma de decisiones reales, donde las diferencias entre propiedad, leasing y uso no siempre están claramente definidas.

Nota de definición

En este informe, “uso” —también denominado “modelos basados en el acceso”— describe enfoques en los que las organizaciones priorizan el uso, la flexibilidad o los resultados por encima de la propiedad. Esto puede incluir leasing, renting y otras soluciones que integran la devolución del activo o la flexibilidad del ciclo de vida.

El leasing se menciona como un mecanismo de financiación más amplio, que puede respaldar tanto estrategias basadas en la propiedad como enfoques basados en el acceso. Por tanto, no todas las estructuras de leasing implican un modelo de “uso” en sentido estricto.



Metodología

La investigación de este informe fue realizada por Censuwide en diciembre de 2025, con más de 1.000 directivos de nivel C y responsables senior en once mercados europeos: Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Italia, España, Países Bajos, Polonia, Suecia, Suiza y Reino Unido.

Los encuestados incluyen directores generales (CEO), directores financieros (CFO), directores de sistemas de información (CIO), directores de sostenibilidad (CSO), vicepresidentes financieros y otros perfiles senior del área financiera. Los participantes proceden de sectores intensivos en equipamiento como agricultura, construcción, transporte y logística, tecnología, médico y energías limpias o renovables.

El estudio analiza cómo las organizaciones toman decisiones de inversión en equipamiento, incluyendo la financiación del CAPEX, la percepción de la propiedad en relación con la competitividad y la influencia del ciclo de vida en las estrategias de adquisición. También examina las actitudes hacia el leasing, renting y otros modelos basados en el uso, así como las barreras para su adopción.

Las preguntas de la encuesta fueron diseñadas para captar cómo los directivos interpretan y utilizan estos modelos en la práctica. Por ello, las distinciones entre el arrendamiento financiero y el arrendamiento operativo no siempre se separaron explícitamente, reflejando la forma en que estos conceptos suelen comprenderse y aplicarse en la toma de decisiones del mundo real.





CINCO CAMBIOS ESTRUCTURALES QUE ESTÁN REDEFINIENDO LA ESTRATEGIA DE EQUIPAMIENTO

Los resultados de este estudio apuntan a cinco desarrollos interrelacionados que influyen en cómo las organizaciones europeas abordan las decisiones sobre equipamiento. En conjunto, sugieren una reevaluación gradual pero significativa del equilibrio entre propiedad y uso.

01 El equipamiento se está quedando obsoleto de manera más rápida

95% afirma que el equipamiento se queda obsoleto más rápidamente que hace cinco años.

43% indica que el equipamiento se queda obsoleto antes de generar un retorno completo de la inversión, al menos ocasionalmente.

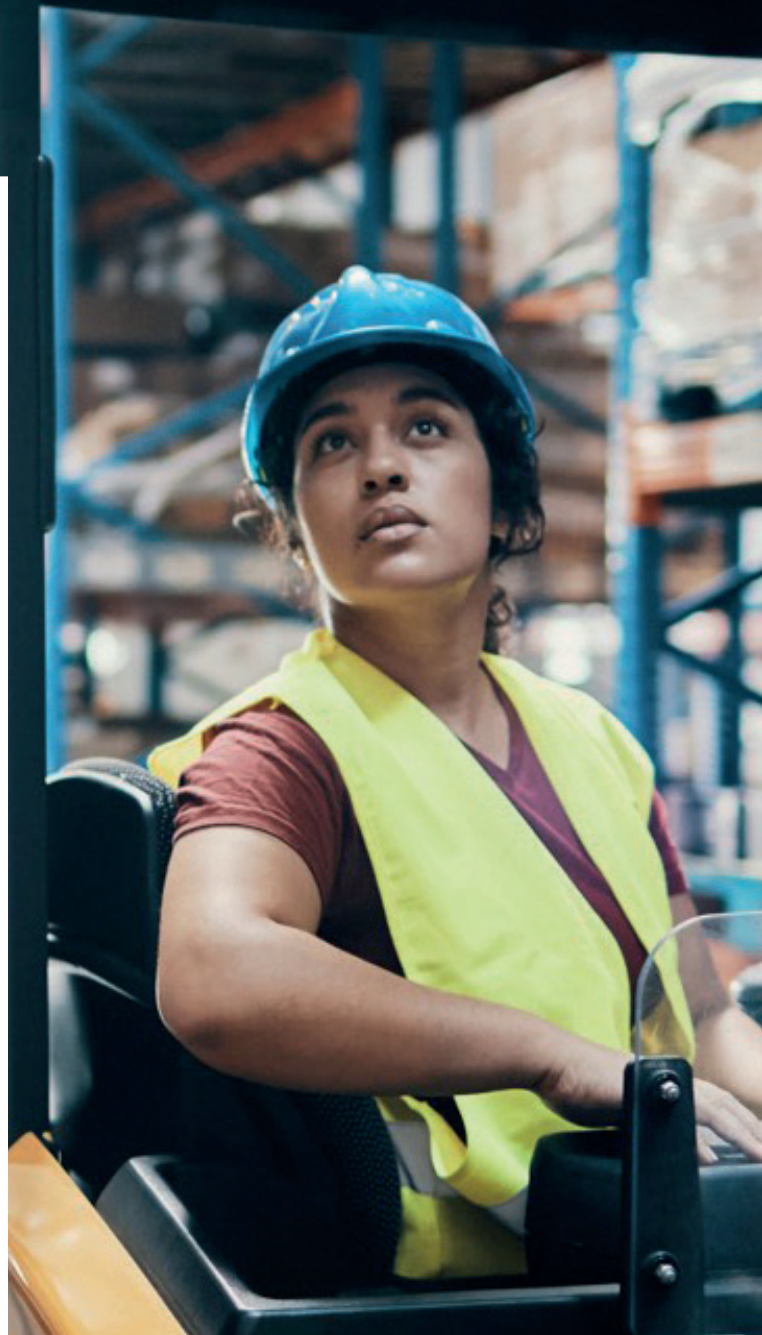
La aceleración de los ciclos de innovación está reduciendo los horizontes de planificación en todos los sectores. Cuando los activos corren el riesgo de quedar obsoletos antes de que se materialice el retorno esperado, los compromisos de capital a largo plazo conllevan una mayor incertidumbre. Dado que el 64% indica que la incertidumbre sobre las tecnologías futuras está retrasando la planificación del CAPEX, muchas organizaciones parecen estar reevaluando cómo las decisiones de inversión en equipamiento se alinean con el ritmo del cambio tecnológico.

02 El capital inmovilizado en activos puede limitar el crecimiento

35% afirma que el capital comprometido en equipamiento en propiedad ha limitado el crecimiento con frecuencia o con mucha frecuencia.

52% indica que esto ocurre ocasionalmente — lo que significa que solo el 13% afirma que la inmovilización de capital nunca ha limitado su crecimiento.

Estos resultados sugieren que la restricción de capital no es un desafío aislado. Con un 87% de los directivos indicando que la inmovilización de capital ha limitado su crecimiento, el problema está ampliamente extendido entre las organizaciones intensivas en equipamiento. Para la mayoría, la cuestión relevante no es si los activos en propiedad generan presión sobre el capital, sino con qué frecuencia y en qué medida. Dado que las condiciones económicas siguen siendo inciertas, la duración y la concentración de los compromisos de capital se están convirtiendo en factores cada vez más visibles dentro de la estrategia global de inversión.



03 Gestionar el equipamiento a lo largo de todo su ciclo de vida es cada vez más complejo

87% considera que gestionar el fin de vida útil del equipamiento en propiedad es difícil en algún grado.

68% afirma que la facilidad para gestionar el reacondicionamiento, la reutilización, el reciclaje y la eliminación influye en las decisiones de adquisición.

La responsabilidad sobre el ciclo de vida se está trasladando hacia las decisiones de compra. Sin embargo, la dificultad operativa generalizada indica una diferencia entre las expectativas crecientes y la preparación práctica. A medida que aumenta el escrutinio sobre el ciclo de vida, la estrategia de equipamiento pasa a depender tanto de la coordinación y la gobernanza como de la adquisición.

04 La adopción del uso está integrada – pero tiene margen de crecimiento

45% financia al menos una cuarta parte de su equipamiento mediante modelos basados en el uso.

53% espera que los niveles de uso aumenten en los próximos cinco años.

Los modelos basados en el uso ya están integrados en muchas organizaciones y más de la mitad de los líderes empresariales espera que los niveles de uso se mantengan o aumenten en los próximos cinco años. Existe cautela, pero refleja las mismas presiones macroeconómicas – tipos de interés elevados, incertidumbre sobre el coste del capital – que actualmente limitan todas las decisiones de inversión y no un rechazo de los enfoques basados en el uso. Los impulsores estructurales del uso siguen presentes. Cuando las condiciones se normalicen, la demanda subyacente seguirá existiendo.

05 Las empresas se están replanteando el equilibrio

50% está de acuerdo en que los modelos tradicionales de CAPEX exponen a su organización a riesgos financieros innecesarios.

58% cree que su empresa tendría un mejor rendimiento con un mayor acceso al equipamiento a través de leasing o modelos basados en el uso.

La mitad de los encuestados asocia los enfoques tradicionales de CAPEX con una exposición financiera innecesaria, mientras que la mayoría percibe beneficios potenciales en el rendimiento gracias a un mayor acceso al equipamiento. Al mismo tiempo, el reconocimiento continuo de la importancia de la propiedad sugiere que el cambio no es absoluto. Los datos apuntan a una reevaluación del equilibrio más que a una transición total lejos de la propiedad.





CAPÍTULO 01

LA PROPIEDAD BAJO PRESIÓN

Obsolescencia, inmovilización de capital y el dilema del CAPEX

Durante décadas, la propiedad ha sido el modelo dominante para financiar el equipamiento empresarial, ofreciendo control, previsibilidad y creación de valor a largo plazo. Sin embargo, para los directivos de las empresas actuales, este modelo está bajo presión. Los ciclos tecnológicos se están acortando, la vida útil del equipamiento se está reduciendo y el capital se está comprometiendo en activos que envejecen más rápido que el negocio que justificó su inversión.

A medida que aumenta la incertidumbre, el resultado es una creciente tensión en la toma de decisiones de CAPEX: invertir y asumir el riesgo de obsolescencia, o retrasar la inversión y arriesgarse a quedarse atrás.

Este capítulo explora hasta qué punto se ha generalizado esta tensión, explicando las presiones combinadas de la obsolescencia acelerada y la inmovilización de capital. Los resultados de este capítulo cuantifican la magnitud de este desafío y explican por qué muchas empresas están empezando a cuestionar si los modelos tradicionales de propiedad siguen respondiendo a sus necesidades estratégicas.

La obsolescencia antes del ROI es un riesgo creciente en la inversión de capital

La obsolescencia —cuando el equipamiento se queda obsoleto antes de generar el retorno esperado— siempre ha existido como un riesgo teórico en el CAPEX. Es especialmente relevante cuando los mercados cambian de forma inesperada o cuando las tecnologías no maduran según lo previsto. Sin embargo, hoy los datos sugieren que está ocurriendo algo más estructural: la obsolescencia antes del ROI está pasando de ser una excepción a convertirse en algo esperado.

EN TODA EUROPA, **EL 43%** DE LOS DIRECTIVOS AFIRMA QUE EL EQUIPAMIENTO SE QUEDA OBSOLETO ANTES DE GENERAR ROI, AL MENOS DE MANERA OCASIONAL

En toda Europa, el 43% de los directivos de empresas afirma que el equipamiento se queda obsoleto antes de generar ROI, al menos de forma ocasional. Aunque solo una pequeña minoría experimenta esto con mucha frecuencia (3%), el patrón general es significativo. El 28% indica que entre el 10% y el 30% de sus activos se quedan obsoletos antes de generar ROI de forma ocasional, mientras que otro 12% afirma que esto ocurre con frecuencia, afectando hasta a la mitad de sus activos.

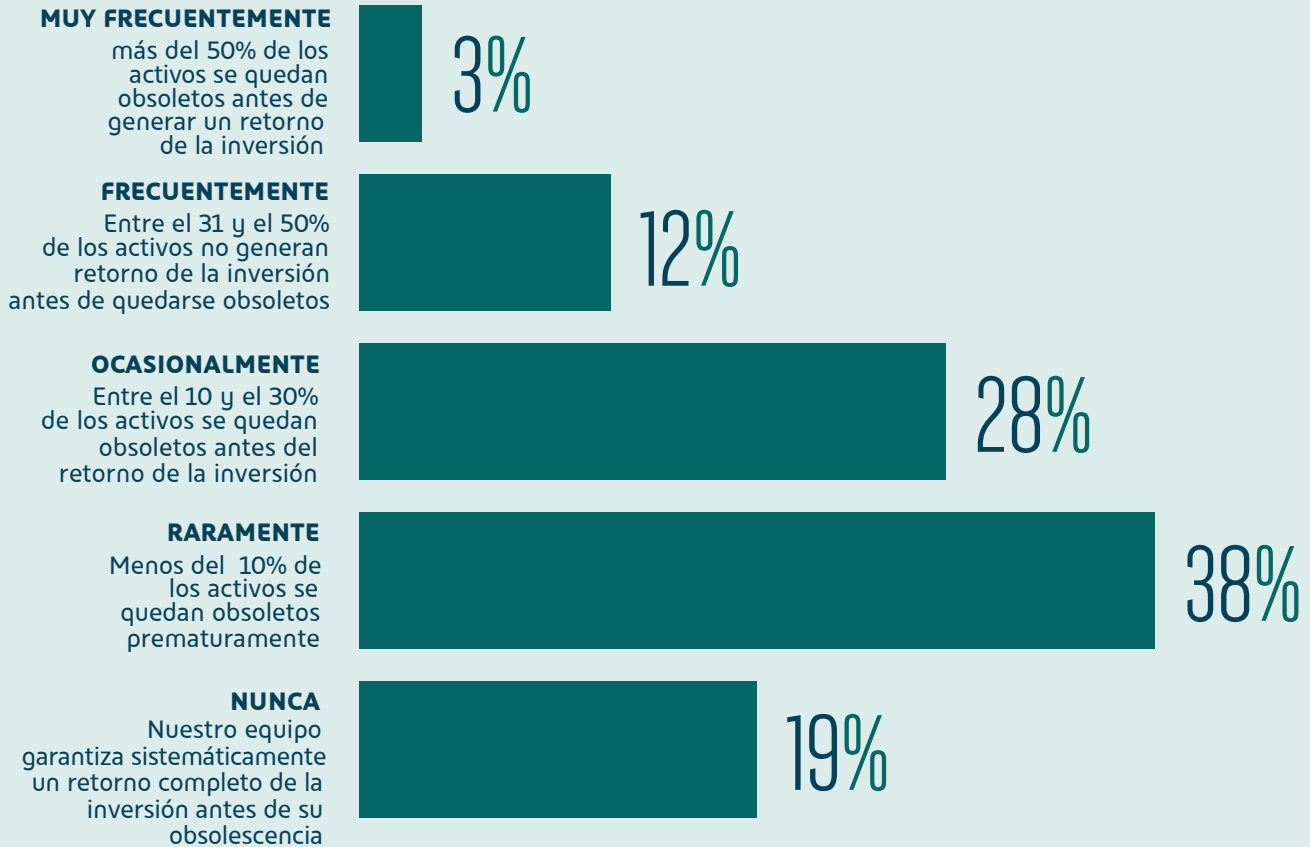
Solo el 19% de los encuestados afirma que el equipamiento se quede obsoleto antes de generar ROI nunca ocurre en su empresa, mientras que el 38% indica que ocurre raramente. Para la mayoría, la obsolescencia es ahora un riesgo conocido más que un resultado inesperado. Es un riesgo recurrente que debe integrarse en las decisiones de inversión.

Las variaciones a nivel país refuerzan que se trata de una cuestión estructural y no de un fenómeno localizado. Bélgica registra la mayor proporción de organizaciones que experimentan obsolescencia frecuente o muy frecuente, con un 23%; los Países Bajos e Italia presentan niveles igualmente elevados, con un 19% y un 18% respectivamente.

A nivel sectorial, el sector médico es el más expuesto, con un 21% que experimenta obsolescencia frecuente o muy frecuente, en comparación con solo un 11% en la construcción.

FIGURA 1

FRECUENCIA MEDIA CON LA QUE EL EQUIPAMIENTO SE QUEDA OBSOLETO O DESACTUALIZADO ANTES DE GENERAR ROI EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS.



La incertidumbre tecnológica está retrasando las decisiones de CAPEX

El sector tecnológico europeo ha experimentado un periodo de intensa transformación, con la inteligencia artificial impactando en casi todos los sectores, desde el médico hasta la logística y los servicios financieros. A finales de 2025, dos importantes startups europeas de IA, Mistral AI (con sede en París) y Nscale (con sede en Londres), aseguraron casi 2.600 millones de euros en rondas de financiación en fase avanzada, siendo esta última la mayor serie B en la historia europea.

Sin embargo, esta dimensión y ritmo de innovación tecnológica constituyen un arma de doble filo, ya que, aunque las oportunidades son abundantes, la incertidumbre está aumentando. Casi dos tercios (64%) de los directivos encuestados afirman que la incertidumbre sobre las tecnologías futuras está retrasando sus decisiones de CAPEX, incluyendo uno de cada cinco (21%) que reporta retrasos significativos o severos en su planificación. Solo el 5% de los responsables financieros afirma que los rápidos avances tecnológicos no han retrasado en absoluto sus decisiones de inversión.



FIGURA 2

FRECUENCIA CON LA QUE ENCUESTADOS RETRASAN SUS DECISIONES DE INVERSIÓN DEBIDO A LOS RÁPIDOS AVANCES TECNOLÓGICOS.

5%

EN ABSOLUTO

30%

LIGERAMENTE

dudas ocasionales sobre inversiones importantes

44%

MODERADAMENTE

la incertidumbre tecnológica influye a menudo en nuestras decisiones de inversión

17%

DE MANERA SIGNIFICATIVA

retrasamos con frecuencia nuestras decisiones de inversión debido a los riesgos de disrupción tecnológica

4%

GRAVEMENTE

la incertidumbre tecnológica frena regularmente nuevas inversiones

El sector médico vuelve a ser el más afectado, con un 31% que indica que la incertidumbre tecnológica está retrasando de forma significativa o severa las decisiones de CAPEX. Al mismo tiempo, las diferencias a nivel país muestran un patrón similar, siendo las tres regiones más afectadas los Países Bajos (28%), Bélgica (28%) e Italia (26%).

En la base de esta cautela se encuentra una creencia casi universal de que el equipamiento se queda obsoleto más rápidamente que antes. El 95% de los encuestados está de acuerdo y la mayoría sitúa la aceleración de este deterioro entre un 25% y un 50% más rápida que anteriormente.

Inmovilización de capital: la propiedad como limitación del crecimiento

Mientras que la obsolescencia puede erosionar los retornos, la inmovilización de capital limita las capacidades futuras de las organizaciones. Esta limitación no es teórica. Los líderes describen contrapartidas reales cuando el capital queda comprometido durante largos periodos de tiempo.

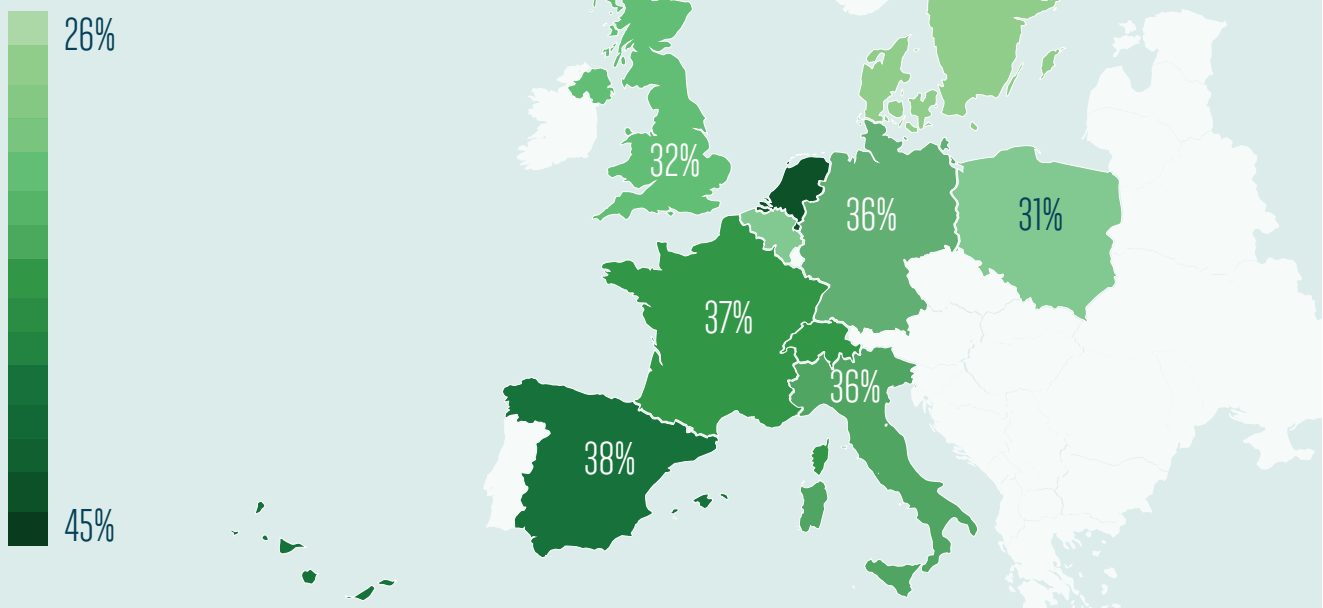
Más de un tercio (35%) de los directivos senior afirma haber visto cómo las oportunidades de crecimiento de su empresa se han visto limitadas con frecuencia o muy frecuentemente debido a que el capital está inmovilizado en activos físicos. Otro 52% indica que esto ocurre ocasionalmente, mientras que solo el 13% afirma que la inmovilización de capital nunca ha limitado el crecimiento.

De nuevo, las variaciones por geografía y sector respaldan el patrón general; los Países Bajos (45%) registran la mayor proporción de limitaciones frecuentes o muy frecuentes, seguidos de España (38%). Los sectores más afectados por la inmovilización de capital son el médico (38%), el transporte y la logística (38%) y la agricultura (36%).

FIGURA 3

PORCENTAJE DE ENCUESTADOS QUE CONSIDERAN QUE LAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO DE SU EMPRESA SE VEN LIMITADAS CON FRECUENCIA O MUY FRECUENTAMENTE DEBIDO A QUE EL CAPITAL ESTÁ INMOVILIZADO EN ACTIVOS FÍSICOS, DESGLOSADO POR PAÍS.

PROPORCIÓN POR PAÍS



El coste de la oportunidad de la propiedad

Las decisiones de inversión a largo plazo son cada vez más complejas para los directivos. Cuando se les pregunta cómo reasignarían el capital si este se liberara de los activos físicos, el coste de oportunidad de la propiedad se hace evidente.

Un tercio (33%) de los encuestados invertiría en iniciativas de sostenibilidad, eficiencia energética y tecnologías verdes. La expansión de mercado (32%), la transformación digital o la actualización tecnológica (32%) y la innovación y la I+D (31%) le siguen de cerca.

Esta distribución equilibrada de las respuestas pone de manifiesto que los líderes no buscan una única alternativa de inversión, sino que buscan libertad para reajustar el equilibrio a medida que evolucionan sus prioridades. Muchos se centran en áreas que definirán la competitividad futura, como el crecimiento, la innovación y la sostenibilidad.

FIGURA 4

LAS ÁREAS EN LAS QUE LOS ENCUESTADOS REINVERTIRÍAN SI SE LIBERARA EL CAPITAL INMOVILIZADO EN ACTIVOS EN PROPIEDAD.

33%

INICIATIVAS DE SOSTENIBILIDAD, EFICIENCIA ENERGÉTICA O TECNOLOGÍAS VERDES

28%

FUSIONES, ADQUISICIONES, O ASOCIACIONES ESTRATÉGICAS

32%

EXPANSIÓN DE MERCADO

28%

ADQUISICIÓN DE TALENTO Y DESARROLLO DE LA FUERZA LABORAL

32%

TRANSFORMACIÓN DIGITAL O MEJORAS TECNOLÓGICAS

25%

REDUCCIÓN DE DEUDA

31%

I&D + INNOVACIÓN

A pesar de las presiones, la propiedad sigue dominando

A pesar de estos riesgos, la propiedad sigue siendo el modelo de financiación dominante. Más de dos de cada cinco encuestados (41%) afirman que su organización financia principalmente el CAPEX mediante la propiedad directa, seguido de los préstamos bancarios (31%).

Los modelos basados en el acceso, incluido el leasing, se citan como el modelo de financiación preferido por el 28% de los encuestados. Pero al mismo tiempo, los modelos alternativos están ganando impulso. Los datos de **Leaseurope** indican que el volumen total de leasing en Europa en el primer semestre de 2025 ascendió a casi 203.000 millones de euros, un aumento del 2,2% interanual.

Nuestra investigación muestra que el leasing ya está bien establecido en sectores como el de la tecnología de energías renovables, donde casi uno de cada tres directivos de empresas (32%) lo utiliza como su modelo de financiación dominante. También es un modelo popular en la industria de la construcción, donde el 31% afirma que normalmente financia el CAPEX mediante leasing.



LA CONCLUSIÓN CLAVE

Los datos apuntan a un cambio claro de mentalidad entre los directivos encuestados. Hoy en día, están cada vez más centrados en gestionar la exposición a la obsolescencia, en lugar de simplemente minimizar el coste inicial o asegurar la propiedad.

Preservar la flexibilidad y mantener capital disponible para el crecimiento están ganando importancia en la agenda de la alta dirección. A medida que los ciclos tecnológicos se aceleran y la incertidumbre se convierte en una característica permanente del entorno operativo, se ponen de manifiesto las limitaciones de los modelos tradicionales de propiedad. Esto está impulsando un cambio gradual de perspectiva: pasar de poseer activos y asumir sus riesgos asociados, a explorar modelos que prioricen el uso, el rendimiento y los resultados, mientras se redistribuye el riesgo a lo largo del ciclo de vida del activo.

Los próximos capítulos exploran cómo se manifiesta ese cambio en la práctica y cómo responden los directivos.



CAPÍTULO 02

RESPONSABILIDAD DEL CICLO DE VIDA DEL EQUIPAMIENTO

**Compliance, reporting
y complejidad del fin de vida útil**

Los hallazgos del Capítulo 1 apuntan hacia un cambio gradual en las prioridades de los responsables de alta dirección (C-suite). Muchos están alejándose del enfoque “por defecto” centrado en la propiedad y, en su lugar, buscan modelos que preserven la flexibilidad, gestionen el riesgo de obsolescencia y mantengan el capital disponible para el crecimiento y la transformación.

Junto a estas presiones financieras, un conjunto distinto de fuerzas externas está impactando en la estrategia de equipamiento. Los requisitos regulatorios –incluyendo el EU Circular Economy Act, la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) y el Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)– están elevando las expectativas en torno a la transparencia y la responsabilidad del ciclo de vida. Cada vez más, se espera de las organizaciones no solo que inviertan en el equipamiento adecuado, sino que demuestren cómo ese equipamiento se gestiona a lo largo de todo su ciclo de vida.

Aquí es donde muchos modelos tradicionales de propiedad empiezan a mostrar sus límites. Diseñados principalmente en torno a la adquisición y la depreciación, no siempre proporcionan la visibilidad, el seguimiento o la documentación de cumplimiento que estas expectativas crecientes ahora exigen. Como resultado, incluso organizaciones con una intención estratégica clara pueden encontrarse con que sus actuales estrategias de activos dificultan, en la práctica, la responsabilidad del ciclo de vida.

Este capítulo explora cómo estas presiones externas están influyendo en las estrategias de adquisición de equipamiento. Analiza por qué la gestión del fin de la vida útil se ha convertido en un desafío operativo generalizado y por qué los directivos buscan cada vez más estrategias de equipamiento que mejoren la preparación del ciclo de vida.

Los líderes se enfrentan a una multitud de presiones externas sobre las estrategias de equipamiento

Los directivos de empresas se enfrentan a un conjunto complejo e interconectado de fuerzas externas, muchas de las cuales influyen directamente en la estrategia de compras.

Cuando se les pregunta qué factores tienen una fuerte influencia en sus decisiones de inversión en equipamiento, los encuestados señalan una amplia combinación de presiones económicas, regulatorias y de sostenibilidad. La política de tipos de interés de los bancos centrales en la UE y el Reino Unido ocupa el primer lugar, citada por el 42% de los líderes encuestados como un factor influyente en las decisiones de adquisición.

La volatilidad de las divisas y de las materias primas (39%) y los aranceles globales y barreras al comercio transfronterizo (37%) le siguen de cerca, reflejando la continua incertidumbre en las cadenas de suministro globales y en los costes de insumos.

La regulación también tiene un papel destacado, con un 38% que cita al EU Circular Economy Act (CEA) como una influencia fuerte en la estrategia de equipamiento. El CEA busca duplicar la tasa actual de circularidad para 2030, transformando el modelo de “extraer-producir-desechar”. Aumentará el uso de materiales secundarios y, en consecuencia, reducirá la demanda de materias primas primarias. Sin embargo, organismos oficiales como la Agencia Europea de Medio Ambiente advierten que el progreso en circularidad ha sido lento hasta ahora y la UE actualmente no va en camino de duplicar la tasa de uso circular de materiales en la fecha objetivo.

De manera similar, otro 38% de los encuestados cita la presión de las calificaciones ESG y las expectativas de los inversores, mientras que otros consideran que el SFDR (37%) y la CSRD (37%) son especialmente influyentes en las decisiones de compra.

Esta complejidad se refleja en cómo los líderes evalúan el riesgo. Casi cuatro de cada diez encuestados (39%) afirman que el cumplimiento regulatorio representa la mayor fuente de incertidumbre para sus planes de CAPEX. Esto está muy por delante de la política macroeconómica y los riesgos geopolíticos, citados por el 24% y el 21% de los encuestados, respectivamente.



FIGURA 5

LOS FACTORES QUE INFLUYEN DE FORMA SIGNIFICATIVA EN LA CONFIANZA DE LOS ENCUESTADOS PARA COMPROMETERSE CON INVERSIONES DE CAPEX A LARGO PLAZO.



En conjunto, los datos sugieren que la estrategia de equipamiento está siendo moldeada por una red densa de factores externos. El cumplimiento normativo, el riesgo comercial y las presiones de sostenibilidad afectan ahora directamente a las decisiones de CAPEX, añadiendo complejidad para los líderes sénior.

Las consideraciones del ciclo de vida ya están influyendo en el comportamiento de compra

Comprender los impactos del ciclo de vida ya está influyendo en cómo se toman las decisiones sobre equipamiento. La gestión del fin de la vida útil se refiere a los procesos y controles utilizados para gestionar el equipamiento cuando ya no es necesario. Incluye cómo se rastrea, redistribuye, reacondiciona, reutiliza, recicla o elimina el equipamiento, así como la documentación necesaria para el cumplimiento normativo y el reporting.

Más de dos tercios (68%) de los encuestados afirman que la facilidad de gestión del fin de la vida útil es influyente o muy influyente en las decisiones de compra. En los encuestados del sector tecnológico, esta cifra asciende al 73%, reflejando ciclos de innovación rápidos y un mayor escrutinio sobre los residuos electrónicos. Una influencia similar se observa en el sector agrícola, donde el 70% de los encuestados afirma que sus decisiones de compra están influenciadas por la facilidad de gestión del ciclo de vida.

En todos los sectores analizados, solo el 10% afirma que las consideraciones de fin de la vida útil son ligeramente influyentes o no influyentes en absoluto, lo que pone de relieve cómo las consideraciones de sostenibilidad se están integrando cada vez más en la toma de decisiones de compra.

FIGURA 6

CÓMO LA FACILIDAD DE GESTIÓN DEL FIN DE VIDA ÚTIL DEL EQUIPAMIENTO INFLUYE EN LAS DECISIONES DE ADQUISICIÓN ENTRE LOS ENCUESTADOS EN EUROPA.

25%

MUY INFLUYENTE

es un factor clave en nuestras decisiones de inversión en equipos

9%

LIGERAMENTE INFLUYENTE

se considera en ocasiones, pero no es un factor determinante

43%

INFLUYENTE

es un elemento que se tiene en cuenta regularmente al evaluar nuevos equipos

1%

NADA INFLUYENTE

prácticamente no influye en nuestras decisiones de compra

22%

MODERADAMENTE INFLUYENTE

a veces se tiene en cuenta en las decisiones, según el tipo de equipo

En este contexto, las estructuras de financiación pueden influir en cómo se organizan las responsabilidades y los incentivos a lo largo del ciclo de vida del activo. Las soluciones que incorporan mecanismos estructurados de devolución pueden facilitar la redistribución, el reacondicionamiento o la reutilización de los activos, especialmente cuando están respaldadas por capacidades operativas adecuadas y mercados secundarios viables.

Sin embargo, las estructuras de financiación por sí solas no determinan los resultados del ciclo de vida o de la circularidad. Estos dependen de un conjunto más amplio de factores, incluyendo el diseño del producto, las prácticas de mantenimiento, la coordinación de la cadena de suministro y la capacidad de rastrear y gestionar los activos de forma efectiva a lo largo del tiempo.

Esto refleja un cambio más amplio en cómo las organizaciones abordan la estrategia de equipamiento. Las consideraciones del ciclo de vida están ganando visibilidad en la toma de decisiones, a medida que aumentan los requisitos regulatorios y las expectativas de sostenibilidad. En respuesta, las organizaciones están dando mayor importancia a cómo se gestionan los activos más allá de la adquisición, incluyendo cómo se mantienen, redistribuyen o retiran.

Aunque los enfoques basados en el acceso —incluyendo leasing, renting y otros modelos de uso— pueden apoyar estos objetivos en ciertos contextos, su efectividad depende de la madurez del ecosistema circundante y de la disponibilidad de capacidades de soporte.

Por ello, los resultados del ciclo de vida están determinados tanto por la ejecución y la coordinación como por la estructura de financiación.

Estas dinámicas no son uniformes entre mercados. Las diferencias geográficas ponen de relieve cómo las consideraciones del ciclo de vida se están priorizando en distintas etapas de madurez.

Por ejemplo, Dinamarca presenta la proporción más elevada de directivos que consideran la gestión del final de vida útil como muy o extremadamente difícil, con un 70 %, a pesar de ser también el país donde las consideraciones relacionadas con el ciclo de vida se encuentran entre las más influyentes en las decisiones de aprovisionamiento. Esto sugiere que el aumento de la concienciación y de la presión regulatoria no siempre va acompañado de una capacidad operativa adecuada.

En contraste, los Países Bajos muestran un menor nivel de influencia de las consideraciones relacionadas con el ciclo de vida en las decisiones de aprovisionamiento, con un 60%, lo que indica una etapa diferente de priorización.

En conjunto, estas variaciones refuerzan un tema clave del informe: aunque la responsabilidad del ciclo de vida está ganando importancia en la estrategia de equipamiento en toda Europa, el ritmo de adopción y el nivel de madurez de ejecución varían significativamente según el mercado.



EL 87% DE LOS ENCUESTADOS AFIRMA QUE GESTIONAR EL FIN DE VIDA ÚTIL DEL EQUIPO DE SU PROPIEDAD REPRESENTA CIERTO DESAFÍO

La gestión del fin de vida útil expone una brecha de visibilidad del ciclo de vida

A pesar de que la gestión del fin de la vida útil desempeña un papel cada vez más importante en las decisiones de compra, gestionar el reacondicionamiento, el reciclaje y la eliminación responsable del equipamiento en propiedad se está volviendo cada vez más complejo.

Casi nueve de cada diez encuestados (87%) afirman que gestionar el fin de la vida útil del equipamiento en propiedad es, en cierta medida, un reto. De estos, el 13% lo describe como extremadamente difícil, el 44% como muy difícil y el 30% como moderadamente difícil, lo que sugiere que la dificultad es la norma y no la excepción.

Las diferencias entre países muestran lo extendido del problema. Dinamarca registra la mayor proporción de líderes que consideran la gestión del fin de la vida útil muy o extremadamente difícil (70%), a pesar de ser también el país donde estas consideraciones influyen más en las decisiones de compra.

Esto pone de relieve una brecha entre intención y preparación operativa.

Las expectativas crecientes en torno a la trazabilidad de activos, el reacondicionamiento y la coordinación del fin de la vida útil están reconfigurando los criterios de adquisición en todos los sectores. Sin embargo, la prevalencia de dificultades operativas indica que muchas organizaciones todavía están construyendo los procesos internos y las alianzas externas necesarias para gestionar los activos de forma efectiva más allá de la adquisición. Esta brecha entre expectativa y ejecución refleja la creciente complejidad de la responsabilidad del ciclo de vida, más que una falta de intención.

La propiedad sigue siendo importante, pero la flexibilidad es cada vez más decisiva

A pesar de las crecientes presiones que están transformando las estrategias de equipamiento, la propiedad sigue desempeñando un papel importante para muchas organizaciones. Casi dos tercios (63%) de los encuestados afirman que la propiedad es importante para la competitividad, y el 17% la describe como “esencial”.

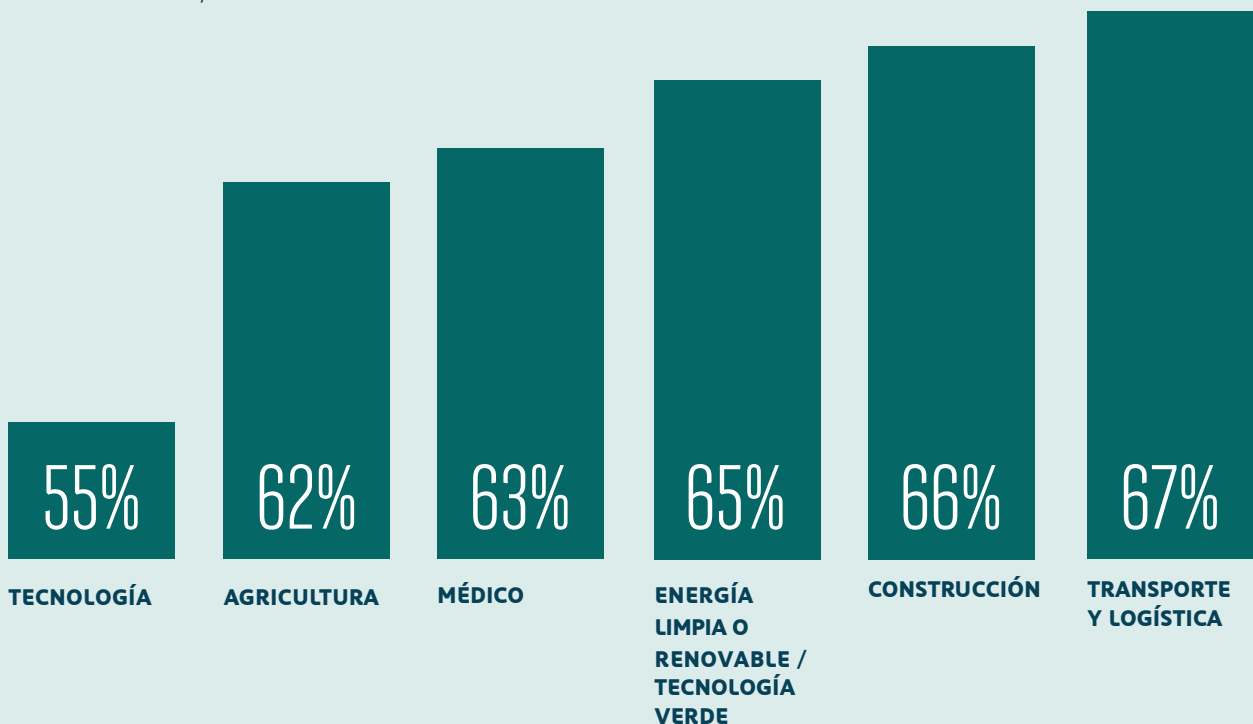
En la práctica, algunas estructuras de financiación —incluyendo ciertas formas de leasing— pueden percibirse como “similares a la propiedad” cuando proporcionan control y disponibilidad a largo plazo. Esto ayuda a explicar por qué la propiedad sigue siendo importante incluso mientras los modelos basados en el uso evolucionan.

La importancia de la propiedad es especialmente pronunciada en sectores intensivos en activos. En transporte y logística, por ejemplo, el 67% de los encuestados afirma que la propiedad es importante para mantener la competitividad, y el 22% que es vital. Los sectores de construcción y energía limpia presentan una importancia similar, con un 66% y un 65% respectivamente.

Sin embargo, el 26% de los encuestados en todos los sectores afirma que la importancia de la propiedad depende del área de negocio o del tipo de activo. Esto sugiere que la flexibilidad y el contexto están ganando importancia junto al control, a medida que las organizaciones evalúan cuándo es necesaria la propiedad y cuándo pueden ser más apropiados enfoques alternativos.

FIGURA 7

PORCENTAJE DE ENCUESTADOS QUE AFIRMA QUE LA PROPIEDAD ES IMPORTANTE PARA LA COMPETITIVIDAD, DESGLOSADO POR SECTOR.



LA CONCLUSIÓN CLAVE

Los hallazgos de este capítulo reflejan una ampliación de lo que se espera que aporte la estrategia de equipamiento. Los requisitos regulatorios, las obligaciones de reporting y la complejidad del fin de la vida útil están influyendo cada vez más en la forma en que se toman las decisiones de compra, desplazando la responsabilidad del ciclo de vida desde una consideración secundaria hacia una más central. Sin embargo, los datos también revelan una diferencia entre las expectativas crecientes y la preparación operativa. Para muchas organizaciones, gestionar los activos de forma efectiva más allá de la adquisición sigue siendo un desafío real y generalizado.

Esta diferencia es, en parte, estructural. Los modelos de propiedad diseñados en torno a la adquisición y la depreciación no siempre proporcionan la visibilidad, el seguimiento o la coordinación que la responsabilidad del ciclo de vida exige ahora. A medida que aumentan las presiones externas, las organizaciones buscan cada vez más estrategias de equipamiento que aborden no solo el coste y el control, sino también la flexibilidad y la gestión del ciclo de vida de extremo a extremo.

Cuando los modelos basados en el uso están respaldados por la capacidad operativa adecuada, pueden ofrecer marcos contractuales que facilitan la devolución de activos, su redistribución y una mejor visibilidad del ciclo de vida. Para las organizaciones que navegan por crecientes expectativas de sostenibilidad y cumplimiento, la forma en que se financia el equipamiento se está convirtiendo en una parte cada vez más relevante de cómo se gestionan esas responsabilidades en la práctica.





CAPÍTULO 03

EL PANORAMA DEL USO

Demanda, barreras y condiciones para crecer

Los capítulos anteriores han explorado por qué los modelos tradicionales de propiedad están siendo cuestionados, desde la aceleración de la obsolescencia y la inmovilización de capital, hasta los retos de la gestión del fin de la vida útil. En conjunto, estas fuerzas están creando un fuerte caso teórico a favor de los modelos basados en el uso y el leasing.

Pero la teoría por sí sola no impulsa una adopción generalizada. Aunque existe intención, y los modelos basados en el uso ya desempeñan un papel en la forma en que se accede al equipamiento, la transición sigue siendo gradual.

Este capítulo examina la realidad de la transición hacia el uso hoy: dónde ya existe demanda, por qué la adopción no está acelerando al ritmo que algunos podrían esperar y qué factores están impidiendo que las organizaciones escalen estos modelos más ampliamente.

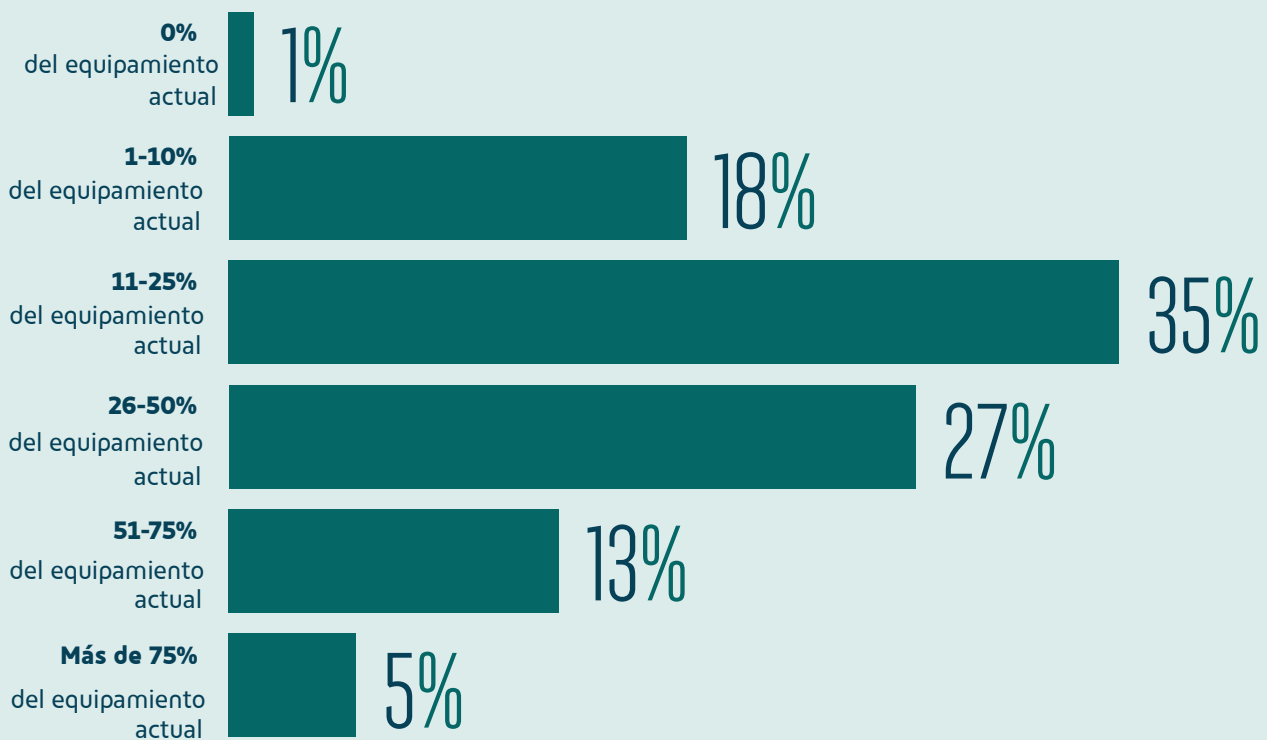
Los modelos basados en el uso ya forman parte del panorama actual del equipamiento, pero los directivos son cautos sobre su evolución a corto y medio plazo

Los modelos basados en el uso y el leasing ya están integrados en los procesos de compra de muchas organizaciones. Cuando se pide a los directivos de empresas que estimen la proporción de equipamiento al que acceden mediante leasing o modelos de uso, el 45% afirma que al menos una cuarta parte de su equipamiento entra en esta categoría. Un pequeño número depende de estos modelos de forma muy intensiva, con un 5% que afirma que más del 75% de su equipamiento se accede de esta forma.

En el otro extremo del espectro, solo el 19% de los encuestados afirma que el 10% o menos de su equipamiento se accede mediante leasing o modelos de uso. En el sector de la construcción, esta cifra asciende hasta el 28%.

FIGURA 8

LA PROPORCIÓN DE EQUIPAMIENTO AL QUE ACTUALMENTE SE HA ACCEDIDO MEDIANTE LEASING, RENTING O MODELOS BASADOS EN EL USO.



Los resultados muestran que los directivos son algo cautos sobre cómo evolucionará la adopción de modelos basados en el uso a corto y medio plazo, a pesar del interés existente.

Cuando se les pregunta cómo esperan que cambie la proporción de equipamiento accedido mediante leasing o modelos de uso en los próximos cinco años, más de la mitad (53%) de los líderes empresariales esperan que se mantenga igual o aumente. Un desglose adicional muestra que el 38% espera que se mantenga aproximadamente igual, mientras que el 14% anticipa un aumento.

Casi la mitad (47%) espera una disminución. Esta cautela refleja las mismas presiones macroeconómicas que están limitando todas las decisiones de inversión en este momento. La política de tipos de interés de los bancos centrales ocupa el primer lugar entre las presiones externas sobre las decisiones de inversión en equipamiento, citada por el 42% de los directivos, y el coste de capital elevado está actuando como freno sobre todas las formas de compromiso, no como una reevaluación del modelo de uso en sí.

Las barreras de adopción de los modelos de leasing

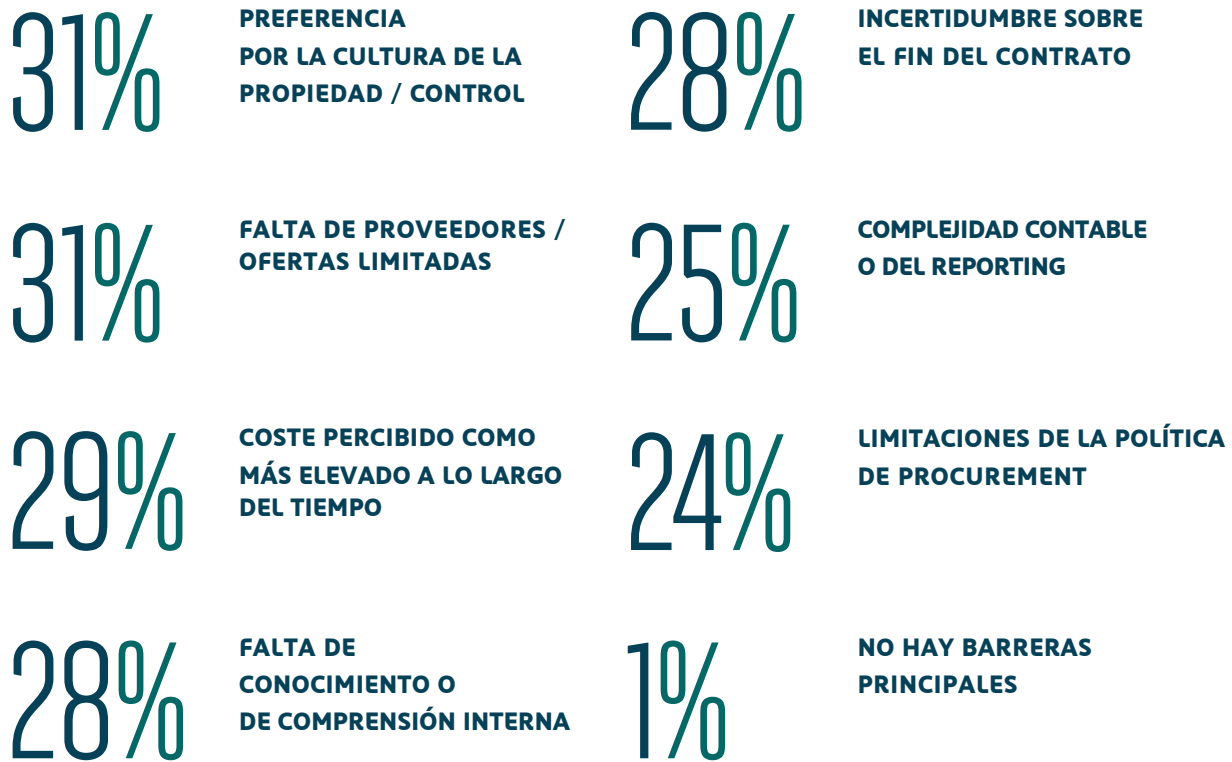
Para entender esta indecisión, la investigación explora las barreras a las que se enfrentan los directivos al considerar una adopción más amplia de modelos basados en el uso o el leasing. Los resultados muestran que la fricción proviene de una combinación de limitaciones prácticas, más que de un único problema.

Las barreras más citadas son culturales y estructurales. Casi un tercio de los encuestados (31%) señala la preferencia por el control, mientras que la misma proporción menciona la falta de opciones de proveedores o la disponibilidad limitada de ofertas adecuadas. Otra barrera común es la percepción de un mayor coste a largo plazo, citada por el 29% de los directivos de las empresas.

Los datos también revelan barreras operativas y organizativas para la adopción generalizada de modelos de uso: el 28% cita la falta de conocimiento y comprensión interna de los modelos de uso y leasing, mientras que la misma proporción destaca la incertidumbre en torno a los procesos al final del contrato. Solo el 1% de los líderes encuestados afirma que no existen barreras significativas.

FIGURA 9


LAS PRINCIPALES BARRERAS QUE IMPIDEN A LOS ENCUESTADOS UN MAYOR USO DEL LEASING O DE MODELOS BASADOS EN EL USO.



Las diferencias a nivel sectorial subrayan el papel de la madurez del ecosistema. Para los líderes empresariales del sector agrícola, el 41% cita la falta de opciones de proveedores —la más alta de todos los sectores— como su principal barrera de adopción.

En energías renovables, la preferencia por la propiedad y el control es más pronunciada (35%), mientras que, en el sector médico, la complejidad contable y de reporting es la más citada (27%).

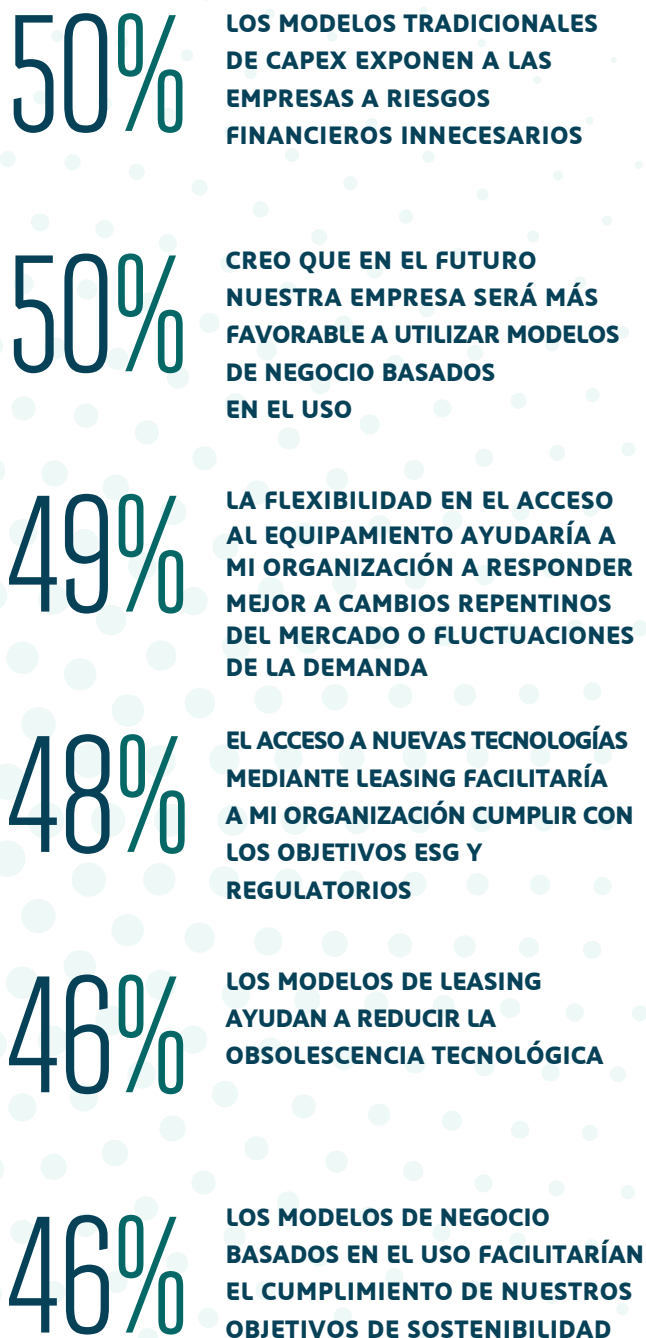
En conjunto, estos hallazgos muestran por qué la adopción sigue siendo desigual, generando fricciones que ralentizan el progreso incluso donde existe demanda e interés.



EL 50% DE LOS ENCUESTADOS AFIRMA QUE LOS MODELOS TRADICIONALES DE CAPEX EXPONEN A LAS EMPRESAS A RIESGOS FINANCIEROS INNECESARIOS

FIGURA 10

PORCENTAJE DE ENCUESTADOS QUE ESTÁN DE ACUERDO CON LAS AFIRMACIONES SOBRE LOS BENEFICIOS DE LOS MODELOS BASADOS EN EL USO Y EL LEASING.



EL 48% AFIRMA QUE EL ACCESO A TECNOLOGÍAS MÁS RECIENTES A TRAVÉS DEL LEASING FACILITARÍA CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS ESG Y NORMATIVOS

Los directivos reconocen los beneficios de los modelos basados en el uso

A pesar de estas barreras de adopción, los directivos reconocen en general los resultados que pueden ofrecer los modelos basados en el uso y el leasing.

La mitad (50%) de los directivos de empresas europeas está de acuerdo en que los modelos tradicionales de CAPEX exponen a las empresas a riesgos financieros innecesarios, mientras que la misma proporción cree que su organización estará más inclinada a utilizar modelos basados en el uso en el futuro. Alrededor de la mitad (49%) de los encuestados coincide en que la flexibilidad en el acceso al uso del equipamiento les ayudaría a responder mejor a cambios repentinos del mercado.

Las consideraciones de sostenibilidad y tecnología también son relevantes: el 48% está de acuerdo en que el acceso a tecnologías más recientes mediante leasing facilitarían el cumplimiento de los requisitos ESG y regulatorios. Otro 46% afirma que los modelos basados en el uso apoyarían los objetivos de sostenibilidad y el mismo porcentaje cree que el leasing ayuda a reducir la obsolescencia tecnológica.

Estas respuestas sugieren que los líderes ven los enfoques basados en el uso como herramientas para mejorar la flexibilidad y gestionar la exposición al cambio tecnológico, más que como alternativas puramente financieras. Sin embargo, si estos resultados se materializan en la práctica depende de la estructura contractual, las características de los activos, los patrones de utilización y las condiciones del mercado.

La capacitación determinará la adopción

De nuevo, los líderes son receptivos a los beneficios de los modelos de uso. Más de la mitad (58%) de los líderes empresariales en todas las geografías coinciden en que su empresa sería más ágil si tuviera mayor acceso a equipamiento mediante modelos basados en el uso o leasing. Sin embargo, de forma interesante, casi un tercio (31%) se mantiene neutral en este tema, a pesar de que los beneficios del leasing son bien conocidos por muchos líderes empresariales.

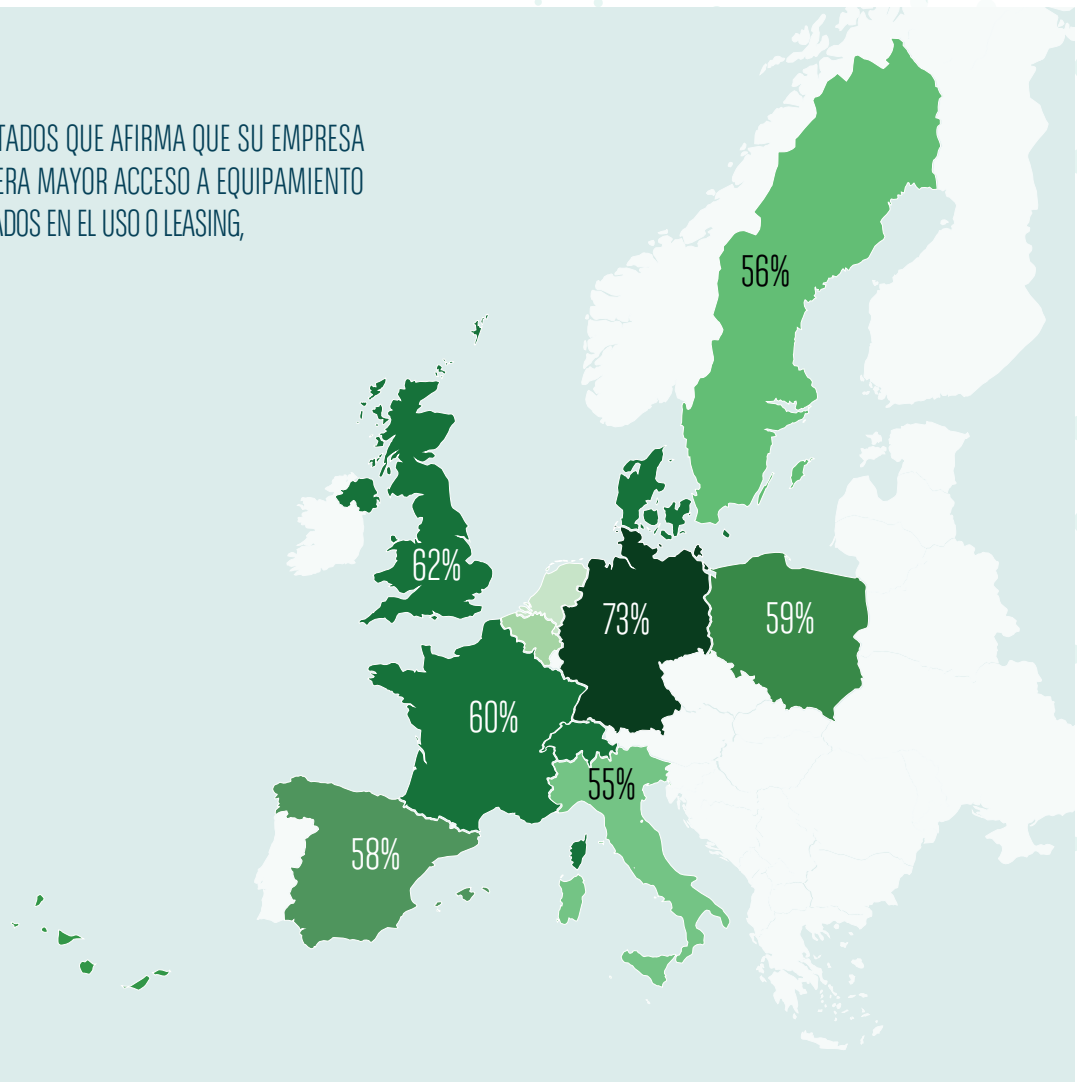
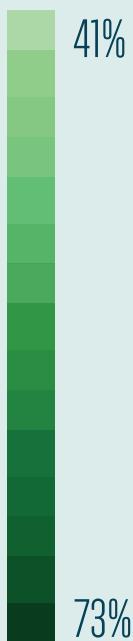
En Alemania, sin embargo, casi tres cuartas partes (73%) de los líderes empresariales creen que los modelos basados en el uso harían su empresa más ágil. En comparación con la media europea del 58%, esto sugiere que el caso estratégico del uso ya está bien integrado en la mayor economía de Europa y que los líderes tienen un alto nivel de conocimiento de sus beneficios en este mercado.

Los datos sugieren que el crecimiento futuro de los modelos basados en el uso y el leasing dependerá de reducir la complejidad, mejorar la claridad en torno a costes y contratos, y construir ecosistemas maduros que hagan el uso más fácil de acceder y gestionar.

FIGURA 11

PORCENTAJE DE ENCUESTADOS QUE AFIRMA QUE SU EMPRESA SERÍA MÁS ÁGIL SI TUVIERA MAYOR ACCESO A EQUIPAMIENTO MEDIANTE MODELOS BASADOS EN EL USO O LEASING, DESGLOSADO POR PAÍS.

**PROPORCIÓN
POR PAÍS**

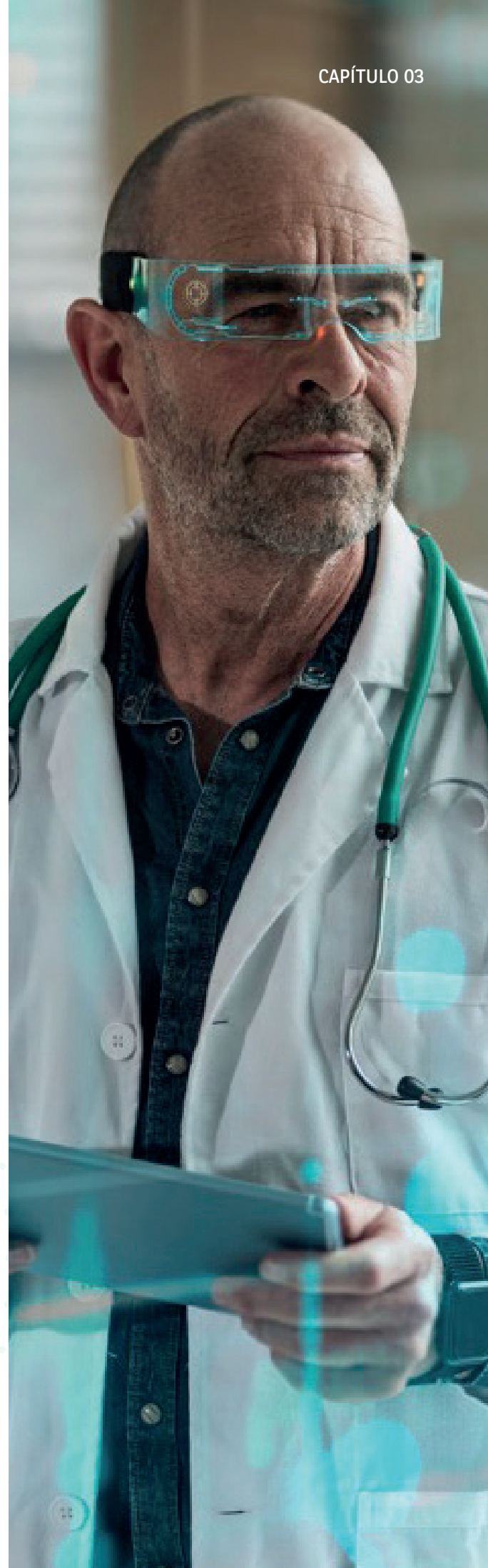


LA CONCLUSIÓN CLAVE

Los hallazgos de este capítulo muestran que los líderes reconocen los beneficios potenciales de los modelos basados en el uso, incluyendo flexibilidad, rendimiento y menor exposición a la obsolescencia, junto con beneficios percibidos en sostenibilidad.

Pero la adopción no se está acelerando de forma lineal. Esta está limitada por un conjunto de barreras prácticas, estructurales y culturales que dificultan su escalado en el entorno actual.

Esto convierte la transición hacia modelos basados en el uso menos en una cuestión de apetito y más en una cuestión de capacitación. Superar la fricción requerirá propuestas de valor más claras, mayor comprensión interna, ecosistemas de proveedores más maduros y modelos de financiación diseñados en torno a la gestión del ciclo de vida, en lugar de la propiedad únicamente.





CONCLUSIÓN

REDISEÑAR LA ESTRATEGIA DE EQUIPAMIENTO PARA LA FLEXIBILIDAD Y LA RESILIENCIA

Equilibrar propiedad y uso en una era de cambio acelerado

Los hallazgos de este informe apuntan a un cambio estructural en la forma en que las organizaciones evalúan las decisiones sobre equipamiento. En todos los sectores, los líderes están respondiendo a ciclos tecnológicos más rápidos, condiciones de capital más restrictivas y expectativas crecientes sobre cómo se gestionan los activos a lo largo de todo su ciclo de vida. Estas presiones no son fluctuaciones temporales. Reflejan un reajuste más profundo de cómo las empresas gestionan los compromisos a largo plazo en un entorno incierto.

Lo que está cambiando no es solo cómo se financia el equipamiento, sino cómo este contribuye a prioridades empresariales más amplias. Las decisiones sobre equipamiento están cada vez más vinculadas a la flexibilidad, la renovación tecnológica, los requisitos regulatorios y la capacidad de adaptación cuando las condiciones cambian.

Durante muchos años, la estrategia de equipamiento se centró principalmente en la propiedad, la eficiencia de costes y la planificación de la depreciación. Hoy, la conversación se amplía. Cuando los activos corren el riesgo de quedar obsoletos antes de haber generado su retorno completo, cuando el capital inmovilizado en equipamiento físico limita la capacidad de inversión en otras áreas y cuando las responsabilidades del ciclo de vida se extienden más allá de la adquisición hacia el seguimiento, el reporting y la coordinación del fin de la vida útil, las decisiones de financiación pasan a formar parte de la estrategia empresarial global.


La propiedad sigue desempeñando un papel importante, especialmente en activos de larga duración y estabilidad, donde la utilización es predecible. El equilibrio adecuado entre propiedad y uso variará según el tipo de activo, la madurez del sector, el perfil de utilización y las prioridades estratégicas. Sin embargo, los datos sugieren que, en mercados caracterizados por una innovación rápida, volatilidad económica y crecientes exigencias de responsabilidad, muchas organizaciones están reconsiderando si el compromiso de capital permanente debe seguir siendo el enfoque por defecto. En estos contextos, los modelos basados en el uso se exploran no solo como mecanismos de financiación alternativos, sino como herramientas prácticas para preservar la flexibilidad y distribuir el riesgo de forma más eficaz a lo largo del ciclo de vida del activo.

Los enfoques basados en el uso, donde las condiciones de devolución se definen contractualmente desde el inicio, pueden ayudar a las organizaciones a adaptarse más fácilmente al cambio tecnológico y a las condiciones de mercado cambiantes. La adopción sigue siendo desigual y está influida por la madurez del sector y la preparación del ecosistema. Sin embargo, con casi la mitad de los encuestados financiando ya una parte significativa del equipamiento mediante modelos de uso, los datos sugieren que esta evolución en la estrategia de equipamiento ya está tomando forma en muchas organizaciones.

Por tanto, el debate no es una elección binaria entre propiedad y uso. Se trata de alinear la estrategia de equipamiento con ciclos de innovación más rápidos, capital limitado y crecientes exigencias de ciclo de vida. Se trata de garantizar que las decisiones sobre activos refuercen la resiliencia en lugar de restringirla.

A medida que las organizaciones avanzan hacia modelos alineados con los principios de la economía circular —incluyendo la longevidad de los activos, su redistribución y la retención de valor—, las estructuras de financiación que permiten flexibilidad y una gestión coordinada del ciclo de vida pueden formar parte del marco de apoyo. Sin embargo, los resultados circulares dependen tanto del diseño del producto, la capacidad operativa y la colaboración en la cadena de valor, como de la propia estructura de financiación.

En un entorno donde el cambio es constante y la responsabilidad aumenta, las organizaciones con mayor probabilidad de mantener su competitividad a largo plazo serán aquellas que traten la flexibilidad, el uso y la coordinación del ciclo de vida como elementos centrales de su estrategia de equipamiento, en lugar de depender de la propiedad como punto de partida por defecto. Que más de la mitad de los líderes empresariales esperen que el uso se mantenga o crezca es coherente con esta dirección. Donde existe cautela a corto plazo, esta refleja las mismas presiones macroeconómicas —tipos de interés elevados, incertidumbre en el coste del capital— que están ralentizando todo tipo de decisiones de inversión, y no un debilitamiento del caso subyacente. El equipamiento se está quedando obsoleto con mayor rapidez, el capital inmovilizado está limitando el crecimiento y la complejidad del fin de la vida útil está aumentando: presiones que existen independientemente de los ciclos de tipos de interés y que se intensificarán a medida que la tecnología continúe acelerándose.



PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE EL INFORME
O CONVERSAR SOBRE SOLUCIONES BASADAS
EN EL USO PARA TU NEGOCIO, POR FAVOR
VISITE [LEASINGSOLUTIONS.BNPPARIBAS/ES/](https://www.leaseplans.com/leasingsolutions/bnpparibas/es/)



DISCLAIMER

Este documento se facilita exclusivamente con fines informativos y generales. La información contenida en el mismo se considera fiable en el momento de su publicación; no obstante, BNP Paribas Leasing Solutions no garantiza su exactitud, integridad o actualidad y declina cualquier responsabilidad por errores, inexactitudes u omisiones, así como por cualesquiera decisiones o actuaciones adoptadas sobre la base de su contenido. Las opiniones, estimaciones y proyecciones incluidas reflejan la valoración en la fecha de elaboración, están sujetas a cambios sin previo aviso y no constituyen un compromiso ni una promesa de resultados futuros. Este documento no constituye (i) una oferta o solicitud para contratar productos o servicios, (ii) una recomendación de inversión, ni (iii) asesoramiento legal, fiscal, financiero o de otra naturaleza. En caso necesario, deberá recabarse asesoramiento profesional independiente. Salvo indicación expresa en contrario, BNP Paribas Leasing Solutions es titular o licenciatario de los derechos de propiedad intelectual e industrial sobre este documento (incluyendo textos, diseños, marcas, gráficos y cualesquiera otros contenidos), quedando prohibida su reproducción, distribución, comunicación pública o transformación, total o parcial, si no se menciona a BNP Paribas Leasing Solutions como titular del contenido.



**BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS**