

PERSPETIVA EUROPEIA DO EQUIPAMENTO EMPRESARIAL 2026

PROPIEDADE, UTILIZAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO DO CICLO DE VIDA



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Equipment
finance for a
changing world

CONTEÚDO

PRÓLOGO 03

Clément Perrin, Country Manager Iberia, BNP Paribas Leasing Solutions

SOBRE ESTE RELATÓRIO 05

CINCO MUDANÇAS ESTRUTURAIS QUE ESTÃO A REDEFINIR A ESTRATÉGIA DE EQUIPAMENTO 07

1. O equipamento torna-se obsoleto mais rapidamente
2. O capital imobilizado em activos pode limitar o crescimento
3. A gestão do equipamento ao longo de todo o seu ciclo de vida é cada vez mais complexa
4. Cresce o interesse pela utilização mas não em todo o lado
5. As empresas estão a repensar o equilíbrio

CAPÍTULO 1: A PROPRIEDADE SOB PRESSÃO 10

Obsolescencia, inmovilización de capital y el dilema del CAPEX

CAPÍTULO 2: RESPONSABILIDADE SOBRE O CICLO DE VIDA DO EQUIPAMENTO 17

Compliance, reporting e complexidade do fim de vida

CAPÍTULO 3: O PANORAMA DA UTILIZAÇÃO 24

Procura, barreiras e condições para crescer

REDESENHAR A ESTRATÉGIA DE EQUIPAMENTO PARA MAIOR FLEXIBILIDADE E RESILIÊNCIA 31

Equilibrar propriedade e utilização numa era de mudança acelerada

PRÓLOGO

Em todos os setores, a forma como as empresas abordam o investimento em equipamentos está a evoluir. Esta mudança resulta de vários fatores que atuam em simultâneo: ciclos tecnológicos mais rápidos, incerteza económica, pressão sobre a eficiência do capital e uma necessidade crescente de flexibilidade operacional. Em conjunto, estes elementos estão a transformar a forma como as organizações encaram o investimento, a gestão de ativos e a sua capacidade de adaptação num contexto cada vez mais complexo.

Em Portugal, esta evolução enquadra-se igualmente em estratégias nacionais de longo prazo, como o Plano de Ação para a Economia Circular 2025–2030 (PAEC 2030), orientado para otimizar a utilização dos recursos, prolongar o ciclo de vida dos produtos e promover modelos de produção mais sustentáveis. Neste contexto, as empresas portuguesas estão a integrar progressivamente abordagens mais flexíveis e circulares nas suas decisões de investimento.

O que observamos atualmente não é uma simples transição da propriedade para a utilização. A propriedade continua a ser um elemento fundamental para muitas empresas, uma vez que proporciona controlo, estabilidade e segurança. No entanto, este modelo pode também limitar a agilidade, imobilizar capital e aumentar a exposição à obsolescência tecnológica.

Atualmente, muitas organizações procuram equilibrar estas duas necessidades: manter o controlo sobre as suas operações e, ao mesmo tempo, ganhar flexibilidade para se adaptarem a um contexto em constante mudança. Em setores como a energia, a agricultura, a mobilidade ou a saúde, os modelos «as-a-service», juntamente com soluções de leasing e de utilização flexível de equipamentos, estão a ganhar expressão de forma gradual. Esta dinâmica abrange tanto as grandes empresas como as organizações de menor dimensão, que integram cada vez mais critérios de eficiência, circularidade e competitividade nos seus processos de decisão.



Este relatório foi desenvolvido para compreender melhor a forma como esta transformação se concretiza na prática. Com base nas opiniões de mais de 1.000 gestores de toda a Europa, apresenta uma visão concreta sobre a forma como as empresas estão a adaptar as suas estratégias de investimento e como a relação entre propriedade e utilização evolui em função dos setores, dos modelos de negócio e das prioridades operacionais.

Não existe um modelo único nem uma evolução uniforme. Em muitos casos, ambas as abordagens coexistem e evoluem a ritmos diferentes. O objetivo deste relatório não é promover uma solução específica, mas fornecer um quadro de referência que permita compreender melhor estas mudanças e apoiar a reflexão estratégica das empresas perante os desafios atuais e futuros.

Esperamos que este estudo ofereça perspetivas úteis para ajudar as organizações a adaptar as suas estratégias de equipamento com maior confiança, flexibilidade e uma visão de longo prazo.

Clément Perrin
Country Manager Iberia,
BNP Paribas Leasing Solutions



SOBRE ESTE RELATÓRIO

Este relatório analisa como as organizações na Europa estão a reavaliar as suas estratégias de equipamento em resposta a mudanças económicas, tecnológicas e regulamentares. Examina como os líderes empresariais tomam decisões relacionadas com o equipamento na prática, incluindo como equilibram a propriedade, o financiamento e o uso num contexto de crescente incerteza, restrições de capital e maiores exigências ao longo do ciclo de vida.

O objetivo deste estudo não é fornecer uma classificação técnica de produtos financeiros. Centra-se na forma como estes modelos são interpretados e aplicados na tomada de decisões reais, onde as diferenças entre propriedade, leasing e uso nem sempre estão claramente definidas.

Nota de definição

Neste relatório, “utilização” — também denominado “modelos baseados no acesso” — descreve abordagens em que as organizações priorizam o utilização, a flexibilidade ou os resultados em detrimento da propriedade. Isto pode incluir leasing, renting e outras soluções que integram a devolução do ativo ou a flexibilidade do ciclo de vida.

O leasing é mencionado como um mecanismo de financiamento mais amplo, que pode suportar tanto estratégias baseadas na propriedade como abordagens baseadas no acesso. Por conseguinte, nem todas as estruturas de leasing implicam um modelo de “utilização” no sentido estrito.

Metodologia

A investigação deste relatório foi realizada pela Censuwide em dezembro de 2025, com mais de 1.000 executivos de nível C e responsáveis seniores em onze mercados europeus: Bélgica, Dinamarca, França, Alemanha, Itália, Países Baixos, Polónia, Espanha, Suécia, Suíça e Reino Unido.

Os inquiridos incluem diretores-gerais (CEO), diretores financeiros (CFO), diretores de sistemas de informação (CIO), diretores de sustentabilidade (CSO), vice-presidentes financeiros e outros perfis seniores da área financeira. Os participantes provêm de setores intensivos em equipamento, como agricultura, construção, transporte e logística, tecnologia, setor médico e energias limpas ou renováveis.

O estudo analisa como as organizações tomam decisões de investimento em equipamento, incluindo o financiamento do CAPEX, a perceção da propriedade em relação à competitividade e a influência do ciclo de vida nas estratégias de aquisição. Também examina as atitudes face ao leasing, renting e outros modelos baseados no uso, bem como as barreiras à sua adoção.

As perguntas do inquérito foram concebidas para captar a forma como os decisores interpretam estas orientações e utilizam estes modelos na prática. Consequentemente, a distinção entre leasing financeiro e leasing operacional nem sempre é explicitamente estabelecida, refletindo a forma como estes conceitos são habitualmente compreendidos e aplicados na tomada de decisões no contexto empresarial.





CINCO MUDANÇAS ESTRUTURAIS QUE ESTÃO A REDEFINIR A ESTRATÉGIA DE EQUIPAMENTO

Os resultados deste estudo apontam para cinco desenvolvimentos inter-relacionados que influenciam a forma como as organizações europeias abordam as decisões sobre equipamento. Em conjunto, sugerem uma reavaliação gradual mas significativa do equilíbrio entre propriedade e uso.

01 O equipamento está a tornar-se obsoleto de forma mais rápida

95% afirmam que o equipamento se torna obsoleto mais rapidamente que hace cinco años.

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

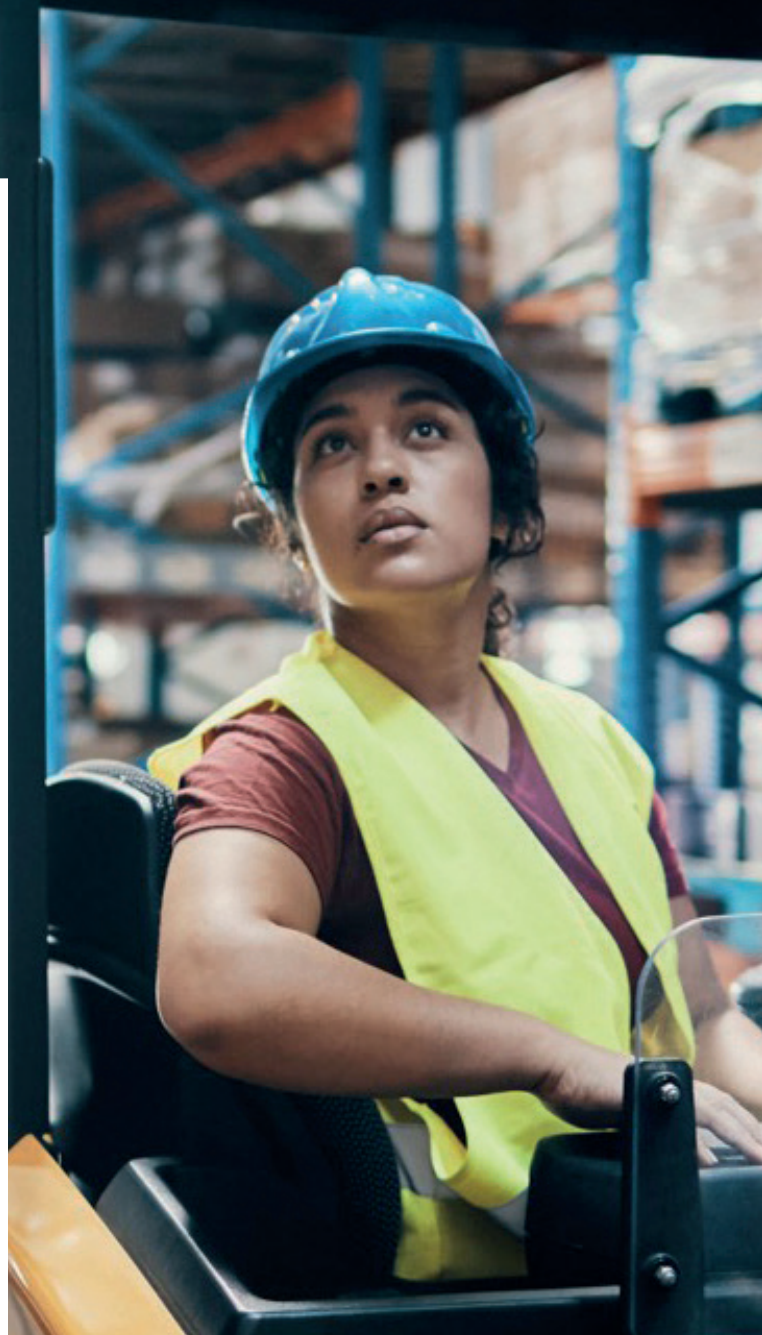
A aceleração dos ciclos de inovação está a reduzir os horizontes de planeamento em todos os setores. Quando os ativos correm o risco de se tornarem obsoletos antes de se materializar o retorno esperado, os compromissos de capital a longo prazo implicam maior incerteza. Tendo em conta que 64% indicam que a incerteza sobre tecnologias futuras está a atrasar o planeamento do CAPEX, muitas organizações parecem estar a reavaliar como as decisões de investimento em equipamento se alinham com o ritmo da mudança tecnológica.

02 O capital imobilizado em ativos pode limitar o crescimento

35% afirmam que o capital comprometido em equipamento em propriedade limitou o crescimento com frequência ou com muita frequência.

52% indicam que isso ocorre ocasionalmente — o que significa que apenas 13% afirmam que a imobilização de capital nunca limitou o seu crescimento.

Estes resultados sugerem que a restrição de capital não é um desafio isolado. Com 87% dos executivos a indicar que a imobilização de capital limitou o crescimento, o problema está amplamente disseminado entre organizações intensivas em equipamento. Para a maioria, a questão relevante não é se os ativos em propriedade geram pressão sobre o capital, mas sim com que frequência e em que medida. Dado que as condições económicas continuam incertas, a duração e a concentração dos compromissos de capital estão a tornar-se fatores cada vez mais visíveis dentro da estratégia global de investimento.



03 Gerir o equipamento ao longo de todo o seu ciclo de vida é cada vez mais complexo

87% consideram que gerir o fim de vida do equipamento em propriedade é difícil em algum grau.

68% afirmam que a facilidade de gerir o acondicionamento, a reutilização, a reciclagem e a eliminação influencia as decisões de aquisição.

A responsabilidade pelo ciclo de vida está a deslocar-se para as decisões de compra. No entanto, a dificuldade operacional generalizada indica uma diferença entre as expectativas crescentes e a preparação prática. À medida que aumenta o escrutínio sobre o ciclo de vida, a estratégia de equipamento passa a depender tanto da coordenação e da governação como da aquisição.

04 A adoção do uso está integrada — mas tem margem de crescimento

45% financiam pelo menos um quarto do seu equipamento através de modelos baseados no uso.

53% esperam que os níveis de uso aumentem nos próximos cinco anos.

Os modelos baseados no uso já estão integrados em muitas organizações, e mais de metade dos líderes empresariais espera que os níveis de uso se mantenham ou aumentem nos próximos cinco anos. Existe cautela, mas esta reflete as mesmas pressões macroeconómicas — taxas de juro elevadas e incerteza sobre o custo do capital — que atualmente limitam todas as decisões de investimento, e não uma rejeição das abordagens baseadas no uso.

05 As empresas estão a repensar o equilíbrio

50% concordam que os modelos tradicionais de CAPEX expõem a sua organização a riscos financeiros desnecessários.

58% acreditam que a sua empresa teria um melhor desempenho com maior acesso ao equipamento através de leasing ou modelos baseados no uso

Metade dos inquiridos associa os modelos tradicionais de CAPEX a uma exposição financeira desnecessária, enquanto a maioria identifica benefícios potenciais no desempenho através de maior acesso ao equipamento. Ao mesmo tempo, o reconhecimento contínuo da importância da propriedade sugere que a mudança não é absoluta.



CAPÍTULO 01

A PROPIEDADE SOB PRESSÃO

Obsolescência, imobilização de capital e o dilema do CAPEX

Durante décadas, a propriedade foi o modelo dominante para financiar o equipamento empresarial, oferecendo controlo, previsibilidade e criação de valor a longo prazo. No entanto, para os líderes empresariais atuais, este modelo está sob pressão. Os ciclos tecnológicos estão a encurtar, a vida útil do equipamento está a reduzir-se e o capital está a ser comprometido em ativos que envelhecem mais rapidamente do que o negócio que justificou o seu investimento.

À medida que a incerteza aumenta, o resultado é uma tensão crescente na tomada de decisões de CAPEX: investir e assumir o risco de obsolescência, ou adiar o investimento e arriscar ficar para trás.

Este capítulo explora até que ponto esta tensão se tornou generalizada, explicando as pressões combinadas da obsolescência acelerada e da imobilização de capital. Os resultados deste capítulo quantificam a magnitude deste desafio e explicam por que muitas empresas estão a começar a questionar se os modelos tradicionais de propriedade continuam a responder às suas necessidades estratégicas.

A obsolescência antes do ROI é um risco crescente no investimento em capital

A obsolescência — quando o equipamento se torna obsoleto antes de gerar o retorno esperado — sempre existiu como um risco teórico no CAPEX. É particularmente relevante quando os mercados mudam de forma inesperada ou quando as tecnologias não amadurecem como previsto. No entanto, atualmente, os dados sugerem que algo mais estrutural está a acontecer: a obsolescência antes do ROI está a passar de exceção a algo esperado.

EM TODA A EUROPA, **43%** DOS GESTORES AFIRMAM QUE OS EQUIPAMENTOS SE TORNAM OBSOLETOS ANTES DE GERAREM ROI, PELO MENOS OCASIONALMENTE

Em toda a Europa, 43% dos líderes empresariais afirmam que o equipamento se torna obsoleto antes de gerar ROI pelo menos de forma ocasional. Embora apenas uma pequena minoria experimente isso com muita frequência (3%), o padrão geral é significativo. 28% indicam que entre 10% e 30% dos seus ativos se tornam obsoletos antes de gerar ROI de forma ocasional, enquanto outros 12% afirmam que isso ocorre com frequência, afetando até metade dos seus ativos.

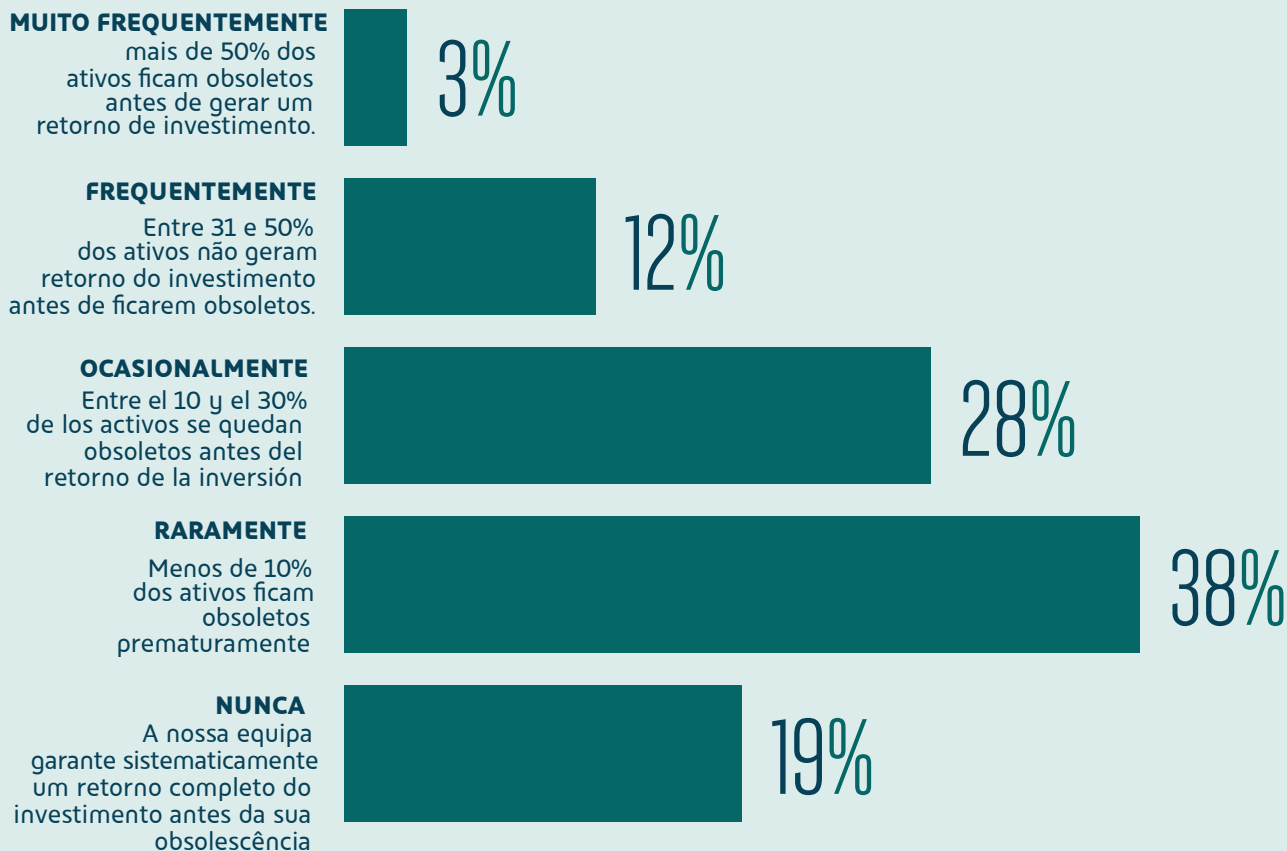
Apenas 19% dos inquiridos afirmam que o equipamento se tornar obsoleto antes de gerar ROI nunca acontece na sua empresa, enquanto 38% indicam que ocorre raramente. Para a maioria, a obsolescência é agora um risco conhecido e não um resultado inesperado. Trata-se de um risco recorrente que deve ser integrado nas decisões de investimento.

As variações a nível nacional reforçam que se trata de uma questão estrutural e não de um fenómeno localizado. A Bélgica regista a maior proporção de organizações que enfrentam obsolescência frequente ou muito frequente (23%). Os Países Baixos e Itália seguem com níveis igualmente elevados (19% e 18%, respetivamente).

A nível setorial, o setor médico é o mais exposto, com 21% a reportar obsolescência frequente ou muito frequente, em comparação com apenas 11% na construção.

FIGURA 1

FREQUÊNCIA MÉDIA COM QUE O EQUIPAMENTO FICA OBSOLETO OU DESATUALIZADO ANTES DE GERAR ROI NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS.



A incerteza tecnológica está a atrasar decisões de CAPEX

O setor tecnológico europeu atravessou um período de intensa transformação, com a inteligência artificial a impactar quase todos os setores, desde o médico até à logística e aos serviços financeiros. No final de 2025, duas importantes startups europeias de IA, Mistral AI (com sede em Paris) e Nscale (com sede em Londres), asseguraram quase 2,6 mil milhões de euros em rondas de financiamento em fase avançada, sendo esta última a maior série B da história europeia.

No entanto, esta dimensão e ritmo de inovação tecnológica constituem uma arma de dois gumes, uma vez que, embora as oportunidades sejam abundantes, a incerteza está a aumentar. Quase dois terços (64%) dos líderes inquiridos afirmam que a incerteza sobre as tecnologias futuras está a atrasar as suas decisões de CAPEX, incluindo um em cada cinco (21%) que reporta atrasos significativos ou severos no seu planeamento. Apenas 5% dos responsáveis financeiros afirmam que os rápidos avanços tecnológicos não atrasaram de todo as suas decisões de investimento.



FIGURA 2

FREQUÊNCIA COM QUE OS INQUIRIDOS ADIAM AS SUAS DECISÕES DE INVESTIMENTO DEVIDO AOS RÁPIDOS AVANÇOS TECNOLÓGICOS.

5%

DE TODO

30%

LIGEIRAMENTE

dúvidas ocasionais sobre investimentos importantes

44%

MODERADAMENTE

a incerteza tecnológica influencia frequentemente as nossas decisões de investimento

17%

DE FORMA SIGNIFICATIVA

adiamos frequentemente as nossas decisões de investimento devido aos riscos de disrupção tecnológica

4%

GRAVEMENTE

a incerteza tecnológica trava regularmente novos investimentos

O setor médico volta a ser o mais afetado, com 31% a indicar que a incerteza tecnológica está a atrasar de forma significativa ou severa as decisões de CAPEX. Ao mesmo tempo, as diferenças a nível de país mostram um padrão semelhante, sendo as três regiões mais afetadas os Países Baixos (28%), a Bélgica (28%) e a Itália (26%).

Na base desta cautela encontra-se uma crença quase universal de que o equipamento fica obsoleto mais rapidamente do que antes. 95% dos inquiridos concordam, e a maioria situa a aceleração desta deterioração entre 25% e 50% mais rápida do que anteriormente.

Imobilização de capital: a propriedade como limitação ao crescimento

Enquanto a obsolescência pode corroer os retornos, a imobilização de capital limita as capacidades futuras das organizações. Esta limitação não é teórica. Os líderes descrevem contrapartidas reais quando o capital fica comprometido durante longos períodos de tempo.

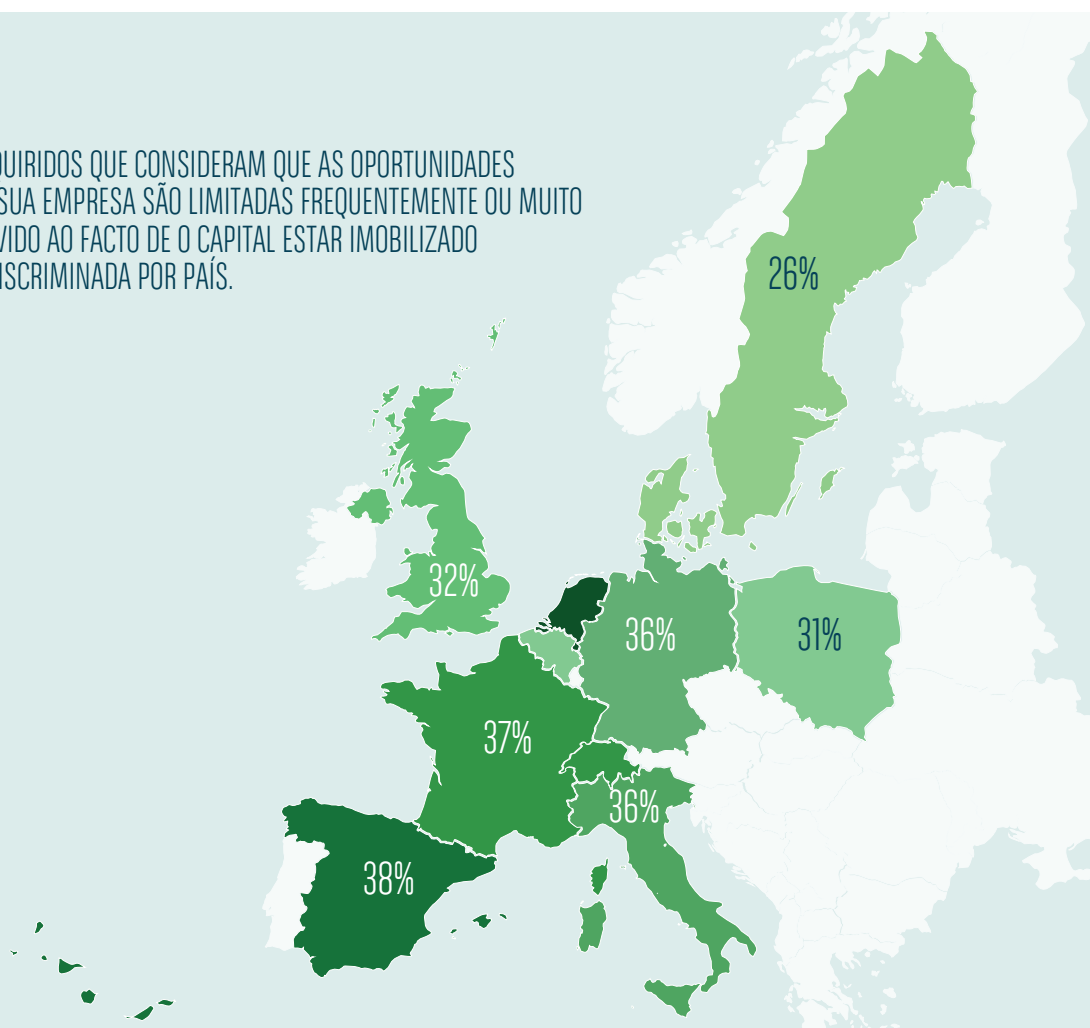
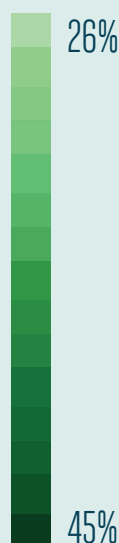
Mais de um terço (35%) dos dirigentes seniores afirma ter visto as oportunidades de crescimento da sua empresa serem limitadas frequentemente ou muito frequentemente devido ao facto de o capital estar imobilizado em ativos físicos. Outros 52% indicam que isto acontece ocasionalmente, enquanto apenas 13% afirmam que a imobilização de capital nunca limitou o crescimento.

Mais uma vez, as variações por geografia e setor sustentam o padrão geral; os Países Baixos (45%) registam a maior proporção de limitações frequentes ou muito frequentes, seguidos de Espanha (38%). Os setores mais afetados pela imobilização de capital são o médico (38%), os transportes e a logística (38%) e a agricultura (36%).

FIGURA 3

PERCENTAGEM DE INQUIRIDOS QUE CONSIDERAM QUE AS OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO DA SUA EMPRESA SÃO LIMITADAS FREQUENTEMENTE OU MUITO FREQUENTEMENTE DEVIDO AO FACTO DE O CAPITAL ESTAR IMOBILIZADO EM ATIVOS FÍSICOS, DISCRIMINADA POR PAÍS.

PROPORÇÃO
POR PAÍS



O custo de oportunidade da propriedade

As decisões de investimento a longo prazo são cada vez mais complexas para os dirigentes. Quando lhes é perguntado como reafetariam o capital se este fosse libertado dos ativos físicos, o custo de oportunidade da propriedade torna-se evidente.

Um terço (33%) dos inquiridos investiria em iniciativas de sustentabilidade, eficiência energética e tecnologias verdes. A expansão de mercado (32%), a transformação digital ou a atualização tecnológica (32%) e a inovação e a I&D (31%) seguem-se de perto.

Esta distribuição equilibrada das respostas evidencia que os líderes não procuram uma única alternativa de investimento, mas sim liberdade para reajustar o equilíbrio à medida que as suas prioridades evoluem. Muitos concentram-se em áreas que definirão a competitividade futura, como o crescimento, a inovação e a sustentabilidade.

FIGURA 4

AS ÁREAS NAS QUAIS OS INQUIRIDOS REINVESTIRIAM SE FOSSE LIBERTADO O CAPITAL IMOBILIZADO EM ATIVOS PRÓPRIOS.



Apesar das pressões, a propriedade continua a dominar

Apesar destes riscos, a propriedade continua a ser o modelo de financiamento dominante. Mais de dois em cada cinco inquiridos (41%) afirmam que a sua organização financia principalmente o CAPEX através da propriedade direta, seguida dos empréstimos bancários (31%).

Os modelos baseados no acesso, incluindo o leasing, são citados como o modelo de financiamento preferido por 28% dos inquiridos. Mas, ao mesmo tempo, os modelos alternativos estão a ganhar impulso. Os dados da Leaseurope indicam que o volume total de leasing na Europa no primeiro semestre de 2025 ascendeu a quase 203 mil milhões de euros, um aumento de 2,2% em termos homólogos.

A nossa investigação mostra que o leasing já está bem estabelecido em setores como o das tecnologias de energias renováveis, onde quase um em cada três líderes empresariais (32%) o utiliza como o seu modelo de financiamento dominante. É também um modelo popular na indústria da construção, onde 31% afirmam que normalmente financiam o CAPEX através de leasing.



CONCLUSÃO - - CHAVE

Os dados apontam para uma mudança clara de mentalidade entre os líderes empresariais. Atualmente, estão cada vez mais centrados em gerir a exposição à obsolescência, em vez de simplesmente minimizar o custo inicial ou assegurar a propriedade.

Preservar a flexibilidade e manter capital disponível para o crescimento está a ganhar importância na agenda da gestão de topo. À medida que os ciclos tecnológicos aceleram e a incerteza se torna uma característica permanente do ambiente operacional, as limitações dos modelos tradicionais de propriedade tornam-se evidentes. Isto está a impulsionar uma mudança gradual de perspectiva: passar de possuir ativos e assumir os riscos associados a explorar modelos que priorizem a utilização, o desempenho e os resultados, ao mesmo tempo que redistribuem o risco ao longo do ciclo de vida do ativo.

Os próximos capítulos exploram como esta mudança se manifesta na prática e como os líderes empresariais respondem.



CAPÍTULO 02

RESPONSABILIDADE PELO CICLO DE VIDA DO EQUIPAMENTO

**Compliance, reporting
e complexidade do fim de vida útil**

As conclusões do Capítulo 1 apontam para uma mudança gradual nas prioridades dos responsáveis da gestão de topo (C-suite). Muitos estão a afastar-se da abordagem «por defeito» centrada na propriedade e, em vez disso, procuram modelos que preservem a flexibilidade, gerem o risco de obsolescência e mantenham o capital disponível para o crescimento e a transformação.

A par destas pressões financeiras, um conjunto distinto de forças externas está a impactar a estratégia de equipamento. Os requisitos regulamentares — incluindo o EU Circular Economy Act, a Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) e o Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) — estão a elevar as expectativas em torno da transparência e da responsabilidade pelo ciclo de vida. Cada vez mais, espera-se que as organizações não só invistam no equipamento adequado, mas também demonstrem como esse equipamento é gerido ao longo de todo o seu ciclo de vida.

É aqui que muitos modelos tradicionais de propriedade começam a mostrar os seus limites. Concebidos principalmente em torno da aquisição e da depreciação, nem sempre proporcionam a visibilidade, o acompanhamento ou a documentação de conformidade que estas expectativas crescentes agora exigem. Como resultado, mesmo organizações com uma intenção estratégica clara podem verificar que as suas atuais estratégias de ativos dificultam, na prática, a responsabilidade pelo ciclo de vida.

Este capítulo explora como estas pressões externas estão a influenciar as estratégias de aquisição de equipamento. Analisa por que razão a gestão do fim de vida útil se tornou um desafio operacional generalizado e por que razão os líderes procuram cada vez mais estratégias de equipamento que melhorem a preparação para o ciclo de vida.

Os líderes enfrentam uma multiplicidade de pressões externas sobre as estratégias de equipamento

Os líderes empresariais enfrentam um conjunto complexo e interligado de forças externas, muitas das quais influenciam diretamente a estratégia de compras.

Quando questionados sobre os fatores que têm uma forte influência nas suas decisões de investimento em equipamento, os inquiridos assinalam uma ampla combinação de pressões económicas, regulamentares e de sustentabilidade.

A política de taxas de juro dos bancos centrais na UE e no Reino Unido ocupa o primeiro lugar, citada por 42% dos líderes inquiridos como um fator influente nas decisões de aquisição.

A volatilidade das moedas e das matérias-primas (39%) e as tarifas globais e barreiras ao comércio transfronteiriço (37%) seguem-se de perto, refletindo a incerteza contínua nas cadeias de abastecimento globais e nos custos dos fatores de produção.

A regulamentação também desempenha um papel de destaque, com 38% a citar o EU Circular Economy Act (CEA) como uma forte influência na estratégia de equipamento. O CEA procura duplicar a atual taxa de circularidade até 2030, transformando o modelo de «extrair-produzir-descartar». Aumentará a utilização de materiais secundários e, consequentemente, reduzirá a procura de matérias-primas primárias. No entanto, organismos oficiais como a Agência Europeia do Ambiente alertam que o progresso na circularidade tem sido lento até agora e que a UE não está atualmente no caminho certo para duplicar a taxa de utilização circular de materiais até à data prevista.

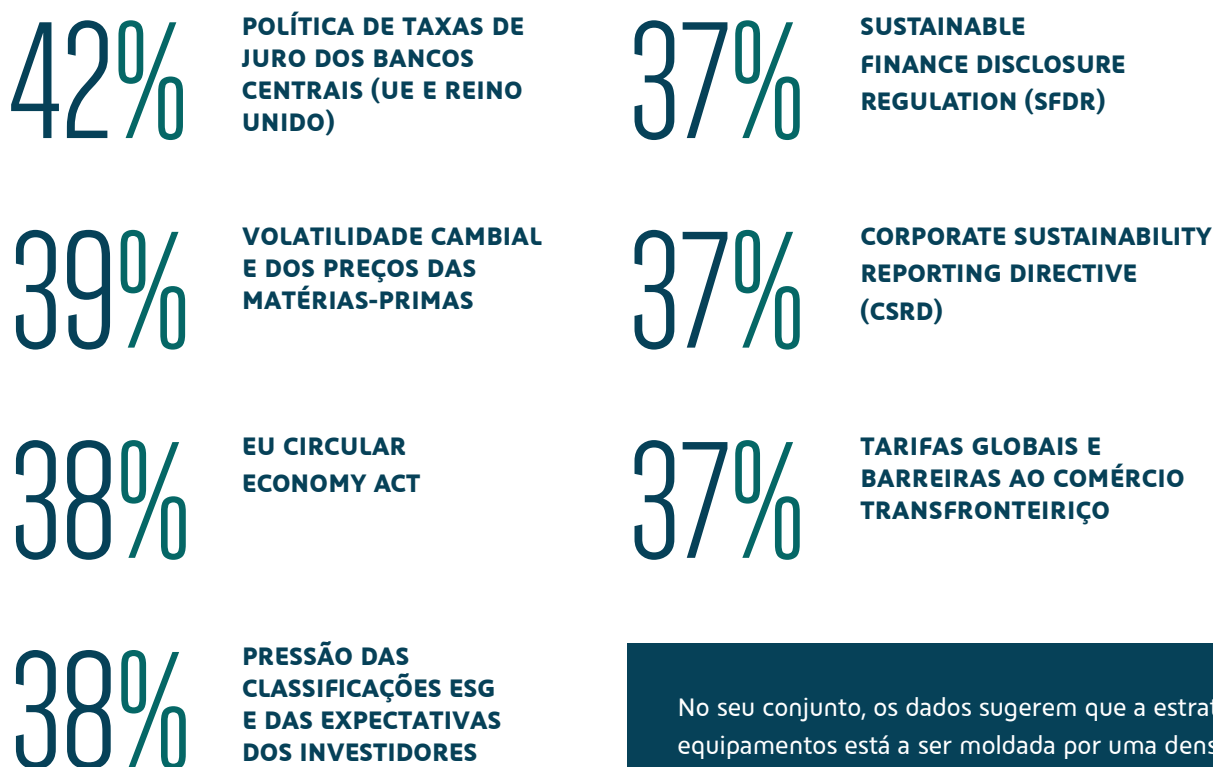
De forma semelhante, outros 38% dos inquiridos citam a pressão das classificações ESG e as expectativas dos investidores, enquanto outros consideram que o SFDR (37%) e a CSRD (37%) são especialmente influentes nas decisões de compra.

Esta complexidade reflete-se na forma como os líderes avaliam o risco. Quase quatro em cada dez inquiridos (39%) afirmam que a conformidade regulamentar representa a maior fonte de incerteza para os seus planos de CAPEX. Isto está muito à frente da política macroeconómica e dos riscos geopolíticos, citados por 24% e 21% dos inquiridos, respetivamente.



FIGURA 5

FATORES QUE INFLUENCIAM SIGNIFICATIVAMENTE A CONFIANÇA DOS INQUIRIDOS NA REALIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS DE CAPEX A LONGO PRAZO.



No seu conjunto, os dados sugerem que a estratégia de equipamentos está a ser moldada por uma densa rede de fatores externos. O cumprimento regulamentar, o risco comercial e as pressões relacionadas com a sustentabilidade afetam agora diretamente as decisões de CAPEX, acrescentando complexidade às decisões dos gestores de topo.

As considerações relativas ao ciclo de vida já estão a influenciar o comportamento de compra

A compreensão dos impactos ao longo do ciclo de vida já está a influenciar a forma como são tomadas as decisões relativas aos equipamentos. A gestão do fim de vida refere-se aos processos e controlos utilizados para gerir os equipamentos quando deixam de ser necessários. Inclui a forma como os equipamentos são rastreados, redistribuídos, reconicionados, reutilizados, reciclados ou eliminados, bem como a documentação necessária para assegurar a conformidade regulamentar e o reporting.

Mais de dois terços (68%) dos inquiridos afirmam que a facilidade de gestão do fim de vida tem influência ou muita influência nas decisões de compra. Entre os inquiridos do setor tecnológico, este valor sobe para 73%, refletindo ciclos de inovação rápidos e um maior escrutínio sobre os resíduos de equipamentos elétricos e eletrónicos. Observa-se uma influência semelhante no setor agrícola, onde 70% dos inquiridos afirmam que as suas decisões de compra são influenciadas pela facilidade de gestão do ciclo de vida.

Em todos os setores analisados, apenas 10% afirmam que as considerações relacionadas com o fim de vida têm pouca influência ou nenhuma influência nas suas decisões, o que evidencia a crescente integração das preocupações com a sustentabilidade nos processos de aquisição.

FIGURA 6

COMO A FACILIDADE DE GESTÃO DO FIM DE VIDA DOS EQUIPAMENTOS INFLUENCIA AS DECISÕES DE AQUISIÇÃO DOS INQUIRIDOS NA EUROPA



Neste contexto, as estruturas de financiamento podem influenciar a forma como as responsabilidades e os incentivos são organizados ao longo do ciclo de vida dos ativos. As soluções que incorporam mecanismos estruturados de devolução podem facilitar a redistribuição, o recondicionamento ou a reutilização dos ativos, especialmente quando apoiadas por capacidades operacionais adequadas e por mercados secundários viáveis.

Contudo, as estruturas de financiamento, por si só, não determinam os resultados do ciclo de vida nem da circularidade. Estes dependem de um conjunto mais amplo de fatores, incluindo a conceção do produto, as práticas de manutenção, a coordenação da cadeia de abastecimento e a capacidade de rastrear e gerir eficazmente os ativos ao longo do tempo.

Isto reflete uma mudança mais ampla na forma como as organizações abordam a estratégia de equipamentos. As considerações relativas ao ciclo de vida estão a ganhar maior visibilidade na tomada de decisões, à medida que aumentam as exigências regulamentares e as expectativas em matéria de sustentabilidade. Em resposta, as organizações estão a atribuir maior importância à forma como os ativos são geridos para além da aquisição, incluindo a sua manutenção, redistribuição ou retirada de serviço.

Embora as abordagens baseadas no acesso — incluindo leasing, renting e outros modelos de utilização — possam apoiar estes objetivos em determinados contextos, a sua eficácia depende da maturidade do ecossistema envolvente e da disponibilidade das capacidades de suporte necessárias.

Assim, os resultados ao longo do ciclo de vida dependem tanto da execução e da coordenação como da própria estrutura de financiamento.

Estas dinâmicas não são uniformes entre os diferentes mercados. As diferenças geográficas evidenciam a forma como as considerações relativas ao ciclo de vida estão a ser priorizadas em diferentes fases de maturidade.

Por exemplo, a Dinamarca apresenta a maior proporção de gestores que consideram a gestão do fim de vida útil como muito ou extremamente difícil, com 70 %, apesar de ser também o país onde as considerações relacionadas com o ciclo de vida estão entre os fatores mais influentes nas decisões de aprovisionamento. Este resultado sugere que um maior nível de consciencialização e de pressão regulamentar nem sempre é acompanhado por uma capacidade operacional adequada.

Em contraste, os Países Baixos apresentam um menor nível de influência das considerações relacionadas com o ciclo de vida nas decisões de aprovisionamento, com 60 %, o que indica uma fase diferente de priorização.

No seu conjunto, estas diferenças reforçam um dos principais temas deste relatório: embora a responsabilidade pelo ciclo de vida esteja a ganhar importância na estratégia de equipamentos em toda a Europa, o ritmo de adoção e o nível de maturidade da execução variam significativamente entre mercados.



87% DOS INQUIRIDOS AFIRMAM QUE A GESTÃO DO FIM DE VIDA ÚTIL DOS EQUIPAMENTOS QUE POSSUEM REPRESENTA UM CERTO DESAFIO

A gestão do fim de vida evidencia uma lacuna na visibilidade do ciclo de vida

Embora a gestão do fim de vida desempenhe um papel cada vez mais importante nas decisões de compra, a gestão do recondicionamento, da reciclagem e da eliminação responsável dos equipamentos próprios está a tornar-se cada vez mais complexa.

Quase nove em cada dez inquiridos (87%) afirmam que a gestão do fim de vida dos equipamentos que possuem representa, em alguma medida, um desafio. Destes, 13% descrevem-na como extremamente difícil, 44% como muito difícil e 30% como moderadamente difícil, sugerindo que a dificuldade constitui a regra e não a exceção.

As diferenças entre países reforçam que a gestão do fim de vida dos ativos continua a ser um desafio generalizado em toda a Europa, embora a sua gravidade varie entre os diferentes mercados. Isto sugere que, embora a responsabilidade ao longo do ciclo de vida esteja a ganhar cada vez mais relevância, muitas organizações ainda estão a desenvolver as capacidades operacionais necessárias para gerir os ativos de forma eficaz para além da sua aquisição.

As crescentes expectativas em torno da rastreabilidade dos ativos, do recondicionamento e da coordenação das operações de fim de vida estão a redefinir os critérios de aquisição em todos os setores. No entanto, a prevalência de dificuldades operacionais indica que muitas organizações continuam a desenvolver os processos internos e as parcerias externas necessários para gerir eficazmente os ativos para além da sua aquisição. Esta diferença entre expectativas e execução reflete a crescente complexidade da responsabilidade associada ao ciclo de vida, mais do que uma falta de intenção.

A propriedade continua a ser importante, mas a flexibilidade é cada vez mais determinante

Apesar das crescentes pressões que estão a transformar as estratégias de equipamentos, a propriedade continua a desempenhar um papel importante para muitas organizações. Quase dois terços (63%) dos inquiridos afirmam que a propriedade é importante para a competitividade, enquanto 17% a consideram «essencial».

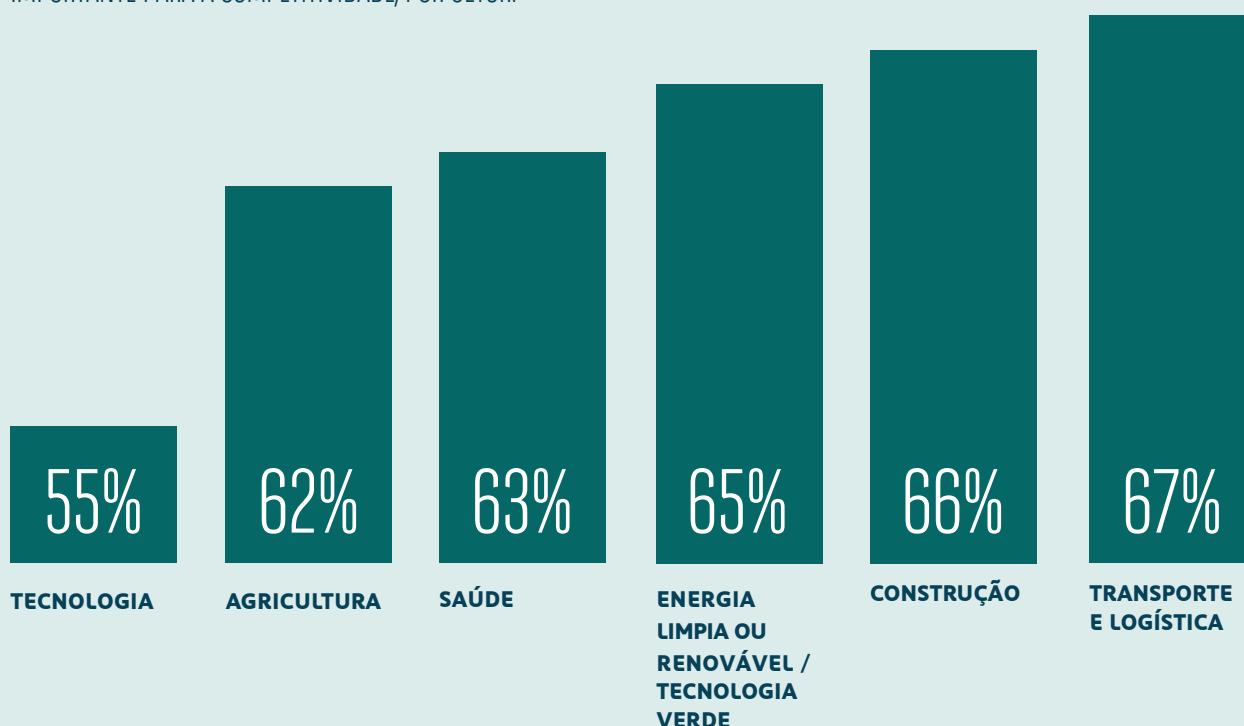
Na prática, algumas estruturas de financiamento — incluindo determinadas modalidades de leasing — podem ser percecionadas como «semelhantes à propriedade», na medida em que proporcionam controlo e disponibilidade a longo prazo. Isto ajuda a explicar porque razão a propriedade continua a ser valorizada, mesmo à medida que os modelos baseados na utilização evoluem.

A importância da propriedade é particularmente acentuada nos setores intensivos em ativos. No setor dos transportes e da logística, por exemplo, 67% dos inquiridos afirmam que a propriedade é importante para manter a competitividade, enquanto 22% a consideram vital. Os setores da construção e das tecnologias limpas apresentam resultados semelhantes, com 66% e 65%, respetivamente.

No entanto, 26% dos inquiridos, considerando todos os setores, afirmam que a importância da propriedade depende da área de negócio ou do tipo de ativo. Este resultado sugere que a flexibilidade e o contexto estão a tornar-se cada vez mais relevantes, a par do controlo, à medida que as organizações avaliam em que situações a propriedade é necessária e em quais podem ser mais adequadas abordagens alternativas..

FIGURA 7

PERCENTAGEM DE INQUIRIDOS QUE AFIRMA QUE A PROPRIEDADE É IMPORTANTE PARA A COMPETITIVIDADE, POR SETOR.



CONCLUSÃO - - CHAVE

As conclusões deste capítulo refletem uma evolução das expectativas relativamente ao papel que a estratégia de equipamentos deve desempenhar. Os requisitos regulamentares, as obrigações de reporte e a crescente complexidade da gestão do fim da vida útil estão a influenciar cada vez mais a forma como as decisões de aquisição são tomadas, deslocando a responsabilidade pelo ciclo de vida de uma consideração secundária para uma prioridade estratégica. No entanto, os dados revelam também um desfasamento entre o aumento das expectativas e o nível de preparação operacional. Para muitas organizações, gerir os ativos de forma eficaz para além da fase de aquisição continua a ser um desafio real e generalizado.

Este desfasamento é, em parte, estrutural. Os modelos de propriedade concebidos em torno da aquisição e da depreciação nem sempre proporcionam a visibilidade, o acompanhamento ou a coordenação que a gestão do ciclo de vida atualmente exige. À medida que aumentam as pressões externas, as organizações procuram cada vez mais estratégias de equipamentos que respondam não apenas às necessidades de controlo de custos, mas também à flexibilidade e à gestão integrada do ciclo de vida.

Quando os modelos baseados na utilização são apoiados pelas capacidades operacionais adequadas, podem oferecer estruturas contratuais que facilitam a devolução de ativos, a sua redistribuição e uma maior visibilidade ao longo do ciclo de vida. Para as organizações que enfrentam exigências crescentes em matéria de sustentabilidade e conformidade, a forma como os equipamentos são financiados está a tornar-se uma componente cada vez mais importante da forma como essas responsabilidades são geridas na prática.



CAPÍTULO 03

O PANORAMA DA UTILIZAÇÃO

Procura, barreiras e condições para o crescimento

Os capítulos anteriores analisaram as razões pelas quais os modelos tradicionais de propriedade estão a ser postos em causa, desde a aceleração da obsolescência e a imobilização de capital até aos desafios associados à gestão do fim da vida útil. Em conjunto, estes fatores constituem um forte argumento a favor dos modelos baseados na utilização e do leasing.

Contudo, a teoria, por si só, não conduz a uma adoção generalizada. Embora exista intenção, e os modelos baseados na utilização já desempenhem um papel importante na forma como os equipamentos são disponibilizados às organizações, a transição continua a ser gradual.

Este capítulo analisa a realidade da transição para modelos baseados na utilização: onde já existe procura, porque razão a adoção não está a acelerar ao ritmo esperado por alguns e quais os fatores que impedem as organizações de expandir estes modelos de forma mais abrangente.

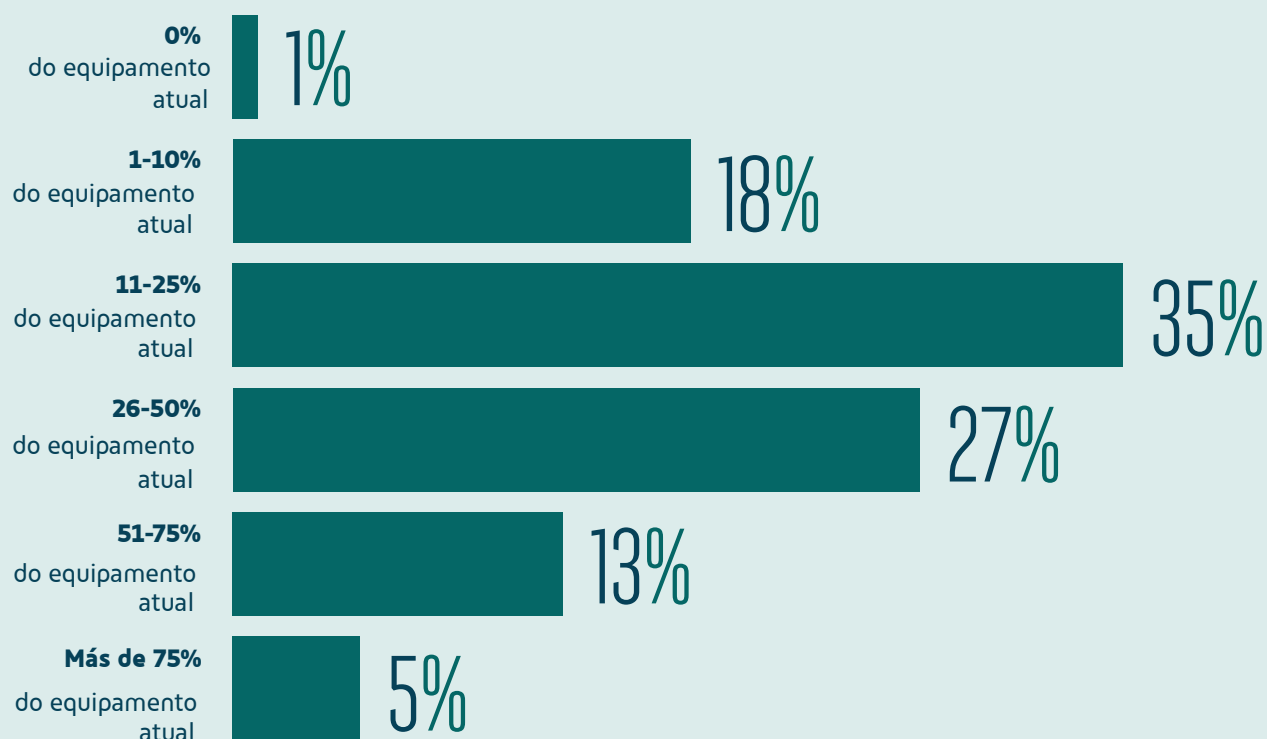
Os modelos baseados na utilização já fazem parte do panorama atual dos equipamentos, mas os líderes mantêm uma perspectiva cautelosa quanto à sua evolução a curto e médio prazo

Os modelos baseados na utilização e o leasing já estão integrados nos processos de aquisição de muitas organizações. Quando questionados sobre a percentagem de equipamentos a que recorrem através de leasing ou de modelos baseados na utilização, 45% dos líderes empresariais afirmam que pelo menos um quarto dos seus equipamentos se enquadra nesta categoria. Um pequeno grupo depende fortemente destes modelos, sendo que 5% indicam que mais de 75% dos seus equipamentos são obtidos desta forma.

No extremo oposto, apenas 19% dos inquiridos afirmam que 10% ou menos dos seus equipamentos são obtidos através de leasing ou de modelos baseados na utilização. No setor da construção, esta percentagem sobe para 28%.

FIGURA 8

PROPORÇÃO DOS EQUIPAMENTOS ATUALMENTE OBTIDOS ATRAVÉS DE LEASING, ALUGUER OPERACIONAL OU MODELOS BASEADOS NA UTILIZAÇÃO.



Os resultados mostram que os líderes empresariais mantêm alguma prudência relativamente à evolução da adoção dos modelos baseados na utilização a curto e médio prazo, apesar do interesse já existente.

Quando questionados sobre a forma como esperam que a proporção de equipamentos obtidos através de leasing ou de modelos baseados na utilização evolua nos próximos cinco anos, mais de metade (53%) considera que essa proporção permanecerá estável ou aumentará. Uma análise mais detalhada mostra que 38% esperam que se mantenha praticamente inalterada, enquanto 14% antecipam um aumento.

Quase metade (47%) prevê uma diminuição. Esta prudência reflete as mesmas pressões macroeconómicas que atualmente condicionam todas as decisões de investimento. A política de taxas de juro dos bancos centrais surge como o principal fator externo que influencia as decisões de investimento em equipamentos, sendo referida por 42% dos líderes. O elevado custo do capital está, assim, a travar todas as formas de investimento, mais do que a refletir uma reavaliação dos modelos baseados na utilização.

Barreiras à adoção dos modelos de leasing

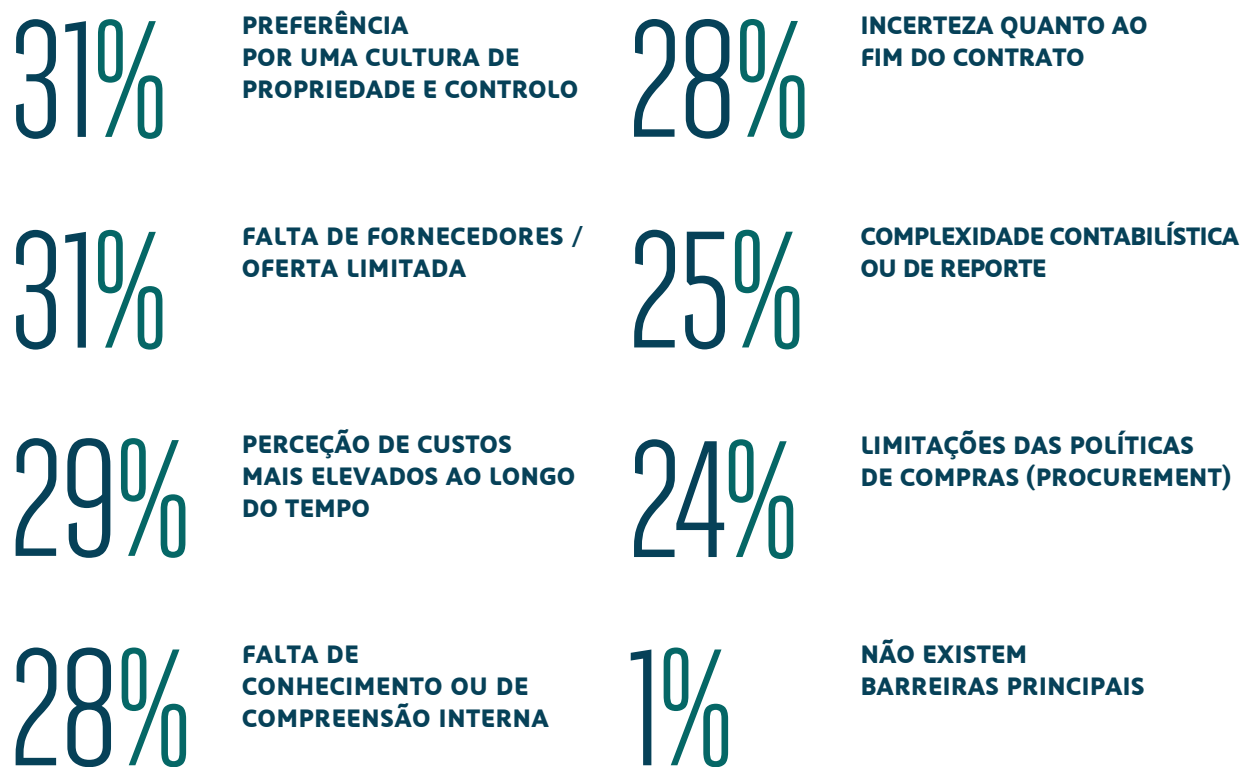
Para compreender esta hesitação, o estudo analisa os principais obstáculos enfrentados pelos líderes quando ponderam uma adoção mais alargada dos modelos baseados na utilização ou do leasing. Os resultados mostram que o atrito resulta de uma combinação de limitações práticas, e não de um único fator.

As barreiras mais frequentemente referidas são de natureza cultural e estrutural. Quase um terço dos inquiridos (31%) aponta a preferência pela propriedade e pelo controlo, enquanto a mesma percentagem menciona a falta de fornecedores ou a disponibilidade limitada de ofertas adequadas. Outra barreira recorrente é a perceção de que estes modelos implicam custos mais elevados a longo prazo, referida por 29% dos líderes empresariais.

Os dados revelam igualmente obstáculos operacionais e organizacionais à adoção generalizada dos modelos baseados na utilização: 28% referem a falta de conhecimento e de compreensão interna sobre os modelos de utilização e leasing, enquanto a mesma percentagem destaca a incerteza relativamente aos processos associados ao fim do contrato. Apenas 1% dos líderes inquiridos considera que não existem barreiras significativas.

FIGURA 9

PRINCIPAIS BARREIRAS QUE IMPEDEM OS INQUIRIDOS DE RECORRER MAIS AO LEASING OU A MODELOS BASEADOS NA UTILIZAÇÃO.



As diferenças entre setores evidenciam o papel da maturidade do ecossistema. Entre os líderes empresariais do setor agrícola, 41% identificam a falta de opções de fornecedores — a percentagem mais elevada entre todos os setores — como a principal barreira à adoção.

No setor das energias renováveis, a preferência pela propriedade e pelo controlo é mais acentuada (35%), enquanto, no setor da saúde, a complexidade contabilística e de reporte é o obstáculo mais frequentemente referido (27%).

Em conjunto, estes resultados ajudam a explicar por que motivo a adoção continua a ser desigual, gerando obstáculos que atrasam o progresso, mesmo nos contextos em que existe procura e interesse.



**50% DOS INQUIRIDOS AFIRMAM
QUE OS MODELOS TRADICIONAIS
DE CAPEX EXPÕEM AS EMPRESAS
A RISCOS FINANCEIROS
DESNECESSÁRIOS**

FIGURA 10

PERCENTAGEM DE INQUIRIDOS QUE CONCORDA COM AS AFIRMAÇÕES SOBRE OS BENEFÍCIOS DOS MODELOS BASEADOS NA UTILIZAÇÃO E DO LEASING.

50% OS MODELOS TRADICIONAIS DE CAPEX EXPÕEM AS EMPRESAS A RISCOS FINANCEIROS DESNECESSÁRIOS

50% ACREDITO QUE, NO FUTURO, A NOSSA EMPRESA ESTARÁ MAIS RECETIVA À ADOÇÃO DE MODELOS DE NEGÓCIO BASEADOS NA UTILIZAÇÃO

49% A FLEXIBILIDADE NO ACESSO A EQUIPAMENTOS AJUDARIA A MINHA ORGANIZAÇÃO A RESPONDER MELHOR A MUDANÇAS REPENTINAS DO MERCADO OU A FLUTUAÇÕES DA PROCURA

48% O ACESSO A NOVAS TECNOLOGIAS ATRAVÉS DO LEASING FACILITARIA À MINHA ORGANIZAÇÃO O CUMPRIMENTO DOS OBJETIVOS ESG E DOS REQUISITOS REGULATÓRIOS

46% OS MODELOS DE LEASING AJUDAM A REDUZIR A OBSOLESCÊNCIA TECNOLÓGICA

46% OS MODELOS DE NEGÓCIO BASEADOS NA UTILIZAÇÃO FACILITARIAM O CUMPRIMENTO DOS NOSSOS OBJETIVOS DE SUSTENTABILIDADE

48% AFIRMAM QUE O ACESSO ÀS TECNOLOGIAS MAIS RECENTES A ATRAVÉS DO LEASING FACILITARIA O CUMPRIMENTO DOS REQUISITOS ESG E REGULATÓRIOS

Os líderes reconhecem os benefícios dos modelos baseados na utilização

Apesar destas barreiras à adoção, os líderes reconhecem, de forma geral, os resultados que os modelos baseados na utilização e o leasing podem oferecer.

Metade (50%) dos líderes empresariais europeus concorda que os modelos tradicionais de CAPEX expõem as empresas a riscos financeiros desnecessários, enquanto a mesma proporção acredita que a sua organização estará mais inclinada a utilizar modelos baseados na utilização no futuro. Cerca de metade (49%) dos inquiridos concorda que a flexibilidade no acesso ao equipamento os ajudaria a responder melhor a mudanças súbitas do mercado.

As considerações de sustentabilidade e tecnologia também são relevantes: 48% concordam que o acesso a tecnologias mais recentes através de leasing facilitaria o cumprimento dos requisitos ESG e regulamentares. Outros 46% afirmam que os modelos baseados na utilização apoiariam os objetivos de sustentabilidade e a mesma percentagem acredita que o leasing ajuda a reduzir a obsolescência tecnológica.

Estas respostas sugerem que os líderes veem as abordagens baseadas na utilização como ferramentas para aumentar a flexibilidade e gerir a exposição à mudança tecnológica, mais do que como alternativas puramente financeiras. No entanto, a concretização destes resultados na prática depende da estrutura contratual, das características dos ativos, dos padrões de utilização e das condições de mercado.

A capacitação determinará a adoção

Mais uma vez, os líderes mostram-se recetivos aos benefícios dos modelos de utilização. Mais de metade (58%) dos líderes empresariais em todas as geografias concorda que a sua empresa seria mais ágil se tivesse maior acesso a equipamento através de modelos baseados na utilização ou leasing. No entanto, de forma interessante, quase um terço (31%) mantém-se neutro neste tema, apesar de os benefícios do leasing serem amplamente conhecidos por muitos líderes empresariais.

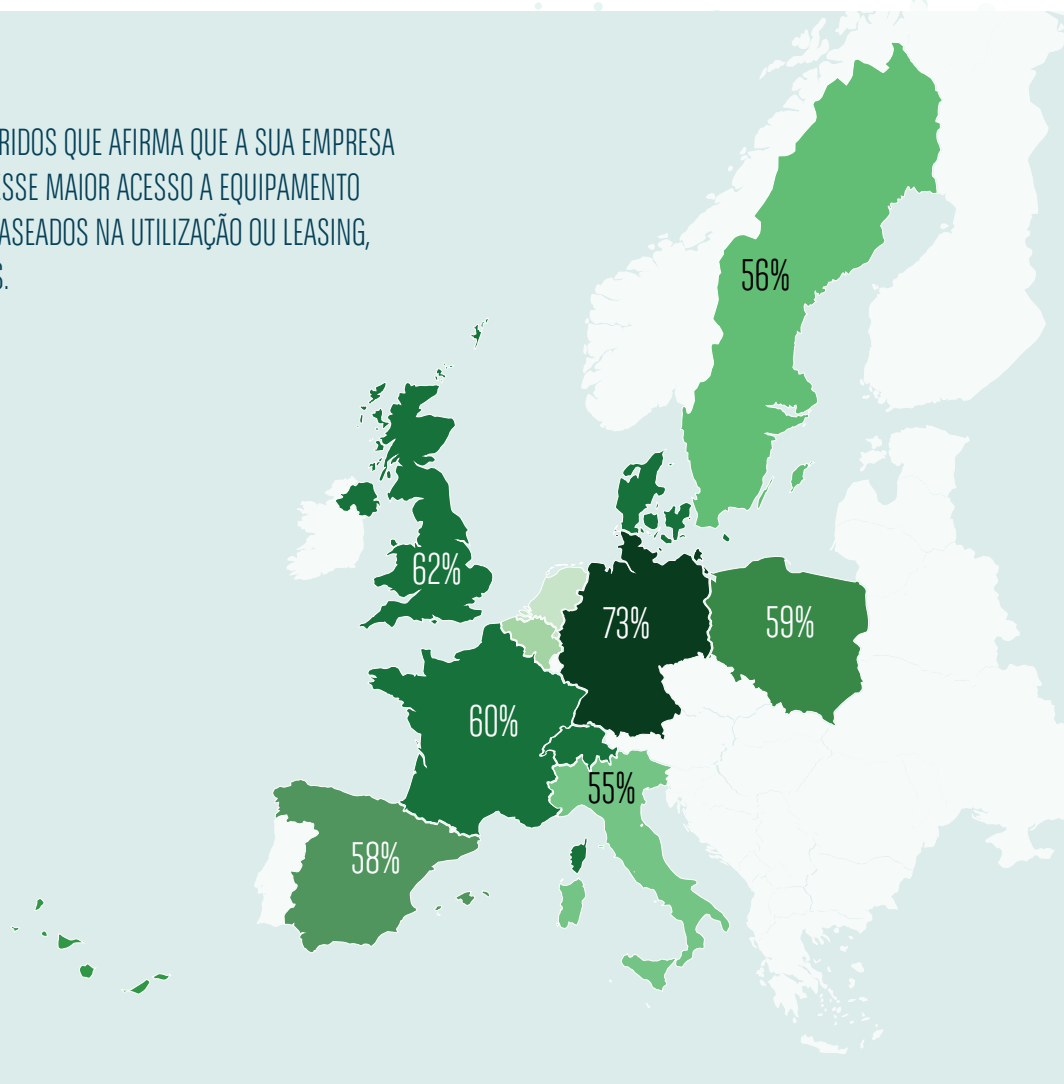
Na Alemanha, porém, quase três quartos (73%) dos líderes empresariais acreditam que os modelos baseados na utilização tornariam a sua empresa mais ágil. Em comparação com a média europeia de 58%, isto sugere que o argumento estratégico da utilização já está bem integrado na maior economia da Europa e que os líderes apresentam um elevado nível de sensibilização para os seus benefícios neste mercado.

Os dados sugerem que o crescimento futuro dos modelos baseados na utilização e do leasing dependerá da redução da complexidade, da melhoria da clareza em torno dos custos e contratos e da criação de ecossistemas mais maduros que tornem a utilização mais fácil de aceder e de gerir.

FIGURA 11

PERCENTAGEM DE INQUIRIDOS QUE AFIRMA QUE A SUA EMPRESA SERIA MAIS ÁGIL SE TIVESSE MAIOR ACESSO A EQUIPAMENTO ATRAVÉS DE MODELOS BASEADOS NA UTILIZAÇÃO OU LEASING, DISCRIMINADA POR PAÍS.

**PROPORÇÃO
POR PAÍS**

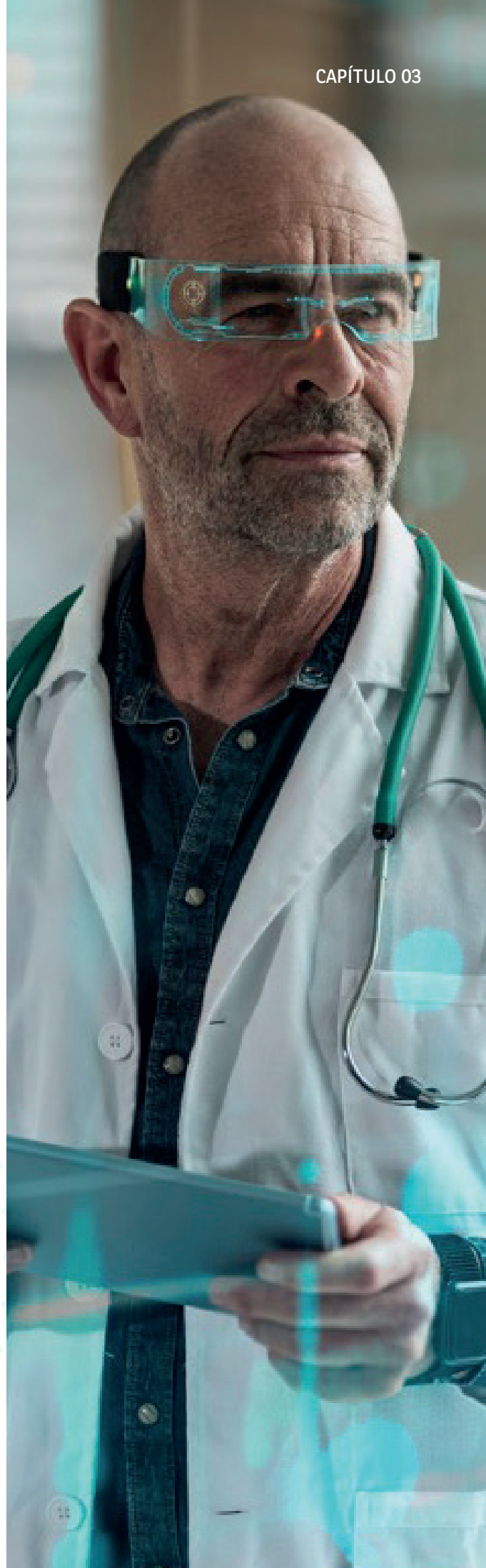


CONCLUSÃO- -CHAVE

Os resultados deste capítulo mostram que os líderes reconhecem os benefícios potenciais dos modelos baseados na utilização, incluindo flexibilidade, desempenho e menor exposição à obsolescência, bem como benefícios percebidos em matéria de sustentabilidade.

No entanto, a adoção não está a acelerar de forma linear. Está limitada por um conjunto de barreiras práticas, estruturais e culturais que dificultam a sua expansão no contexto atual.

Isto torna a transição para modelos baseados na utilização menos uma questão de vontade e mais uma questão de capacitação. Ultrapassar a fricção exigirá propostas de valor mais claras, maior compreensão interna, ecossistemas de fornecedores mais maduros e modelos de financiamento concebidos em torno da gestão do ciclo de vida, em vez da mera propriedade.





CONCLUSÃO

REDESENHAR A ESTRATÉGIA DE EQUIPAMENTO PARA A FLEXIBILIDADE E A RESILIÊNCIA

Equilibrar propriedade e utilização numa era de mudança acelerada

Os resultados deste relatório apontam para uma mudança estrutural na forma como as organizações avaliam as decisões sobre equipamento. Em todos os setores, os líderes estão a responder a ciclos tecnológicos mais rápidos, condições de capital mais restritivas e expectativas crescentes sobre a gestão dos ativos ao longo de todo o seu ciclo de vida. Estas pressões não são flutuações temporárias. Refletem um reajustamento mais profundo da forma como as empresas gerem compromissos de longo prazo num ambiente incerto.

O que está a mudar não é apenas a forma como o equipamento é financiado, mas também a forma como este contribui para prioridades empresariais mais amplas. As decisões sobre equipamento estão cada vez mais ligadas à flexibilidade, à renovação tecnológica, aos requisitos regulamentares e à capacidade de adaptação quando as condições mudam.

Durante muitos anos, a estratégia de equipamento centrou-se principalmente na propriedade, na eficiência de custos e no planeamento da depreciação. Hoje, a discussão é mais abrangente. Quando os ativos correm o risco de se tornarem obsoletos antes de gerarem o retorno total, quando o capital imobilizado em equipamento físico limita a capacidade de investimento noutras áreas e quando as responsabilidades do ciclo de vida se estendem para além da aquisição até ao acompanhamento, reporte e coordenação do fim de vida, as decisões de financiamento passam a fazer parte da estratégia empresarial global.

A propriedade continua a desempenhar um papel importante, especialmente em ativos de longa duração e estabilidade, onde a utilização é previsível. O equilíbrio adequado entre propriedade e utilização varia consoante o tipo de ativo, a maturidade do setor, o perfil de utilização e as prioridades estratégicas. No entanto, os dados sugerem que, em mercados caracterizados por inovação rápida, volatilidade económica e exigências crescentes de responsabilidade, muitas organizações estão a reavaliar se o compromisso permanente de capital deve continuar a ser o ponto de partida por defeito. Nestes contextos, os modelos baseados na utilização são explorados não apenas como alternativas de financiamento, mas como ferramentas práticas para preservar flexibilidade e distribuir o risco de forma mais eficaz ao longo do ciclo de vida do ativo.

As abordagens baseadas na utilização, em que as condições de devolução são definidas contratualmente desde o início, podem ajudar as organizações a adaptar-se mais facilmente à evolução tecnológica e às mudanças das condições de mercado. A adoção continua desigual e depende da maturidade do setor e da preparação do ecossistema. No entanto, com quase metade dos inquiridos já a financiar uma parte significativa do equipamento através de modelos de utilização, os dados sugerem que esta evolução na estratégia de equipamento já está em curso em muitas organizações.

Por isso, o debate não é uma escolha binária entre propriedade e utilização. Trata-se de alinhar a estratégia de equipamento com ciclos de inovação mais rápidos, capital limitado e exigências crescentes de ciclo de vida. Trata-se de garantir que as decisões sobre ativos reforçam a resiliência em vez de a restringirem.

À medida que as organizações avançam para modelos alinhados com os princípios da economia circular — incluindo a longevidade dos ativos, a sua redistribuição e a retenção de valor —, as estruturas de financiamento que permitem flexibilidade e gestão coordenada do ciclo de vida podem fazer parte do enquadramento de apoio. No entanto, os resultados circulares dependem tanto do design do produto, da capacidade operacional e da colaboração na cadeia de valor como da própria estrutura de financiamento.

Num ambiente em que a mudança é constante e a responsabilidade aumenta, as organizações com maior probabilidade de manter a sua competitividade a longo prazo serão aquelas que tratam a flexibilidade, a utilização e a coordenação do ciclo de vida como elementos centrais da sua estratégia de equipamento, em vez de dependerem da propriedade como ponto de partida por defeito. O facto de mais de metade dos líderes empresariais esperar que a utilização se mantenha ou cresça está alinhado com esta direção. Onde existe cautela no curto prazo, esta reflete as mesmas pressões macroeconómicas — taxas de juro elevadas, incerteza no custo do capital — que estão a abrandar todo o tipo de decisões de investimento, e não um enfraquecimento do argumento subjacente. O equipamento está a tornar-se obsoleto mais rapidamente, o capital imobilizado está a limitar o crescimento e a complexidade do fim de vida está a aumentar: pressões que existem independentemente dos ciclos de taxas de juro e que se intensificarão à medida que a tecnologia continuar a acelerar.



PARA OBTER MAIS INFORMAÇÕES OU
EXPLORAR SOLUÇÕES BASEADAS NA
UTILIZAÇÃO PARA A SUA EMPRESA,
VISITE [LEASINGSOLUTIONS.BNPPARIBAS/PT/](https://www.bnpparibas-leasing.com/pt)



DISCLAIMER

Este documento é disponibilizado exclusivamente para fins informativos de carácter geral. As informações nele contidas são consideradas fiáveis à data da sua publicação. No entanto, o BNP Paribas Leasing Solutions não garante a sua exatidão, integralidade ou atualização e declina qualquer responsabilidade por erros, inexatidões ou omissões, bem como por quaisquer decisões ou ações tomadas com base no seu conteúdo. As opiniões, estimativas e perspectivas apresentadas refletem a avaliação efetuada na data da elaboração do documento e estão sujeitas a alterações sem aviso prévio, não constituindo qualquer compromisso nem garantia de resultados futuros. Este documento não constitui (i) uma oferta ou solicitação para a contratação de produtos ou serviços, (ii) uma recomendação de investimento, nem (iii) aconselhamento jurídico, fiscal, financeiro ou de qualquer outra natureza. Sempre que necessário, deverá obter aconselhamento profissional independente. Salvo indicação expressa em contrário, o BNP Paribas Leasing Solutions é titular ou licenciada dos direitos de propriedade intelectual e industrial sobre este documento (incluindo textos, desenhos, marcas, elementos gráficos e outros conteúdos), sendo proibida a sua reprodução, distribuição, comunicação pública ou transformação, total ou parcial, sem autorização prévia por escrito do BNP Paribas Leasing Solutions.



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS