



UNIVERSIDAD
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales

INFORME BIMESTRAL N.º 26 – Noviembre 2025

PIURA: OBSERVATORIO EMPRESARIAL

Investigadores

Dra. Brenda Liz Silupú Garcés

Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Mgtr. Sergio David Reyes Landa

Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales



“CONOCIMIENTO Y DESARROLLO”.



1. Presentación

Esta edición N.º 26, y última del año 2025, del Informe “Piura: Observatorio Empresarial” presenta tres análisis de interés para comprender la situación económica y social actual desde una perspectiva regional y nacional. El primer artículo examina el panorama de la inclusión financiera en el departamento de Piura y revela avances moderados en el uso de medios digitales, aunque persisten brechas significativas en acceso a cuentas y servicios formales. Los ingresos insuficientes continúan siendo la principal barrera, lo que evidencia que los desafíos financieros de la región están estrechamente vinculados a condiciones socioeconómicas estructurales.

El segundo artículo desarrolla la situación del mercado laboral por género a nivel nacional y muestra brechas persistentes en participación, ingresos y calidad del empleo. Las mujeres enfrentan menores tasas de actividad y una informalidad más elevada, lo que limita su autonomía económica y demanda políticas que promuevan igualdad de oportunidades en el acceso y permanencia en el mercado laboral.

Finalmente, el tercer artículo ofrece una radiografía financiera del sistema privado de pensiones entre 2019 y 2024. Se observa bajo nivel de cotizantes, resiliencia de ingresos operativos y una marcada sensibilidad de los fondos frente a ciclos macroeconómicos. En conjunto, estos análisis brindan una visión integral de los retos pendientes para avanzar hacia un desarrollo económico más inclusivo y sostenible en Piura y el Perú.

2. Panorama de la inclusión financiera en el departamento de Piura

La inclusión financiera constituye un pilar fundamental para el desarrollo humano y económico, en tanto permite a los hogares y empresas acceder a servicios que facilitan la gestión del riesgo, el ahorro, la inversión y la movilidad social. En este contexto es ampliamente reconocido que la capacidad de una economía para ampliar el acceso efectivo a servicios financieros formales se vincula directamente con la reducción de pobreza y la mejora en el bienestar. El Banco Mundial, por ejemplo, promueve la inclusión financiera como un elemento clave para garantizar el crecimiento económico inclusivo y reducir las desigualdades estructurales ([World Bank, 2025](#)). Este antecedente pone en relevancia el análisis del acceso y uso de productos y servicios financieros en el departamento de Piura, para evaluar el grado de integración de los piuranos y piuranas al sistema financiero formal y las barreras que aún persisten.

Cuadro N.º 1. Estadísticas de inclusión financiera. Contraste entre el departamento de Piura y el promedio nacional.

Variable	Piura	Perú
Tenencia de cuenta en el S. Financiero	51%	57%
Tenencia de tarjeta de crédito	6%	7%
Tenencia de préstamo	16%	11%
Tenencia de billetera digital	46%	46%
Tenencia de préstamos informales	3%	2%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2024. Encuesta Nacional de Hogares.

Al observar la tenencia de cuentas en el sistema financiero, Piura presenta un nivel menor respecto del promedio del país. Mientras el 57% de los ciudadanos mayores de 18 años en el Perú posee una cuenta de este tipo, en Piura este porcentaje se reduce a 51%. Esta diferencia evidencia, primero, que casi la mitad de la ciudadanía piurana continúa al margen del sistema financiero formal, y segundo, que el acceso a este sistema es menor que el promedio nacional, lo cual, en suma, limita la posibilidad de realizar transacciones seguras, acceder a productos de ahorro y participar en servicios financieros más sofisticados.

En cuanto a la tenencia de tarjetas de crédito, tanto Piura como el Perú exhiben niveles bajos, con diferencias muy reducidas. Solo el 6% de los ciudadanos adultos en Piura cuenta con una tarjeta de crédito, frente al 7% a nivel nacional. Estos valores sugieren que la tarjeta de crédito, como mecanismo de pago y financiamiento, sigue siendo un instrumento concentrado en segmentos de ingresos medios y altos, con una penetración limitada en la mayoría de la ciudadanía, sin mayores divergencias entre el departamento y país.

El acceso a préstamos formales muestra un patrón distinto. En Piura, el 16% de los ciudadanos mayores de 18 años reporta tener un préstamo, cifra superior al 11% registrado a nivel nacional. Esta diferencia podría reflejar una mayor disposición a utilizar el crédito formal en la región, o necesidades de liquidez relativamente más altas. Sin embargo, el hecho de que la gran mayoría de la población adulta no acceda al crédito

formal indica que el mercado financiero todavía tiene una cobertura limitada en ambos niveles.

En tanto, el uso de billeteras digitales revela una situación de paridad exacta. El 46% de los ciudadanos mayores de 18 años tanto en Piura como en el Perú utiliza aplicaciones como Yape, Plin, entre otras. Este resultado sugiere que las soluciones financieras digitales han logrado una difusión homogénea y acelerada, probablemente impulsada por su facilidad de uso, menores costos y menor necesidad de infraestructura física. La adopción de estas plataformas podría estar compensando parcialmente la baja penetración de cuentas bancarias o tarjetas de crédito.

Cuadro N.º 2. Principales razones de no tenencia de:

Variable	Piura	Perú
Cuenta bancaria	No tengo suficientes ingresos (90%)	No tengo suficientes ingresos (88%)
Tarjeta de crédito	No necesito o no me interesa (61%)	No necesito o no me interesa (69%)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2024. Encuesta Nacional de Hogares.

En cuanto a las razones para no tener una cuenta bancaria, los datos indican que la restricción principal está asociada al nivel de ingresos. En Piura, el 90% de los ciudadanos sin cuenta declara no tener ingresos suficientes; en el total nacional, este motivo alcanza el 88%. La desconfianza en las instituciones financieras es reducida, con niveles de 4% y 5% respectivamente, mientras que factores como la lejanía de las

entidades o la falta de beneficios percibidos tienen un peso marginal. Este patrón revela que la exclusión financiera se explica más por condiciones económicas estructurales de la ciudadanía que por desconfianza institucional o barreras geográficas.

Respecto a las razones para no tener tarjeta de crédito o préstamo formal, el motivo más frecuente es la falta de necesidad o interés. En Piura, el 61% de los ciudadanos mayores de 18 años señala esta razón, frente al 69% a nivel nacional. Otros factores presentan diferencias importantes: la preocupación por los intereses altos alcanza 4% en Piura frente a 8% en el país; los costos de los servicios y los requisitos también muestran variaciones moderadas. Destaca que en Piura un 5% declara estar en INFOCORP, más del doble del promedio nacional (2%), lo que podría sugerir un historial crediticio más restringido o problemas de morosidad acumulada.

Por otro lado, la tenencia de préstamos informales es baja en ambos casos, aunque ligeramente mayor en Piura. El 3% de los ciudadanos adultos en la región reporta tener financiamiento informal, frente al 2% a nivel nacional. Aunque estas cifras son reducidas, la existencia de préstamos informales indica que ciertos segmentos de la ciudadanía adulta, aun necesitando financiamiento, no encuentran condiciones adecuadas o accesibles en el sistema formal.

La evidencia presentada subraya que la inclusión financiera en Piura requiere un esfuerzo articulado entre el sector público y privado para transformar las condiciones que

hoy limitan el acceso de los ciudadanos mayores de 18 años al sistema financiero formal. Superar estas brechas demanda ampliar la disponibilidad de productos adecuados a las realidades económicas locales, fortalecer la educación financiera y reducir las barreras de entrada que impiden que más ciudadanos accedan a servicios seguros y de calidad. El avance en el uso de productos crediticios y la expansión de herramientas digitales muestran que existe potencial para profundizar la integración financiera, pero su consolidación dependerá de políticas públicas consistentes, innovación del sector privado y un compromiso conjunto por impulsar un sistema más accesible, equitativo y alineado con las necesidades del desarrollo regional.

3. Situación del mercado laboral por género

El Instituto Nacional de Estadística e Informática ha publicado su informe técnico sobre los indicadores del mercado laboral a nivel nacional y en las veintisiete principales ciudades del país, con información actualizada al tercer trimestre del 2025. A nivel nacional, se registra un crecimiento anual de 1.20% en la población en edad de trabajar, que comprende a las personas de 14 años a más, lo que se traduce en un aumento de 0.8% de la PEA. Este incremento se concentra principalmente en mujeres pertenecientes al grupo etario de 44 años a más.

Al analizar el ratio empleo población, que mide la proporción de la población que cuenta con un empleo, se observa que el 75% de los hombres se encuentran empleados, mientras que solo el 57.60% de las mujeres accede a un empleo. De acuerdo con la

Encuesta Permanente de Empleo Nacional, la informalidad laboral afecta al 57.3% de los hombres y al 62.6% de las mujeres. Esta brecha de género también se manifiesta en las tasas de desempleo, ya que las mujeres registran un nivel de 6.7% frente al 4.4% observado entre los hombres.

El análisis por ciudades revela una marcada dispersión respecto a los promedios nacionales. La tasa de actividad, que refleja la oferta laboral al captar a la población en edad de trabajar que se encuentra empleada o buscando empleo, sitúa a Piura en el puesto doce con un nivel de 67.9%, superior entre los hombres con 76.8% en comparación con el 59.5% reportado por las mujeres. Las ciudades con las tasas de actividad más elevadas son Tarapoto con 75.3%, Puerto Maldonado con 72.4%, Moyobamba con 72.3%, Abancay con 71.1% y Pucallpa con 70.8%. Esta tasa se vincula estrechamente con la población ocupada, que ha crecido 3.37% en el último año a nivel nacional, mientras que Piura registra un aumento de 1.90%, explicado en mayor medida por las mujeres cuya ocupación creció 2.26% frente al crecimiento de 1.33% observado entre los hombres. Las ciudades con mayor expansión de la población ocupada son Puerto Maldonado con 7.8%, Arequipa con 7.3%, Chachapoyas con 6.2%, Moquegua con 6.2% y Pucallpa con 6.1%.

En cuanto al empleo informal, las mujeres concentran la mayor proporción de participación en este segmento. En Piura, la informalidad representa el 64.5% de la población ocupada, con una incidencia de 62% en hombres y de 67.5% en mujeres. Las

ciudades con las tasas más altas de empleo informal al tercer trimestre del año son Juliaca con 82.7%, Pucallpa con 73.3%, Ayacucho con 72%, Tumbes con 70.4% y Moyobamba con 69%. Piura se ubica en el puesto quince entre las veintisiete ciudades evaluadas. A pesar de la predominancia del empleo informal sobre el empleo formal, la tasa de desempleo en Piura es de 5.40%, afectando más a las mujeres con una tasa de 5.90% frente al 5.0% registrado entre los hombres.

Estas diferencias se reflejan finalmente en los ingresos promedio. En Piura, el ingreso mensual promedio es de S/ 1821.7; sin embargo, al desagregar por género, las mujeres perciben en promedio solo el 73.5% del ingreso de los hombres. Con este nivel, Piura se posiciona como la sexta ciudad con los ingresos más bajos entre las veintisiete ciudades analizadas.

La evidencia presentada muestra que las desigualdades de género en el mercado laboral persisten y afectan múltiples dimensiones, desde el acceso al empleo hasta la calidad del mismo y la remuneración. Los indicadores de Piura reflejan brechas que se mantienen incluso por encima de los promedios nacionales, lo que subraya la necesidad de fortalecer políticas públicas orientadas a la reducción de la informalidad, la mejora de la empleabilidad femenina y la promoción de condiciones laborales más equitativas. Un enfoque articulado entre instituciones públicas, sector privado y organizaciones sociales será esencial para impulsar un mercado laboral más inclusivo y capaz de generar oportunidades reales para mujeres y hombres en el departamento.

Cuadro N.º 3. Indicadores de la actividad económica por sexo al tercer trimestre del 2025

Indicadores	Nacional		Piura	
Tasa de actividad	65.50%	H: 74.3% M: 57.3%	67.90%	H: 76.8% M: 59.5%
Variación porcentual de la población ocupada	3.37%	H: 3.50% M: 3.20%	1.90%	H: 1.33% M: 2.26%
Tasa de empleo informal	59.70%	H: 57.30% M: 62.60%	64.50%	H: 62.00% M: 67.50%
Tasa de desempleo	5.50%	H: 4.40% M: 6.70%	5.40%	H: 5.00% M: 5.90%
Ingreso promedio mensual (Nuevos soles)	S/ 2227.6	H: S/ 2518 M: S/ 1863	S/ 1821.7	H: S/ 2066 M: S/ 1519

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2025. Perú indicadores del comportamiento del mercado laboral a nivel nacional - tercer trimestre del 2025.

4. Radiografía financiera de las AFP en el Perú: 2019 - 2024:

Artículo elaborado en colaboración con María José Tavera (egresada del programa de Economía, UDEP) y Antonella Sime (estudiante del programa de Administración, UDEP), en el marco del Círculo de Investigación en Finanzas (CIF) del Área de Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales - UDEP.

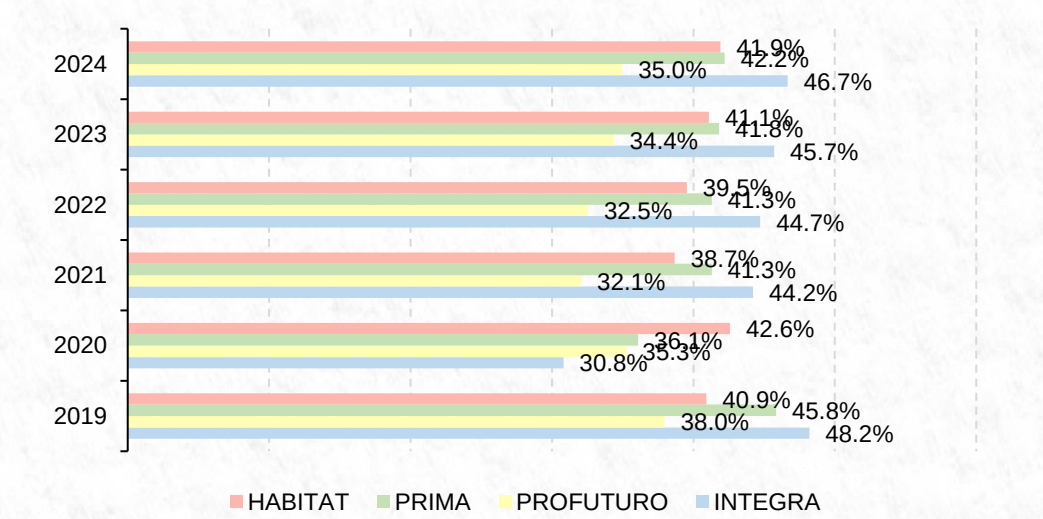
El sistema privado de pensiones peruano es un pilar del ahorro previsional, aunque también un foco de debate público. Las cifras recientes de SBS muestran administradoras financieras estables, pero con señales preocupantes para la

sostenibilidad social. Esta radiografía financiera revisa indicadores centrales para entender la situación de las AFP y su efecto en los afiliados.

El porcentaje de cotizantes refleja la participación efectiva en el sistema. Aunque las AFP administran millones de cuentas, menos de la mitad realiza aportes mensuales. Entre 2019 y 2024, la proporción se mantuvo baja, con Integra liderando ligeramente en 2024 y las demás ubicándose en niveles similares pero menores. El comportamiento es cíclico, con estabilidad antes de 2020, una caída fuerte en la pandemia y recuperación lenta. Esto evidencia la vulnerabilidad del sistema frente a choques externos y su dependencia de la formalidad laboral.

Entre 2019 y 2024, los ingresos por comisiones de las AFP se mantienen altos y estables, con márgenes que oscilan entre el 30% y el 55%, lo que confirma la rentabilidad del sistema. Este comportamiento refleja cómo parte de lo recaudado por las AFP se convierte en ganancia neta, y cómo el modelo de comisiones fijas les permite conservar beneficios incluso cuando la rentabilidad de los fondos varía. En 2024, Prima lidera con el margen más alto, mientras que Profuturo muestra picos notables en 2021 y 2023, y Habitat sigue una tendencia ascendente, aunque con niveles más bajos. Integra se mantiene estable alrededor del 40%. Esta dinámica muestra que, aunque el riesgo financiero recae sobre los afiliados, el sistema sigue siendo rentable y resiliente, con variaciones moderadas en los ingresos y márgenes.

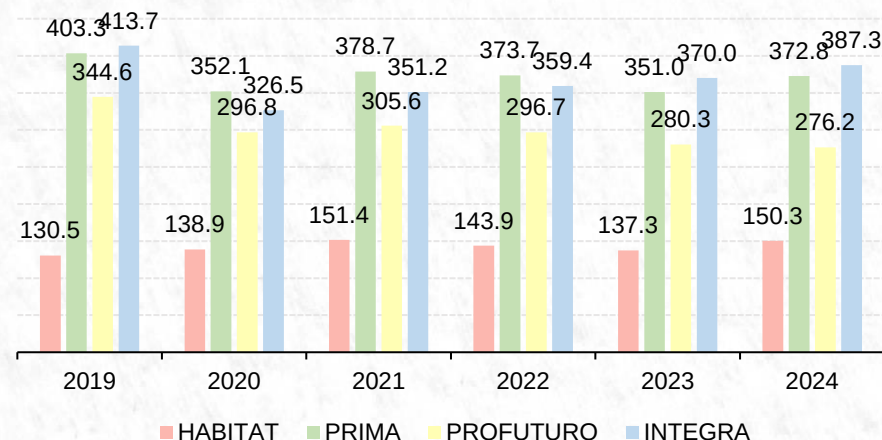
Gráfico N.º 1. Número de cotizantes respecto al total de afiliados por AFP y año (en porcentaje)



Nota: Los valores se calcularon como una división entre el total de cotizantes y el total de afiliados.
Fuente: Boletín estadístico de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Actualizado a octubre de 2025.

Los ingresos por comisiones entre 2019 y 2024 refuerzan la estabilidad del flujo de recursos, con una recuperación clara tras la caída de 2020. En 2024, Prima e Integra concentran los niveles más altos de comisiones y de utilidades netas, seguidas por Profuturo y Habitat en rangos menores. A pesar de la corrección en 2021, la rentabilidad del negocio previsional se mantiene sólida, evidenciando una estructura de cobros estable que asegura la rentabilidad sostenida de las AFP.

Gráfico N.º 2. Ingresos por comisiones por AFP y año (millones de soles)



Fuente: Boletín estadístico de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Actualizado a octubre de 2025.

En relación a los tipos de fondos, se tiene que el Fondo 0 está diseñado para afiliados cercanos a la jubilación, con el objetivo de minimizar riesgos y preservar el valor del ahorro. Entre 2019 y 2024, su rentabilidad fue moderada, con rendimientos mayormente positivos, excepto para Habitat (-0.02%). Este comportamiento confirma que los fondos conservadores logran una rentabilidad modesta, manteniendo la seguridad en su gestión.

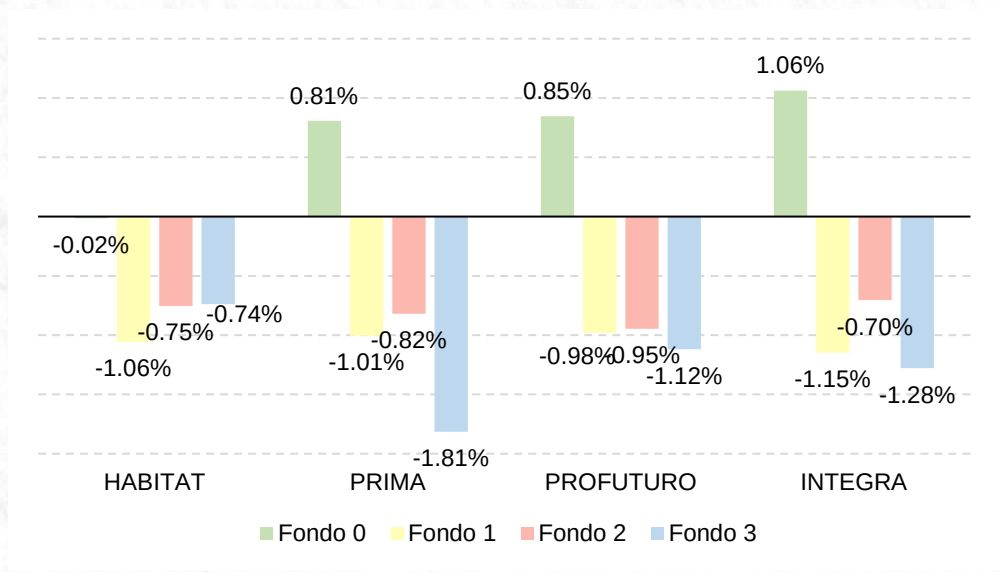
El Fondo 1 combina instrumentos de renta fija y variable para proteger el capital de los afiliados cercanos a la jubilación, pero su comportamiento muestra rentabilidad negativa entre 2019 y 2024. Profuturo obtuvo la menor rentabilidad negativa (-0.98%), seguido de Prima (-1.01%), Habitat (-1.06%) e Integra (-1.15%). Este fondo refleja que la protección

del capital no siempre garantiza estabilidad inmediata, sino que depende de la capacidad para navegar las fluctuaciones macroeconómicas.

El Fondo 2, el más representativo del sistema, busca un equilibrio entre riesgo y rentabilidad. Su rendimiento entre 2019 y 2024 evidenció la influencia de los ciclos económicos globales, con caídas significativas, pero menores a las obtenidas en el fondo 1 para todas las AFP.

El Fondo 3 es el más riesgoso, diseñado para afiliados jóvenes con un horizonte de inversión largo. Entre 2019 y 2024 su rendimiento experimentó una caída drástica con pérdidas significativas. Aunque este fondo ofrece potencial de crecimiento a largo plazo, su alta volatilidad lo hace vulnerable a la coyuntura económica, y los afiliados deben estar preparados para tolerar pérdidas temporales en su camino hacia una rentabilidad sostenida.

Gráfico N.º 3. Variación porcentual de la rentabilidad real por fondo por AFP entre los años 2019 y 2024



Nota: La variación porcentual de la rentabilidad se calculó contrastando la rentabilidad del 2019 y 2024, tomando como base a la primera.

Fuente: Boletín estadístico de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Actualizado a octubre de 2025.

El análisis de los indicadores financieros de las AFP entre 2019 y 2024 revela un sistema eficiente en términos empresariales, con márgenes de ganancia superiores al 40%, pero con una desconexión de su propósito social. Aunque las AFP mantienen utilidades estables, incluso en años de pérdidas para los fondos de los afiliados, el modelo beneficia principalmente a las administradoras, no a los aportantes. La baja densidad de aportes y

la alta concentración de utilidades reflejan que el sistema responde bien a los incentivos financieros, pero no cumple plenamente su función de protección social. El desafío futuro es lograr un equilibrio entre la rentabilidad empresarial y los beneficios para los afiliados, promoviendo transparencia, educación previsional y la formalización laboral para mejorar la sostenibilidad y confianza del sistema.



UNIVERSIDAD
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales