

IBM Latin America

ENTREVISTA EXCLUSIVA

UMA PERUANA QUE FAZ SUCESSO NO BRASIL

Claudia Palacios

*Diretora de RH
Américas*

Uma trajetória executiva que impulsiona a integração empresarial Peru-Brasil a partir da alta liderança e da gestão de talentos em ambientes multinacionais

ARBITRAGEM INTERNACIONAL

Marco jurídico sólido e cooperação estratégica para fortalecer os negócios Peru-Brasil

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL CORPORATIVA

Agentes inteligentes como motor de eficiência e vantagem competitiva sustentável.

PERU - BRASIL 2026

Comércio bilateral, investimento estratégico e integração em expansão.





**CÂMARA DE COMÉRCIO
BRASIL - PERU**

Nº 9 – Março de 2026

CAMBRAPER – A Revista

© Câmara de Comércio Brasil Peru

Endereço Sao Paulo Brasil: Al Ministro Rocha Azevedo,
912 – E 37 Cerqueira Cesar VL America CEP 01410-002

Lima, Perú: Edifício Lima Central Tower, Av. El Derby nº
254, Sala 1404 – Surco

www.camarabrape.org

Edição, diagramação e comercialização:
Red Internacional de Negocios S.AC.

DIRETORIA 2026

PRESIDENTE

Rafael Torres Morales - Grupo TYTL

VICE-PRESIDENTE

Lilian Schiavo - OBME (Organização de Mulheres
Empresárias no Brasil)

DIRETORES EXECUTIVOS

Marcel Daltro - Nelson Wilians

Eilor de Almeida Marigo - SMP Brazil

Marcelo Ricomini - Ricomini ADV

DIRECTOR EJECUTIVO CÁMARA DE COMERCIO BRASIL PERU (sede Perú)

Percy Sanchez

CONSELHO DE PROMOÇÃO DE COMÉRCIO E INVESTIMENTOS DA CAMBRAPER (SEDE PERU):

Luis Torres Paz

Carlos Penny-Bidegara

Vicky Cruz Tantapoma

DIRETOR DE NOVOS NEGÓCIOS

Martin Matta

GERENTE DE COMÉRCIO EXTERIOR

Luis Silva Olivera

COMITÊS CAMBRAPER

Miguel Honores: Comitê de Infraestrutura

Violeta Valenzuela: Comitê de Sustentabilidade

Carlos Vargas: Comitê de Fiscalidade Internacional

Frank Rodriguez: Comitê de Supply Chain

Bruno Vega: Comitê Jurídico

Juan Musso: Comitê de Compliance





7

EDITORIAL

8

SETOR JURÍDICO

Arbitragem especializada e integração comercial Peru–Brasil

Milagros Miguel Llacza, advogada especializada em Direito Portuário e mecanismos alternativos de solução de controvérsias.

11

SETOR JURÍDICO

A importância da arbitragem nos negócios entre Peru e Brasil

Augusto Barros de Figueiredo, Diretor Executivo do Centro de Arbitragem da CAM CCBP

14

SETOR TECNOLOGÍA

¿Por que usar Agentes de I.A.?

Andrés Chávez, CEO da Aura Systems, membro do Harvard Business Review Board, sócio fundador da Associação Peruana de Blockchain e vice-presidente da Comissão de Tecnologia da Câmara de Comércio Peru – Brasil.

16

ENTREVISTA. LIDERANÇA, PROPÓSITO E CRESCIMENTO PESSOAL DESDE SÃO PAULO

Claudia Palacios Silva Santisteban,

Diretora Regional de Recursos Humanos na IBM América Latina

19

SETOR LOGÍSTICA E COMÉRCIO INTERNACIONAL

Do Centro Geodésico da América do Sul ao Pacífico

Athena Campos Duarte, advogada e coordenadora do escritório Nelson Wilians Advogados



21

NOTÍCIAS DE INTERESSE

Importância estratégica do Eixo Multimodal Norte para o Peru e o Brasil

24

SETOR EMPRESARIAL

Liderança feminina· uma decisão estratégica para a internacionalização

Lilian Schiavo, Presidente do Comitê de Liderança Feminina e Internacionalização – CAMBRAPER

26

ENTREVISTA. PERÚ INDUSTRIAL 2026. Energia, logística e integração empresarial entre Peru e Brasil

Carlos Nieto,

Gerente-Geral da MKTBS e organizador do Peru Industrial 2026

29

SETOR COMÉRCIO EXTERIOR

Brasil 2026· As feiras internacionais-chave entre março e junho

32

ENTREVISTA OM VOZES-CHAVE PARA A INTEGRAÇÃO PERU-BRASIL:

- Carlos Posada Ugaz, Diretor Institucional da Câmara de Comércio de Lima – CCL.
- César Manuel Quispe Luján, Ministro da Produção do Peru.
- Gerardo Arturo López Gonzales, Ministro da Economia e Finanças do Peru – MEF.
- Juan del Carmen Haro Muñoz, Vice-Ministro de Governança Territorial da Presidência do Conselho de Ministros do Peru.
- Luis del Carpio Castro, Presidente Executivo da ProInversión.

39

EVENTO CAMBRAPER

Conectividade logística Peru-Brasil· uma agenda estratégica rumo ao Ásia-Pacífico.



40

EVENTO CAMBRAPER

Peru apresenta em São Paulo um portfólio de infraestrutura de mais de US\$ 40 bilhões

41

EVENTO CAMBRAPER

Brasil impulsiona novas oportunidades comerciais com rodada de negócios virtual internacional

42

EVENTO CAMBRAPER

Diálogo empresarial e análise econômica marcaram o Café da Manhã Cambraper em Lima

43

EVENTO CAMBRAPER

Logística segura e sustentável. O valor estratégico da Certificação BASC

46

NOVOS ASSOCIADOS

47

PRÓXIMOS EVENTOS



*Simplificando sua
expansão
internacional.*

Ofrecemos soluções integrais para a expansão internacional centradas na eficiência, no cumprimento normativo e na proximidade humana, lo que garantindo que sua empresa cresça com segurança, menos burocracia e mais rapidez.

Presença Local

- En América: Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú y Uruguay.
- Ásia: Hong Kong.

Soluções Integrais

- Employer of Record (EOR);
- Outsourcing de folha de pagamento;
- Recrutamento;
- Desenvolvimento de negócios internacionais

Alcance Global

- Latinoamérica;
- Ásia;
- África;
- Europa.



info@intermediano.com | intermediano.com | +1514-907-5393 | (+55) 2196897-1176 | recruitment.intermediano.com



CONECTANDO EMPRESAS COM O MERCADO BRASILEIRO

*Consultoria estratégica para expandir operações
e desenvolver negócios no Brasil*

EDITORIAL

REVISTA CAMBRAPER - EDIÇÃO Nº9



Rafael Torres Morales

Presidente da
CAMBRAPER

Com grande satisfação apresentamos a **nona edição da Revista CAMBRAPER**, uma publicação que, desde a sua criação, busca consolidar-se como um espaço especializado de análise, reflexão e divulgação das oportunidades de negócios e de integração entre o Peru e o Brasil.

Ao alcançar esta nova edição, reafirmamos o propósito que deu origem a esta iniciativa: contribuir ativamente para o fortalecimento dos vínculos econômicos, comerciais e empresariais entre ambos os países. Nestes dois anos de trabalho institucional, a Câmara de Comércio Brasil-Peru vem se posicionando como um ator cada vez mais relevante na promoção de espaços de diálogo, cooperação e intercâmbio entre os setores público, privado e acadêmico.

Por meio de encontros empresariais, fóruns especializados, missões institucionais, espaços acadêmicos e atividades de networking, buscamos gerar pontes concretas que facilitem novas oportunidades de investimento, comércio e cooperação bilateral.

Esta revista faz parte desse esforço. Mais do que uma publicação institucional, representa uma plataforma de visibilidade e conhecimento que permite destacar iniciativas, projetos e experiências que contribuem para uma maior integração entre nossas economias.

Na CAMBRAPER seguimos convencidos de que o fortalecimento da relação Peru-Brasil passa necessariamente pela construção de espaços de encontro, conhecimento e confiança empresarial.

Com esta nona edição renovamos nosso compromisso de continuar promovendo iniciativas que aproximem ainda mais nossas comunidades empresariais e que contribuam para o desenvolvimento conjunto de nossos países.

ARBITRAGEM ESPECIALIZADA E INTEGRAÇÃO COMERCIAL PERU – BRASIL: DESAFIOS E OPORTUNIDADES



MILAGROS MIGUEL LLACZA

Advogada especializada em direito portuário e mecanismos alternativos de solução de controvérsias.

A integração comercial entre Peru e Brasil tem adquirido uma relevância estratégica crescente nos últimos anos, impulsionada pelo crescimento do comércio bilateral e pelo interesse compartilhado em desenvolver corredores logísticos que fortaleçam a conectividade regional. Essa dinâmica também se insere em um processo mais amplo de relançamento da relação bilateral, caracterizado pela intensificação do diálogo político, pela cooperação fronteiriça e pelo impulso a iniciativas de integração física e logística, em um contexto de crescente interesse público e empresarial em aprofundar a integração regional entre ambos os países (Acurio Traverso, 2025).

Nesse contexto, o debate público e empresarial costuma concentrar-se no desenvolvimento de infraestrutura física, investimentos e na otimização de variáveis operacionais, como os tempos de trânsito e os custos associados. No entanto, existe um componente menos visível, mas igualmente determinante, que acompanha esses processos: a infraestrutura jurídica que permite gerir

de maneira eficiente os conflitos derivados do comércio e da logística. Dentro dela, a arbitragem especializada em matéria marítima e portuária cumpre um papel cada vez mais

“A arbitragem especializada é fundamental para resolver controvérsias no setor marítimo e portuário.”

relevante, na medida em que oferece mecanismos tecnicamente adequados para resolver controvérsias próprias de um setor altamente especializado e regulado.

A crescente interconexão logística entre ambos os países não é apenas uma projeção futura, mas começa a materializar-se em marcos operacionais concretos. Um exemplo recente é a chegada de um primeiro lote de farelo de soja proveniente do estado de Roraima (Brasil) ao porto de Yurimaguas–Nueva Reforma (Peru), por

meio do Eixo Amazônico Norte, o que constitui um primeiro exercício bem-sucedido de transporte multimodal na Amazônia peruano-brasileira. Esse marco evidencia o potencial dos corredores amazônicos para articular fluxos comerciais binacionais e confirma que a integração logística avança para esquemas cada vez mais complexos, nos quais convergem infraestrutura portuária, transporte fluvial e coordenação público-privada (APAM Peru, 2026).

O dinamismo do comércio exterior peruano, canalizado em grande medida por meio de seus portos, tem gerado um ambiente operacional mais intenso e complexo (APAM Peru, 2026). O aumento do movimento de cargas, a participação de múltiplos atores e a crescente internacionalização das operações inevitavelmente elevam a probabilidade de controvérsias, que não se limitam ao transporte de mercadorias, mas abrangem, entre outros aspectos, a prestação de serviços portuários, processos logísticos associados e a interação dos diferentes

“A integração comercial entre Peru e Brasil requer não apenas infraestrutura logística, mas também mecanismos jurídicos eficientes que ofereçam segurança às operações e aos atores do comércio bilateral.”

agentes que compõem a cadeia. Nesse contexto, a solução de controvérsias adquire especial relevância, pois impacta diretamente a eficiência do sistema, sustentado por padrões técnicos e obrigações operacionais complexas que nem sempre encontram resposta eficiente nos processos judiciais tradicionais. Adicionalmente, a falta de especialização, a duração dos processos e a rigidez procedimental podem transformar uma controvérsia pontual em um fator de ineficiência estrutural. Diante disso, a arbitragem especializada apresenta-se como uma ferramenta funcionalmente alinhada às necessidades do setor.

O valor da arbitragem especializada não reside apenas em ser uma alternativa ao processo judicial; sua principal fortaleza está na possibilidade de contar com decisores que compreendem a lógica do comércio marítimo e/ou fluvial, bem como a gestão portuária, seus riscos e suas dinâmicas operacionais. A especialização dos árbitros permite abordar os conflitos com uma perspectiva técnica e contextualizada, reduzindo a incerteza e oferecendo soluções mais próximas da realidade do

negócio. A isso somam-se vantagens como maior celeridade, confidencialidade e flexibilidade procedimental, elementos especialmente valorizados pelos operadores do comércio internacional.

Apesar dessas vantagens, a arbitragem marítima e portuária tem enfrentado historicamente desafios institucionais na América Latina. A escassez de fóruns especializados e a limitada formação nesses campos fizeram com que muitas controvérsias fossem encaminhadas por vias pouco eficientes para um setor dinâmico e altamente técnico. Nesse contexto, a consolidação da arbitragem especializada não depende apenas da existência de marcos normativos habilitantes, mas também de decisões de política pública orientadas a fortalecer a governança do comércio e da logística.

No caso peruano, o crescente desenvolvimento do sistema portuário tem impulsionado uma abordagem distinta a partir da política pública. Como parte desse enfoque, o Estado optou por promover o uso de meios alternativos de solução de controvérsias

especializados no âmbito marítimo e portuário, não apenas como mecanismos de resolução de conflitos, mas também como ferramentas de governança setorial. Nesse marco, a Autoridade Portuária Nacional, na qualidade de ente reitor do sistema portuário, implementou centros de conciliação e arbitragem especializados, orientados a atender controvérsias próprias da atividade marítima e portuária e a contribuir para uma gestão mais técnica, oportuna e previsível dos conflitos do setor.

No entanto, esse avanço institucional não esgota os desafios existentes. A consolidação efetiva desses mecanismos exige ir além de sua simples criação. É necessário gerar confiança entre os operadores econômicos e fortalecer a formação especializada de conciliadores e árbitros em matéria marítima e portuária. Da mesma forma, persistem desafios relacionados à cultura de prevenção de conflitos, ao desenho adequado de cláusulas contratuais e à integração desses fóruns nas práticas habituais do comércio internacional.



Para a relação comercial Peru–Brasil, esses desafios adquirem uma relevância particular. Os corredores logísticos em desenvolvimento e o aumento do intercâmbio comercial exigem não apenas infraestrutura física, mas também mecanismos que reduzam fricções e ofereçam segurança jurídica aos atores envolvidos. A resolução eficiente de controvérsias comerciais e operacionais contribui para melhorar a competitividade, reduzir custos logísticos e fortalecer a confiança entre as empresas de ambos os países.

A consolidação da integração comercial entre Peru e Brasil dependerá, em grande medida, da capacidade de acompanhar o crescimento do comércio com instituições sólidas, práticas especializadas e uma visão de longo prazo na gestão de conflitos. Nesse caminho, a arbitragem marítima e portuária representa uma oportunidade concreta para avançar rumo a uma integração mais madura, eficiente e sustentável, na qual a infraestrutura jurídica acompanhe — e não limite — o desenvolvimento do comércio bilateral.

Referências

Acurio Traverso, R. F. (2025). Las relaciones entre el Perú y el Brasil. Evoluciones recientes y perspectivas de futuro. *Agenda Internacional*, 32(44), 77–94. Disponível em: <https://doi.org/10.18800/agenda.2024.01.004>

APAM Perú, A. P. (27 de janeiro de 2026). Associação Peruana de Agentes Marítimos. Do cais ao crescimento: o potencial econômico dos portos peruanos. Disponível em: <https://apam-peru.com/del-muelle-a-l-crecimiento-el-potencial-economico-de-los-puertos-peruanos-informe/>

APAM Perú, A. P. (5 de fevereiro de 2026). Associação Peruana de Agentes Marítimos. Eixo Amazônico Norte: primeiro marco multimodal Peru–Brasil. Disponível em: <https://apam-peru.com/eje-amazonico-norte-primer-hito-multimodal-peru-brasil/>

“O crescimento do comércio exterior e o aumento do movimento de cargas ampliam a complexidade das operações logísticas e a necessidade de mecanismos especializados para resolver controvérsias de forma eficiente.”



A IMPORTÂNCIA DA ARBITRAGEM NOS NEGÓCIOS ENTRE PERU E BRASIL

E O VALOR DO ACORDO DE COOPERAÇÃO ENTRE O CAM CCBP E O CBMA



AUGUSTO BARROS DE FIGUEIREDO

Diretor Executivo do Centro de Arbitragem da CAM CCBP.

Peru e Brasil compartilham algo mais do que fronteira e afinidade cultural: compartilham uma visão empresarial orientada para o futuro. Os fluxos

comerciais e os investimentos cruzados intensificaram-se nos últimos anos, impulsionados por setores como energia, mineração, infraestrutura, tecnologia e agronegócio.

Quando empresas peruanas e brasileiras fazem negócios juntas, cria-se um espaço de crescimento, inovação e confiança mútua. Cada contrato — seja uma compra e venda, uma aliança estratégica ou um projeto de infraestrutura — representa uma oportunidade de desenvolvimento, mas também um desafio: como garantir que eventuais divergências sejam resolvidas com rapidez, imparcialidade e profissionalismo?

A agilidade do mundo dos negócios exige a mesma agilidade na solução das disputas que surgem ao longo da relação comercial. Por isso, há décadas os métodos alternativos de resolução de

disputas têm sido a resposta mais eficaz, ao oferecer mecanismos que proporcionam segurança jurídica e mantêm a continuidade dos negócios. Em vez de litigar por anos, as partes

“Quando empresas peruanas e brasileiras fazem negócios juntas, cria-se um espaço de crescimento, inovação e confiança mútua.

confiam suas controvérsias a profissionais independentes e especializados, que as conduzem a uma solução negociada ou as decidem de forma definitiva.

Nesse contexto, contar com instituições arbitrais sólidas e coordenadas é

fundamental. A previsibilidade e a confiança são a base sobre a qual se constroem negócios sustentáveis, e o acordo celebrado entre o Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAM CCBP) e o Centro Brasileiro de Mediação e Arbitragem (CBMA) apresenta-se como uma aliança estratégica para fortalecer o ambiente jurídico de resolução de controvérsias na região.

Conscientes dessa necessidade, ambos os centros assinaram um acordo de cooperação institucional que reforça a relação entre os dois países em matéria de resolução alternativa de disputas. De um lado, um centro jovem com grande potencial de crescimento; do outro, uma instituição de referência não apenas em arbitragem, mas também em mediação e dispute boards. Trata-se de um acordo que não é apenas um documento, mas uma ferramenta prática de integração empresarial e jurídica, cujos principais benefícios incluem:

PRINCIPAIS BENÉFICIOS:

- Intercâmbio de experiências e melhores práticas – As instituições compartilham **m e t o d o l o g i a s**, regulamentos e critérios de eficiência processual, garantindo padrões de qualidade homogêneos e modernos.
- Capacitação conjunta – São organizadas atividades acadêmicas, seminários e workshops destinados a empresários, advogados e árbitros, fortalecendo a cultura arbitral na região.
- Promoção de arbitragens bilaterais – Contratos que vinculam empresas de ambos os países podem beneficiar-se de uma cláusula que remeta ao CAM CCBP ou ao CBMA, com plena confiança no profissionalismo de seus árbitros e equipes técnicas.
- Rede ampliada de profissionais e árbitros – Amplia-se a disponibilidade de especialistas em diversos setores, com conhecimento do direito brasileiro e do peruano, e experiência em contratos internacionais.
- Maior confiança institucional – A cooperação reforça a credibilidade da arbitragem como um espaço neutro, técnico e transparente para resolver **c o n t r o v é r s i a s** transfronteiriças.

Olhando para o futuro

O CAM CCBP é uma organização dedicada a fomentar e fortalecer as relações comerciais entre Brasil e Peru. Sua missão é promover um intercâmbio econômico sólido e sustentável, facilitando oportunidades de crescimento e desenvolvimento de negócios em ambos os países e oferecendo à comunidade empresarial um serviço ágil, confiável e adaptado às realidades do comércio bilateral.

O acordo com o CBMA reforça essa visão ao permitir que os usuários de ambos os países tenham acesso a uma plataforma arbitral moderna, com profissionais de alto nível, governança exemplar e procedimentos claros, digitais e eficientes.

O desafio agora é consolidar essa cooperação em fatos concretos: mais arbitragens bilaterais, mais capacitação, maior prevenção de conflitos e maior difusão entre os empresários. Cada caso resolvido com eficiência representa um sinal de maturidade institucional e um passo firme rumo a uma relação econômica mais sólida entre Peru e Brasil.



“EXPERIÊNCIA JURÍDICA QUE IMPULSIONA DECISÕES EMPRESARIAIS”

Acompanhamos sua empresa com assessoria integral de excelência, antecipando riscos e otimizando oportunidades em um ambiente global competitivo.



Telefone: (+51-1) 618-1515

Email: contacto@tytl.com.pe | Web: www.tytl.com.pe

COMPROMISSO. ESTRATÉGIA. EXCELÊNCIA.

RIN
RED INTERNACIONAL
DE NEGOCIOS



“Conectando empresarios, mercados y oportunidades en el mundo.”

Una plataforma internacional para generar alianzas estratégicas y expandir negocios.



Presencia en 20+ países



Más de 100 brokers y agentes internacionales



Plataforma global de networking empresarial

¿POR QUE USAR AGENTES DE I.A.?



ANDRÉS ACOSTA CHAVEZ

CEO da Aura Systems, membro do Harvard Business Review Board, sócio fundador da Associação Peruana de Blockchain e vice-presidente da Comissão de Tecnologia da Câmara de Comércio Peru-Brasil.

Imagine sua equipe aproveitando ao máximo o seu tempo enquanto agentes de inteligência artificial assumem tarefas operacionais, analisam informações ou gerenciam processos de forma autônoma. Essa colaboração entre pessoas e tecnologia não apenas otimiza recursos, mas também impulsiona a criatividade, a tomada de decisões estratégicas e a capacidade da sua empresa de se adaptar a um ambiente cada vez mais dinâmico e competitivo.

Mas o que são agentes de I.A.? E como podem beneficiar os seus negócios?

Um agente de IA é um software autônomo que percebe seu ambiente (dados, e-mails, tickets ou interações), processa as informações por meio de técnicas como o processamento de linguagem natural e toma ações inteligentes para alcançar objetivos específicos, aprendendo com cada experiência para melhorar seu desempenho. Um exemplo prático é um chatbot de atendimento ao cliente: quando um usuário envia uma consulta,

o agente analisa o texto, identifica a intenção da mensagem e gera uma resposta relevante, resolvendo problemas comuns de forma imediata e adaptando-se ao longo do tempo aos

“A chave não está em reagir a cada avanço tecnológico, mas em integrar a inovação a partir de uma abordagem de valor.”

padrões reais de uso. Essa capacidade de percepção, raciocínio e ação o distingue, transformando-o em um colaborador digital versátil.

Os agentes de IA são projetados para executar uma ampla gama de tarefas, desde automação básica até a resolução

de problemas complexos, lidando com atividades repetitivas, atendimento ao cliente, análise de grandes conjuntos de dados, recomendações personalizadas e até assistência em processos de tomada de decisão. Um agente observa o que acontece em seu negócio (dados, e-mails, tickets, indicadores), interpreta essas informações e decide qual ação tomar para cumprir um objetivo específico, como resolver uma incidência ou atualizar um relatório.

Eles compreendem o contexto, adaptam-se a mudanças e trabalham com informações estruturadas (tabelas, sistemas) ou não estruturadas (e-mails, chats), decompondo tarefas em subtarefas, planejando sua execução e conectando-se às suas ferramentas internas.



Os agentes de IA transformam operações-chave em diversos setores ao otimizar processos com precisão e adaptabilidade.

- **Logística e cadeia de suprimentos:** Preveem a demanda, gerenciam estoques para evitar excessos ou faltas e selecionam rotas de envio eficientes, o que reduz custos, acelera entregas e garante uma operação fluida.
- **Gestão de estoques:** Analisam padrões de consumo para otimizar níveis de estoque, minimizando custos de armazenamento e melhorando a rotatividade de produtos no varejo ou na manufatura.
- **Recursos humanos:** Filtram currículos, classificam candidatos, realizam entrevistas iniciais e avaliam o engajamento dos colaboradores, agilizando o recrutamento e a retenção de talentos para equipes mais eficientes.

Casos práticos reais

Esses agentes já geram resultados mensuráveis em empresas líderes. Na logística, a DHL utiliza agentes de IA para otimizar rotas de frotas, rastrear envios e redirecionar entregas em tempo real, reduzindo prazos de entrega e consumo de combustível. Na gestão de estoques, a Amazon implementou o Sequoia, um sistema que ajusta o estoque dinamicamente com robótica e visão computacional, reduzindo o tempo de processamento de pedidos em 25% e minimizando faltas de produtos. Em recursos humanos, a Unilever processa 1,8 milhão de candidaturas por ano com agentes que avaliam candidatos por meio de testes gamificados e machine learning, acelerando o recrutamento e melhorando a qualidade das contratações.

Os agentes de IA devem ser compreendidos como mais um passo dentro de um processo de transformação digital. Mais do que adotar a tecnologia mais recente, as empresas precisam analisar, com critério estratégico, em quais processos de seus negócios ela será realmente útil. A chave

não está em reagir a cada avanço, mas em integrar a inovação a partir de uma perspectiva de geração de valor.

Essas tecnologias se destacam por impulsionar a eficiência operacional, reduzir custos e potencializar a inovação ao liberar o talento humano de tarefas rotineiras, como demonstram os casos da DHL, Amazon e Unilever. No entanto, sua implementação exige priorizar a cibersegurança e a governança para minimizar riscos como violações ou manipulação de dados. Adotar agentes de IA posiciona as empresas não apenas como competitivas, mas como protagonistas em seus setores.





LIDERANÇA, PROPÓSITO E CRESCIMENTO PESSOAL DESDE SÃO PAULO

**ENTREVISTA COM CLAUDIA PALACIOS
SILVA SANTISTEBAN**

Diretora Regional de Recursos Humanos da IBM
América Latina



Claudia, você é uma profissional peruana que hoje lidera, a partir de São Paulo, a direção regional de Recursos Humanos da IBM. Sua trajetória inspira tanto jovens profissionais quanto líderes consolidados. Obrigado por nos acompanhar.

Como você descreveria seu processo de crescimento pessoal e profissional?

Um caminho de aprendizado constante, marcado por pessoas generosas que compartilharam conhecimentos e experiências. De todos e de tudo se aprende. Tento não me deixar levar por preconceitos e procuro entender outros pontos de vista para decidir o que incorporar à minha vida. Profissionalmente, tenho mais de 20 anos na IBM, uma empresa que continua me desafiando e ensinando, especialmente agora com esta experiência de viver no Brasil.

Houve um momento-chave que marcou um antes e um depois em sua

carreira?

Minha primeira experiência gerencial. Antes, os resultados dependiam principalmente de mim. Ao liderar equipes, entendi que o papel do líder não é dizer o que fazer, mas habilitar, desenvolver e inspirar os outros. Os resultados continuam sendo importantes, mas a forma como são alcançados é o que garante sustentabilidade, crescimento para todos e molda a cultura.

Que aprendizados você obteve ao trabalhar em contextos de alta exigência?

Em organizações muito estruturadas é fácil repetir o que já funcionou, mas o verdadeiro valor está em se atrever a propor novas perspectivas para transformar. Defender o que considero correto para as pessoas e para a organização, com transparência e autenticidade, tem sido fundamental para continuar crescendo, mesmo cometendo erros ao longo do caminho.

Família e equilíbrio

Que papel sua família teve em sua carreira?

Fundamental. Sempre deixei claro que minha carreira era importante para mim e meu esposo me apoiou plenamente. Viver no Brasil foi uma decisão familiar assumida como um projeto comum entre nós três: meu esposo, minha filha e eu. Tenho muito orgulho do que alcançamos juntos e de como cada um cresceu com essa experiência. Nos apoiamos mutuamente e constantemente.

Como você equilibra a vida profissional e familiar?

O equilíbrio não é igual em todos os momentos e depende da fase da vida. Às vezes a família precisa vir primeiro e, em outras ocasiões, o trabalho exige mais. A flexibilidade ajuda muito. Buscamos qualidade mais do que quantidade no tempo juntos e maturidade para compreender as responsabilidades de cada um, aproveitando ao máximo os momentos compartilhados.

A experiência de ser expatriada

Como tem sido viver e trabalhar em São Paulo?

Um presente na minha carreira. Cada cultura nos obriga a observar, adaptar e aprender. A diversidade nos torna mais abertos, nos conecta e nos ensina a valorizar nossas raízes, além de potencializar aquilo que podemos nos tornar como pessoas e profissionais.

Que diferenças entre Peru e Brasil mais te marcaram?

O tamanho e a escala de tudo no Brasil, especialmente do mercado interno. O marco trabalhista é mais sofisticado, complexo e altamente regulado. Embora compartilhemos características latinas, a história é diferente e isso influencia o comportamento. O Brasil olha mais para a Europa. No meu entorno, o peruano vive com pressa; o Brasil ensina paciência. O equilíbrio entre essas duas perspectivas é uma combinação muito interessante.

Que conselho você daria a quem avalia uma experiência internacional?

Que não hesitem se tiverem a oportunidade. É uma aventura com dias difíceis e maravilhosos. Sentir saudade faz parte do processo, mas o que se vive e aprende é inestimável. Você cai, levanta e segue em frente; a experiência deixa uma marca inesquecível.

Desafios, conquistas e metas

Quais foram seus principais desafios e conquistas?

O maior desafio é administrar bem o tempo e priorizar o que é importante em vez do que é apenas urgente. A conquista mais significativa foi que essa experiência tenha transformado nossa família. Se voltássemos hoje, os três diríamos que valeu completamente a pena.

Como você define o sucesso hoje?

É bem-sucedida a pessoa que vive feliz e irradia essa felicidade. Aquela que dedica a maior parte do seu tempo a fazer o que ama, cercada de pessoas que agregam valor e às quais também agrega, devolvendo mais do que recebeu.

O futuro dos Recursos Humanos

Como você vê o impacto da tecnologia e da IA em RH?

É fundamental entender que, para aplicar IA e obter retorno, é necessário repensar a organização, as habilidades e redesenhar o fluxo de trabalho. Também é essencial desenvolver casos de uso relevantes. O RH desempenha um papel protagonista nesse processo. Na IBM, aprendemos muito aplicando essa tecnologia internamente e agora buscamos compartilhar esse conhecimento com pares e outras organizações para ajudá-las em sua própria jornada.

Que oportunidades se abrem para os profissionais de RH?

São enormes. A IA não substituirá o ser humano, mas quem souber utilizá-la terá vantagem. O mundo hoje é mais complexo, menos previsível e mais horizontal. A forma de trabalhar e de nos relacionarmos mudou. Os profissionais

“A liderança não consiste em dizer o que fazer, mas em habilitar, desenvolver e inspirar os outros para alcançar resultados sustentáveis.”

dessa área têm o desafio e a responsabilidade de liderar essa transformação com ética e inclusão.

Que habilidades serão essenciais nos próximos anos?

Aprender constantemente, entender o negócio, comunicar bem, gerir mudanças, criar ambientes seguros, ser resiliente e ter alfabetização tecnológica para desenhar experiências e novas formas de trabalhar.

Que mensagem você deixaria para mulheres e profissionais latino-americanos?

Muitas barreiras estão dentro de nós mesmos. Nunca estaremos 100% preparados. Atrevam-se, sejam mais vocais e visíveis. Não deixem que a opinião dos outros os impeça de fazer o que consideram melhor e o que os faz felizes. Sonhem grande. É melhor tentar e aprender do que ficar paralisado pelo medo.



DO CENTRO GEODÉSICO DA AMÉRICA DO SUL AO PACÍFICO: POR QUE MATO GROSSO É PEÇA-CHAVE NA INTEGRAÇÃO DO BRASIL COM O PERU



ATHENA CAMPOS DUARTE

Advogada e Coordenadora do escritório Nelson Wilians Advogados.

O Brasil tem intensificado seus esforços de integração econômica com a América do Sul, com especial atenção ao eixo andino e ao Pacífico.

Nesse movimento, a relação com o Peru ganha relevância estratégica pela conexão com o eixo Ásia-Pacífico e seu reposicionamento no comércio internacional. Dentro dessa estratégia de integração, há um fator determinante para a viabilidade econômica e logística dessas iniciativas: o papel central de Mato Grosso como principal base produtiva e geradora de carga do Brasil.

Localizado no centro geodésico da América do Sul, Mato Grosso ocupa uma posição logística singular e exerce papel decisivo como elemento-chave que transforma corredores bioceânicos em algo economicamente viável.

O estado possui um PIB superior a R\$ 270 bilhões, figura entre as economias que mais crescem no país e tem registrado uma das maiores taxas de crescimento industrial do Brasil, com forte base no agronegócio. Mato Grosso

é o maior produtor nacional de soja e milho, líder na produção de algodão e um dos maiores rebanhos bovinos do mundo, respondendo por cerca de 31% da produção brasileira de grãos, com

“A relação entre Mato Grosso e o Peru não é uma aposta futura, mas um processo em andamento que exige decisões estratégicas e planejamento jurídico adequado.”

safras superiores a 110 milhões de toneladas anuais.

Essa escala produtiva sustenta uma grande demanda logística, com elevada capacidade de armazenagem, forte presença de operadores privados e corredores de escoamento em

expansão. É essa combinação entre volume, regularidade de oferta e estrutura logística que torna o estado a principal âncora econômica para projetos de integração bioceânica e para a conexão entre o Brasil produtivo e os mercados asiáticos.

Nesse contexto, o Peru se afirma como parceiro complementar na integração com o eixo Ásia-Pacífico. O país consolidou-se como uma das economias mais estáveis da América Latina, com previsibilidade macroeconômica e ambiente regulatório claro, o que sustentou sua inserção nas cadeias globais de valor e seu posicionamento como porta de entrada para a Ásia.

Para as empresas de Mato Grosso, especialmente dos setores do agronegócio, alimentos e insumos, esse contexto altera a lógica tradicional da exportação. Instrumentos como o ACE-58, que garante tarifa zero para grande parte dos produtos brasileiros, somam-se às vantagens logísticas associadas ao Porto de Chancay, fator decisivo para operações sensíveis ao

“É a combinação entre volume produtivo, regularidade de oferta e estrutura logística que transforma Mato Grosso na principal âncora econômica da integração bioceânica.”

frete. Esse conjunto de fatores torna o estado altamente competitivo tanto para atender o mercado peruano quanto para utilizar o país como plataforma de acesso à Ásia.

Ao mesmo tempo, o Peru não deve ser visto apenas como rota. Trata-se de um importador estrutural de grãos, óleos, proteínas, insumos agrícolas e alimentos processados, com preços internos frequentemente superiores aos valores internacionais. Isso cria oportunidades concretas para empresas mato-grossenses capturarem valor diretamente no mercado peruano.

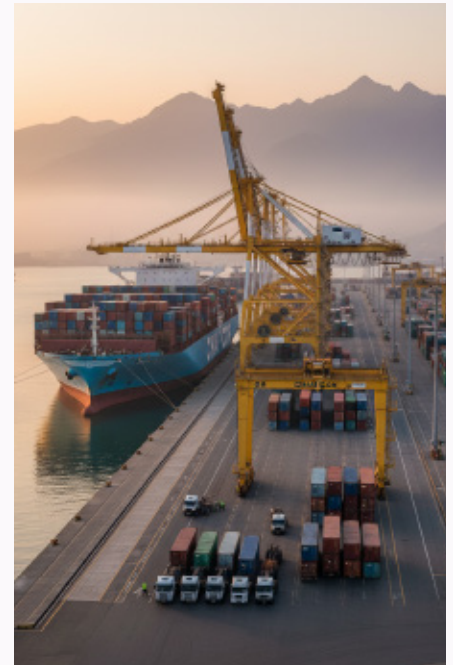
O setor de alimentos evidencia bem essa integração em múltiplas frentes. O crescimento da agroindústria, da pesca e do mercado de alimentos preparados no Peru impulsiona a demanda por matérias-primas e produtos com maior valor agregado. Eventos como a Expoalimentaria refletem esse movimento, conectando produtores, indústrias e compradores internacionais. A presença do Governo do Estado de Mato Grosso com estande próprio na feira demonstra que há uma estratégia institucional em curso para posicionar o

como parceiro relevante na cadeia alimentar regional. Essa dinâmica fortalece a gastronomia como ativo econômico e impulsiona o turismo de negócios, ampliando o intercâmbio comercial, cultural e institucional entre Mato Grosso e Peru.

A conectividade completa esse cenário. A internacionalização do Aeroporto de Cuiabá e sua consolidação como hub regional ampliam a integração aérea com países como Peru, Bolívia e Chile, facilitando missões empresariais, circulação de executivos, turismo de negócios e logística complementar. Essa infraestrutura reforça o papel do Mato Grosso como ponto de articulação entre produção, mercado e circulação internacional.

A relação entre Mato Grosso e Peru, portanto, não é uma aposta futura, mas um movimento já em curso, que exige decisões estratégicas. Transformar esse potencial em operações seguras demanda planejamento jurídico, estruturação contratual adequada e compreensão das normas que regem o comércio internacional, investimentos e cadeias transnacionais. É nesse ponto

que a assessoria especializada se torna essencial, conectando visão estratégica à execução, para que empresas do estado ocupem posições relevantes nesse novo eixo de integração sul-americana.



IMPORTÂNCIA ESTRATÉGICA DO EIXO MULTIMODAL NORTE PARA O PERU E O BRASIL

O Eixo Multimodal Norte, composto pelas infraestruturas concedidas: porto de Paita, rodovia IIRSA Norte, porto de Yurimaguas e a futura Hidrovia Amazônica, constitui hoje um dos projetos de integração física mais relevantes da América do Sul.

Sua importância não reside apenas em conectar de forma eficiente a costa norte do Peru com a Amazônia e com Manaus, mas também em viabilizar um corredor logístico contínuo, competitivo e sustentável, alinhado às Rotas de Integração Sul-Americana promovidas

pelo Brasil. Esse eixo permite transformar a geografia econômica e social do norte do Peru e do oeste brasileiro, tornando-se uma plataforma estratégica para o comércio internacional, o desenvolvimento das populações e a articulação transfronteiriça.

A rodovia IIRSA Norte é a coluna vertebral do corredor. Esse projeto viário conecta o porto de Paita a Yurimaguas, atravessando as regiões de Piura, Lambayeque, Cajamarca, Amazonas, San Martín e Loreto. A partir de

Yurimaguas, o eixo continua por meio da navegação fluvial até Iquitos e, posteriormente, até Manaus através do rio Amazonas. A PROMPERÚ descreve essa rota como um “corredor logístico de integração regional” que articula costa, serra e selva do Peru com a economia brasileira, facilitando o acesso aos mercados internacionais pelo Pacífico, contribuindo para a modernização logística do território e para o desenvolvimento socioeconômico regional.

A consolidação do eixo ganhou um impulso histórico em fevereiro de 2026, quando a ProInversión confirmou a realização do primeiro transporte multimodal Peru-Brasil, com a chegada ao porto de Yurimaguas de uma carga de soja proveniente do estado de Roraima. Essa operação — a primeira em toda a história amazônica binacional — demonstra a viabilidade logística do corredor e valida sua capacidade de reduzir custos e fortalecer mercados regionais, conforme explicou a própria agência estatal peruana. Dessa forma, o transporte de cargas demonstra que a Amazônia pode se tornar um corredor estratégico com conexão direta ao Pacífico.

O potencial econômico e social é enorme. O Brasil é um dos maiores exportadores globais de soja e de produtos agroindustriais, e o transporte multimodal por meio do norte peruano



“O Eixo Multimodal Norte consolida um corredor estratégico que conecta a Amazônia ao Pacífico e redefine a integração logística entre o Peru e o Brasil.”

oferece uma alternativa aos tradicionais portos atlânticos brasileiros.

A ProInversión destaca que a competitividade agrícola brasileira impulsiona o interesse de operadores logísticos por rotas amazônicas que permitam chegar ao Pacífico com menores distâncias e tempos. Para o Peru, esse corredor abre oportunidades para exportações provenientes do norte e do oriente do país e fortalece a oferta portuária nacional, especialmente por meio de Paíta, um dos principais nós logísticos do Pacífico Sul.

A Hidrovia Amazônica é o componente fluvial fundamental para a consolidação do eixo. Em sua versão 2.0, apresentada sob o modelo de Parceria Público-Privada (PPP), busca garantir a navegabilidade durante todo o ano nos rios Huallaga, Marañón e Amazonas. A ProInversión assinala que essa hidrovia permitirá migrar de uma infraestrutura fragmentada para um modelo de corredor integrado, otimizando a sequência e o funcionamento dos fluxos logísticos entre Yurimaguas, Iquitos e a fronteira brasileira. Entre os projetos complementares destacam-se os novos terminais portuários de Saramiriza e

Sinchicuy, que reforçarão a capacidade operacional do sistema fluvial e sua articulação com os mercados regionais.

Em termos de desenvolvimento social, o Eixo Multimodal Norte gera impactos profundos. A Concessionária IIRSA Norte vem implementando programas de sustentabilidade, responsabilidade social e qualidade em seus trechos, além de manter elevados padrões técnicos, como evidenciam suas certificações ISO e o investimento constante em manutenção e segurança viária. A melhoria da rodovia permitiu reduzir tempos de viagem, facilitar o acesso a serviços públicos, dinamizar as economias locais e fortalecer a integração entre regiões historicamente isoladas da serra e da selva.

Para o Brasil, o corredor também é altamente significativo. Manaus — principal polo industrial da Amazônia — depende de rotas logísticas para movimentar sua produção, e a conexão com o Pacífico por meio da combinação Rodovia + Hidrovia abre grandes possibilidades de comércio com a Ásia. As “Rotas de Integração Sul-Americana”, promovidas pelo Ministério do Planejamento do Brasil, consideram

esse corredor como um dos cinco eixos prioritários de conectividade continental.

Em síntese, o Eixo Multimodal Rodovia IIRSA Norte + Hidrovia Amazônica constitui um corredor estratégico de alcance continental, capaz de transformar a geografia econômica do Peru e do Brasil. Sua consolidação permitirá atrair investimentos, melhorar a competitividade logística, fortalecer as economias regionais e projetar ambos os países como articuladores-chave entre o Atlântico e o Pacífico.

As evidências recentes — como o primeiro transporte multimodal binacional — confirmam que esse eixo não é apenas uma visão de integração física, mas uma realidade operacional com impactos sociais e econômicos imediatos e um potencial ainda maior para o futuro.



LIDERANÇA FEMININA: UMA DECISÃO ESTRATÉGICA PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO



LILIAN SCHIAVO

Presidenta do Comitê de Liderança Feminina e Internacionalização – CAMBRAPER

L criação do Comitê de Liderança Feminina e Internacionalização da CAMBRAPER responde a uma convicção clara: a liderança feminina qualificada não é apenas uma agenda de equidade, mas um fator estratégico de competitividade, crescimento e internacionalização.

Em um ambiente global marcado pela incerteza, pela disrupção tecnológica e pela necessidade de decisões cada vez mais complexas, as organizações que incorporam diversidade de pensamento, experiência e liderança estão melhor preparadas para se adaptar e crescer. As mulheres aportam uma perspectiva estratégica complementar, uma elevada capacidade de gestão de relações, visão de longo prazo e inovação — atributos indispensáveis para os processos de expansão internacional e para a tomada de decisões empresariais de alto impacto.

Na CAMBRAPER entendemos que promover a participação ativa de mulheres em espaços de liderança,

negócios e internacionalização não é uma concessão, mas uma decisão econômica inteligente. Diversos estudos internacionais demonstram que reduzir as desigualdades de gênero no âmbito

“A liderança feminina não é uma opção social, é uma *decisão estratégica.*”

laboral e diretivo pode gerar um impacto positivo substancial no crescimento do Produto Interno Bruto global. Em tempos de desaceleração econômica, o talento feminino se consolida como um verdadeiro motor de desenvolvimento.

O Comitê nasce com um propósito concreto: impulsionar a presença feminina qualificada nos negócios binacionais e nos processos de internacionalização, fortalecendo capacidades, ampliando redes e gerando oportunidades reais. Buscamos

ir além do discurso e trabalhar com ações estruturadas que permitam a mais mulheres acessar espaços de decisão, liderar empresas, integrar conselhos de administração e participar ativamente de mercados internacionais.

Este Comitê se concebe como um espaço de articulação, formação de alto nível, networking estratégico e visibilidade, que reúne empresárias, executivas, profissionais e empreendedoras de diferentes setores e nacionalidades. Por meio de capacitação, conexões estratégicas, representação institucional e comunicação ativa, aspiramos gerar impacto tanto nas empresas quanto no ecossistema empresarial binacional.

A implementação deste Comitê reafirma o compromisso da CAMBRAPER com uma visão moderna de desenvolvimento: mais diversa, mais inclusiva e, sobretudo, mais eficiente. Apostar na liderança feminina é apostar em melhores decisões, empresas mais sólidas e uma internacionalização sustentável.



Associe-se à Câmara de Comércio Brasil-Peru!

Quer fazer parte da **rede empresarial binacional mais influente?**

Se você ou sua empresa estão no Peru ou no Brasil e desejam participar ativamente como associados, siga estes passos simples:

1

Acesse o formulário de inscrição

Visite:

<https://camarabrape.org/registro/>

2

Preencha o formulário de registro

Informe seus dados pessoais ou corporativos, conforme o caso.

3

Envie a solicitação

Nosso sistema registrará suas informações imediatamente.

Após concluir as etapas, um representante da Câmara entrará em contato com você para orientá-lo no processo de associação.

Mais informações.

contacto@camarabrape.org.pe | Whatsapp: +51 908 852 402

A man with dark hair, wearing a black suit, white shirt, and black tie, is sitting on a black stool. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is dark with the MKTBS logo in large, stylized letters. The word 'MKTBS' is in a light color, and 'Agenci' is written below it in a smaller, light color.

MKTBS
Agenci

PERÚ INDUSTRIAL 2026

Energia, logística e integração empresarial entre o
Peru e o Brasil

ENTREVISTA COM CARLOS NIETO,
Gerente-Geral da MKTBS e organizador do Peru
Industrial 2026



Perú Industrial consolida-se como uma das plataformas mais importantes para a conexão entre a indústria peruana e os principais atores empresariais da região. Nesta entrevista, Carlos Nieto explica como a edição de 2026 terá um forte foco em energia renovável, logística e integração empresarial entre Peru e Brasil, destacando também o papel estratégico da Câmara de Comércio Brasil-Peru.

Plataforma de integração industrial

O que é o Perú Industrial e qual é seu principal objetivo?

Perú Industrial é uma plataforma internacional de integração industrial que conecta o Peru com as principais economias da região, especialmente o Brasil. O objetivo é transformar oportunidades em negócios concretos, com foco em setores estratégicos como energia e logística, que hoje são fundamentais para a competitividade regional.

Expectativas para a edição 2026. Quais novidades trará esta nova edição?

A edição de 2026 marca um salto qualitativo. Teremos uma feira mais internacional, com maior presença brasileira e um foco claro em infraestrutura energética, transição

infraestrutura energética, transição renovável e logística integrada, três eixos que definem o futuro produtivo da América do Sul.

Público-alvo e setores participantes

A que público a feira é dirigida?

Está direcionada a empresários, executivos, engenheiros e tomadores de decisão dos setores:

- Energia elétrica e energias renováveis
- Logística, transporte e intralogística
- Indústria metalmecânica e manufatura
- Fornecedores tecnológicos e industriais

Trata-se de uma feira B2B, pensada para quem toma decisões de investimento e expansão.

Participação de empresas internacionais

Que tipo de empresas buscam atrair?

Buscamos empresas brasileiras e peruanas que ofereçam soluções energéticas, logísticas e tecnológicas, assim como companhias interessadas em se internacionalizar e participar de projetos binacionais.

O papel da Câmara de Comércio Brasil-Peru

Que papel terá a Câmara de Comércio Brasil-Peru?

A Câmara de Comércio Brasil-Peru desempenha um papel estratégico e protagonista nesta edição. Não apenas participa, mas também lidera e organiza um dos marcos mais importantes do Perú Industrial 2026: o Primeiro Congresso Internacional de Energias Renováveis.

Além disso, impulsionará:

- Rodadas de negócios binacionais
- Encontros empresariais Brasil-Peru
- Apresentação de oportunidades de investimento em energia e logística



Primeiro Congresso Internacional de Energias Renováveis

Por que este congresso é importante para a região?

Este congresso é fundamental porque a energia é o ponto de partida do desenvolvimento industrial e logístico. Sem energia competitiva, sustentável e confiável, não há crescimento possível.

O Brasil é uma referência regional em energias renováveis, e o Peru possui um enorme potencial ainda por desenvolver. O congresso busca reduzir essa lacuna, conectando experiência, tecnologia, investimento e políticas públicas para acelerar essa transição energética.

O protagonismo da Câmara no congresso

Por que a Câmara de Comércio Brasil-Peru é a gestora deste espaço?

O fato de a Câmara de Comércio Brasil-Peru ser a gestora do congresso não é por acaso.

A Câmara possui:

- Capacidade de articulação binacional
- Credibilidade institucional
- Acesso direto ao empresariado e a atores estratégicos

Isso garante que o congresso tenha uma abordagem séria, técnica e orientada a resultados concretos, fortalecendo também a cooperação empresarial entre os dois países.

“Perú Industrial é uma porta estratégica para que as empresas brasileiras ingressem no mercado peruano e andino.”

Oportunidades para o empresariado brasileiro

Perú Industrial representa uma porta de entrada natural para o mercado peruano e para a região andina para as empresas brasileiras, especialmente em setores como:

- Energias renováveis
- Logística e infraestrutura
- Mineração e indústria
- Tecnologia industrial

As empresas encontrarão novos clientes industriais, alianças estratégicas e oportunidades de investimento em setores com alta demanda por soluções tecnológicas.

Integração regional por meio dos negócios

Além da feira, esse tipo de evento impulsiona uma integração real entre o Peru e o Brasil, baseada em projetos concretos, investimento e confiança empresarial. É o espaço onde a relação bilateral passa do potencial para a ação.

A Expo Perú Industrial 2026 não é apenas uma feira, é um convite para construir juntos o futuro da nossa região. Um espaço onde a indústria, a energia, a logística e a inovação se encontram para transformar integração em desenvolvimento real.

Com a liderança da Câmara de Comércio Brasil-Peru, seguimos fortalecendo a ponte entre o Peru e o Brasil, convencidos de que, quando trabalhamos unidos, geramos oportunidades, crescimento sustentável e uma indústria latino-americana mais forte e competitiva. O futuro se constrói colaborando, e esse futuro começa aqui.

Informações e inscrições:

Todas as informações estão disponíveis em: www.expoperuindustrial.com.



BRASIL 2026: AS FEIRAS INTERNACIONAIS CHAVE ENTRE MARÇO E JUNHO

Uma janela estratégica para negócios, investimento e posicionamento regional

Entre março e junho, o Brasil volta a consolidar-se como o grande hub de feiras da América Latina. São Paulo — e, em alguns casos, polos produtivos do interior — concentrará encontros que definem a agenda de indústrias tão diversas como agroalimentos, construção, logística, varejo, saúde, food service, produtos naturais e horticultura.

É importante destacar que existem muitas outras feiras e congressos de alto valor ao longo do ano. No entanto, nesta seleção buscou-se apresentar aqueles com maior presença internacional, reconhecimento setorial e volume de participantes, assim como os que — pelo seu perfil — oferecem melhores oportunidades para exportadores, investidores, fornecedores e empresas

em processo de internacionalização.

A seguir, um panorama dos principais eventos do primeiro semestre (março-junho).

Março:

Agroalimentos e packaging com foco comercial

Fruit Attraction São Paulo

(24–26 de março | São Paulo Expo – São Paulo)

Um dos encontros mais relevantes do calendário para frutas, hortaliças e agroexportação. Reúne produtores, exportadores, compradores de varejo, traders, operadores logísticos e fornecedores de tecnologia para o agro.

Seu valor está no perfil comercial: reuniões B2B, oportunidades de distribuição e acordos de fornecimento.

Ideal para: agroexportadores, cooperativas, logística de frio, embalagens, certificações e serviços de comércio exterior.

ExpoPrint Latin America

(24–28 de março | Expo Center Norte – São Paulo)

Feira de referência para a indústria gráfica, impressão e packaging, com forte presença de fornecedores tecnológicos e soluções aplicadas a marcas e cadeias produtivas. É um espaço altamente técnico, com tomadores de decisão de indústrias que demandam embalagens, etiquetas, impressão digital e soluções para produtividade e qualidade.

Ideal para: fornecedores de packaging, indústria gráfica, tintas, maquinário, design e soluções de impressão.



ABRIL

Construção, logística e agro de grande escala

FEICON

(7-10 de abril | São Paulo Expo – São Paulo)

A grande feira da construção e arquitetura no Brasil. Reúne construtoras, incorporadoras, engenharias, escritórios de arquitetura, fornecedores de acabamentos, infraestrutura e soluções tecnológicas. Pelo seu porte e peso setorial, costuma ser um termômetro de tendências: eficiência energética, novos materiais, industrialização de processos e soluções para projetos.

Ideal para: materiais de construção, acabamentos, equipamentos, tecnologia construtiva e serviços para projetos imobiliários.

Intermodal South America

(14-16 de abril | Anhembi – São Paulo)

Evento essencial para logística, transporte, comércio exterior e cadeia de suprimentos. Reúne operadores logísticos, armadores, portos, terminais, transporte terrestre, tecnologia (tracking, warehousing, automação) e usuários corporativos de logística. Seu alcance internacional a torna um espaço natural para articular corredores, hubs e plataformas logísticas.

Ideal para: logística integrada, transporte, infraestrutura portuária, tecnologia logística, comércio exterior e freight forwarding.

AGRISHOW

(27 de abril-1 de maio | Ribeirão Preto – SP)

Uma das maiores feiras agroindustriais do continente, com grande exposição de maquinário, inovação agrícola, serviços e financiamento. Sua magnitude e perfil produtivo a tornam especialmente atrativa para empresas que buscam ingressar ou expandir-se no agronegócio brasileiro, ou conectar-se com fornecedores e compradores regionais.

Ideal para: maquinário e insumos, agtech, irrigação, fertilização, serviços financeiros para o agro e logística do agronegócio.



MAIO

Varejo, saúde e food service com foco em volume

APAS Show

(18-21 de maio | Expo Center Norte – São Paulo)

O principal ponto de encontro do setor supermercadista e do varejo alimentar no Brasil. Combina exposição, tendências de consumo e grande volume de compradores. É uma plataforma muito eficiente para marcas que buscam ampliar distribuição, avaliar canais, negociar com redes e captar distribuidores.

Ideal para: alimentos e bebidas, consumo massivo, marcas que buscam entrar no varejo, serviços para supermercados, logística e packaging.

Hospitalar

(19-22 de maio | São Paulo Expo – São Paulo)

Referência regional para saúde, tecnologia médica e equipamentos hospitalares. Reúne hospitais, clínicas, operadores de saúde, compradores institucionais, fabricantes, distribuidores e fornecedores de soluções para gestão sanitária. É especialmente valiosa para empresas com certificações e padrões internacionais.

Ideal para: dispositivos médicos, equipamentos, serviços hospitalares, tecnologia aplicada à saúde e insumos clínicos.

Fispal Food Service / Tecnologia

(19-22 de maio | São Paulo Expo – São Paulo)

Plataforma líder para food service, tecnologia e equipamentos para restaurantes, hotéis, catering e alimentação institucional. Reúne desde redes e operadores até fabricantes de equipamentos, insumos, soluções de cozinha industrial, refrigeração, automação e serviços.

Ideal para: insumos e equipamentos para horeca, tecnologia de cozinha, soluções de produtividade e alimentos para o canal institucional.

JUNHO

Orgânicos, produtos naturais, horticultura e franquias

Bio Brazil Fair

(10–13 de junho | Anhembi – São Paulo)

Feira estratégica para produtos orgânicos e sustentabilidade, com foco em marcas, certificações, varejo especializado e novos consumidores. É um espaço relevante para posicionamento, construção de marca e acesso a canais que valorizam rastreabilidade.

Ideal para: produtos orgânicos, sustentáveis, certificadoras, marcas saudáveis e exportadores premium.

Naturaltech

(10–13 de junho | Anhembi – São Paulo)

Realizada em paralelo, complementa a Bio Brazil Fair ao focar em produtos naturais, bem-estar e saúde. Reúne compradores de varejo, distribuidores, farmácias, canais especializados e marcas emergentes.

Ideal para: produtos naturais, alimentos funcionais, wellness, suplementos (segundo a normativa aplicável) e cosmética natural.

HORTITEC

(17–19 de junho | Holambra – SP)

Evento altamente reconhecido em seu nicho: horticultura, flores, viveiros e tecnologia de cultivo. Embora tenha forte base nacional, costuma incorporar presença internacional devido à especialização e à relevância de Holambra como polo do setor.

Ideal para: sementes, irrigação, tecnologia de estufas, viveiros e soluções para horticultura e floricultura.

ABF Franchising Expo

(24–27 de junho | Expo Center Norte – São Paulo)

O grande encontro de franquias e modelos de negócios escaláveis. Atrai empreendedores, investidores, fundos e marcas com planos de expansão. É um espaço de intensa atividade comercial para quem busca abrir mercado por meio de master franquias ou alianças.

Ideal para: marcas com capacidade de expansão, serviços de suporte a franquias, varejo e gastronomia com modelo replicável.



Olhar o Brasil com estratégia, planejamento e visão de longo prazo

A participação em feiras internacionais vai muito além da presença física em um estande ou da simples visita a um evento setorial. Trata-se de uma ferramenta estratégica para ingressar em novos mercados, comparar a oferta com a demanda real, gerar relações comerciais de valor, identificar aliados-chave e consolidar canais de comercialização.

Para que essa participação seja efetiva, é indispensável abordar cada feira com planejamento rigoroso que considere, entre outros aspectos:

- Definição precisa de objetivos, sejam comerciais, de posicionamento, busca de parceiros, atração de investimentos ou expansão regional.
- Identificação do público-alvo, compreendendo quem são os tomadores de decisão: compradores, distribuidores, investidores, operadores técnicos ou aliados estratégicos.
- Preparação comercial adequada, com mensagem clara, materiais de apresentação, amostras, estrutura de preços, avaliação logística e conhecimento do marco regulatório aplicável.

- Gestão antecipada de agendas B2B, coordenando reuniões prévias que maximizem o aproveitamento do evento e reduzam improvisações.

Desde a CAMBRAPER, continuamos promovendo uma participação empresarial inteligente e estruturada em espaços internacionais de alto impacto, com o objetivo de fortalecer a integração comercial e de investimentos entre o Peru e o Brasil, assim como articular relações estratégicas com atores relevantes do setor público e privado em ambos os países.



Somos uma empresa de consultoria com mais de 45 anos de experiência no mercado, composta por uma equipe de profissionais especializados em fortalecer organizações, impulsionar seu desenvolvimento organizacional e financeiro, bem como aprimorar suas capacidades de comunicação e relacionamento estratégico.



CONTÁCTANOS:

Edificio Lima Central Tower,
Av. El Derby N° 254 Piso 14,
Oficina 1404 – Surco - Lima.
<https://ase.pe/>



- **Compra e venda de empresas**
- **Financiamento empresarial**
- **Busca de parceiros e corretagem internacional de commodities.**

ENTREVISTA COM VOZES PRINCIPAIS PARA A INTEGRAÇÃO PERU-BRASIL:

E No âmbito do café da manhã empresarial “Diagnóstico e Projeções da Demanda Comercial. Roteiro para a Integração Peru-Brasil – Eixo Ásia-Pacífico”, líderes dos setores público e privado compartilham suas visões sobre os desafios, oportunidades e próximos passos para fortalecer a relação comercial e a integração estratégica entre os dois países.



ENTREVISTA COM CARLOS POSADA UGAZ

Diretor Institucional da Câmara de Comércio de Lima – CCL

Especialista em comércio internacional e desenvolvimento de negócios. À frente da Câmara de Comércio de Lima, promove iniciativas que visam fortalecer a competitividade empresarial, facilitar o comércio e promover a integração econômica regional.

Peru e Brasil: Uma Aliança Estratégica para Impulsionar o Comércio e a Integração Regional

No âmbito do café da manhã empresarial “Diagnóstico e Projeções da Demanda Comercial. Roteiro para a Integração Peru-Brasil – Eixo Ásia-Pacífico”, organizado pela Câmara de Comércio Brasil-Peru, conversamos com Carlos Posada Ugaz, Diretor Institucional da Câmara de Comércio de Lima, sobre o estado atual do comércio bilateral, os desafios logísticos e regulatórios pendentes e o papel que o setor privado pode desempenhar na promoção de uma agenda estratégica para a integração econômica entre os dois países.

Como você vê a evolução do comércio entre os dois países?

O comércio entre o Peru e o Brasil tem um enorme potencial. Apesar de serem países vizinhos e compartilharem uma longa fronteira, o volume de comércio ainda poderia crescer significativamente em ambas as direções.

O Peru possui uma vantagem estratégica: seu acesso direto à região da Ásia-Pacífico. O Brasil, por sua vez, é uma grande potência industrial e exportadora. O fortalecimento dos laços entre as duas economias permitiria que elas capitalizassem essa complementaridade. O Peru poderia consolidar sua posição como um centro logístico para produtos brasileiros destinados à Ásia, enquanto ambos os países poderiam trabalhar juntos para acessar novos mercados regionais e mercados emergentes, como diversos países africanos com crescente poder de

consumo.

Nesse sentido, o desafio para os próximos anos não é apenas aumentar o comércio bilateral, mas também estabelecer uma relação estratégica que permita a ambos os países expandir para mercados terceiros.

Quais barreiras logísticas ou regulatórias precisam ser removidas para impulsionar o comércio bilateral?

Embora compartilhem uma fronteira, ainda existem diversos aspectos que podem ser aprimorados em termos de facilitação do comércio. É essencial avançar na harmonização dos procedimentos aduaneiros e logísticos, visto que ainda persistem restrições operacionais e processos administrativos que dificultam o fluxo de mercadorias.

“O setor privado deve promover feiras comerciais, missões comerciais e reuniões B2B para impulsionar o comércio bilateral.”

Por exemplo, existem restrições de tempo para certos serviços aduaneiros e uma carga administrativa que nem sempre é padronizada entre os dois países. Isso gera procedimentos adicionais para a entrada e saída de mercadorias.

Eliminar ou simplificar esses processos permitiria que os fluxos comerciais entre o Peru e o Brasil fossem mais ágeis, eficientes e competitivos, o que impactaria positivamente o volume do comércio bilateral.

Qual a sua opinião sobre o atraso na aprovação do Acordo de Aprofundamento Econômico ACE 58?

O acordo foi negociado há muitos anos — quase uma década ou até mais — e, desde então, o contexto econômico global mudou significativamente.

Hoje, o comércio internacional opera sob novas dinâmicas: os processos de produção, os métodos de marketing e os padrões regulatórios evoluíram, e novos desafios surgiram novas tecnologias,

como a inteligência artificial, também impactam o comércio exterior.

Portanto, antes de prosseguir com a sua aprovação, seria aconselhável atualizar o conteúdo do acordo, incorporando disposições típicas da última geração de acordos comerciais. Caso contrário, corre-se o risco de implementar um instrumento que reflita a realidade econômica de mais de dez anos atrás e que não aproveite plenamente as oportunidades atuais.

A atualização do acordo permitiria que ele se tornasse uma ferramenta verdadeiramente útil para impulsionar o comércio bilateral.

Como o setor privado pode contribuir para um roteiro de integração bioceânica?

O setor privado desempenha um papel vital no desenvolvimento de qualquer relação comercial bilateral. Do nosso ponto de vista, é essencial que as empresas promovam grupos de trabalho especializados que abordem

questões específicas, como logística, promoção comercial e harmonização de procedimentos regulatórios.

É crucial também promover espaços para interação direta entre empresas, como feiras comerciais, missões comerciais, eventos de matchmaking empresarial e reuniões B2B, que permitam a identificação de novos produtos e serviços com potencial de intercâmbio.

O objetivo é gerar uma agenda de cooperação que agregue valor ao comércio bilateral e construa uma relação comercial mutuamente benéfica.

O setor privado sempre se mostrou disposto a trabalhar em conjunto com o setor público para avançar nessa direção e continuará apoiando iniciativas que fortaleçam a integração econômica entre Peru e Brasil.





ENTREVISTA COM CÉSAR MANUEL QUISPE LUJÁN

Ministro da Produção do Peru

Engenheiro e administrador público com experiência em políticas de produção, desenvolvimento industrial e fortalecimento de cadeias de valor. No Ministério da Produção, promove iniciativas voltadas para o aprimoramento da competitividade, o fomento do investimento produtivo e o fortalecimento da integração econômica do Peru com os mercados internacionais.

“O megaporto de Chancay e os portos de Callao e Ilo reforçam o papel do Peru como um centro logístico regional.”

Integração Bi-Oceânica: Infraestrutura, Competitividade e uma Agenda Estratégica com o Brasil

Durante o café da manhã empresarial “Diagnóstico e Projeções da Demanda Comercial: Roteiro para a Integração Peru-Brasil – Eixo Ásia-Pacífico”, organizado pela Câmara de Comércio Brasil-Peru, o Ministro da Produção do Peru, César Manuel Quispe Luján, enfatizou a importância de consolidar corredores logísticos estratégicos, fortalecer a conectividade bio-oceânica e promover uma colaboração efetiva entre os setores público e privado para impulsionar o comércio bilateral com o Brasil.

O que é necessário para consolidar uma visão nacional de integração de infraestrutura com o Brasil?

O primeiro passo é identificar claramente as rotas estratégicas pelas quais o Brasil busca se integrar ao Pacífico. Atualmente, existem dois grandes corredores de interesse: um no norte e outro no sul.

Ambos os corredores representam oportunidades para fortalecer a

conectividade entre os oceanos Atlântico e Pacífico. Nesse sentido, o Ministério dos Transportes e Comunicações está trabalhando em um plano abrangente para consolidar essas rotas de integração.

Essas iniciativas fazem parte de projetos de interconexão regional que visam fortalecer a infraestrutura logística e melhorar a conectividade entre os dois países.

Como a conectividade transoceânica contribui para a competitividade e o crescimento econômico do país?

A conectividade transoceânica tem um impacto direto na economia, pois reduz os custos logísticos e facilita o comércio. Quando a infraestrutura de transporte e conectividade é aprimorada, a produtividade e a competitividade das economias também aumentam.

No caso do Peru, atualmente contamos com importantes plataformas logísticas. O megaporto de Chancay, juntamente com os portos de Callao e Ilo, são projetados como polos estratégicos para o comércio internacional, tanto para importações quanto para exportações.

Essa infraestrutura fortalece a posição do Peru como um polo logístico regional, o que também beneficia o comércio com o Brasil, um de nossos principais parceiros comerciais.

Como você avalia o papel da Câmara de Comércio Brasil-Peru como facilitadora entre os setores público e privado e o Brasil?

A Câmara de Comércio Brasil-Peru desempenha um papel muito importante, pois atua como uma plataforma de colaboração entre os setores público e privado.

Esse tipo de instituição fomenta o diálogo, promove iniciativas de cooperação e facilita a integração comercial entre os dois países. O Brasil é o principal parceiro comercial do Peru na América Latina e, nesse sentido, trabalhar em conjunto com entidades empresariais é essencial.

Além disso, devemos aproveitar os acordos existentes e a eliminação de tarifas entre nossos dois países, o que amplia as oportunidades comerciais e gera benefícios para os povos do Peru e do Brasil.

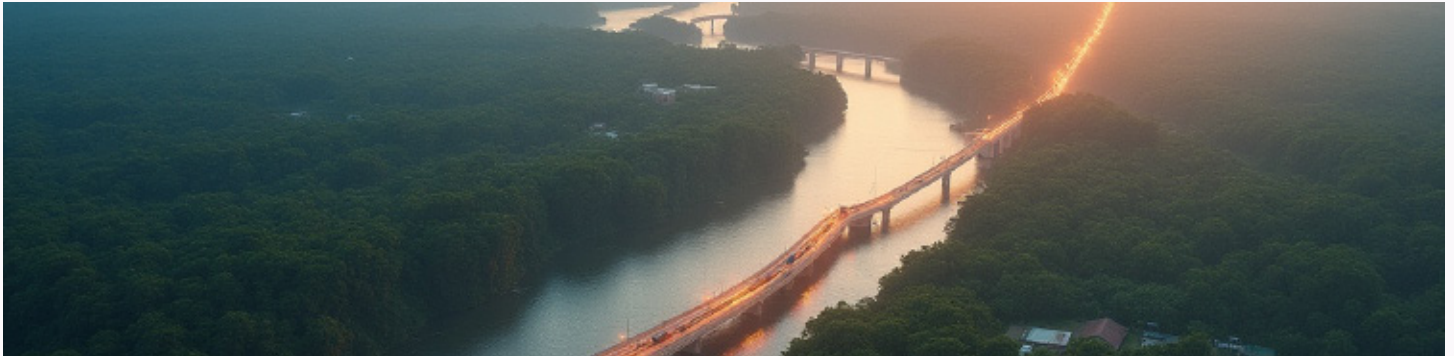




ENTREVISTA COM GERARDO ARTURO LÓPEZ GONZALES

Ministro da Economia e Finanças do Peru (MEF)

Economista e administrador público com vasta experiência em política macroeconômica, investimento público e desenvolvimento de infraestrutura. No Ministério da Economia e Finanças, promove mecanismos que incentivam o investimento privado, o desenvolvimento de infraestrutura estratégica e o fortalecimento da competitividade do país.



Integração Logística com o Brasil: Uma Oportunidade para Multiplicar o Comércio e Revitalizar a Amazônia

Durante o café da manhã empresarial “Diagnóstico e Projeções da Demanda Comercial. Roteiro para a Integração Peru-Brasil – Eixo Ásia-Pacífico”, organizado pela Câmara de Comércio Brasil-Peru, o Ministro da Economia e Finanças do Peru, Gerardo Arturo López González, destacou o enorme potencial do comércio bilateral e a importância de acelerar os projetos de conectividade interoceânica que integrarão a Amazônia ao Pacífico e impulsionarão o crescimento econômico regional.

Por que é estratégico para o Peru fortalecer a integração logística e comercial com o Brasil neste momento?

Existe um enorme potencial para o comércio entre o Peru e o Brasil nos próximos anos. Já temos um fluxo comercial estabelecido, mas este poderia crescer significativamente se os projetos de conectividade forem totalmente desenvolvidos.

Estima-se atualmente que o comércio possa aumentar de dez a quinze vezes à medida que as hidrovias interoceânicas e os projetos de infraestrutura que facilitam a exportação da produção brasileira para o Pacífico forem consolidados.

O Brasil está desenvolvendo um significativo potencial produtivo, especialmente na região Nordeste, e parte dessa produção poderia ser exportada para os mercados asiáticos através dos portos peruanos.

Como a conectividade transoceânica contribui para a competitividade e o crescimento econômico do país?

O Peru possui uma localização geográfica privilegiada no continente. Essa posição o torna uma porta de entrada natural para o Oceano Pacífico, com acesso direto a mercados estratégicos como a China e o restante da Ásia.

Portanto, a interconectividade — seja por meio de rodovias, hidrovias ou infraestrutura logística — é fundamental para impulsionar o comércio.

À medida que essas infraestruturas forem fortalecidas, o trânsito de mercadorias entre os dois países será facilitado, gerando maior desenvolvimento econômico, especialmente na região amazônica, que pode se beneficiar significativamente dessa dinâmica comercial.

Que tipos de investimentos ou mecanismos financeiros devem ser priorizados para que os corredores interoceânicos funcionem plenamente?

O setor privado tem um papel

Instituições como a ProInversión desempenham um papel fundamental na promoção dessas iniciativas, que podem ser implementadas por meio de diversos mecanismos, como Parcerias Público-Privadas (PPPs), projetos de infraestrutura com incentivos fiscais e projetos impulsionados por iniciativas privadas.

Esses instrumentos permitem que o investimento seja direcionado para infraestrutura estratégica e garantem que os corredores interoceânicos possam ser desenvolvidos de forma eficiente nos próximos anos.

Como você avalia o papel da Câmara de Comércio Brasil-Peru como facilitadora entre o setor público, o setor privado e o Brasil?

A Câmara de Comércio Brasil-Peru desempenha um papel muito importante nesse processo. Fóruns como este café da manhã empresarial permitem a troca de ideias, a apresentação de projetos e a discussão de iniciativas que contribuem para o fortalecimento da relação econômica entre os dois países.

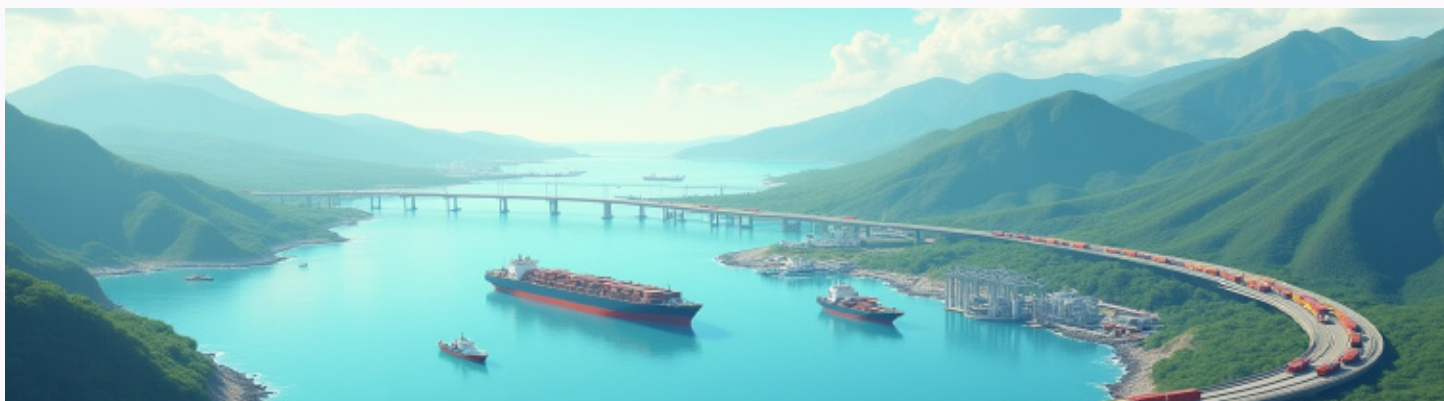
Esse tipo de plataforma facilita a disseminação de propostas tanto para o setor privado quanto para o governo, permitindo a identificação de oportunidades concretas para o desenvolvimento de projetos e o fortalecimento das relações comerciais entre o Peru e o Brasil.



ENTREVISTA COM JUAN DEL CARMEN HARO MUÑOZ

Vice-Ministro de Governança Territorial da Presidência do Conselho de Ministros do Peru

Nesta posição, ele promove a coordenação entre o governo nacional, os governos regionais e o setor privado para fortalecer a integração territorial, a conectividade logística e o desenvolvimento de projetos de infraestrutura estratégicos que consolidarão a relação econômica entre o Peru e o Brasil.



Infraestrutura e Integração: Uma Visão Territorial para Conectar a América do Sul ao Pacífico

Durante o café da manhã empresarial “Diagnóstico e Projeções da Demanda Comercial: Roteiro para a Integração Peru-Brasil – Eixo Ásia-Pacífico”, organizado pela Câmara de Comércio Brasil-Peru, Juan del Carmen Haro Muñoz, Vice-Ministro de Governança Territorial da Presidência do Conselho de Ministros do Peru, destacou a importância estratégica dos corredores interoceânicos e das parcerias público-privadas para consolidar uma rede logística que integre a produção sul-americana às rotas comerciais da Ásia-Pacífico.

Quais progressos concretos o Ministério dos Transportes e Comunicações (MTC) está realizando para melhorar a conectividade Peru-Brasil?

O Ministério dos Transportes e Comunicações tem trabalhado no âmbito de grandes projetos de integração que conectam a costa do Pacífico ao Brasil por meio dos corredores de integração do IRSA. Nesse contexto, esforços estão sendo coordenados com governos regionais para conectar áreas de produção, facilitar a exportação de mercadorias e interligar portos com hidrovias que permitam o acesso a Manaus. Esse trabalho está sendo realizado tanto na linha Norte

Qual é a prioridade do Ministério dos Transportes e Comunicações (MTC) em relação ao fortalecimento das rotas logísticas que conectam o Peru ao mercado asiático?

Para o Peru, é essencial que, por meio de seu território, a produção do Brasil e de outros países sul-americanos possa ser integrada às rotas marítimas que levam à região Ásia-Pacífico. Nesse sentido, o objetivo é fortalecer as rotas logísticas que conectam a produção regional aos portos do Pacífico, gerando novas oportunidades para o comércio e a integração econômica.

O que é necessário para consolidar uma visão nacional de integração da infraestrutura com o Brasil?

É essencial coordenar os esforços entre os setores público e privado. A coordenação entre esses dois setores atrairá capital e investimentos que impulsionarão o desenvolvimento de infraestrutura estratégica. Somente por meio desse trabalho conjunto será possível gerar um impacto significativo que beneficie tanto o Peru quanto o Brasil, e toda a região.

A construção da ferrovia bioceânica está na agenda do MTC? Quais seriam os passos para torná-la realidade?

A ferrovia bioceânica é um projeto de grande escala que requer um processo de desenvolvimento progressivo. Um estudo de pré-investimento está atualmente em análise pelo Ministério

dos Transportes e Comunicações. Através da coordenação e do diálogo, como os fomentados por esta reunião de negócios, é possível desenvolver ainda mais este tipo de iniciativas e avançar gradualmente rumo à sua implementação final.

“O Peru pode se tornar uma plataforma estratégica para conectar a produção sul-americana às rotas marítimas para a região da Ásia-Pacífico.”



ENTREVISTA COM LUIS DEL CARPIO CASTRO

Presidente Executivo da ProInversión Peru

A ProInversión é a agência governamental peruana responsável por promover o investimento privado em projetos estratégicos de infraestrutura e desenvolvimento produtivo. Nessa função, Del Carpio lidera um portfólio de iniciativas voltadas para o fortalecimento da competitividade logística do país e a consolidação da integração econômica regional, especialmente com o Brasil, por meio de corredores interoceânicos, portos e plataformas logísticas.

“Iniciativas como o parque industrial de Ancón e o polo logístico de Chancay abrirão novas oportunidades para empresas internacionais, incluindo empresas brasileiras.”

Investimento e Infraestrutura: O Impulso Estratégico para a Integração Peru-Brasil

Durante o café da manhã empresarial “Diagnóstico e Projeções da Demanda Comercial: Roteiro para a Integração Peru-Brasil – Eixo Ásia-Pacífico”, organizado pela Câmara de Comércio Brasil-Peru, o Presidente Executivo da ProInversión, Luis Del Carpio, destacou o papel fundamental do investimento em infraestrutura na consolidação da integração logística entre Peru e Brasil. Em seu discurso, enfatizou como o desenvolvimento de portos, corredores interoceânicos e plataformas logísticas está moldando uma rede de conectividade que fortalecerá o comércio bilateral e posicionará ambos os países como um centro estratégico entre os oceanos Atlântico e Pacífico.

Ele também observou que projetos relacionados a portos, hidrovias e parques industriais — especialmente nas regiões norte, central e sul do país — reduzirão os custos logísticos, expandirão os mercados e alavancarão a localização geográfica do Peru como porta de entrada para os mercados da Ásia-Pacífico.

Quais são os principais projetos atualmente promovidos pela ProInversión para fortalecer a integração comercial entre Peru e Brasil?

O portfólio gerenciado pela ProInversión nos últimos 25 anos tem estado intimamente ligado à integração com o

Este último, juntamente com o porto de Paita e a Rodovia Interoceânica, permite uma conexão direta com o Brasil.

Atualmente, estamos avançando no desenvolvimento da hidrovia amazônica, que completará em grande parte o eixo de integração norte. Isso se complementa com outras conexões ligadas aos corredores da IRSA, que estão sendo desenvolvidas em conjunto com o Ministério dos Transportes e Comunicações e governos regionais.

O desenvolvimento do porto de Etén, também promovido pela ProInversión, está inserido nesse mesmo eixo norte, consolidando assim um corredor estratégico tanto para o Peru quanto para o Brasil.

No sul, foram realizadas obras no porto de Matarani, onde investimentos de mais de US\$ 700 milhões foram recentemente concedidos. Da mesma forma, o porto de Marcona foi contemplado, e o eixo de conexão com o Brasil por meio de Iñapari, na região de Madre de Dios, continua sendo fortalecido.

Em que medida o investimento em Manaus e Chancay pode representar uma melhoria no comércio binacional entre o Peru e o Brasil?

Ao longo do corredor central, que liga o porto de Chancay ao Brasil, estamos promovendo diversas iniciativas logísticas e produtivas. Uma delas é o desenvolvimento do parque industrial de Ancón, que será licitado. essa

infraestrutura estará operacional em breve e servirá como plataforma para empresas internacionais, incluindo empresas brasileiras, que poderão estabelecer operações de produção no Peru.

Esse tipo de infraestrutura permitirá que muitas empresas instalem suas indústrias perto de portos do Pacífico e exportem a partir daí para mercados globais.

Os benefícios para ambos os países são significativos. Para o Peru, essa conectividade facilita o acesso ao Atlântico e a mercados como a Europa e a África. Para o Brasil, abre uma rota mais direta para os mercados da Ásia-Pacífico.

Além disso, a integração bioceânica ajuda a reduzir os custos logísticos e o custo do transporte de contêineres, melhorando assim a competitividade das exportações de ambos os países.

Nesse contexto, a integração entre Peru e Brasil representa uma oportunidade estratégica para consolidar a região como um espaço verdadeiramente bioceânico. Após décadas de trabalho conjunto, chegou a hora de começar a colher os frutos dessa integração e posicionar ambos os países como líderes globais em logística e comércio.



**CÂMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ**

Por que se associar à Câmara de Comércio Brasil-Peru?

A Câmara é um centro de negócios e empreendedorismo de alta conectividade, projetado para ajudar nossos membros a se posicionarem nos mercados em que atuamos (Brasil e Peru). Alguns benefícios incluem:

Encaminhamento de potenciais clientes/parceiros/fornecedores através da câmara, com base na experiência e/ou requisitos.

Identidade visual em eventos virtuais e diretório enviado aos participantes.

Divulgação da marca do associado no site da câmara e nas redes sociais.

Participação em eventos híbridos/virtuais representando a empresa (anualmente).

Preços especiais para eventos pagos.

Participação em entrevista ou artigo na revista digital CAMBRAPER.

Possibilidade de colocar anúncios na revista (uma vez por ano).

Participação em redes sociais e chats entre membros.

Auxílio na busca de contatos no Peru ou no Brasil, entre outros serviços.

CONNECTIVIDADE LOGÍSTICA PERU-BRASIL: UMA AGENDA ESTRATÉGICA PARA A REGIÃO ÁSIA-PACÍFICO

O Fórum Internacional de Conexão Logística Peru-Brasil reunirá autoridades, líderes empresariais e especialistas em São Paulo para analisar as oportunidades de integração comercial e o potencial dos corredores interoceânicos.

LA crescente integração econômica entre Peru e Brasil encontrará um novo espaço para análise e diálogo no Fórum Internacional de Conexão Logística Perú-Brasil, um encontro reunirá autoridades, líderes empresariais e especialistas em logística para avaliar as oportunidades oferecidas pela conectividade regional e sua projeção para os mercados da Ásia-Pacífico.

O evento acontecerá em São Paulo e é organizado pela Câmara de Comércio Brasil-Peru em parceria com a Universidade ESPM, instituição acadêmica reconhecida no Brasil por sua liderança em educação executiva, negócios e inovação. O encontro visa proporcionar a líderes empresariais, exportadores, importadores e operadores logísticos uma perspectiva atualizada sobre as oportunidades decorrentes da integração logística entre os dois países.

Um dos temas centrais do fórum será a análise do papel estratégico que o Peru pode desempenhar como plataforma de conexão entre o Brasil e os mercados da Ásia-Pacífico. Nesse contexto, os corredores interoceânicos vêm ganhando crescente importância ao integrar infraestrutura terrestre, portuária e fluvial, otimizando, assim, as operações, cadeias de suprimentos e

e custos logísticos.

O fórum contará com a participação de representantes de destaque dos setores público e privado. Entre eles, João Villaverde, Secretário de Coordenação Institucional do Ministério do Planejamento e Orçamento do Brasil, que abordará as iniciativas de coordenação estratégica promovidas pelo governo brasileiro para fortalecer o desenvolvimento regional.

“A integração logística entre o Peru e o Brasil abre uma oportunidade estratégica para fortalecer o comércio regional e projetar nossas economias em direção aos mercados da Ásia-Pacífico.”



Da mesma forma, o Embaixador do Peru no Brasil, Rómulo Acurio, fará o discurso de abertura, destacando a importância da cooperação bilateral e da infraestrutura logística como ferramentas essenciais para impulsionar o comércio e a competitividade regional.

Durante o evento, serão realizados painéis especializados com representantes de associações de logística, empresas de transporte, operadores de comércio exterior e especialistas em infraestrutura. Esses painéis analisarão o progresso e os desafios do corredor logístico Peru-Brasil, bem como as novas oportunidades que surgem para o setor empresarial em um contexto de crescente integração regional.

O encontro, que será realizado em 17 de abril de 2026, nas instalações da Universidade ESPM, espera atrair mais de 200 participantes, incluindo autoridades governamentais, líderes empresariais, acadêmicos e profissionais atuantes nas áreas de comércio exterior, logística e infraestrutura.

O PERU APRESENTA UM PORTFÓLIO DE INFRAESTRUTURA AVALIADO EM MAIS DE US\$ 40 BILHÕES EM SÃO PAULO.

Um roadshow de negócios no Brasil busca atrair investimentos para 105 projetos estratégicos a serem desenvolvidos no país nos próximos três anos.

A cidade de São Paulo será o ponto de encontro para fortalecer a agenda de integração econômica entre Peru e Brasil. A Câmara de Comércio Brasil-Peru organizará o Roadshow Peru – São Paulo 2026, um café da manhã de negócios, reunirá autoridades, líderes institucionais e representantes do setor privado brasileiro interessados em explorar novas oportunidades de investimento no Peru.

O evento contará com a presença de Luis Del Carpio, Presidente Executivo da ProInversión, como palestrante principal. Ele apresentará o portfólio de investimentos em infraestrutura do Peru para os próximos três anos. O portfólio inclui 105 projetos, totalizando aproximadamente US\$ 40 bilhões, distribuídos em nove setores estratégicos, incluindo transporte, energia, saneamento, saúde e irrigação.

A iniciativa visa posicionar o Peru como um dos destinos de investimento mais atrativos da América Latina, destacando seu potencial de crescimento e as oportunidades oferecidas por sua localização estratégica no corredor logístico que conecta a América do Sul aos mercados da Ásia-Pacífico.

O evento também contará com a participação do Embaixador do Peru nos Estados Unidos/Brasil. Rómulo

Acurio Traverso, assim como representantes de instituições empresariais e agências de promoção comercial e de investimentos, incluindo a PROMPERÚ e a Sociedade Nacional das Indústrias, estiveram presentes. A presença desses atores reforça o caráter institucional do evento e o interesse em consolidar uma agenda de cooperação econômica entre os dois países.

“Este roadshow busca abrir um novo cenário de integração econômica entre o Peru e o Brasil, promovendo investimentos em setores estratégicos e fortalecendo os laços comerciais entre os dois países.”

Como parte da agenda do roadshow, também será realizado um segundo encontro na sede da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, uma

A sessão reunirá membros do conselho diretor da organização, líderes empresariais do estado de São Paulo e representantes da missão peruana, com o objetivo de aprofundar o diálogo sobre oportunidades de investimento e colaboração empresarial.

A iniciativa faz parte dos esforços da Câmara de Comércio Brasil-Peru para criar fóruns de alto nível que promovam o intercâmbio econômico bilateral e fortaleçam a presença do Peru como parceiro estratégico para as empresas brasileiras.



BRASIL PROMOVE NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS COM MESA REDONDA DE NEGÓCIOS VIRTUAL INTERNACIONAL

Mais de 50 empresas brasileiras participarão de um encontro digital organizado pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) para conectar fornecedores com compradores e parceiros estratégicos de diferentes mercados.

Com o objetivo de fortalecer os laços comerciais internacionais e promover a presença de empresas brasileiras em novos mercados, a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) realizará a ApexBrasil 2026, uma mesa-redonda virtual de negócios que acontecerá nos dias 4, 5 e 6 de março, reunindo fornecedores brasileiros com potenciais parceiros comerciais de diversos países.

A iniciativa visa criar um espaço para conexão direta entre empresas exportadoras brasileiras e compradores internacionais interessados em estabelecer relações comerciais sustentáveis e de longo prazo. Esta edição contará com mais de 50 fornecedores brasileiros de setores com alto crescimento e potencial de exportação, incluindo cosméticos, bebidas, moda e alimentos.

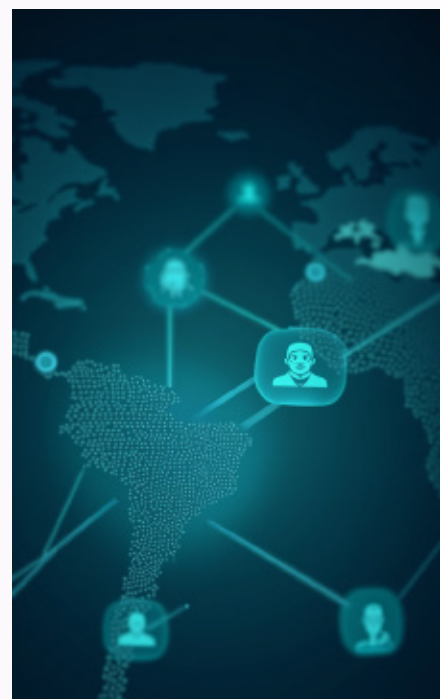
O evento é voltado para consumidores finais, redes varejistas, distribuidores, importadores e parceiros estratégicos, que poderão identificar novas oportunidades de fornecimento, descobrir produtos inovadores e explorar alianças comerciais com empresas brasileiras que buscam expandir sua presença nos mercados internacionais.

O evento de matchmaking empresarial será realizado virtualmente, facilitando o contato direto entre as empresas participantes, otimizando o tempo e ampliando o alcance do encontro. Esse tipo de iniciativa tornou-se uma ferramenta eficaz para impulsionar a internacionalização das empresas e promover o comércio bilateral.

“Esta mesa-redonda empresarial representa uma oportunidade estratégica para empresas internacionais identificarem novos fornecedores brasileiros e desenvolverem alianças comerciais com alto potencial de crescimento.”

Nesse contexto, a Câmara de Comércio Brasil-Peru tem promovido essa iniciativa entre seus associados e parceiros estratégicos, contribuindo para o fortalecimento das relações comerciais entre os dois países e fomentando novas oportunidades de negócios.

O evento representa uma plataforma valiosa para empresas interessadas em expandir sua rede de fornecedores ou desenvolver novas linhas de negócios, permitindo-lhes acessar a oferta de exportação brasileira e estabelecer contatos com empresas de atuação internacional.



DIÁLOGO EMPRESARIAL E ANÁLISE ECONÔMICA MARCARAM O CAFÉ DA MANHÃ DA CAMBRAPER EM LIMA

O encontro, organizado em conjunto com a Rede Internacional de Negócios (RIN) e a CAMBRAPER, reuniu líderes empresariais e especialistas para analisar o contexto eleitoral e seu impacto no comércio exterior, bem como novas ferramentas de planejamento patrimonial.

A sede da Câmara de Comércio Brasil-Peru em Lima sediou mais uma edição de seu tradicional café da manhã empresarial, um espaço de encontro O evento reuniu associados e parceiros estratégicos para trocar perspectivas sobre a situação econômica e as oportunidades de desenvolvimento de negócios.

Este ano, o evento foi coorganizado com a Rede Internacional de Negócios (RIN), fortalecendo o vínculo entre as duas instituições e ampliando a participação de empresários, executivos e profissionais interessados em analisar questões-chave para o ambiente de negócios regional.

O dia contou com a participação de Juan Carlos Mathews Salazar, ex-Ministro do Comércio Exterior e Turismo do Peru, que fez uma apresentação focada no impacto dos processos eleitorais nas relações comerciais externas. Durante sua apresentação, ele abordou como os ciclos políticos podem influenciar a estabilidade das relações comerciais e a dinâmica da integração econômica entre o Peru e o Brasil.

O encontro também incluiu uma apresentação de Nicolás Casanova Figueroa, especialista em gestão. eriscos financeiros, quem analisou o uso o papel

estratégico do seguro como ferramenta de proteção patrimonial e planejamento financeiro em ambientes de negócios cada vez mais complexos e incertos.

O evento fomentou um diálogo aberto entre líderes empresariais e especialistas, reafirmando o compromisso da Câmara em promover oportunidades de reflexão que contribuam para o desenvolvimento do

setor.

Como parte de sua agenda de atividades, a Câmara de Comércio Brasil-Peru anunciou também seu próximo encontro de negócios, que será realizado em 11 de março em São Paulo. Nesse evento, Luis Del Carpio, presidente da ProInversión, apresentará o portfólio de investimentos do Peru, destacando as oportunidades de investimento que o país oferece às empresas brasileiras.

“Esses espaços de encontro nos permitem analisar o contexto econômico e fortalecer o diálogo empresarial, promovendo novas oportunidades de cooperação e investimento entre o Peru e o Brasil.”





LOGÍSTICA SEGURA E SUSTENTÁVEL: O VALOR ESTRATÉGICO DA CERTIFICAÇÃO BASC

Um encontro organizado pela Câmara de Comércio Brasil-Peru analisou como a certificação BASC fortalece a competitividade e a sustentabilidade das cadeias de suprimentos no comércio internacional.

Segurança, transparência e sustentabilidade tornaram-se pilares fundamentais para o desenvolvimento de cadeias logísticas modernas e competitivas.

Nesse contexto, a Câmara de Comércio Brasil-Peru, por meio de seu Comitê de Sustentabilidade e ESG, realizou uma sessão especializada para empresas atuantes no comércio exterior, logística, transporte e serviços correlatos, interessadas em fortalecer seus padrões operacionais e sua posição internacional.

Durante o encontro, discutiu-se o papel da certificação BASC como ferramenta estratégica para a promoção de práticas seguras e responsáveis, alinhadas aos princípios de sustentabilidade corporativa. Esse sistema de certificação, amplamente reconhecido no comércio global, permite que as organizações aprimorem seus processos logísticos, fortaleçam a gestão de riscos e construam confiança entre parceiros comerciais e órgãos reguladores.

A sessão analisou o impacto da certificação BASC no posicionamento competitivo das empresas no comércio binacional entre Peru e Brasil, bem como sua contribuição para o desenvolvimento de cadeias de suprimentos mais seguras, eficientes e sustentáveis.

O evento contou com a participação de especialistas do setor de logística e comércio exterior, incluindo Paula Lopez Villegas, Gerente de Afiliações e Fidelização da BASC Peru, e Nicolle Nalvarte Cordova, Gerente de Operações do Grupo Delfin, que compartilharam suas experiências na implementação de normas internacionais de segurança logística e seu impacto na gestão de negócios.

“A certificação BASC fortalece a segurança, a transparência e a competitividade de das cadeias logísticas no comércio internacional.”



Por meio deste fórum, a Câmara forneceu aos participantes ferramentas práticas para avaliar a adoção desses tipos de certificações e compreender seu valor em um contexto internacional onde rastreabilidade, transparência e sustentabilidade são cada vez mais relevantes para o comércio global.

A sessão, realizada em 4 de março, fez parte da agenda de atividades da Câmara voltada para a promoção das melhores práticas comerciais e o fortalecimento da competitividade das organizações envolvidas no comércio exterior.

Gestão ambiental e regulatória para investimentos e operações no Peru

Serviços estratégicos

Assessoria ambiental estratégica para investimentos, desenvolvimento e operação de projetos no Peru, com segurança regulatória e conformidade normativa.



- Estruturação ambiental de novos projetos e ampliações
- Due diligence ambiental para investimentos e aquisições
- Instrumentos de gestão ambiental (EIA, MEIA, ITS, DIA)
- Acompanhamento técnico junto às autoridades ambientais no Peru
- Autorizações de uso e captação de água
- Gestão ambiental de armazéns, insumos e resíduos
- Fechamento de minas e gestão de passivos ambientais



+51-981-282-849



violeta.valenzuela@greenprint-consultants.com



www.greenprint-consultants.com



Intermodal South America

by informa



Evento anual realizado em São Paulo, Brasil, considerado a feira comercial mais importante da América Latina nos setores de logística, intralogística, transporte de cargas e comércio exterior.

14 - 16 abril 2026

Mais informações sobre a participação da CAMBRAPER no projeto Intermodal:
contacto@camarabrape.org

Distrito Anhembi | São Paulo - Brazil

NOVOS MEMBROS CAMBRAPER

ASOCIADO PERU



INCIMMET S.A.

**CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ**

- Nombre del Representante:** EDUARDO COSSIO CHIRINOS
- Cargo:** CEO
- Servicios o productos que ofrece en el mercado:** Minería Subterránea, Minería Superficial, Infraestructura
- Actividades adicionales:** -
- Organizaciones en las que participa:** Cámara de Comercio Canadá, Camará de Comercio de Chile, Cámara de Comercio Alemania
- País:** Perú
- Correo:** mmarquez@incimmet.com
Whatsapp: 999974300

ASOCIADO BRASIL



**Sociedade Brasileira
Caminho de Damasco**

**CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ**

- Nombre del Representante:** Luis Antonio Picerni Herce
- Cargo:** Presidente
- Servicios o productos que ofrece en el mercado:** actúa, sin fines de lucro, en la prestación y gestión de servicios de salud, asistencia social y desarrollo institucional.
- Actividades adicionales:** Ejecución de programas, acciones de salud, servicios de consultoría y desarrollo institucional, educación, capacitación y desarrollo profesional
- Organizaciones en las que participa:** Organizaciones privadas y no gubernamentales, hospitales, unidades de salud, empresas y organismos de fomento
- País:** Brasil
- Correo:** dp.legal@sbcdsaude.org.br
Whatsapp: +55 (11) 97871-0682

PRÓXIMOS EVENTOS

PRÓXIMOS EVENTOS E ATIVIDADES DO CAMBRAPER

CAFÉ DA MANHÃ EMPRESARIA

11 de março
8h (Horário de São Petersburgo)

Formato: Presencial

Público-alvo:
Colaboradores, Parceiros e Convidados da CAMBRAPER

SESSÃO FECHADA DA CAMBRAPER

30 de março
7h30 (Horário de Lima)

Formato: Virtual

Público-alvo: Associados e Parceiros da CAMBRAPER

EVENTO DO COMITÊ INTERNACIONAL DE IMPOSTOS

18 de março
16h (Horário de Lima)

Formato: Virtual

Público-alvo: Membros, parceiros e convidados da CAMBRAPER

FEIRA INTERMODAL EM SÃO PAULO

14 a 16 de abril
Dia todo

Formato: Presencial

Público-alvo:
Colaboradores, Parceiros e Convidados da CAMBRAPER

**Fórum de Conexão
Logística Peru-Brasil (UNV
ESPM)**

17 de abril
8h30 (Horário de São
Petersburgo)

Formato: Presencial

Público-alvo: Membros,
parceiros e convidados da
CAMBRAPER

**EVENTO DO COMITÊ DE
LOGÍSTICA**

22 de abril
16h (Horário de Lima)

Formato: Virtual

Público-alvo:
Colaboradores, Parceiros e
Convidados da
CAMBRAPER

**CAFÉ DA MANHÃ E
LANÇAMENTO OFICIAL DA
EXPOENERGÉTICA E DO
CONGRESSO**

24 de abril
8h (horário de Lima)

Formato: Presencial

Público-alvo: Membros,
parceiros e convidados da
CAMBRAPER

**SESSÃO FECHADA DA
CAMBRAPER**

27 de abril
7h30 (Horário de Lima)

Formato: Virtual

Público-alvo: Associados e
Parceiros da CAMBRAPER

**FÓRUM INTERNACIONAL
DE ARBITRAGEM**

28 de abril
16h (horário de Lima)

Formato: Presencial em
Lima

Público-alvo: Membros,
parceiros e convidados da
CAMBRAPER

**EVENTO DO COMITÊ DE
COMPLIANCE**

20 de maio
16h (Horário de Lima)

Formato: Virtual

Público-alvo:
Colaboradores, Parceiros e
Convidados da
CAMBRAPER

IIRSA NORTE
Concesión Vial

RUTAS DE
Integración
Sudamericana

**1,041 Km conectando desarrollo
y oportunidades en 06 regiones
del Perú e impulsando el
comercio con Asia y Brasil.**