TENDENCIAS DEL LEASING EN EL MUNDO

Qué mueve a una industria global de US$1,54 billones — y qué significa para América Latina

Basado en el Market Manual of Equipment Leasing in Latin America 2026-2027

The Alta Group
Powerful Insights » Proven Results
Global advisors in equipment finance

Convención amsofac Ciudad de México

XXIV Latin American Leasing Conference & AMSOFAC Convention 2026
8 y 9 de octubre de 2026 · The Westin Santa Fe · Ciudad de México



— UNA GUÍA DE CAMPO DEL ECOSISTEMA DE FINANCIACIÓN DE EQUIPOS —

El bestiario de la cadena de financiación de equipos

CADENA DE SUMINISTRO DE ACTIVOS ›

‹ FUENTES DE CAPITAL



Fabricantes

EL ELEFANTE · OEM

▼ *distribución*



Concesionarios y distribuidores

LA ABEJA · INTERMEDIARIO

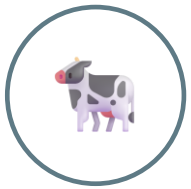
LA PIEZA CLAVE



Arrendadores de equipos

EL BÚHO

arrienda el activo ▼ ▲ *paga la renta*



Arrendatarios y usuarios

LA VACA · EL REBAÑO



Banqueros

EL OSO · DEUDA SÉNIOR

▼ *financia la cartera*



Mercados de capitales

EL CONJUNTO EN MOVIMIENTO



Reguladores

EL COCODRILO · EL AGUA EN LA QUE TODOS NADAN

Antiguo, paciente y casi invisible bajo la superficie, hasta que da un único golpe decisivo. Sus fauces son las sanciones y la licencia; los límites que traza son justamente lo que mantiene el estanque vivo en lugar de caótico.

¿Frágiles, robustos o antifrágiles ante el mundo bilateral?

De la cooperación a la fuerza bilateral

Las reglas multilaterales ceden ante acuerdos bilaterales negociados desde el poder: aranceles y controles como moneda de cambio.



¿Somos frágiles?

Lo somos si nos quebramos o rompemos ante una adversidad como serian casos de cartera vencida o reducción de originaciones



¿O robustos?

Resistimos si tenemos suficiente capital para cubrir pérdidas esperadas o inesperadas, pero nunca para ser más fuertes



¿O antifrágiles?

Ganamos con el desorden y extraemos ventajas de la adversidad, ya sea de cartera vencida, o de cambios en el entorno económico. Opcionalidad convexa



La pregunta no es cómo evitar el choque, sino cómo salir más fuertes de él: convertir la volatilidad global en demanda de activos financiables en la región.

Concentración exportadora hacia EE. UU.: quién queda más expuesto

Región	País	% a EE. UU.	% al resto del mundo	Principales productos de exportación
América del Norte	**México**	**83.1%**	16.9%	Automóviles, autopartes, electrónica, maquinaria
Centroamérica y Caribe	**Costa Rica**	**48%**	52%	Dispositivos médicos, componentes electrónicos, frutas
Centroamérica y Caribe	**República Dominicana**	**50.3%**	49.7%	Instrumentos médicos, cigarros, oro, textiles
Centroamérica y Caribe	**El Salvador**	**39.5%**	60.5%	Prendas de vestir, café, azúcar, plásticos
Centroamérica y Caribe	**Guatemala**	**33%**	67%	Café, banano, azúcar, prendas de vestir
Centroamérica y Caribe	**Honduras**	**42%**	58%	Prendas de vestir, café, arneses eléctricos, banano
Centroamérica y Caribe	**Nicaragua**	**51%**	49%	Prendas de vestir, oro, café, carne bovina
Centroamérica y Caribe	**Panamá**	**16%**	84%	Cobre, servicios logísticos, banano, pescado
América del Sur	**Colombia**	**29%**	71%	Petróleo crudo, carbón, café, oro, flores
América del Sur	**Ecuador**	**22%**	78%	Petróleo crudo, camarones, banano, cacao
América del Sur	**Venezuela**	**10.2%**	89.8%	Petróleo crudo, derivados químicos, minerales
América del Sur	**Perú**	**15%**	85%	Cobre, oro, zinc, productos agrícolas
América del Sur	**Brasil**	**10%**	90%	Soya, mineral de hierro, petróleo crudo, carne
América del Sur	**Chile**	**14%**	86%	Cobre, litio, frutas, celulosa, salmón
América del Sur	**Argentina**	**8%**	92%	Harina de soya, maíz, vehículos, carne bovina
América del Sur	**Bolivia**	**6%**	94%	Gas natural, zinc, oro, soya
América del Sur	**Uruguay**	**6.5%**	93.5%	Celulosa, carne bovina, soya, lácteos
América del Sur	**Paraguay**	**2%**	98%	Soya, carne bovina, electricidad, aceites vegetales

Participación de EE. UU. en las exportaciones totales de cada país; el resto corresponde a otros destinos.

MERCADO GLOBAL DE ARRENDAMIENTO · EN CIFRAS

Dimensionando el mercado: Norteamérica es la mayor cartera

US$1,34 bn

Inversión en equipos y software financiada en EE. UU. en 2023: 58 % de toda la inversión en E&S (Informe Horizon de ELFF)

~US$845 mm

Cartera clasificada de Norteamérica: activos netos del Monitor 100 por US$594 mm + más de C$350 mm de Canadá (≈US$250 mm)

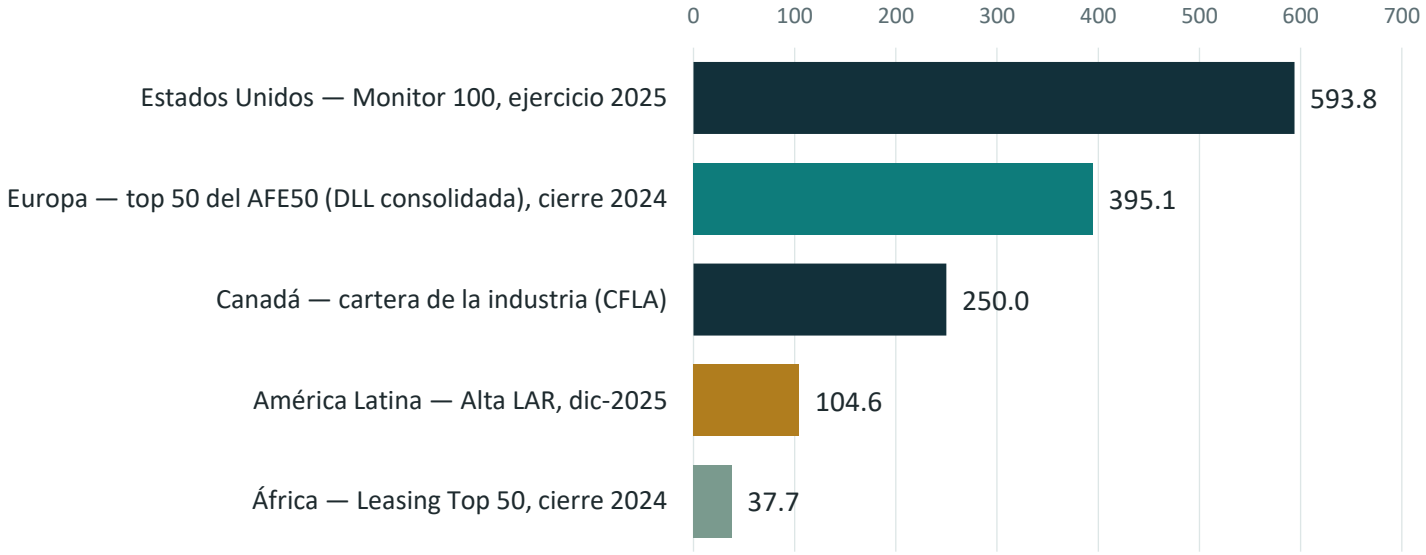
€1,0 bn

Cartera de arrendamiento vigente en Europa, 2024 (Leaseurope); la cartera del top 50 del AFE50 es de US$395 mm con DLL consolidada

8×

Cartera de Norteamérica vs. US$105 mm de América Latina; Europa top 50: 3,8×

Carteras de arrendamiento clasificadas por región — US$ mm (empresas mejor clasificadas, base de cartera / activos netos)



Leer con atención

- Estados Unidos: el mayor mercado del mundo. ELFF estima la industria en US$1,34 bn de inversión financiada en E&S en 2023 (previsión de ~US$1,5 bn para 2027); el arrendamiento es el método de pago n.º 1 (26 % de las adquisiciones). Los activos netos combinados del Monitor 100 son US$594 mm sobre US$212 mm de nuevos negocios en 2025.
- Canadá: los miembros de la CFLA financian más de C$350 mm en vehículos y equipos, cerca del 40 % de todo el gasto en equipos y vehículos comerciales. Es una cifra de toda la industria, por lo que debe compararse con el Monitor 100 con cautela.
- Europa: Leaseurope reporta €1,0 bn vigentes y €454 mm de nuevos negocios en 2024 (+3,1 %), 75 % de ello automotriz; el AFE50 cubre solo a los 50 mayores arrendadores — DLL se incluye aquí con su cartera mundial consolidada (€47 mm), no con su cartera europea.
- América Latina (Alta LAR, 278 entidades) y África (Africa Leasing Top 50, junio de 2026 — mercado más amplio de ~US$50 mm, incluidas las cautivas de fabricantes y las fintech sudafricanas) son cifras en base de cartera.

Fuentes: Informe Horizon 2024 de ELFF; Monitor 100 (ed. 2026, ejercicio 2025); CFLA; Estadísticas Anuales 2024 de Leaseurope; AFE50 2025; The Alta LAR — Analytics 2026; Africa Leasing Top 50 (junio de 2026) / World Leasing Yearbook 2026. CAD a ~1,40; EUR al tipo del BCE del 31-dic-2024. Las bases difieren por región; véanse las notas.

Ocho fuerzas que están redefiniendo el leasing

Del producto al servicio

De financiar la compra a vender el uso: suscripción, pago por uso, bundling con mantenimiento y seguros.

Economía circular

Segunda y tercera vida de los activos, remanufactura y valor residual como fuente de utilidad.

Transición energética

Solar distribuido, vehículos eléctricos, baterías y eficiencia: la nueva gran clase de activo arrendable.

Digitalización e IA

Originación 100% digital, scoring con datos alternativos, telemetría IoT y gestión predictiva de activos.

Armonización legal

Convenciones de Ottawa y Ciudad del Cabo, Protocolo MAC, Ley Modelo UNIDROIT y reformas de garantías mobiliarias.

Nuevo fondeo

Del balance bancario al mercado de capitales: titularización, bonos verdes, deuda privada y fondos de activos.

Reconfiguración del comercio

Nearshoring, nuevos corredores logísticos y demanda de equipo de transporte e infraestructura.

Demografía

Envejecimiento y salud: equipos médicos, accesibilidad y servicios — financiados como uso, no como propiedad.

Tendencia 1 · Del financiamiento del activo a la venta del uso

Everything-as-a-Service: la frontera entre leasing operativo, renting y suscripción se disuelve

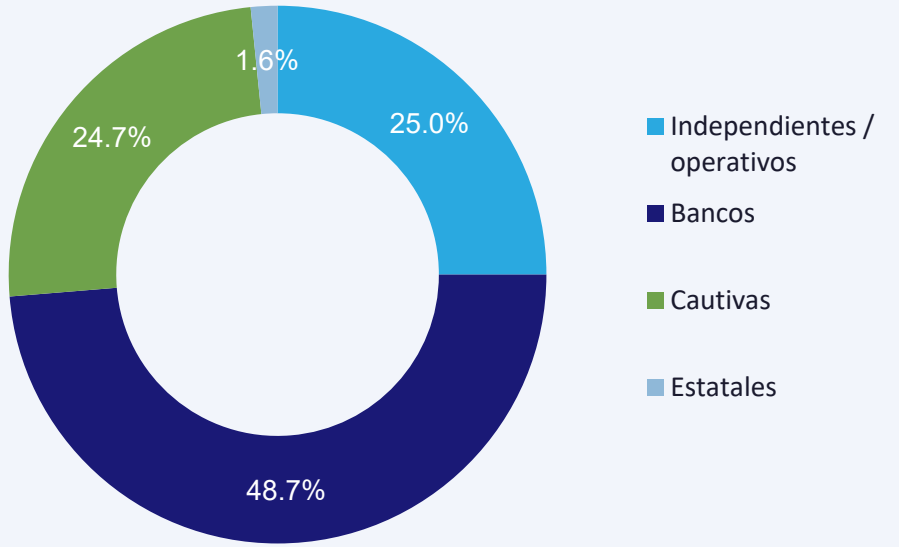
Qué está pasando en el mundo

Los fabricantes venden horas de uso, kilómetros o imágenes — no máquinas. El contrato empaqueta activo, mantenimiento, seguro, software y datos. El valor residual pasa a ser el corazón del negocio y la relación con el cliente se vuelve recurrente.

El eco latinoamericano

Las locadoras brasileñas (Localiza, Movida, Vamos), el renting colombiano y chileno, Mareauto y Condelpi en Ecuador y las flotas de Element en México ya son ~25% del ranking regional: el bloque independiente/operativo es el que más crece en participación.

El leasing operativo y de servicios ya pesa 1 de cada 4 dólares en el ranking Alta LAR



Por qué se migra de la propiedad al uso

Cambio contable: IFRS 16

Con IFRS 16 casi todos los arrendamientos entran al balance del arrendatario: la decisión deja de ser cosmética contable y pasa a evaluarse por el valor real del uso, el servicio y la flexibilidad del contrato.

Nuevas generaciones, menos apego a la propiedad

Las generaciones que crecieron con streaming y movilidad compartida no asocian estatus con poseer: valoran el acceso inmediato, sin permanencia ni carga de gestión del activo.

Consciencia del Total Cost of Ownership

Las empresas miran el costo total de poseer —mantenimiento, seguros, obsolescencia y valor residual—, no solo el precio de compra: el uso contratado vuelve ese costo visible y predecible.

Free Cash Flow: el Capex es el enemigo, el Opex el amigo

La valuación premia el flujo de caja libre: el Capex lo castiga y el Opex lo libera. Arrendar convierte una inversión pesada en un gasto operativo alineado con los ingresos que el activo genera.

El resultado: el activo deja de ser patrimonio que se exhibe y pasa a ser un servicio que debe justificar, mes a mes, el valor que entrega.

Tendencia 2 · La transición energética como clase de activo

Solar, movilidad eléctrica y eficiencia: activos nuevos que nacen para ser arrendados



Qué está pasando en el mundo

El equipo de energía distribuida —paneles, baterías, cargadores, bombas eficientes— tiene flujos contractuales largos y medibles: el formato natural es el arrendamiento. Los bonos verdes y la deuda climática abaratan su fondeo.



El eco latinoamericano

Sunrun ya es el 3er arrendador de Puerto Rico (US$365 M en leasing solar residencial) y Power Financial creció con el mismo viento. El agro y el transporte eléctrico son los siguientes: la agenda Alta LAR 2050 pone la transición energética entre las 10 prioridades de la industria.

US$150.000 M/año

es la brecha anual de inversión en infraestructura de América Latina (~2,5% del PIB). Cada punto de esa brecha es demanda potencial de financiamiento de activos.

Fuente: Manual 2026-2027 (BID / CAF / Banco Mundial)

América Latina: la potencia energética que está por construirse

Recurso solar de clase mundial



Atacama y el norte de México y Brasil tienen la mayor radiación del planeta: solar competitiva sin subsidio.

Viento firme y de alta calidad



Patagonia, el nordeste brasileño, Uruguay y Oaxaca ofrecen vientos firmes de clase mundial.

Base hídrica y de almacenamiento



La hidroelectricidad ya domina la matriz y aporta el almacenamiento que firma la solar y la eólica.

Litio, cobre, cobalto y BESS



Litio, cobre y minerales críticos: baterías, sistemas BESS y electrificación de la movilidad.

Otros potenciales por desarrollar: hidrógeno verde, geotermia, biomasa y biocombustibles, redes inteligentes y almacenamiento a escala — todos activos financiables mediante arrendamiento.

Vehículos autónomos y logística inteligente

Autonomía al volante



Camiones y flotas con conducción asistida y autónoma: el activo se mide por disponibilidad y datos, no por propiedad.

Logística inteligente



Telemetría, IoT y ruteo con IA: almacenes automatizados y flotas gestionadas como un servicio integral.

La energía como factor crítico



Los conflictos recientes en Medio Oriente recordaron la fragilidad del suministro de combustible: electrificar la movilidad es también resiliencia.

Redes de carga y recambio de baterías



Cargadores rápidos, depósitos y estaciones de swapping son infraestructura arrendable con demanda ya visible.

Oportunidad inmediata de inversión: la red de cargue y recambio de baterías es el cuello de botella de la electrificación — activos de vida larga, flujos contractuales y encaje natural con el leasing.

Tendencia 3 · Digitalización, datos e inteligencia artificial: Para nuestro back-office

Originación digital

Cotización, scoring y firma en un mismo flujo; los tiempos de aprobación pasan de semanas a horas.

El activo conectado

Telemetría e IoT convierten el activo en fuente de datos: uso real, mantenimiento predictivo, pricing dinámico y recuperación temprana.

Riesgo con datos alternativos

La IA permite suscribir pymes sin historial crediticio formal — exactamente el cliente que el leasing latinoamericano necesita alcanzar.

Nuevos competidores

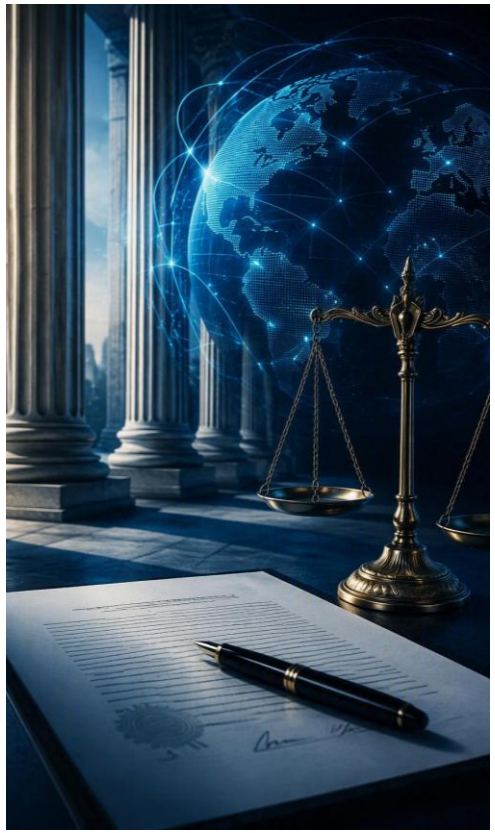
Fintechs de equipment finance y marketplaces de activos entran al negocio; las arrendadoras tradicionales responden con plataformas propias.



Tendencia 4 · La arquitectura legal se globaliza

Parte Cuatro del Manual: por qué el derecho importa más en América Latina que en casi cualquier otra región

1988	**Convención de Ottawa (UNIDROIT)**	Primer marco internacional del leasing financiero transfronterizo.
2001	**Convención de Ciudad del Cabo**	Garantías internacionales sobre equipo móvil; protocolos aeronáutico y ferroviario.
2008	**Ley Modelo UNIDROIT de Leasing**	Base de varias leyes nacionales de la región (Guatemala 2021, entre otras).
2019	**Protocolo MAC**	Extiende Ciudad del Cabo a maquinaria minera, agrícola y de construcción.
2010s	**Reformas de garantías mobiliarias**	Registros únicos tipo RUG (México 2010) y Ley 1676 (Colombia 2013), sobre la Ley Modelo OEA.



Se hace imperativo profundizar y entender por qué "self-help" sin intervención judicial es legítimo.

Tendencia 5 · Fondear la máquina: del banco al mercado de capitales

Parte Cuatro del Manual — capítulo 16

Qué está pasando en el mundo

La industria diversifica su pasivo: titularización de carteras, bonos corporativos y verdes, deuda privada, fondos de inversión en activos y vehículos fiduciarios. El costo y la duración del fondeo definen quién puede crecer.

El eco latinoamericano

La Bursatilización anual en Mexico supera los Mx$ 227 millardos (US$ 13.3 billion), destacan Volkswagen, Credijal y Arrenda+; Arrend y ARCESA emiten papel bursátil en Guatemala; SIGMA SAFI administra fondos de leasing operativo en Perú; las locadoras brasileñas son emisoras frecuentes en B3; los bancos siguen fondeando el resto. La profundidad del mercado local separa a los que escalan de los que no.

La escalera del fondeo



Tendencia 6 · La nueva geografía del comercio

Partes Dos y Tres del Manual: nearshoring, canales y corredores

Canal de Panamá y alternativas

FY2025: 13.404 tránsitos y ~US$5,7 mil MM de ingresos. Los corredores CIIT, Chancay y los ferrocarriles bioceánicos redibujan el mapa.



Nearshoring mexicano

IED récord (~US$41-43 mil MM en 2025): cada planta que se instala arrastra demanda de equipos — y de leasing.



El activo que se mueve

Camiones, trenes, grúas y contenedores: el equipo de transporte es la clase de activo más arrendada de la región.



Potencia energética en construcción

Solar, eólica, hidro y minerales críticos para baterías: la región puede abastecer de energía limpia al hemisferio, y cada megavatio es equipo financiable.

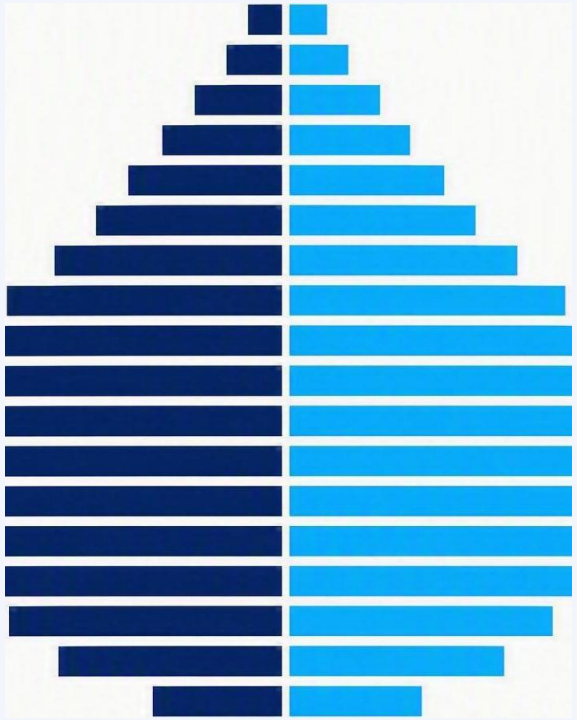


Tendencia 7 · El giro demográfico

Parte Cinco del Manual: envejecimiento, salud y la ventana de inversión que se cierra

El giro demográfico

- La población 65+ pasará de 7,4% (2015) a 24,9% (2050): la demanda migra a equipos médicos, diagnóstico y accesibilidad.
- Los sistemas de salud no podrán comprar todo ese equipo: lo van a arrendar.
- Fertilidad ~1,8: el bono demográfico se cierra en una generación — la ventana de inversión es ahora.





Tendencia 8 · Seguridad alimentaria y agro inteligente

Parte Cinco del Manual: el equipo que alimenta al mundo y la nueva capa de datos

Alimentar a 1.300 millones fuera de la región

- América Latina ya es el mayor exportador neto de alimentos del mundo.
- Tractores, riego, silos, cadena de frío y agtech: activos productivos con flujos exportadores — colateral ideal para leasing.
- El Protocolo MAC baja el costo del financiamiento transfronterizo de maquinaria agrícola.



Agro-AI y agricultura de precisión

- Drones, sensores de suelo, imágenes satelitales y modelos de IA ajustan riego, siembra y fertilización metro a metro.
- El rendimiento sube y el insumo baja: el retorno del equipo se vuelve medible y financiable por uso.
- Maquinaria conectada y datos agronómicos abren el pago por hectárea o por cosecha, con riesgo mejor calibrado.



Tres escenarios para 2050

Parte Seis del Manual — el futuro no está escrito

1

Convergencia

La región cierra la brecha de inversión, adopta los marcos legales globales y el leasing multiplica su penetración: la industria financia la modernización de todo el parque productivo.



2

Inercia

Crecimiento mediocre, reformas a medias: el leasing crece con el ciclo, concentrado en los mismos cuatro mercados y las mismas clases de activo.



3

Fragmentación

Choques externos y retrocesos institucionales: el leasing se refugia en activos móviles de rápida recuperación y en los grupos con fondeo propio.



La agenda de 10 puntos para la industria

Parte Seis del Manual — qué debe construir el leasing latinoamericano

1. Marcos legales: adoptar Ciudad del Cabo + MAC y leyes modelo
2. Registros de garantías mobiliarias modernos y únicos
3. Estadística de la industria: reporte homogéneo de cartera y volumen
4. Fondeo profundo: titularización y bonos verdes locales
5. Talento y educación especializada en equipment finance
6. Digitalización de la originación y del activo (IoT)
7. Transición energética como línea estratégica de negocio
8. Penetrar la pyme: scoring alternativo y canales de vendor
9. Gestión profesional del valor residual y segunda vida
10. Voz gremial regional coordinada ante reguladores

“En una región donde el capital es escaso y la tecnología llega encarnada en activos, quien financia el uso financia el desarrollo.”

Tesis central del Market Manual of Equipment Leasing in Latin America 2026-2027

Los datos, los rankings y la estrategia completa están en el Manual y en The Alta LAR 100 Database — disponibles en el portal de The Alta LAR 100.

The Alta Group
Powerful Insights » Proven Results
Global advisors in equipment finance

Convención amsofac Ciudad de México

XXIV Latin American Leasing Conference & AMSOFAC Convention 2026 · 8-9 octubre · CDMX