

+MOVILIDAD

Revista de la Asociación Automotriz del Perú

Agosto Octubre 2026 | Edición N°7

08



Entrevista Destacada:

Renzo Aquije

*Gerente Legal y Gestión Humana
en Acceso Crediticio.*

12

CHILE: ¿QUÉ EXPLICA UNA MAYOR BANCARIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO VEHICULAR?

Por José Cornejo Hernández | Encargado de Estudios,
Estadísticas y Electromovilidad de la Cámara de Comercio
Automotriz de Chile (CAVEM)

CONECTA TU MARCA CON QUIENES MUEVEN EL PERÚ

La revista +Movilidad de la AAP es el medio especializado que conecta a las marcas con ejecutivos, empresarios, autoridades y líderes de opinión del sector automotor y transporte.

¿POR QUÉ ANUNCIAR EN +MOVILIDAD?



Audiencia
altamente
especializada



Alcance
nacional



Contenido de
alto valor
editorial



Posicionamiento
institucional

TARIFAS DESDE

S/500 por edición

DESCUENTOS POR PAQUETES



3 ediciones

10% de dcto.



4 ediciones

15% de dcto.

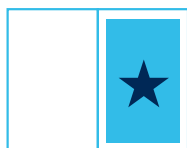
EMPRESAS ASOCIADAS
A LA AAP:

10% adicional

FORMATOS PUBLICITARIOS



Página
completa



Página de
apertura



Publirreportaje



Banner digital



DESCARGA LA
CARTILLA COMERCIAL

AQUÍ





ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Asociación Automotriz del Perú

Año I – Edición N° 7

Agosto - Octubre 2026

Publicación: Octubre 2026

Presidente:

Karsten Kunckel Saamer

Gerente General:

Jaime Graña Belmont

Director:

Roxana Cobos Sánchez

Editor:

Luis Miguel De La Cruz Fallaque

Diseño Gráfico Editorial:

Grecia Daneri Cárdenas

Colaboradores

Edición N° 7

Jaime Aguilar Canales

Carlos Aldana Nieto

Renzo Aquije Zárate

José Cornejo Hernández

Juan Carlos De la Fuente Raffo

Brigitte La Torre Fidel

Alberto Morisaki Cáceres

Manuel Edgardo Piñán Leiva

www.aap.org.pe



ÍNDICE

Editorial 05

Renovar el parque automotor también exige ampliar el acceso al financiamiento

Informe central 06

Más alternativas, nuevos desafíos: el financiamiento vehicular en el Perú

Entrevista destacada 08

El SIGM ha reducido tiempos y costos, pero todavía necesita mejora

Opinión gremial 10

Financiamiento vehicular en el Perú: el desafío de ampliar el acceso al crédito de manera responsable

Modelo internacional 12

Chile: ¿qué explica una mayor bancarización del financiamiento vehicular?

Opinión de experto 14

Fondos colectivos y su contribución al acceso vehicular en el Perú

¿Cómo se financia la compra de motocicletas en el Perú?

Radiografía Vial 19

Mapa del financiamiento vehicular en el Perú

Opinión de experto 20

GNV y transporte público: oportunidades para financiar la renovación de flotas

Leasing financiero: una alternativa para renovar las flotas de transporte

Estadísticas del sector 24

El entorno macroeconómico detrás del crédito vehicular

Relacionamiento con el asociado 26

AAP en acción

POTENCIA TUS CONOCIMIENTOS

Teams



02 y 04 de noviembre
7:00 p.m. a 10:00 p.m.

**Curso express de
WhatsApp business
aplicado en el sector
automotor**

Teams

Del 17 al 19 de noviembre
7:00 p.m. a 9:00 p.m.

**Curso express de Ventas
en Acción: creación de
video con IA**

Zoom

17 de noviembre
9:00 a.m. a 10:00 a.m.

**Webinar "Inspecciones
Técnicas Vehiculares en
el Perú: Desafíos y
oportunidades de
mejora regulatoria"**

Zoom

03 de diciembre
9:00 a.m. a 10:00 a.m.

**Webinar "Cierre
tributario"**

Zoom



19 de noviembre
9:00 a.m. a 10:30 a.m.

**Masterclass - Acelera tu
Cierre 2026: TikTok
Drive to Sale**

Zoom



10 de diciembre
9:00 a.m. a 10:30 a.m.

**Masterclass -
TurboVentas Automotriz:
Estrategias para vender
más repuestos**

Conoce más de nosotros



- El Centro de Capacitación se reserva el derecho de modificar la fecha de inicio, de no completarse la cantidad de participantes y/o cambiar de docente por motivos de fuerza mayor o disponibilidad, garantizando la calidad del servicio.

- Después de enviado el comprobante del abono se considera la vacante reservada.

- Toda solicitud de devolución de dinero deberá ser presentada como máximo 5 días previos al inicio del curso.



Renovar el parque automotor también exige ampliar el acceso al financiamiento

Renovar el parque automotor peruano es una necesidad que no podemos seguir postergando. La antigüedad de los vehículos que circulan por nuestras vías representa un desafío para la seguridad vial, la calidad del aire y la eficiencia del transporte. Sin embargo, esta transformación no depende únicamente de nuevas regulaciones, incentivos o tecnologías. También requiere que más familias, emprendedores y empresas puedan acceder a mecanismos de financiamiento adecuados a sus necesidades y posibilidades económicas.

Aunque el financiamiento vehicular ha mostrado avances en los últimos años, su participación en el mercado todavía enfrenta importantes limitaciones. La informalidad laboral, las dificultades para acreditar ingresos, los costos del crédito y las barreras regulatorias restringen las oportunidades de quienes necesitan adquirir o renovar un vehículo. Esta situación resulta especialmente relevante en un país donde las unidades de transporte también constituyen herramientas de trabajo y fuentes de ingresos para miles de peruanos.

Consideramos necesario impulsar condiciones que permitan ampliar el acceso al financiamiento de manera responsable. Ello supone fortalecer el sistema de garantías mobiliarias, mejorar los mecanismos de recuperación de garantías, revisar los criterios regulatorios que inciden en el costo del crédito y promover una mayor educación financiera. También implica reconocer la importancia de alternativas como el leasing y los fondos colectivos, de acuerdo con las características y necesidades de cada usuario.

El desafío no consiste simplemente en financiar más vehículos, sino en facilitar una renovación sostenible del parque automotor que contribuya a mejorar la seguridad, reducir las emisiones y fortalecer la productividad del país. Para lograrlo, necesitamos una agenda conjunta entre el Estado, las entidades financieras y el sector automotor. Porque modernizar nuestra movilidad también significa derribar las barreras que hoy impiden acceder a ella.

Por [Luis Miguel De La Cruz Fallaque](#)
*Coordinador de Prensa y Contenido Editorial de la
Asociación Automotriz del Perú*



Más alternativas, nuevos desafíos: el financiamiento vehicular en el Perú

Comprar un vehículo en el Perú ya no depende exclusivamente del ahorro familiar o de un crédito vehicular tradicional. Préstamos personales, financiamiento especializado, leasing y fondos colectivos forman parte de una oferta cada vez más diversificada. Sin embargo, mientras el mercado automotor muestra un importante dinamismo, persisten barreras que limitan el acceso al financiamiento formal. ¿Qué alternativas utilizan los peruanos y qué desafíos enfrenta el sector?



[Un mercado que gana dinamismo](#)

Según información de la [Superintendencia de Banca, Seguros y AFP \(SBS\)](#), difundida por la Asociación Automotriz del Perú (AAP), la cartera total de créditos vehiculares a agosto de 2026, expresado en soles, fue de S/ 4,923 millones, con un crecimiento anual de 14.61%.

[Alberto Morisaki](#), gerente de Operaciones y Analítica de la AAP, explicó que este desempeño responde a un entorno económico favorable, caracterizado por mejores condiciones de empleo, ingresos y financiamiento, factores que han contribuido a impulsar la demanda de vehículos.

Desde el sistema financiero también se observa esta evolución. [Juan Pedro Oechsle](#), CEO de Banco Santander en Perú, señaló que la entidad había duplicado la cantidad de vehículos financiados respecto al año anterior, pasando de aproximadamente 1 200 a 2 400 unidades mensuales.

El ejecutivo atribuyó este comportamiento a la mejora de los ingresos, el comportamiento crediticio de los compradores, un tipo de cambio más favorable y una oferta de vehículos a precios más accesibles.



Más allá del crédito vehicular tradicional

El crecimiento de las ventas automotrices no necesariamente se traduce en una expansión equivalente del crédito vehicular.

Un estudio publicado por el [Banco Central de Reserva del Perú \(BCRP\)](#), en marzo de 2026, analiza precisamente esta diferencia y señala que los compradores también recurren a préstamos de libre disponibilidad, tarjetas de crédito y recursos propios.

[Fernando Muñiz](#), ejecutivo de BBVA Perú, explicó que muchos compradores utilizan otros productos bancarios para financiar total o parcialmente la adquisición de un vehículo.

“El concesionario hace la venta al contado. Pero muchos (clientes) tienen la integridad o parte de esa compra financiada con algún otro producto bancario, por ejemplo, un crédito de libre disponibilidad”, señaló en agosto de 2025.

Según el especialista, algunos clientes prefieren estas alternativas porque requieren menos trámites que un crédito vehicular, aun cuando sus condiciones financieras puedan ser diferentes.



Alternativas para distintas necesidades

La oferta también comprende mecanismos dirigidos a perfiles específicos. Para las empresas, el leasing financiero permite incorporar vehículos mediante cuotas periódicas, con una opción de compra al término del contrato.

Los fondos colectivos, por su parte, funcionan mediante aportes a un fondo común, con adjudicaciones por sorteo o subasta. A diferencia del crédito convencional, la entrega del vehículo depende de las condiciones del sistema y no necesariamente es inmediata.

En el ámbito empresarial, el financiamiento de inventarios, conocido como “floor plan”, facilita que los concesionarios mantengan unidades disponibles para su comercialización.

Cada mecanismo presenta condiciones distintas en costos, plazos, garantías y requisitos, por lo que su conveniencia dependerá de las necesidades y capacidad económica del usuario.



El desafío de ampliar el acceso

Pese a los avances, la informalidad laboral, las dificultades para acreditar ingresos y los procedimientos asociados al crédito siguen representando obstáculos.

Oechsle advirtió que la penetración del financiamiento vehicular formal todavía presenta una brecha frente a mercados como Chile y Brasil. Entre las medidas que considera necesarias mencionó facilitar la recuperación de garantías e impulsar mecanismos de renovación vehicular.

La AAP también ha señalado la necesidad de mejorar el sistema de garantías mobiliarias, revisar las condiciones regulatorias que inciden en el costo del crédito y fortalecer la educación financiera.



Facilitar el acceso al crédito vehicular también puede contribuir a una movilidad más segura, eficiente y sostenible.”



Financiar también es renovar

Ampliar el acceso al financiamiento no consiste únicamente en incrementar las colocaciones. También representa una oportunidad para reemplazar unidades antiguas, incorporar vehículos más eficientes y fortalecer actividades productivas.

El desafío será construir un ecosistema que combine mayor formalización, competencia, digitalización y evaluación responsable del riesgo. Porque facilitar el acceso al crédito vehicular también puede contribuir a una movilidad más segura, eficiente y sostenible.

El SIGM ha reducido tiempos y costos, pero todavía necesita mejora

A más de un año de la implementación del Sistema Informativo de Garantías Mobiliarias (SIGM), el financiamiento vehicular en el Perú cuenta con procedimientos más ágiles y menores costos para la inscripción de garantías. Sin embargo, persisten desafíos relacionados con la recuperación de vehículos ante el incumplimiento de pagos y la integración de los registros. En esta entrevista, analizamos los avances del nuevo sistema, sus principales limitaciones y las mejoras necesarias para fortalecer la seguridad jurídica y facilitar el acceso al crédito vehicular.

Entrevista a: [Renzo Aquije Zarate](#) | Gerente Legal y Gestión Humana en Acceso Crediticio

Por Luis Miguel De La Cruz Fallaque

1 A más de un año de la puesta en marcha del SIGM, ¿qué ha cambiado realmente para una entidad que financia vehículos?

El balance de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N.º 1400 y su reglamento es positivo. Aunque existen cuestionamientos doctrinarios y estructurales, desde una perspectiva normativa y operativa ha beneficiado al financiamiento vehicular y al intercambio comercial de bienes muebles.

Destacan tres cambios: el control directo de la plataforma por parte del acreedor para inscripciones, cancelaciones y modificaciones; la participación facultativa del notario en los contratos de garantía mobiliaria; y la reducción significativa de los costos registrales. Estas mejoras

han facilitado el uso del SIGM y agilizado el otorgamiento de créditos vehiculares.

2 En la práctica, ¿cuánto se han reducido los tiempos y costos para constituir, modificar o cancelar una garantía vehicular?

Con la derogada Ley N.º 28677, la inscripción de garantías mobiliarias demoraba entre 7 y 15 días. Actualmente, mediante el SIGM, puede realizarse en aproximadamente cinco minutos. Asimismo, el costo se ha reducido a una tasa única de S/ 4, frente al sistema anterior, que aplicaba tasas variables según el valor del gravamen o del bien.

3 ¿El nuevo sistema ha permitido reducir el riesgo asociado al crédito vehicular o mejorar

la evaluación de estas operaciones?

El control de la plataforma por parte del acreedor permite optimizar los procesos de inscripción antes, durante y después del financiamiento. La rapidez entre la firma del contrato y la inscripción de la garantía contribuye a reducir los riesgos asociados a estas operaciones.

4 ¿Qué dificultades encuentran todavía las entidades financieras al utilizar el SIGM para garantías sobre vehículos?

Una de las principales limitaciones es la falta de integración total con el Registro de Propiedad Vehicular. Las garantías inscritas antes de la entrada en vigencia del SIGM no han migrado automáticamente, por lo

que mantienen su publicidad en el registro anterior. Aunque el usuario puede gestionar su traslado, este procedimiento implica mayores costos, tiempo y carga operativa.

5 Cuando un cliente incumple, ¿el nuevo régimen ha hecho más rápida y efectiva la recuperación y ejecución de la garantía vehicular?

El SIGM ha simplificado la inscripción de garantías y el acceso a su información, pero no ha introducido mejoras sustanciales en la recuperación de vehículos ante incumplimientos. Las disposiciones actuales mantienen, con pequeñas variaciones, los mecanismos de la legislación anterior.

Por ello, resulta necesario modificar el Decreto Legislativo N.º 1400 para agilizar la recuperación de los bienes. Cada demora puede incrementar su deterioro y reducir el valor obtenido durante la liquidación del activo.

6 ¿En qué etapa del proceso siguen presentándose los principales cuellos de botella y qué entidades deberían intervenir para resolverlos?

Las mayores dificultades persisten en la recuperación de garantías. Aunque el procedimiento es digital, algunos juzgados todavía exigen documentación física, generando demoras. El Poder Judicial, el Ministerio del Interior y la Presidencia del Consejo de Ministros podrían contribuir a mejorar estos procesos.

Si bien los tiempos de atención judicial y policial han mejorado, aún no son óptimos. Sería conveniente contar con juzgados especializados

en incautaciones y automatizar los registros policiales.

Además, consideramos que el Decreto Supremo N.º 098-2026-EF representa un retroceso, porque incorpora una notificación adicional al propietario del vehículo cuando este es distinto del deudor. Esta exigencia genera mayores dificultades en la recuperación de garantías.

7 Desde tu experiencia, ¿qué resultados concretos permiten afirmar que el SIGM funciona mejor que el sistema anterior?

La mayor rapidez de los procedimientos, el control directo de la plataforma por parte del acreedor y la reducción de costos demuestran las ventajas operativas del SIGM frente al sistema anterior. Sin embargo, todavía existen aspectos normativos y operativos que requieren mejoras.

8 ¿Qué ajustes normativos u operativos necesita todavía el SIGM para facilitar en mayor medida el financiamiento vehicular?

Es prioritario integrar y trasladar al SIGM las garantías constituidas bajo la legislación anterior. Asimismo, consideramos necesaria la derogación del Decreto Supremo N.º 098-2026-EF y la modificación de las normas relacionadas con la recuperación de garantías.

También proponemos establecer juzgados especializados en incautaciones vehiculares y automatizar los registros de requisitorias del Ministerio del Interior.

Estas medidas contribuirían a fortalecer la seguridad jurídica de los acreedores y mejorar la eficiencia de los procedimientos, desde la constitución de la garantía hasta su ejecución ante un incumplimiento.



Por [Manuel Edgardo Piñán Leiva](#)
*Director comercial de Crédito Automotriz de BBVA y
gerente general de FORUM Perú*



Financiamiento vehicular en el Perú: el desafío de ampliar el acceso al crédito de manera responsable

El financiamiento vehicular cumple un papel fundamental en el desarrollo del mercado automotor peruano, al permitir que más personas accedan a un vehículo nuevo sin comprometer necesariamente todos sus ahorros. Sin embargo, el principal desafío del sector no es únicamente incrementar las colocaciones, sino ampliar el acceso al crédito de manera sostenible, equilibrando las necesidades del cliente con una adecuada gestión del riesgo.

Uno de los primeros factores que condicionan el acceso es la cuota inicial. Para muchas familias, reunir el ahorro necesario representa una barrera importante. Si bien una mayor cuota inicial reduce el monto financiado y la carga mensual, también debemos reconocer que existen clientes con capacidad de pago suficiente que no necesariamente cuentan con un ahorro acumulado significativo. Por ello, resulta importante desarrollar alternativas de financiamiento diferenciadas según el perfil de riesgo.

La capacidad de pago continúa siendo el criterio central de una evaluación responsable. No se trata solamente de cuánto gana una persona, sino de la estabilidad de sus ingresos, sus obligaciones financieras y el margen disponible para asumir una nueva deuda. En este punto, la informalidad económica representa uno de los principales desafíos del mercado peruano. Existen trabajadores independientes y emprendedores con ingresos recurrentes que encuentran dificultades para acreditarlos mediante mecanismos tradicionales.





Necesitamos avanzar hacia evaluaciones más integrales, procesos digitales de extremo a extremo y productos adaptados a distintos perfiles, manteniendo criterios sólidos de riesgo."

Otro elemento relevante es el historial crediticio. Un buen comportamiento de pago facilita el acceso a mejores condiciones, mientras que la ausencia de antecedentes financieros puede limitar las posibilidades de financiamiento. El reto consiste en incorporar progresivamente nuevas fuentes de información y modelos de evaluación que permitan conocer mejor al cliente, sin flexibilizar irresponsablemente los estándares de riesgo.

Los plazos de financiamiento también desempeñan un papel importante. Plazos más amplios permiten reducir la cuota mensual y mejorar la accesibilidad, aunque incrementan el costo financiero total. Por ello, debemos buscar estructuras que respondan a las necesidades reales del cliente y a su capacidad de pago durante toda la vida del crédito.

En cuanto a los seguros, estos deben entenderse como mecanismos de protección patrimonial y financiera. Es fundamental que el cliente comprenda sus coberturas, costos y condiciones, y pueda tomar decisiones informadas sobre las alternativas disponibles.

La digitalización representa una de las mayores oportunidades de transformación. La integración tecnológica entre bancos, concesionarios y fuentes de información puede simplificar la documentación, acelerar las evaluaciones, mejorar la trazabilidad y reducir los tiempos de respuesta. Una experiencia más ágil y transparente beneficia tanto al cliente como al ecosistema automotor.

Desde la perspectiva del negocio, los principales frenos siguen siendo la limitada capacidad de ahorro, la informalidad de ingresos, la insuficiente información crediticia y los procesos que todavía requieren intervenciones manuales.

¿Qué tendría que cambiar para ampliar el acceso? Necesitamos avanzar hacia evaluaciones más integrales, mayor aprovechamiento de datos, procesos digitales de extremo a extremo, educación financiera y productos adaptados a distintos perfiles, manteniendo criterios sólidos.

Espacio publicitario

SI TIENES ALGUNA DE ESTAS PLACAS



ES TIEMPO DE CAMBIARLA



Incluye elementos de alta seguridad y un dispositivo electrónico de radiofrecuencia.



**Para más información llama al
(01) 640 3636**

Por José Cornejo Hernández
*Encargado de Estudios, Estadísticas y
Electromovilidad de la Cámara de Comercio
Automotriz de Chile (CAVEM)*



Chile:

¿qué explica una mayor bancarización del financiamiento vehicular?

En el mercado automotor latinoamericano, las comparaciones entre países son habituales, aunque pocas veces se profundiza en los mecanismos financieros que impulsan las ventas de vehículos nuevos y usados. Chile destaca por su elevado nivel de bancarización y la importancia del financiamiento formal en la adquisición de automóviles, factores que contribuyen a la renovación de su parque automotor.

Analizar este fenómeno no implica considerar que el modelo chileno sea superior, sino comprender las condiciones estructurales, tecnológicas y comerciales que han favorecido su desarrollo. Actualmente, más del 80 % de las ventas de vehículos nuevos en Chile se realiza mediante alguna modalidad de financiamiento. El crédito automotriz tradicional representa el 42 % del mercado y convive con alternativas como compra inteligente, leasing, renting y esquemas de suscripción.

Formalización laboral y trazabilidad de ingresos

Uno de los factores que favorecen el financiamiento vehicular en Chile es la formalidad de su economía y mercado laboral. Los registros previsionales, la bancarización de la población y la masificación de las boletas y facturas electrónicas permiten a las entidades financieras contar con mayor información sobre los ingresos de las personas.

Esta trazabilidad facilita la evaluación del riesgo crediticio de trabajadores dependientes e independientes, contribuyendo a ofrecer condiciones de financiamiento adaptadas a sus perfiles y plazos que pueden extenderse hasta 60 o 72 meses.

Evaluación de riesgo y digitalización

La rapidez en la aprobación del financiamiento constituye otro elemento relevante. En Chile, concesionarios

y empresas automotoras operan mediante plataformas digitales que permiten realizar simulaciones, consultar información crediticia y obtener preaprobaciones mientras el cliente evalúa la compra de un vehículo.

Esta integración reduce los trámites presenciales y agiliza las operaciones, acercando la oferta financiera al punto de venta y mejorando la experiencia del comprador.

Integración entre concesionarios y financieras

La relación comercial entre concesionarios e instituciones financieras también explica el desarrollo del mercado. Un mecanismo habitual son los denominados bonos de financiamiento, descuentos sobre el precio del vehículo condicionados a la contratación de un crédito con una entidad asociada.

Este esquema busca alinear los intereses de los participantes: el concesionario facilita la venta, la financiera

incrementa sus colocaciones y el comprador accede a un descuento inicial. Sin embargo, resulta importante evaluar las condiciones del crédito y su costo total para determinar el beneficio económico efectivo.

Garantías y seguridad jurídica

La seguridad jurídica constituye otro factor para reducir los riesgos del financiamiento. En Chile, la prenda sin desplazamiento permite que el comprador conserve la tenencia y el uso del vehículo mientras este permanece como garantía de la obligación crediticia.

Este mecanismo cuenta con procedimientos regulados para su inscripción y posterior levantamiento, proporcionando respaldo a las entidades financieras. Bajo determinadas condiciones, puede facilitar el financiamiento de hasta el 80 % del valor del vehículo, con una cuota inicial del 20 %.

Competencia y diversificación financiera

El mercado chileno reúne bancos y entidades especializadas que ofrecen distintas modalidades de financiamiento. Esta competencia ha favorecido el desarrollo de productos que responden a las necesidades de diversos perfiles de consumidores.

Entre ellos destaca el crédito inteligente, que contempla cuotas mensuales menores y un pago final más elevado, dirigido especialmente a quienes buscan renovar su vehículo periódicamente. Estas modalidades amplían las opciones disponibles, aunque requieren comprender sus condiciones y obligaciones.

El peso del mercado de vehículos usados

El financiamiento de vehículos nuevos representa solo una parte del mercado. Según cifras de la Cámara de



El financiamiento automotor chileno crece gracias a formalidad, tecnología y competencia financiera”.



Comercio Automotriz de Chile (CAVEM), los usados concentran alrededor del 73 % de las operaciones, frente a aproximadamente el 23 % de los nuevos, considerando las categorías utilizadas en dicha medición.

La importancia de este segmento plantea oportunidades y desafíos para profundizar el acceso al financiamiento, tanto en Chile como en otros mercados latinoamericanos.

Lecciones para otros mercados

La experiencia chilena permite identificar tres aspectos relevantes: digitalizar las evaluaciones crediticias en los puntos de venta, fortalecer las alianzas entre concesionarios y entidades financieras, y mejorar los mecanismos de constitución y ejecución de garantías vehiculares.

La mayor bancarización del financiamiento automotor en Chile responde a la convergencia de formalidad económica, desarrollo tecnológico, competencia financiera y estrategias comerciales. Son elementos cuya experiencia puede aportar referencias para otros países que buscan ampliar el acceso al crédito vehicular.

Por Juan Carlos de la Fuente Raffo
Gerente comercial de Pandero Auto



Fondos colectivos y su contribución al acceso vehicular en el Perú



En el Perú, millones de personas trabajan, generan ingresos y tienen capacidad de ahorro, pero no siempre encuentran en la banca tradicional una alternativa de financiamiento vehicular que responda a sus necesidades. Para ellas, los fondos colectivos representan una opción de acceso mediante un sistema de ahorro programado, especialmente para trabajadores independientes, emprendedores y personas sin historial crediticio.

Una alternativa de ahorro y financiamiento

Un fondo colectivo es un sistema de ahorro programado en el que grupos de 60, 180 o 360 personas realizan aportes periódicos a un fondo común, administrado por una empresa autorizada y supervisada por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Con estos recursos se adjudican vehículos mediante sorteos o subastas de adelanto de cuotas, conocidas como remates, según las condiciones de cada contrato.

Una de sus características es la estructura de costos, diferente a la del crédito bancario. El costo financiero y administrativo de un fondo a 60 meses puede situarse entre el 16 % y el 25 % del monto financiado, mientras que los créditos bancarios están sujetos a tasas de interés y condiciones que varían según el perfil del cliente y el plazo.

Por ejemplo, para un vehículo de US\$ 20 000, un fondo colectivo con una cuota de administración total del 18 % y una inscripción del 4 % representaría US\$ 4 400 durante el periodo de financiamiento, sin considerar otros conceptos contractuales. En la banca, el costo

dependerá de la tasa aplicada, el cronograma de pagos y los gastos asociados.

Sin embargo, la diferencia fundamental radica en la oportunidad de entrega. Mientras que el crédito tradicional permite adquirir el vehículo una vez aprobado y desembolsado el financiamiento, en los fondos colectivos la adjudicación depende de sorteos o subastas mensuales. Algunas administradoras ofrecen modalidades de adjudicación rápida mediante el adelanto de cuotas, sujetas a las condiciones de cada producto.

Evolución del mercado de fondos colectivos

El dinamismo del mercado automotor peruano también se refleja en la evolución de los fondos colectivos. Según registros del mercado, en junio de 2025 el sistema administraba activos por US\$ 418 millones y contaba con 66 030 asociados. Un año después, los activos alcanzaron los US\$ 542 millones, un crecimiento superior al 29 %, mientras que los asociados aumentaron a 78 643 personas.

Las adjudicaciones mostraron una evolución similar. A junio de 2025 se registraban 63 108 personas adjudicadas, por US\$ 1 149 millones. Para junio de 2026, la cifra ascendió a 75 605 personas, con un monto de US\$ 1 408 millones.

Fondos colectivos: crecimiento del mercado peruano

Activos administrados **↑ +29.7%**

US\$ 418 millones 2025
US\$ 542 millones 2026

Asociados **↑ +19.1%**

66,030 2025
78,643 2026

Personas adjudicadas **↑ +19.8%**

63,108 2025
75,605 2026

Monto de adjudicaciones **↑ +22.5%**

US\$ 1,149 millones 2025
US\$ 1,408 millones 2026



Más alternativas de ahorro para acercarte a tu próximo vehículo.

Estas cifras reflejan el crecimiento de una alternativa que amplía las opciones disponibles para quienes buscan acceder a un vehículo mediante mecanismos distintos al financiamiento bancario convencional.

Participación de mercado y confianza del usuario

El desarrollo de los fondos colectivos plantea desafíos relacionados con la transparencia y la información al consumidor. Por ello, resulta fundamental verificar que la administradora esté autorizada y supervisada por la SMV, así como conocer las condiciones de adjudicación, los costos administrativos y las obligaciones contractuales.

A junio de 2026, Panderó concentraba los 33,2 % de los activos administrados del sector, equivalentes a US\$ 180 millones. Asimismo, a septiembre de ese año, registraba alrededor de 33 000 asociados, con una participación de mercado reportada del 34,9 %.

Otros participantes, como Maqui+, Autoplan, MAF y Santander, también forman parte de un mercado que continúa evolucionando y diversificando sus alternativas.

Una alternativa para ampliar el acceso vehicular

Un mercado automotor sólido requiere alternativas de financiamiento adaptadas a las diferentes realidades económicas de la población. En ese contexto, los fondos colectivos pueden contribuir a ampliar el acceso vehicular para quienes tienen capacidad de ahorro y pueden esperar la adjudicación de su unidad.

El desafío está en fortalecer la educación financiera, garantizar la transparencia de las condiciones contractuales y ofrecer soluciones acordes con las necesidades de cada usuario. Así, los fondos colectivos pueden seguir consolidándose como parte de una oferta de financiamiento más amplia para el desarrollo del mercado automotor peruano.

Por Carlos Aldana Nieto
Gerente general de Grupo Cayman



¿Cómo se financia la compra de motocicletas en el Perú?

Si el fenómeno de El Niño no altera las proyecciones, en 2026 se venderán aproximadamente 600 mil vehículos de dos y tres ruedas en el Perú. La motocicleta es hoy una herramienta de movilidad y trabajo en creciente demanda. La adquieren quienes necesitan transportarse, pero también quienes buscan generar ingresos. Su presencia se extiende por la costa, la sierra y la selva, tanto en las ciudades como en las zonas rurales, y alcanza a hombres y mujeres de distintas edades.

Aunque no existen cifras oficiales, se estima que aproximadamente el 70 % de las motocicletas se adquieren mediante algún tipo de crédito.

Las personas naturales con empleo formal, dependientes o independientes, que pueden sustentar sus ingresos y cuentan con buenos antecedentes de pago, suelen financiar sus motocicletas mediante tarjetas de crédito, préstamos personales de libre disponibilidad o créditos de consumo otorgados por entidades financieras.

Estos mecanismos no son necesariamente productos diseñados exclusivamente para motocicletas. La banca personal y de consumo ofrece distintas alternativas de financiamiento para adquirir bienes en general, cuya aprobación depende de la capacidad de pago y del nivel de endeudamiento del cliente.





La motocicleta es una herramienta de movilidad y trabajo, pero el acceso al financiamiento formal sigue siendo un desafío para miles de peruanos”.

Sin embargo, aquí aparece una limitación importante. Según cifras atribuidas al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), aproximadamente el 63 % de la población mayor de 18 años está bancarizada y solo el 30 % de la población económicamente activa tiene empleo formal. Estas condiciones influyen en las posibilidades de acceder al crédito tradicional. La bancarización también presenta diferencias territoriales, con una mayor presencia en las ciudades que en las zonas rurales.

¿Quién atiende entonces a los trabajadores informales y a quienes no están bancarizados?

Una situación similar enfrentan las pequeñas empresas y los emprendedores, que deben demostrar ingresos estables, contar con un historial crediticio favorable y cumplir determinados requisitos para acceder al financiamiento tradicional. En consecuencia, un importante segmento de la población encuentra dificultades para obtener crédito formal.

En el mercado de motocicletas, esta demanda es atendida por entidades financieras especializadas, como Efectibank, Alfin Banco y Santander Consumer; empresas comerciales que ofrecen financiamiento, como Credivargas y Crediz de Grupo Cayman; y plataformas financieras especializadas, como Global Go y Galgo. Algunas de estas alternativas permiten atender a personas sin historial crediticio e incluso, bajo determinadas condiciones, a clientes con antecedentes financieros desfavorables.

El tipo de motocicleta, el uso previsto y el perfil del comprador son tres factores determinantes para definir las condiciones de financiamiento.

Por ejemplo, una persona bancarizada, con empleo formal e ingresos demostrables, puede adquirir una motocicleta para uso personal, recreativo o de transporte mediante una tarjeta de crédito, un préstamo bancario o el financiamiento ofrecido por una empresa comercial o plataforma especializada.

Aunque los requisitos pueden ser similares, las tasas y condiciones varían según el riesgo crediticio. En algunos casos, las alternativas comerciales o especializadas pueden resultar más costosas que las ofrecidas por entidades financieras reguladas.

La situación cambia cuando el comprador no está bancarizado o trabaja en la informalidad. En estos casos, la banca tradicional puede exigir una cuota inicial mayor, plazos más cortos, tasas más elevadas o garantías adicionales. Si la cuota mensual supera su capacidad de pago, el financiamiento difícilmente será aprobado.

Otro escenario es la adquisición de una motocicleta para actividades productivas, como reparto a domicilio, mototaxi o transporte de carga mediante motofurgones. Cuando los ingresos generados por el propio vehículo se destinan parcialmente al pago de las cuotas, la evaluación debe considerar las características de la actividad económica, de manera similar al financiamiento de microempresas.

Estas particularidades explican por qué la oferta crediticia para motocicletas todavía enfrenta limitaciones de acceso y costos. Durante los últimos diez años han ingresado al mercado bancos, cooperativas y empresas de tecnología financiera, aunque varios operadores también se han retirado.

El riesgo crediticio continúa siendo uno de los principales factores que condicionan la oferta, especialmente durante periodos de inestabilidad política, crisis climáticas o emergencias sanitarias. Si bien la motocicleta constituye una herramienta importante para generar empleo e ingresos, los niveles de morosidad pueden aumentar en estos escenarios.

Por ello, avanzar en la bancarización y la formalización del empleo será fundamental para facilitar el acceso a un financiamiento más amplio, oportuno y sostenible.

TU FAMILIA TE ESPERA



▶ 40% menos riesgo de muerte (Fuente: OMS).

▶ 74% menos riesgo de lesiones cerebrales o craneales graves (Fuente: OMS).

Protégete y vuelve a casa. Un mensaje de:

AAP | 100
AÑOS


**Alianza
MotoLatam**



Mapa del financiamiento vehicular en el Perú

Producto, usuario y finalidad

Una guía rápida para entender qué opción se adapta mejor a cada necesidad de compra, inversión o respaldo.



Crédito vehicular



Usuario: Personas y empresas con ingresos sustentables.



Sirve para: Comprar autos, SUV, pick-up y algunas unidades de trabajo, nuevas o seminuevas.



Revisa: Cuota inicial, tasa, plazo, seguro, moneda y penalidades.

Leasing financiero



Usuario: Empresas formales.



Sirve para: Renovar flotas de buses, camiones, vans y otros vehículos de trabajo.



Revisa: Plazo, cuota, valor residual, opción de compra, beneficios tributarios y flujo de caja.

Fondos colectivos



Usuario: Familias, independientes y pequeños negocios con capacidad de ahorro.



Sirve para: Acceder a un vehículo mediante pagos de cuotas mensuales y adjudicación por sorteo o remate.



Revisa: Plazo del fondo, cuota de administración, inscripción y reglas de adjudicación.

Renting vehicular



Usuario: Empresas y usuarios que priorizan el uso sobre la propiedad.



Sirve para: Usar un vehículo por un plazo determinado, con servicios asociados y sin necesidad de compra.



Revisa: Plazo, kilometraje, mantenimiento, seguros y condiciones de devolución.

Financiamiento de inventario



Usuario: Concesionarios y distribuidores.



Sirve para: Financiar inventario de vehículos y sostener stock para la venta sin pagarlo íntegramente con recursos propios.



Revisa: Rotación, línea aprobada, costo financiero, garantía mobiliaria prioritaria de adquisición (GMPA).

Garantías mobiliarias



Usuario: Entidades financieras, empresas y compradores que respaldan una obligación.



Sirve para: Dar soporte legal al financiamiento con el vehículo o bien mueble como garantía.



Revisa: Inscripción en el SIGM, costos, tiempos y ejecución en caso de incumplimiento.

Claves para elegir mejor



Compara el costo total, no solo la cuota mensual.



Verifica requisitos, seguros y comisiones.



Revisa si la entrega del vehículo es inmediata o diferida.



Evalúa si el producto calza con tu ingreso o flujo de caja.



Lee las condiciones de garantía, mora y cancelación.



No todas las modalidades cumplen la misma función: algunas financian la compra, otras sostienen inventarios y otras respaldan la operación.

Por [Jaime Aguilar Canales](#)
Subgerente de Transporte Pesado de Cálidda



GNV y transporte público: oportunidades para financiar la renovación de flotas

La renovación del transporte público suele asociarse con buses modernos, mayor seguridad y un mejor servicio. Sin embargo, para las empresas operadoras implica una decisión financiera compleja: cómo adquirir nuevas unidades sin afectar sus finanzas, incrementar excesivamente su endeudamiento ni comprometer la prestación del servicio. En este escenario, el gas natural vehicular (GNV) constituye una alternativa que puede contribuir a reducir los costos operativos y facilitar la renovación de flotas, dependiendo de las características de cada operación.

En Lima y Callao, este desafío adquiere mayor relevancia ante los plazos establecidos para retirar progresivamente las unidades antiguas. En mayo de 2026, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) aprobó un cronograma que amplió la permanencia de determinados vehículos, ante las dificultades que enfrentan los operadores para renovarlos. No obstante, estableció fechas límite que comienzan el 31 de diciembre de este año. Este periodo adicional representa una oportunidad para planificar inversiones y evaluar alternativas de financiamiento.

La magnitud de la inversión explica parte del reto. Según cifras difundidas por Modasa en 2025, un bus urbano nuevo de 12 metros a GNV puede costar alrededor de US\$ 160 000, frente a los US\$ 140 000 de una unidad a diésel. Sin embargo, comparar únicamente el precio de adquisición deja fuera los gastos asociados a su funcionamiento durante los años de operación.

Desde Cálidda estimamos que un bus urbano a GNV puede gene-



rar ahorros de entre US\$ 14 000 y US\$ 15 000 anuales en combustible frente al diésel. No obstante, el beneficio económico final dependerá del kilometraje recorrido, el consumo, los costos de mantenimiento, la disponibilidad de infraestructura de abastecimiento y las condiciones financieras de cada operación. Por ello, la decisión de inversión debe considerar tanto el costo inicial como los gastos asociados al uso del vehículo.

Para adquirir estas unidades existen alternativas tradicionales de crédito y leasing, cuya elección depende de la capacidad de pago y los requisitos establecidos por cada entidad financiera. Asimismo, el mercado cuenta con mecanismos especializados para vehículos a gas natural.



Renovar una flota debe entenderse como un proyecto empresarial que requiere financiamiento, planificación y reglas previsibles”.

Entre ellos se encuentran Flota-horror GNV, de Cálidda, que contempla el financiamiento de hasta el 80 % del valor de un vehículo pesado nuevo, con plazos de hasta cinco años, y el programa Fraccionamiento GNV del Consorcio Camisea, que permite financiar hasta US\$ 45 000 por vehículo, sin intereses y con un plazo de hasta



cuatro años. El acceso a estos mecanismos está sujeto a las condiciones y evaluaciones correspondientes.

Sin embargo, el financiamiento no depende únicamente de la disponibilidad de productos crediticios. La estabilidad de las autorizaciones de ruta también resulta fundamental para que los transportistas puedan proyectar ingresos y asumir compromisos financieros de largo plazo.

Durante años, los operadores de Lima y Callao trabajaron con permisos de seis meses o un año, lo que dificultaba la planificación de inversiones. Este escenario comenzó a cambiar en 2025, con el otorgamiento de autorizaciones por cinco años, cuya vigencia puede ampliarse mediante la presentación y aprobación de un plan de inversiones.

Además, el Reglamento del Régimen Excepcional de Autorizaciones contempla que las empresas que renueven el 100 % de su flota con buses a GNV puedan acceder a ocho años adicionales, alcanzando hasta 13 años de autorización. Este horizonte ofrece mayor previsibilidad para evaluar proyectos de renovación y sus posibilidades de financiamiento.

Renovar una flota debe entenderse como un proyecto empresarial y no como una adquisición aislada. Los operadores necesitan evaluar la rentabilidad de sus rutas y ordenar sus finanzas; las entidades financieras, estructurar condiciones acordes con la operación; y las autoridades, mantener reglas previsibles.

En ese contexto, el GNV constituye una de las opciones disponibles para avanzar en la modernización del transporte público. Su viabilidad dependerá de una adecuada evaluación económica, de las condiciones de financiamiento y de la articulación entre los distintos actores involucrados. El objetivo final debe ser contar con un sistema de transporte más eficiente, sostenible y capaz de ofrecer un mejor servicio a los pasajeros.

Por [Brigitte La Torre Fidel](#)
*Especialista de Productos Financieros
para Empresas*



Leasing financiero: una alternativa para renovar las flotas de transporte

Para una empresa de transporte de carga o pasajeros, renovar o ampliar su flota responde a necesidades distintas. Renovar permite mejorar la eficiencia de una operación existente, mientras que ampliar la flota está asociado a la atención de nuevos contratos, la apertura de nuevas rutas o el aumento de la capacidad de servicio. En ambos casos, la inversión debe evaluarse no solo desde lo operativo, sino también desde la capacidad financiera del negocio.

Antes de comprometer recursos, conviene comparar las alternativas de financiamiento con la compra mediante capital propio. El objetivo es encontrar una estructura de pagos que se ajuste a los ingresos de la empresa y permita conservar liquidez para operar, afrontar imprevistos y aprovechar nuevas oportunidades que puedan presentarse.

Entre esas alternativas está el leasing financiero. Mediante este producto, la entidad financiera adquiere los vehículos elegidos por la empresa y conserva su propiedad legal durante el contrato. La empresa utiliza las unidades y paga cuotas periódicas según lo pactado. Al finalizar, puede ejercer la opción de compra por el importe acordado, siempre que cumpla las condiciones contractuales. Con ello, es posible incorporar vehículos productivos sin desembolsar necesariamente todo su precio al inicio.

Uno de los principales factores que debe evaluar una empresa es el plazo del financiamiento, que debe guardar relación con la capacidad de pago, la vida económica estimada de la unidad y, cuando corres-

ponda, la duración de los contratos que respaldan los ingresos. Un plazo mayor puede reducir la cuota periódica, pero no necesariamente el costo total del financiamiento. Por ello, es fundamental comparar las propuestas recibidas, considerando no solo la tasa de interés, sino también las comisiones, los gastos asociados, el valor pactado para ejercer la opción de compra y las responsabilidades económicas relacionadas con impuestos, multas, inspecciones y seguros, según las condiciones de cada contrato.



El leasing financiero permite renovar o ampliar flotas sin comprometer toda la liquidez de la empresa, impulsando su crecimiento”.

Decisiones según el tipo de transporte

Los criterios de evaluación varían según la actividad. Una empresa de transporte de carga que incorpora camiones para atender nuevos contratos deberá analizar la duración de los servicios, la utilización prevista y los costos de mantener las unidades operativas.

Por su parte, una empresa de pasajeros que reemplaza buses antiguos deberá considerar la demanda por ruta, la ocupación estimada y los gastos actuales de mantenimiento. Estos criterios también pueden



En el aspecto contable, de acuerdo con la NIIF 16, las empresas que aplican esta norma reconocen, por regla general, un activo por derecho de uso del vehículo y un pasivo por las obligaciones de pago del arrendamiento. Por su parte, el tratamiento tributario se rige por la normativa peruana aplicable al leasing financiero y debe evaluarse según las condiciones de cada operación.

Financiar una flota también es impulsar el crecimiento del negocio

El leasing financiero puede ser un aliado para las empresas de transporte que buscan renovar o ampliar sus flotas, facilitando nuevas inversiones que contribuyan a mejorar su capacidad operativa y aprovechar oportunidades de crecimiento.

La clave está en elegir una estructura de financiamiento acorde con las necesidades y la capacidad de pago de cada empresa, permitiendo que la inversión no solo responda a las necesidades actuales del negocio, sino que también impulse su desarrollo a largo plazo.

aplicarse a furgones, vehículos de distribución y otras unidades de trabajo.

Condiciones de acceso y otras consideraciones

El acceso al leasing está sujeto a una evaluación financiera que considera la situación económica de la empresa, su historial crediticio, las obligaciones vigentes, su capacidad de pago y las características de las unidades que se financiarán. Como complemento a este análisis, desde mi experiencia, considero valioso conocer los desafíos que la empresa ha enfrentado en el pasado y las estrategias que utilizó para superarlos. Esta información permite tener una visión más amplia de su capacidad de adaptación y gestión ante escenarios adversos.

Si bien la entidad financiera conserva la propiedad legal de los vehículos, en determinadas operaciones podría solicitar garantías adicionales, dependiendo de la evaluación de riesgo. Asimismo, las condiciones de financiamiento contemplan coberturas de seguros para las unidades financiadas, según lo establecido en cada contrato.



Por [Alberto Morisaki Cáceres](#)
Gerente de Operaciones y Analítica de
la Asociación Automotriz del Perú



El entorno macroeconómico detrás del crédito vehicular

El mercado automotor peruano atraviesa en 2026 uno de sus mejores momentos de los últimos años. Detrás de este desempeño no solo se encuentra una economía que continúa creciendo, sino también una recuperación del empleo y de los ingresos, una mayor confianza de los consumidores y, especialmente, mejores condiciones para acceder al financiamiento. En conjunto, estos factores vienen fortaleciendo la capacidad de compra de los hogares y estimulando la demanda de bienes duraderos, entre ellos, los vehículos.

Uno de los indicadores que mejor refleja esta evolución es el crédito de consumo del sistema financiero, cuya cartera mantiene una trayectoria ascendente durante 2026 y supera los S/ 114 mil millones a agosto, con un crecimiento anual del 14 %, de acuerdo con información de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

El comportamiento del crédito vehicular también muestra un importante dinamismo. Luego de un 2025 con avances moderados, el saldo financiado por el sistema financiero aceleró su crecimiento durante 2026 y alcanzó máximos históricos. Así, a agosto de este año, los créditos vehiculares sumaron cerca de S/ 5 mil millones, lo que significó un crecimiento interanual del 15 %.

Otro aspecto por destacar es que, a agosto de 2026, más del 93 % de los créditos vehiculares se encontraba denominado en soles, frente a poco más del 50 % observado una década atrás. Esta evolución reduce la exposición de las familias a las fluctuaciones del tipo de cambio y hace más predecible el pago de sus obligaciones.



01

Concesionario de venta de vehículos

Foto: ANDINA

La calidad de la cartera también viene mejorando. A agosto, la morosidad de los créditos vehiculares de la banca privada descendió al 3,36 %, es decir, 1,20 puntos porcentuales menos que un año antes. En las financieras cayó al 2,72 %, una reducción anual de un punto porcentual, mientras que en las empresas de créditos se ubicó en el 1,34 %, una disminución de 1,34 puntos porcentuales.

Estos resultados son particularmente importantes porque el financiamiento constituye una herramienta fundamental para ampliar el acceso de los hogares a vehículos nuevos y, con ello, contribuir a la renovación del parque automotor del país. La incorporación de unidades modernas, con mejores estándares tecnológicos y de seguridad, puede favorecer la reducción de emisiones y la siniestralidad vial, así como una mejor calidad de vida para los peruanos.

Sin embargo, el Perú todavía tiene un amplio espacio para avanzar. Mientras que en mercados como Chile más del 80 % de las compras de vehículos livianos utiliza algún mecanismo de crédito, y en Colombia y Ecuador la proporción se acerca al 70 %, en el Perú menos del 40 % de las ventas de vehículos se financia mediante estos mecanismos.

En ese sentido, la ampliación responsable del crédito vehicular representa una oportunidad que trasciende el crecimiento de las ventas. Un mayor acceso al financiamiento significa también más posibilidades de renovar un parque automotor cuya antigüedad promedio supera los 14 años, sustituyendo progresivamente unidades antiguas por vehículos que incorporan mejores

estándares de seguridad, eficiencia energética y menores emisiones. En este contexto, los fondos colectivos también vienen desempeñando un papel importante al ofrecer una alternativa para que más familias puedan acceder a la compra de un vehículo.

De mantenerse el crecimiento económico, la recuperación del empleo y de los ingresos, así como las condiciones financieras favorables, el crédito debería continuar respaldando la demanda durante los próximos meses. De hecho, la Asociación Automotriz del Perú (AAP) identifica al consumo privado, la recuperación del empleo y de los ingresos, la inversión privada y las mejores condiciones crediticias entre los principales impulsores del crecimiento del mercado automotor durante 2026.

El desafío no consiste solamente en incrementar el volumen de préstamos, sino en ampliar el acceso al financiamiento formal, reducir sus costos y garantizar su sostenibilidad. En un país que necesita acelerar la renovación de su parque vehicular, desarrollar un mercado de crédito más profundo y competitivo puede convertirse en uno de los principales motores para modernizar la movilidad del Perú.

Espacio publicitario

NOS MUDAMOS

A partir del **jueves 30 de julio**, atenderemos en nuestro horario habitual en nuestra nueva sede ubicada en la **Av. La Marina 2267, San Miguel**.

Más información ►



AAP en acción

AAP lleva prioridades del sector automotor a la agenda del Ejecutivo

[Karsten Kunckel](#), presidente de la Asociación Automotriz del Perú (AAP) y primer vicepresidente de CONFIEP, participó en una reunión con el presidente del Consejo de Ministros, Luis Galarreta, y representantes del sector empresarial. Durante el encuentro, planteó la necesidad de resolver los aspectos pendientes de la implementación de la normativa Euro 6, incorporar la tercera placa vehicular como herramienta para fortalecer la seguridad ciudadana y priorizar soluciones frente a la congestión, la contaminación y la informalidad en el transporte terrestre. Lee la publicación completa [aquí](#).



01

De izquierda a derecha: Carlos García Jeri, Karsten Kunckel, Luis Galarreta, Jorge Zapata, Julia Torreblanca, Gabriel Amaro



02

Representantes de los gremios automotores de América Latina, miembros de ALADDA, durante el Foro Automotor AMDA 2026

AAP presente en el Foro Automotor AMDA 2026

[Jaime G. Graña](#), gerente general de la Asociación Automotriz del Perú (AAP), participó en el Foro Automotor AMDA 2026, realizado en Ciudad de México, que reunió a representantes de los gremios automotores de distintos países miembros de ALADDA. Durante el encuentro se intercambiaron perspectivas sobre los principales desafíos y tendencias de la industria automotriz latinoamericana, fortaleciendo los vínculos de cooperación y el diálogo entre las asociaciones de la región. Lee la publicación completa [aquí](#).

AAP participó en Perú Sostenible 2026

La Asociación Automotriz del Perú (AAP) participó en Perú Sostenible 2026, un espacio de encuentro que reunió a diversos actores comprometidos con el desarrollo sostenible del país. La presencia del gremio permitió destacar la importancia de incorporar la movilidad eficiente, segura y sostenible en esta agenda. Asimismo, la AAP valora su participación en estos espacios de diálogo e intercambio de experiencias, que contribuyen a fortalecer vínculos y promover iniciativas orientadas a un transporte más sostenible. Lee la publicación completa [aquí](#).



03
Ellioth Tarazona, durante su exposición en Perú Sostenible 2026.

Los desafíos de la movilidad sostenible en el Perú

Durante Perú Sostenible 2026, [Ellioth Tarazona](#), gerente de Asuntos Técnicos, Regulatorios y de Sostenibilidad de la AAP, expuso en Perú Sostenible 2026, los principales desafíos ambientales del transporte terrestre, sector que generó alrededor de 31 millones de toneladas de CO₂ equivalente en 2025. Frente a este escenario, destacó la necesidad de impulsar una estrategia integral que contemple la renovación y el chatarreo vehicular, el fortalecimiento del transporte masivo, el uso de combustibles más limpios y la incorporación progresiva de tecnologías híbridas y eléctricas. Lee la publicación completa [aquí](#).

AAP promueve la seguridad vial y la movilidad sostenible en Cajamarca

La Asociación Automotriz del Perú (AAP) participó en la III Feria de Transportes y Movilidad, organizada por la Cámara de Comercio y Producción de Cajamarca. Durante el encuentro, [Ellioth Tarazona](#) abordó los desafíos de la sostenibilidad ambiental y el futuro del transporte, mientras que [Alfredo de las Casas](#) presentó las principales tendencias y perspectivas del mercado automotor. Además, la AAP desarrolló actividades de educación vial y difundió la campaña "Usa casco, cabeza dura", promoviendo el uso de cascos certificados y una conducción responsable. Lee la publicación completa [aquí](#).

04
Representantes del sector automotor y autoridades durante la III Feria de Transportes y Movilidad de Cajamarca 2026



Encuentranos

en



@TURBOPERU



SUBSCRIBETE 17.5k



Test Vlog
Review's y
más

WWW.TURBO.PE

