



22
ENE
2026

NOTA INFORMATIVA N°2026-002

***LA ESTABILIDAD COMO PILAR FUNDAMENTAL
DE LA INVERSIÓN***



LA ESTABILIDAD COMO PILAR FUNDAMENTAL DE LA INVERSIÓN

El cierre del ejercicio 2025 marcó un punto de quiebre histórico para la economía peruana, al convertir previsiones inicialmente prudentes en cifras récord que reconfiguran el panorama del sector automotor nacional. Según los datos más recientes de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (Sunarp), en diciembre se registró la venta de 18,124 vehículos livianos nuevos.

Este volumen no solo constituye el mayor registro mensual observado hasta ahora en el país, sino que además implica un crecimiento interanual de 48.4 % respecto a diciembre de 2024, reflejando una clara aceleración del mercado.

FUNDAMENTOS

Este comportamiento expansivo no responde a un hecho puntual, sino que evidencia la fortaleza de un entorno macroeconómico capaz de asimilar episodios de incertidumbre política, priorizando la modernización de activos productivos estratégicos.

Tal como señala la Asociación Automotriz del Perú (AAP), este resultado se sustenta en una mejora efectiva del poder adquisitivo de los hogares, favorecida por una inflación contenida dentro del rango objetivo del Banco Central de Reserva (BCR) y por un tipo de cambio a la baja que reduce los costos de importación.

En este contexto favorable, la interpretación estratégica de los principales actores del sector adquiere especial relevancia. El subgerente de ventas de Isuzu, Ángel Dávila Guzmán, aporta una lectura que va más allá del plano comercial: el 2025 representó no solo un año de altos volúmenes de venta, sino la consolidación de una confianza sostenida en la inversión en bienes de capital de largo plazo.



La decisión de Isuzu de ingresar al segmento de pick ups, altamente competitivo y liderado por modelos consolidados como la Toyota Hilux y la Ford Ranger, debe entenderse como una estrategia financiera cuidadosamente diseñada, más que como una simple ampliación de su portafolio.

Dávila destaca que el segmento de camiones de la marca creció 32 % durante el último año, superando el promedio nacional y posicionando a su concesionario como líder en ventas de camiones en el mercado peruano y, de manera destacada, como el de mejor desempeño en Latinoamérica para la firma japonesa.

La incursión en camionetas responde a una lógica de integración del ecosistema de clientes, dado que el usuario de camiones suele requerir también pick ups por la naturaleza de sus operaciones. Sin embargo, la estrategia se distancia de una competencia basada en precios, enfocándose en la diferenciación tecnológica y en el rendimiento de los vehículos, aspectos clave para sectores como el manufacturero, el minero y el logístico, que impulsaron el crecimiento en 2025.

El análisis de Dávila identifica además un punto crítico para los inversionistas: la capacidad de resiliencia de las actividades productivas frente al entorno electoral.

DINÁMICA

Más allá de los ciclos políticos, la dinámica económica impulsada por los elevados precios de los minerales y la necesidad urgente de renovar un parque automotor con una antigüedad promedio de entre 15 y 16 años, genera una demanda sostenida de unidades más eficientes y sostenibles. Este proceso de renovación trasciende los intereses empresariales y se convierte en una prioridad nacional para fortalecer la competitividad logística y reducir el impacto ambiental.

"IMPULSANDO EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOSTENIBLE DE PIURA"



COLEGIO PROFESIONAL DE ECONOMISTAS DE PIURA

Correo: secretaria@cepiura.org.pe

Dirección: Calle Arequipa 642 Piso N°2 Plaza Fuerte - Piura

Directora Académica y Estudios Económicos:
GISELLA GIRON TINEDO

Diseño y Edición:
MANUEL CASTILLO JARA

Equipo de investigación:
BRIGITT PAOLA DUVAL AGURTO

Búscanos en:

