

# CAMBRAPER

EDICIÓN N°10 | JUNIO 2026

## ENTREVISTA EXCLUSIVA

*"El futuro de los negocios entre Brasil y Perú exige integración, visión estratégica y ejecución"*

### Rui Gomes

Chief Executive  
Officer · InvestSP

*Sobre inversión, infraestructura, competitividad y las nuevas oportunidades que impulsan la relación bilateral*

► *Transporte y Conectividad | PERÚ Y BRASIL: Oportunidad Histórica de Integración Logística*  
*Por: Luis Natal Del Carpio Castro, Presidente Ejecutivo de PROINVERSIÓN - PERÚ*

► *CAMBRAPER ingresa a la ICC y fortalece su presencia en los principales espacios empresariales del mundo*

► *Logística Internacional | Oportunidades en la expansión del comercio Brasil-Pacífico a través del Perú*  
*Por: Karen Kiyomi Hayashi, Especialista en Negocios Internacionales en APEX BRASIL*



**CÁMARA DE COMERCIO**  
BRASIL - PERÚ

**N. °10 - Junio 2026**

**CAMBRAPER - La Revista**

© Cámara de Comercio Brasil Perú

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

**Lima, Perú:** Edificio Lima Central Tower, Av.  
El Derby N° 254, Oficina 1404 – Surco

[www.camarabrape.org](http://www.camarabrape.org)

Edición, diagramación y comercialización:  
Red Internacional de Negocios S.A.C.

**JUNTA DIRECTIVA 2026**

**PRESIDENTE**

Rafael Torres Morales - Grupo TYTL

**VICEPRESIDENTE**

Lilian Schiavo - OBME (Organizacion de Mujeres  
Empresarias en Brasil)

**DIRECTORES EJECUTIVOS**

Marcel Daltro - Director Institucional  
Eilor de Almeida Marigo - Director Operativo  
Marcelo Ricomini - Director Legal  
Martin Matta - Director de Nuevos Negocios

**DIRECTOR EJECUTIVO CÁMARA DE COMERCIO  
BRASIL PERU (sede Perú)**

Percy Sanchez

**Consejo de Promoción de Comercio e Inversiones de  
CAMBRAPER (sede Perú):**

Luis Torres Paz  
Carlos Penny-Bidegara  
Vicky Cruz Tantapoma  
César Candela Jara

**GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR**

Luis Silva Olivera

**COMITÉS CAMBRAPER**

Violeta Valenzuela: Comité de Sostenibilidad  
Carlos Vargas: Comité de Fiscalidad Internacional  
Frank Rodriguez: Comité de Supply Chain  
Camila Oliveira: Comité Legal  
Juan Musso: Comité de Compliance  
Lilian Schiavo: Comité Femenino de Liderazgo



# ÍNDICE

---

1

## **Editorial**

Por: Rafael Torres Morales, Presidente CAMBRAPER

**pág. 7**

2

## **Comercio Exterior | Más Comercio, Más Controversias: La Necesidad De Una Resolución Especializada Entre Brasil y Perú**

Por: Alonso Morales Acosta, Presidente del Consejo Superior de Arbitraje del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAM-BP)

**pág. 8**

3

## **Comercio Internacional | Recuperación de créditos y seguridad jurídica en las operaciones entre Brasil y Perú**

Por: Camila Queiroz, Abogada corporativa y Coordinadora Jurídica del área Consultiva del estudio Maluly Jr. Advogados, en São Paulo

**pág. 11**

4

## **Comercio Exterior | Integración Perú-Brasil: el rol estratégico de la formación especializada en un entorno empresarial**

Por: Manuel Origgi Vinatea, Fundador & CEO Zaimar Group

**pág. 13**

5

## **Logística Internacional | Oportunidades en la expansión del comercio Brasil-Pacífico a través del Perú**

Por: Karen Kiyomi Hayashi, Especialista en Negocios Internacionales en APEX BRASIL

**pág. 16**

6

## **Entrevista a RUI GOMES, Presidente de InvestSP**

“Brasil y Perú ofrecen oportunidades complementarias que aún no han sido plenamente aprovechadas”

**pág. 20**

7

## **Infraestructura | PUERTO SECO SAN ROMÁN: El nuevo eje de integración comercial entre Perú y Brasil**

Por: Oscar Wyllans Caceres Rodriguez, Alcalde de la Municipalidad Provincial de San Ramón - Juliaca

**pág. 23**

---

# ÍNDICE

---

**8**

**Infraestructura y Logística | Un nuevo mapa geopolítico para el desarrollo de la Sudamérica**

Por: Ignacio Urquiaga Vanderghem, analista político.

**pág. 26**

**9**

**Transporte y Conectividad | PERÚ Y BRASIL: Oportunidad Histórica de Integración Logística**

Por: Luis Natal Del Carpio Castro, Presidente Ejecutivo de PROINVERSIÓN - PERÚ

**pág. 29**

**10**

**Suplemento | Diagnóstico de las relaciones comerciales Brasil – Perú**

Por: Alan Ferreira de Souza, Ana Clara Turci dos Santos, Adriana Rojas, Ellen Zuliani Soares, Maria Morena Tenório Perez y Veridiana Pereira Vilela

**pág. 32**

**11**

**Noticia | Cámara de Comercio Brasil Perú en la International Chamber of Commerce:**

**pág. 40**

**12**

**Noticia | CAMBRAPER y la SNCI fortalecen la integración empresarial entre Perú y Brasil**

**pág. 43**

**13**

**Eventos | São Paulo fortaleció los lazos de integración con el II Foro Conexión Logística Perú–Brasil**

**pág. 45**

**14**

**Eventos | Arbitraje Perú–Brasil: un puente jurídico para fortalecer la integración empresarial**

**pág. 47**

---

# ÍNDICE

---

**15**

Eventos | Energía, innovación e integración: CAMBRAPER lidera el debate sobre la transición energética en Expo Perú Industrial 2026

**pág. 52**

**16**

Nuestros Asociados

**pág. 54**

**17**

Próximos eventos y actividades CAMBRAPER

**pág. 55**

---



# ¡Asóciate a la Cámara de Comercio Brasil Perú

## ¿Cómo hacerlo?!

1.

**REGISTRO INICIAL:** Ingresa a la sección de Contacto en la Website de CAMBRAPER y completa el formulario con los datos de tu empresa ubicada en Perú o Brasil.

2.

**CONTACTO:** En breve, personal de la cámara se pondrá en contacto contigo para guiarte en el proceso de documentación y formalización de tu membresía.

3.

**PAGO DE MEMBRESÍA:** Una vez confirmada tu solicitud, deberás abonar la Cuota Anual de CAMBRAPER para que seas miembro/asociado.

Para más información:



Contacto  
(+51) 998 188 319



Email  
contacto@camarabrape.org



Website  
<https://camarabrape.org/>



**LIRA**  
CONSULTANTS

## CONECTANDO EMPRESAS CON EL MERCADO BRASILEÑO

Consultoría estratégica para expandir operaciones y desarrollar negocios en Brasil





**RAFAEL  
TORRES MORALES**

Presidente de la Cámara de  
Comercio Brasil Perú  
(CAMBRAPER)

Con especial satisfacción presentamos la décima edición de la Revista CAMBRAPER, un hito que reafirma nuestro compromiso con el fortalecimiento de las relaciones económicas, comerciales e institucionales entre Perú y Brasil.

Los contenidos de esta edición reflejan la amplitud y profundidad de una agenda bilateral que continúa generando oportunidades para ambos países.

A través de artículos, entrevistas y reportajes, abordamos temas fundamentales como la integración logística, la infraestructura, la seguridad jurídica, los mecanismos especializados de resolución de controversias, la capacitación empresarial y las nuevas oportunidades de comercio e inversión que surgen entre el Atlántico y el Pacífico.

Asimismo, destacamos iniciativas concretas que impulsan el acercamiento entre nuestras economías, como los foros de conexión logística, las jornadas de arbitraje binacional, los programas de formación especializada y los proyectos de infraestructura que buscan consolidar al Perú como un eje estratégico para la vinculación de Brasil con los mercados del Pacífico.

Sin embargo, esta décima edición también nos invita a reflexionar sobre los desafíos pendientes. Uno de ellos es la necesidad de avanzar decididamente hacia la ratificación del Acuerdo Comercial entre Perú y Brasil. Después de casi una década de espera, resulta indispensable contar con una hoja de ruta clara que permita culminar este proceso y aprovechar plenamente el potencial de una relación económica marcada por la complementariedad y las oportunidades compartidas.

La actual coyuntura regional e internacional exige fortalecer los mecanismos de integración, facilitar el comercio, promover las inversiones y construir cadenas de valor más competitivas. En ese contexto, la consolidación de un marco comercial moderno entre Perú y Brasil representa una oportunidad estratégica que no debe seguir postergándose.

Desde CAMBRAPER renovamos nuestro compromiso de seguir promoviendo el diálogo, la cooperación y la articulación entre los sectores público, privado y académico de ambos países. Estamos convencidos de que una mayor integración entre Perú y Brasil contribuirá al crecimiento, la competitividad y el desarrollo sostenible de toda la región.



## Más Comercio, Más Controversias: La Necesidad De Una Resolución Especializada Entre Brasil Y Perú



**ALONSO  
MORALES ACOSTA**

Presidente del Consejo Superior de Arbitraje del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAM-BP)

El real desafío que existe hoy en día entre Perú y Brasil es la necesidad de contar con mecanismos eficientes y apropiados para resolver controversias relacionadas con el comercio y la inversión.

Históricamente, el arbitraje nació precisamente como una respuesta a la necesidad de soluciones especializadas y confiables sobre controversias que iban desarrollándose a la misma velocidad que lo hacía el comercio. Un ejemplo de ello es que, desde la Edad Media, cuando Europa era el centro del mundo, los comerciantes entendieron que el derecho mercantil era y continuaría siendo un derecho especializado, por lo que se exigía una "jurisdicción especializada"; esto es, una sede que confíe la disputa a expertos en las prácticas

comerciales y entendidos en las características propias de la actividad mercantil.

En la actualidad, las relaciones entre empresas peruanas y brasileñas involucran proyectos de infraestructura, energía, construcción, logística, transporte, agroindustria, minería y comercio exterior; según PROINVERSIÓN, para el 2026, este portafolio es de aproximadamente US\$ 38,900 millones. Dichos sectores requieren esencialmente que exista la continuidad de las operaciones y la seguridad jurídica.

En ese contexto, el arbitraje se viene consolidado como el principal mecanismo de solución de controversias en operaciones comerciales y de inversión de carácter internacional. A diferencia



de un proceso judicial tradicional, el arbitraje ofrece mayor flexibilidad, confidencialidad y la posibilidad de que las partes designen árbitros con experiencia en la materia discutida. Es más la especialización resulta fundamental cuando las controversias involucran contratos complejos, financiamiento internacional, ejecución de grandes obras o cadenas logísticas transnacionales.

Ello adquiere particular relevancia en la relación Perú-Brasil, pues el crecimiento del intercambio comercial y de las inversiones brasileras en el Perú exige cada vez mayores niveles de integración logística y contractual. Esta integración, a largo plazo, podrá permitir que las inversiones peruanas puedan ingresar en mayor volumen a Brasil. Para conseguir tal fin, se requiere de conectividad no solo en transporte terrestre o aéreo, sino también en lo fluvial o lacustre que permitan articular mercados, reducir costos y facilitar el acceso al mercado Asia-Pacífico. Ese incremento de operaciones comerciales y de infraestructura genera que nos enfoquemos en los nuevos desafíos regulatorios y contractuales que, evidentemente, requieran mecanismos modernos de solución de controversias.

Es bueno resaltar que una

controversia no es necesariamente un síntoma de fracaso comercial o de una mala gestión en el negocio, sino es la materialización del riesgo inherente a la propia actividad comercial, una posibilidad natural en las relaciones contractuales; frente a lo cual, ante dicho problema, lo verdaderamente importante es que existen instituciones capaces de resolverlo con rapidez, eficiencia e imparcialidad.

Otro aspecto relevante es el vinculado a la protección de inversiones. Los inversionistas brasileros que eventualmente pudieran verse afectados en el Perú pueden recurrir a arbitrajes ad hoc bajo reglas UNCITRAL o a arbitrajes administrados por instituciones internacionales. Si bien Brasil no ha ratificado el Convenio de Washington y, por tanto, no es beneficiario directo del sistema CIADI, existen mecanismos complementarios o sustitutorios que permiten canalizar determinadas controversias de inversión a través del arbitraje internacional.

Sin embargo, más allá de las reglas aplicables o de la institución administradora, hay un elemento determinante: la especialización. No entendida solo desde la perspectiva técnica sino cultural. En efecto, las controversias

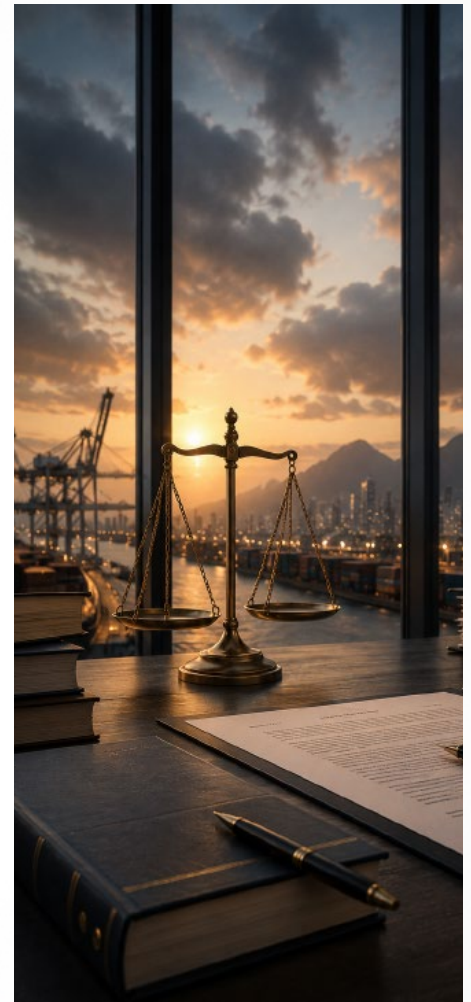
derivadas de relaciones económicas entre Perú y Brasil requieren árbitros que comprendan no solo el derecho, sino también la realidad empresarial, cultural y económica de ambos países.

**"Las relaciones económicas entre Perú y Brasil exigen árbitros capaces de comprender no solo el derecho, sino también la realidad empresarial, cultural y económica de ambos países."**

Esa es precisamente la finalidad del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Perú-Brasil: contribuir a la consolidación de un espacio especializado para la solución de controversias vinculadas a las relaciones comerciales y de inversión de estos países sudamericanos. En esa línea, el Centro cuenta con un Consejo Superior de Arbitraje integrado por seis especialistas peruanos y seis especialistas brasileños, entre los que se encuentran docentes, árbitros de inversión y árbitros comerciales con formación y experiencia en la materia.

El autor, actualmente, preside dicho Consejo y, precisamente por ello, considera que la especialización constituye un elemento esencial en esta clase de controversias. Las relaciones económicas entre Perú y Brasil poseen características propias, tanto desde el punto de vista jurídico como empresarial, que exigen árbitros capaces de comprender no solo el contenido de los contratos, sino también el contexto económico y comercial en el que estos se desarrollan.

**"La especialización constituye un elemento esencial para resolver controversias derivadas de las relaciones comerciales y de inversión entre Perú y Brasil."**



**Incorpore nuestra cláusula arbitral en sus contratos:**





## Recuperación de créditos y seguridad jurídica en las operaciones entre Brasil y Perú



**CAMILA QUEIROZ**

Abogada corporativa y Coordinadora Jurídica del área Consultiva del estudio Maluly Jr. Advogados, en São Paulo.

En un escenario de creciente integración comercial entre Brasil y Perú, es natural que las empresas busquen expandir sus operaciones hacia nuevos mercados, ampliar alianzas estratégicas y fortalecer sus relaciones comerciales internacionales. Sin embargo, uno de los principales temores que enfrentan los empresarios en operaciones transnacionales sigue siendo la incertidumbre respecto al cumplimiento de las obligaciones asumidas por la contraparte extranjera, especialmente en situaciones de incumplimiento de pagos.

En la práctica, muchas relaciones comerciales internacionales se inician de manera dinámica, mediante negociaciones realizadas por correo electrónico, órdenes de compra, invoices (facturas

comerciales) y acuerdos comerciales que no siempre derivan en contratos complejos y detallados. Es precisamente en este contexto donde surgen interrogantes importantes:

- ¿Cómo actuar cuando una empresa extranjera deja de cumplir sus obligaciones?
- ¿Es posible realizar una cobranza eficiente aun sin contar con una documentación contractual robusta?

La ausencia de un contrato sofisticado no implica la inexistencia de derechos. En operaciones comerciales que involucran empresas peruanas, documentos como invoices, comprobantes de entrega, historiales de negociación, intercambios de correos



electrónicos y registros de aceptación comercial pueden constituir elementos relevantes para sustentar una cobranza extrajudicial o judicial.

En estos casos, una de las primeras medidas recomendadas es formalizar el requerimiento de pago mediante una carta o notificación extrajudicial estructurada, preferentemente elaborada conforme a la legislación y las prácticas locales. Además de demostrar profesionalismo y buena fe comercial, esta etapa puede contribuir a la constitución formal de la mora, incentivar una negociación y, en determinados supuestos, incluso generar un reconocimiento expreso de la deuda por parte de la empresa deudora.

Dependiendo de la documentación disponible, la legislación peruana contempla mecanismos de cobranza y ejecución que pueden facilitar la recuperación del crédito, especialmente cuando existen elementos que acreditan la relación comercial y el incumplimiento de pago. En operaciones internacionales, la actuación coordinada entre una asesoría jurídica estratégica y el conocimiento de las normas locales suele ser determinante para incrementar la efectividad de la cobranza y reducir riesgos

operativos.

### **La prevención sigue siendo la mejor estrategia**

En las relaciones empresariales internacionales, la seguridad jurídica comienza incluso antes de la firma del contrato. La realización de procesos de due diligence sobre la empresa extranjera, la verificación de su estructura societaria y capacidad financiera, así como una adecuada organización documental de la operación, constituyen medidas esenciales para mitigar riesgos.

Asimismo, los contratos internacionales estructurados estratégicamente pueden brindar mayor previsibilidad y eficiencia en un eventual proceso de recuperación de créditos. Cláusulas relacionadas con jurisdicción, arbitraje, garantías, aceptación formal de invoices, mecanismos de cobranza, penalidades y legislación aplicable contribuyen significativamente a fortalecer la posición de las empresas involucradas en la operación.

Más allá de reducir conflictos, una adecuada estructura jurídica permite que las relaciones comerciales internacionales se desarrollen con mayor confianza, estabilidad y seguridad. El fortalecimiento de los vínculos

empresariales entre Brasil y Perú depende precisamente de la construcción de un entorno favorable para la cooperación, la previsibilidad y el crecimiento sostenible de los negocios internacionales.

**“El fortalecimiento de los vínculos empresariales entre Brasil y Perú depende de la construcción de un entorno favorable para la cooperación, la previsibilidad y el crecimiento sostenible de los negocios internacionales.”**



## Integración Perú–Brasil: el rol estratégico de la formación especializada en un entorno empresarial más exigente



**MANUEL  
ORIGGI V.**

Fundador & CEO  
Zaimar Group.

Director del Primer Programa de Especialización en Comercio Exterior y Negocios entre Perú y Brasil (Centro de Estudios Cambraper).

La integración económica entre Perú y Brasil no es un concepto nuevo, pero sí es, hoy más que nunca, una oportunidad que exige una mirada distinta. En un contexto regional marcado por cambios en las cadenas de suministro, mayor sofisticación regulatoria y mercados cada vez más competitivos, hacer negocios entre ambos países ya no depende únicamente del interés comercial, sino de la capacidad real de ejecutar con precisión, conocimiento y visión estratégica.

Desde la experiencia y en la coordinación del Programa de Especialización en Comercio Exterior y Negocios entre Perú y Brasil, hemos identificado una brecha recurrente en el entorno empresarial: existe interés por desarrollar negocios bilaterales,

pero no siempre se cuenta con las herramientas necesarias para estructurarlos, gestionarlos y escalarlos de manera eficiente. En ese punto, la formación especializada deja de ser académica en el sentido tradicional y pasa a convertirse en una herramienta estratégica para la toma de decisiones.

El programa ha sido concebido precisamente bajo esa lógica. Más que transmitir conceptos, busca traducir la complejidad del comercio exterior en criterios aplicables al negocio. Esto implica trabajar sobre los elementos que realmente impactan en la rentabilidad y viabilidad de las operaciones: desde la comprensión del marco regulatorio y aduanero, hasta la estructuración logística, la gestión de costos, la mitigación de



riesgos y la lectura comercial de ambos mercados.

Entre sus principales ejes temáticos se abordan la dinámica del comercio bilateral, los aspectos normativos que rigen las operaciones entre Perú y Brasil, la operativa aduanera, la logística internacional, la inteligencia de mercado y la negociación internacional. Sin embargo, el enfoque no es descriptivo, sino decisional: cada contenido está orientado a que el participante pueda evaluar escenarios reales, identificar oportunidades concretas y estructurar operaciones con mayor solidez.

Para el empresario, el valor de este tipo de formación radica en las competencias que se desarrollan. No se trata únicamente de conocer el proceso, sino de saber cómo utilizar esa información para tomar mejores decisiones. Esto incluye la capacidad de diseñar estrategias de internacionalización, analizar riesgos operativos y comerciales, negociar con mayor claridad, optimizar estructuras de costos y, sobre todo, comprender de forma integral cómo se construye valor en una operación internacional. En la práctica, esto se traduce en empresas mejor preparadas para operar, con mayor capacidad de adaptación y con una visión más estructurada de sus procesos de

expansión. En un entorno donde los márgenes pueden definirse por detalles operativos o decisiones bien o mal estructuradas, contar con ese nivel de preparación marca una diferencia significativa.

Mirando hacia adelante, desde el centro de estudios de la cámara se continuará impulsando una agenda que responda a las nuevas exigencias del comercio internacional bilateral. Esto incluye la incorporación de temas como innovación en modelos de negocio, tendencias en cadenas de suministro, integración logística regional, análisis sectorial y espacios de interacción directa entre actores empresariales de ambos países.

La integración Perú-Brasil tiene el potencial de consolidarse como uno de los ejes más relevantes del comercio en la región. Sin embargo, para que ese potencial se materialice, es necesario acompañarlo con capacidades reales dentro del sector empresarial. En ese sentido, la formación especializada no es un elemento accesorio, sino un componente clave para transformar oportunidades en negocios sostenibles.

**“Hacer negocios entre Perú y Brasil ya no depende únicamente del interés comercial, sino de la capacidad real de ejecutar con precisión, conocimiento y visión estratégica.”**



CÁMARA DE COMERCIO  
BRASIL - PERÚ

## ¿Por qué asociarse a la Cámara de Comercio Brasil Perú?

La Cámara es un espacio de alta conectividad empresarial y de negocios que tiene por objeto ayudar a nuestros asociados en su posicionamiento en los mercados donde operamos (Brasil y Perú). Algunos beneficios:

Referenciamiento a potenciales clientes/aliados/proveedores canalizados por la cámara según experiencia y/o requerimientos.

Branding en eventos virtuales y directorio enviado a participantes.

Branding del asociado en la web de la cámara y en las redes sociales.

Participación en eventos híbridos/virtuales presentando empresa (anualmente).

Precios especiales para eventos pagados.

Participación de entrevista o artículo en revista digital CAMBRAPER.

Posibilidad de colocar publicidad en la revista (1 vez al año).

Participación en redes sociales y chat de miembros.

Colaboración en búsqueda de contactos en Perú o Brasil, entre otros servicios.



## Oportunidades en la expansión del comercio Brasil–Pacífico a través del Perú



**KAREN  
KIYOMI HAYASHI**

Especialista en Negocios Internacionales en APEX BRASIL

En los últimos años, el comercio entre Brasil y Asia ha crecido de manera significativa. Entre 2005 y 2025, la participación de los países asiáticos como destinos de las exportaciones brasileñas pasó del 16% al 43%, destacando China, que por sí sola representa el 29%. Entre los demás destinos asiáticos sobresalen Singapur, Japón y Corea del Sur.

Con una canasta exportadora concentrada en commodities, además de la apertura de mercados, otro aspecto importante que influye en la competitividad de los productos brasileños es la logística.

Desde la pandemia, el sistema logístico internacional ha enfrentado desafíos como la escasez de espacio y contenedores,

puertos operando a su máxima capacidad y cuestiones geopolíticas que obligan a desviar rutas. Estos factores se traducen en mayores costos y tiempos de entrega más largos para los productos.

En este contexto, resulta necesario estructurar estrategias para diversificar las rutas de exportación de los productos brasileños, no solo hacia Asia, sino también hacia el resto del mundo.

Actualmente, las exportaciones de Brasil se movilizan principalmente por vía marítima a través del océano Atlántico, utilizando puertos como Santos (SP), Paranaguá (PR) e Itaguaí (RJ). Bajo esta modalidad, los productos tardan entre 35 y 45 días en llegar a China, por ejemplo.



Como una forma de reducir los tiempos de entrega y aumentar la competitividad de los productos brasileños, es importante crear rutas alternativas que permitan una salida hacia el océano Pacífico.

En este sentido, el Ministerio de Planificación y Presupuesto de Brasil creó el programa **Rutas de Integración Sudamericana**, con el objetivo de retomar la agenda de integración regional. Se trata de cinco rutas que proponen la integración económica y comercial de Brasil con los países vecinos, incluido el Perú, además de facilitar la salida de productos brasileños hacia los mercados asiáticos a través del océano Pacífico, reduciendo costos y tiempos de transporte.

Estas rutas propuestas son multimodales y consideran trayectos ya establecidos y utilizados a lo largo de los años, desarrollando planes de integración.

En este contexto, también es importante considerar los estados brasileños fronterizos con los países vecinos, así como la composición de sus exportaciones.

El estado de Mato Grosso, por ejemplo, tiene entre los diez principales destinos de sus exportaciones a seis países

asiáticos: China (41,2%), Vietnam (3,9%), Tailandia (3,7%), Indonesia (3,1%), Bangladesh (2,7%) e India (2,5%).

Sus principales productos de exportación son soja, carne, algodón, minerales de plomo y cobre, y maíz.

En Acre, tres países asiáticos —Filipinas (7,8%), Hong Kong (5%) y China (2,3%)— figuran entre los diez principales destinos de exportación.

El Perú aparece como el principal destino de las exportaciones de Acre, concentrando el 44,8% de sus exportaciones totales, con productos destacados como carnes, cocos, nuez amazónica (castaña de Brasil), anacardos y maíz.

En el caso del estado de Amazonas, China (12,8%) e India (2,3%) destacan como destinos de exportación de productos como ferroleaciones y soja, además de manufacturas de mayor valor agregado como partes para máquinas, equipos y motores, circuitos integrados, microconjuntos electrónicos y acumuladores eléctricos con sus respectivos separadores.

Por su parte, el 33% de las exportaciones totales de Rondônia

tienen como destino China, siendo sus principales productos carne, soja y minerales de plomo, zinc y estaño.

**"La integración económica y logística entre Brasil, Perú y los demás países de la región constituye una oportunidad estratégica para conectar Sudamérica con los mercados asiáticos de manera más eficiente y competitiva."**

Además de los productos mencionados, concentrados principalmente en commodities, sectores brasileños con productos de mayor valor agregado vienen desarrollando acciones de promoción comercial en países asiáticos, lo que podría indicar una mayor demanda de transporte de carga para este tipo de productos en el futuro.

Sectores como confitería y chocolates, cafés especiales, vinos, productos para mascotas, maquinaria y equipos para defensa y seguridad, curtiembres, insumos farmacéuticos, moda, gemas y metales preciosos, así como cosméticos y perfumería, han identificado a diversos países asiáticos como mercados estratégicos para los próximos años. Para ello, realizan desde misiones exploratorias para identificar oportunidades hasta ruedas de negocios y participación en ferias internacionales locales.

**"La infraestructura para una logística más ágil y eficiente es un factor esencial para mejorar la competitividad de las exportaciones brasileñas y ampliar su participación en el comercio internacional."**

Sin embargo, las acciones de promoción comercial por sí solas no son suficientes para incrementar las exportaciones brasileñas. Contar con infraestructura que permita una logística más ágil y económica es fundamental para mejorar la competitividad y, en consecuencia, aumentar la participación en el comercio internacional.

Por ello, iniciativas que promuevan alternativas para el transporte de productos brasileños a través del océano Pacífico, así como una mayor integración regional en materia comercial y logística, son fundamentales para potenciar oportunidades económicas, impulsar el desarrollo no solo de Brasil sino de toda la región y fortalecer al continente como un destino atractivo para las inversiones.





- **Compra/venta de empresas**
- **Financiamiento empresarial**
- **Búsqueda de socios e intermediación de productos (Commodities) internacionales**



Edificio Lima Central Tower,  
Av. El Derby N° 254, Oficina  
1404, Surco – Lima – Perú

Teléfono: (51-1) 618 1515  
[contacto@red-in.com](mailto:contacto@red-in.com)

Conoce más en:  
[www.red-in.com](http://www.red-in.com)

**TYTL**  
Torres y Torres Lara  
Abogados



**“EXPERIENCIA  
JURÍDICA QUE  
IMPULSA DECISIONES  
EMPRESARIALES”**

Acompañamos a su empresa con  
asesoramiento integral de  
excelencia, anticipando riesgos y  
optimizando oportunidades en un  
entorno global competitivo.



**RUI GOMES:**

***“Brasil y Perú ofrecen oportunidades complementarias que aún no han sido plenamente aprovechadas”***

Presidente de InvestSP analiza las oportunidades de inversión, comercio e internacionalización entre Brasil y Perú



São Paulo se consolida como uno de los principales destinos de inversión de América Latina gracias a su infraestructura, capacidad de innovación y acceso al mercado brasileño.

En esta entrevista, Rui Gomes, presidente de InvestSP, comparte su visión sobre las oportunidades para las empresas peruanas, el rol de los municipios en la atracción de inversiones y los desafíos de la internacionalización en el escenario regional.

## “São Paulo reúne factores estructurales que lo posicionan como el principal destino de inversiones de América Latina.” menciona Gomez.

### ¿Cuál es el papel actual de InvestSP en la promoción de la competitividad de los municipios y cómo impacta esto en la internacionalización de las empresas?

InvestSP actúa como un vínculo estratégico entre el sector productivo, los municipios y el mercado internacional, promoviendo iniciativas que fortalecen la competitividad regional y amplían el acceso de las empresas paulistas a los mercados externos.

Uno de sus principales instrumentos es el Programa Municipio Global, que apoya a las administraciones municipales en la estructuración de agendas internacionales, la capacitación institucional y la atracción de inversiones. Esta labor se complementa con iniciativas como ExportaSP, que ya ha capacitado a más de 1.500 empresas para iniciar o ampliar sus exportaciones, así como con las misiones internacionales organizadas por la agencia, especialmente en América Latina.

InvestSP también participa en procesos de localización de inversiones (site location),

apoyando a las empresas en la identificación de los municipios más adecuados para sus proyectos.

Al servir de puente entre inversionistas y territorios, la agencia orienta las inversiones de manera más estratégica, fortalece la competitividad local y amplía la inserción internacional de las empresas.

### ¿Qué convierte a São Paulo en un destino estratégico para las empresas extranjeras, especialmente las peruanas?

São Paulo reúne factores estructurales que lo posicionan como el principal destino de inversiones de América Latina. El estado concentra el mayor mercado consumidor de Brasil, cuenta con una sólida infraestructura logística y ofrece un entorno empresarial diversificado, con cadenas productivas consolidadas y un alto nivel de innovación.

Para las empresas peruanas existen elementos adicionales, como la complementariedad económica, los acuerdos comerciales que reducen barreras arancelarias y la cercanía geográfica y cultural.

### ¿Qué oportunidades concretas existen actualmente para las empresas peruanas que desean exportar o invertir en São Paulo?

Las oportunidades son amplias y están impulsadas por una creciente relación comercial y por instrumentos institucionales que facilitan el flujo bilateral.

Destacan sectores como pinturas y productos similares, semillas y frutos oleaginosos, productos químicos inorgánicos, frutas, preparaciones hortícolas y maquinaria. En materia de inversiones, São Paulo se consolida como un destino estratégico gracias a su entorno de negocios, infraestructura y acceso al mercado brasileño. Actualmente, InvestSP acompaña dos proyectos de empresas peruanas en proceso de implementación.

### ¿Qué estrategias recomienda para las empresas medianas que desean expandirse internacionalmente entre Brasil y Perú?

La internacionalización debe abordarse como una estrategia viable y de largo plazo, basada en una planificación estructurada. Es

fundamental realizar análisis de mercado, evaluaciones logísticas y comprender el entorno regulatorio. El Acuerdo de Complementación Económica N.º 58 (ACE 58) y el Acuerdo de Ampliación Económico-Comercial Brasil-Perú favorecen el comercio al reducir barreras y ampliar la integración económica.

Asimismo, recomienda que las empresas busquen el apoyo de instituciones especializadas como InvestSP y ProInversión, que ofrecen asistencia técnica, inteligencia de mercado y conexiones institucionales.

### **¿Qué barreras enfrentan las empresas extranjeras al ingresar al mercado brasileño y cómo pueden superarlas?**

Brasil ofrece oportunidades significativas, pero también presenta desafíos como la complejidad tributaria, las exigencias regulatorias y ciertas limitaciones logísticas.

La superación de estas barreras requiere planificación, acceso a información confiable y acompañamiento especializado. InvestSP brinda asistencia técnica gratuita para ayudar a las empresas

a comprender el entorno de negocios y facilitar su inserción en el mercado.

### **¿Cuál es el papel de los municipios en la atracción de inversiones?**

Los municipios desempeñan un papel central, ya que es en ellos donde las inversiones se materializan. A través del Programa Municipio Global, InvestSP apoya a las ciudades en la estructuración de estrategias de internacionalización y en la capacitación de equipos técnicos.

Esto incrementa la previsibilidad de los proyectos y favorece una distribución más equilibrada de las inversiones en todo el territorio.

### **¿Qué mensaje les daría a los empresarios peruanos y brasileños que aún no han explorado el mercado vecino?**

Brasil y Perú ofrecen oportunidades complementarias que aún no han sido plenamente aprovechadas. La cercanía geográfica, las afinidades culturales y los acuerdos comerciales crean un entorno favorable para ampliar los flujos de comercio e inversión.

Este es un momento propicio para avanzar con planificación y estrategia. Con una preparación adecuada, acceso a información de calidad y apoyo institucional, es posible construir una presencia sólida, segura y sostenible en el mercado vecino.

**“Brasil y Perú ofrecen oportunidades complementarias que aún no han sido plenamente aprovechadas, en un contexto favorable para ampliar los flujos de comercio e inversión.”** indicó Gomez

**“Los municipios son actores fundamentales en la atracción de inversiones, ya que es en ellos donde los proyectos se concretan y generan desarrollo.”** afirma Gomez





## PUERTO SECO SAN ROMÁN El nuevo eje de integración comercial entre Perú y Brasil



**OSCAR WYLLAMS  
CACERES RODRÍGUEZ**

Alcalde de la Municipalidad  
Provincial de San Román -  
Juliaca

Como alcalde de la Municipalidad Provincial de San Román, tengo la firme convicción de que nuestra provincia está llamada a convertirse en uno de los principales centros logísticos, comerciales e industriales del sur del Perú y de Sudamérica. Juliaca no solo es reconocida por su dinamismo económico y espíritu emprendedor, sino también por su ubicación estratégica, que históricamente la ha convertido en un punto de encuentro e integración entre regiones y países hermanos.

Desde nuestra gestión venimos impulsando el proyecto del Puerto Seco San Román como una infraestructura fundamental para el desarrollo económico de nuestra provincia y de toda la macro región sur. Este proyecto representa

mucho más que una obra logística; simboliza una oportunidad histórica para fortalecer el comercio nacional e internacional, especialmente con Brasil y Bolivia, países con los que compartimos vínculos económicos, culturales y comerciales cada vez más importantes.

Nuestra provincia posee condiciones privilegiadas. Nos encontramos articulados con corredores viales que conectan la costa, la sierra y la selva peruana, además de regiones estratégicas como Puno, Cusco, Arequipa, Tacna y Madre de Dios. Esta conectividad convierte a Juliaca en una plataforma natural para el tránsito de mercancías y el desarrollo de actividades de comercio exterior.

Estoy convencido de que el Puerto



Seco permitirá optimizar procesos aduaneros, reducir costos logísticos y mejorar significativamente la competitividad de nuestros productores y empresarios. También contribuirá a descongestionar otros puntos de carga y facilitará el acceso de nuestros productos hacia mercados internacionales.

San Román ya es hoy uno de los motores económicos más importantes del sur del país. Nuestra actividad comercial, industrial y productiva genera movimiento económico permanente y oportunidades para miles de familias. Juliaca es reconocida como un gran centro de acopio y distribución de productos textiles, manufacturas, alimentos, productos agropecuarios, minerales y bienes de consumo. Además, contamos con miles de micro y pequeñas empresas que diariamente impulsan la economía regional con esfuerzo y perseverancia.

Uno de los aspectos que considero más importantes es el potencial de integración económica con Brasil. El crecimiento de la economía brasileña y su demanda de productos agrícolas, textiles, manufacturados y servicios representan una enorme oportunidad para nuestros empresarios y productores, así

como para los estados brasileños de Acre, Rondonia y Amazonas. Gracias a los corredores interoceánicos y a nuestra ubicación estratégica, San Román puede consolidarse como un eje fundamental para el intercambio comercial entre ambos países.

Del mismo modo, el permanente intercambio comercial con Bolivia fortalece los vínculos económicos y culturales entre nuestros pueblos. Estoy convencido de que la integración latinoamericana debe construirse no solo desde los gobiernos nacionales, sino también desde las ciudades y regiones que comparten intereses comunes y una visión de desarrollo conjunto.

Paralelamente al Puerto Seco, desde nuestra gestión también impulsamos la implementación de un Parque Industrial en el entorno estratégico del proyecto. Nuestra meta es generar condiciones adecuadas para la instalación de empresas dedicadas al almacenamiento, manufactura, transformación, distribución y comercio exterior, fortaleciendo así la competitividad de Juliaca y de toda la macro región sur.

Asimismo, consideramos fundamental promover una Zona Económica Especial que otorgue incentivos y beneficios a inversionistas, importadores y

exportadores nacionales e internacionales. Esta iniciativa permitirá atraer capitales, generar empleo y dinamizar la economía local con una visión moderna y competitiva.

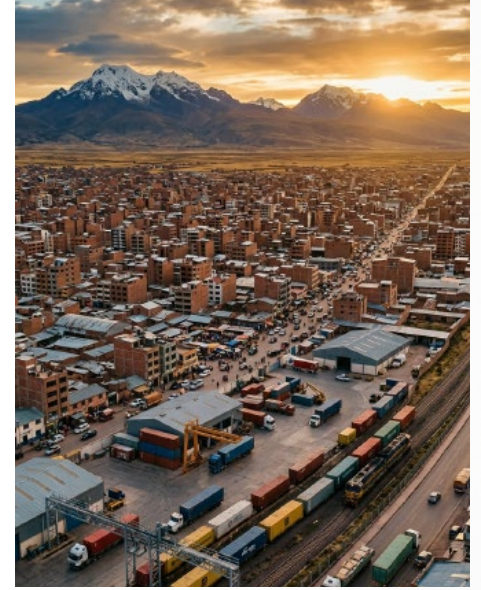
**"Nuestra meta es generar condiciones adecuadas para la instalación de empresas dedicadas al almacenamiento, manufactura, transformación, distribución y comercio exterior, fortaleciendo así la competitividad de Juliaca y de toda la macro región sur."**

Otro aspecto prioritario para nosotros es la formación del capital humano. Por ello, venimos articulando esfuerzos con instituciones públicas y privadas para impulsar carreras técnicas y profesionales vinculadas a logística, comercio exterior, transporte, tecnologías industriales y servicios aduaneros. Queremos que nuestros jóvenes estén preparados para asumir los nuevos retos y oportunidades que traerá consigo la puesta en funcionamiento del Puerto Seco.

Creo firmemente que el futuro económico del sur del Perú depende de proyectos que promuevan integración, conectividad y desarrollo sostenible. El Puerto Seco San Román representa precisamente esa visión de futuro: una apuesta por el progreso compartido, por el fortalecimiento del comercio y por una integración real entre nuestros pueblos.

**"Gracias a los corredores interoceánicos y a nuestra ubicación estratégica, San Román puede consolidarse como un eje fundamental para el intercambio comercial entre Perú y Brasil."**

Desde Juliaca, la Capital de la Integración Andina, seguiremos trabajando con responsabilidad y visión estratégica para convertir a San Román en un referente de desarrollo económico, logístico e industrial para el Perú y Sudamérica.





## Iniciativas para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana – IIRSA Norte y Sur

# UN NUEVO MAPA GEOPOLÍTICO PARA EL DESARROLLO DE SUDAMÉRICA



**IGNACIO  
URQUIAGA  
VANDERGHM**

Analista Político

La historia del comercio global demuestra que las grandes transformaciones económicas no surgen por casualidad: se construyen sobre infraestructura estratégica. Estados Unidos consolidó su poder económico con carreteras transversales que integraron sus costas; Canadá articuló su territorio a través de corredores logísticos que superaron su geografía extrema; México fortaleció su posición como puente comercial hacia el sur; y Panamá redefinió el comercio mundial con su canal, conectando océanos y acortando distancias.

Hoy, ese exitoso modelo de integración física y económica encuentra su equivalente en Sudamérica. Las Rutas de Integración Sudamericana —materializadas en corredores multimodales como la IIRSA Norte y la IIRSA Sur— están

reconfigurando un nuevo mapa geopolítico donde el Perú y Brasil emergen como actores centrales de una subregión que busca integrarse al comercio global con mayor competitividad y sostenibilidad.

### De territorios desconectados a corredores de desarrollo

Durante décadas, amplias zonas del Perú fueron prácticamente inaccesibles para el comercio y la inversión. La ausencia de conectividad transversal limitaba el potencial productivo de regiones enteras. Sin embargo, la consolidación de la IIRSA Norte y la IIRSA Sur han revertido esa historia.

Desde sus inicios a la fecha, la IIRSA Norte ha generado un impacto económico concreto, las exportaciones peruanas se multiplicaron por 3,6 veces,



superando los US\$ 1,640 millones, dinamizando sectores como la agroindustria y el comercio. Este crecimiento no es solo estadístico: se traduce en oportunidades reales para productores, transportistas y emprendedores.

En regiones como San Martín, pequeños agricultores de cacao y café de especialidad han logrado acceder a mercados internacionales. En Amazonas y Cajamarca, el transporte de mercancías ya no depende de rutas precarias, sino de un corredor que ofrece predictibilidad, reduciendo riesgos y costos. Así, lo que antes era aislamiento se transforma en una clara posibilidad económica para progresar.

### El eje Perú-Brasil: un bloque geopolítico

Si América del Norte construyó su poder transversal a partir de la integración territorial, Sudamérica replica esa lógica con una visión propia. La articulación entre Perú y Brasil —las dos mayores economías del Pacífico y el Atlántico en esta parte del continente— abre una ruta bioceánica con proyección global.

El intercambio comercial entre ambos países ya supera los US\$ 5 mil millones anuales y continúa en expansión. Esta dinámica se

potencia con la posibilidad de conectar el puerto de Chancay con el interior brasileño a través de la IIRSA Norte y la hidrovía amazónica, abaratando costos y reduciendo en aproximadamente diez días los tiempos de transporte frente a rutas tradicionales.

La IIRSA Sur cumple un rol complementario y decisivo. Este corredor, que une Cusco con Madre de Dios y la frontera brasileña, ha generado más de 130 mil empleos y contribuido a reducir la pobreza en un 10% en sus zonas de influencia. Además, el flujo de transporte de carga se ha cuadruplicado en los últimos años, consolidando a esta vía como uno de los principales ejes comerciales del continente.

### Más que infraestructura: integración social y nuevas oportunidades

A diferencia de las antiguas rutas comerciales, el nuevo paradigma de integración no se limita a mover mercancías. Las IIRSAS incorporan un componente social fundamental: acercan el Estado a territorios históricamente olvidados y generan condiciones para el desarrollo humano.

En Madre de Dios, por ejemplo, pequeños negocios vinculados al transporte y el turismo han encontrado un nuevo dinamismo

gracias al flujo constante de personas y bienes. En Cusco y Arequipa, productores agrícolas han logrado posicionar productos como arándanos, paltas y cítricos en mercados como Brasil, aprovechando menores costos logísticos.

**“Sudamérica está construyendo una nueva narrativa de integración. A través de la IIRSA Norte y Sur, Perú y Brasil consolidan un eje estratégico que impulsa el comercio, fortalece la competitividad regional y proyecta al continente hacia un papel más relevante en la economía global.”**

Este proceso se complementa con la posibilidad de desarrollar zonas económicas especiales a lo largo de los corredores, lo que permitiría atraer inversiones, promover la industrialización ligera y generar empleo en regiones donde antes predominaba la informalidad. La infraestructura, en este sentido, actúa como catalizador de ecosistemas productivos más complejos y sostenibles. Sólo queda seguir alentando el diálogo y la efectiva acción integradora binacional.

### **Sostenibilidad y Amazonía: el nuevo eje del comercio global**

La geopolítica del siglo XXI ya no se define únicamente por factores militares. La sostenibilidad se ha convertido en un elemento central, y la Amazonía ocupa un lugar estratégico en esta ecuación, hasta el mismísimo Papa Francisco le dedicó la reconocida encíclica Laudato Sí y se reunió, durante su visita al Perú, con los pobladores del pulmón de la humanidad en Madre de Dios.

Lejos de representar una barrera, la

integración de la Amazonía a través de corredores como la IIRSA Norte abre la puerta a un modelo de desarrollo que combina conectividad con protección ambiental. La infraestructura facilita el acceso a salud, educación y seguridad para comunidades aisladas, reduciendo brechas sociales y fortaleciendo la presencia institucional.

Así, el comercio deja de ser un fin en sí mismo para convertirse en una herramienta de desarrollo integral. La conectividad no solo mueve productos; también lleva oportunidades.

### **Una nueva narrativa para América Latina**

Al igual que las grandes rutas que definieron otras regiones del mundo, las Rutas de Integración Sudamericana están dando forma a una nueva narrativa para el continente. Perú y Brasil, unidos por estos corredores, no solo conectan océanos: conectan culturas, idiomas y visiones de futuro... y recién estamos empezando.

El portugués y el castellano se consolidarán como el idioma común de un comercio que integra territorios y genera confianza. Lo que antes eran fronteras se transforman en espacios de intercambio, donde empresas, emprendedores y comunidades encuentran nuevas oportunidades. Las Iniciativas de Integración Regional Sudamericana (IIRSA) son la base de una nueva geopolítica del desarrollo con progreso económico y social.

Como en su momento lo hicieron el Canal de Panamá o las redes transversales de infraestructura en América del Norte, estas rutas tienen el potencial de redefinir el comercio global desde el sur del continente. Y en ese proceso, Sudamérica deja de ser un territorio periférico para convertirse en protagonista de una economía mundial que busca nuevas rutas, nuevos equilibrios y nuevas oportunidades, colocando la geopolítica al servicio de los pueblos de Perú y Brasil.





## PERÚ Y BRASIL: Oportunidad Histórica de Integración Logística



**LUIS NATAL  
DEL CARPIO CASTRO**

Presidente Ejecutivo de  
PROINVERSIÓN - PERÚ

Sudamérica enfrenta una oportunidad histórica. En un contexto global marcado por la reorganización de las cadenas de suministro, la expansión del comercio con Asia-Pacífico y la necesidad de contar con rutas logísticas más eficientes, la integración Perú - Brasil adquiere una relevancia estratégica.

En la región, la integración física fue vista durante muchos años como una aspiración de largo plazo. Hoy, esa misma visión empieza a convertirse en una necesidad concreta.

Brasil, por su escala productiva y proyección continental, así como Perú por su ubicación estratégica en el Pacífico, tienen la posibilidad de construir juntos una plataforma logística capaz de conectar Sudamérica con miles de millones

de consumidores en Asia, Europa y Estados Unidos.

Desde PROINVERSIÓN venimos trabajando una visión de infraestructura que no se limita a proyectos aislados. El objetivo es articular corredores, puertos, carreteras, ferrocarriles, energía, saneamiento, irrigación, educación y turismo bajo una lógica territorial. No se trata solo de construir infraestructura, sino de convertir los corredores logísticos en verdaderas plataformas de desarrollo.

En esa visión, el Eje Sur de Perú ocupa un lugar central. Este eje concentra una de las configuraciones logísticas más estratégicas del país: la red vial IIRSA Sur, el puerto de Matarani, Ferrocarril del Sur y Sur Oriente y



Los ejes articulan nodos de transporte, plataformas logísticas y puntos estratégicos, para mejorar conectividad y competitividad del país.



**EJE COSTERO NORTE**  
Paíta – Salaverry – Chancay



**EJE TRANSVERSAL NORTE**  
Paíta – Yurimaguas – Santa Rosa



**EJE TRANSVERSAL CENTRO**  
Callao/Chancay – Pucallpa



**EJE TRANSVERSAL SUR**  
Matarani/SJM/Ilo – Iñapari



**EJE COSTERO SUR**  
Pisco – Matarani – Tacna



**EJE COSTERO CENTRAL**  
Chancay – Callao – Pisco



#### CONECTIVIDAD LOGÍSTICA

- Terminales Portuarios Marítimos
- Terminales Portuarios Fluviales
- Sistema de Transporte Fluvial
- Infraestructura Vial



los pasos fronterizos con Brasil (Iñapari) y Bolivia (Desaguadero). Es decir, infraestructura pensada durante años para un momento como este: conectar la producción, el territorio y los mercados internacionales.

El potencial es enorme. En Eje Sur se identifican, por ejemplo, 29 proyectos en Asociación Público-Privada y 3 adendas por cerca de US\$ 13 mil millones, vinculados a sectores como transporte, energía, saneamiento, educación, irrigación y turismo. Entre ellos destacan el Puerto Seco de Juliaca, Majes Siguanas II, el Terminal Portuario de Ilo, la distribución de gas natural en Arequipa, Moquegua y Tacna, y los terminales portuarios de Tacna y Corío.

Esta cartera no debe leerse solo como una lista de proyectos. Debe entenderse como una nueva arquitectura logística para el sur de Perú y para la integración regional. Para Brasil, representa una oportunidad concreta de ampliar su salida hacia el Pacífico y acercarse a los mercados más dinámicos del mundo. Para Perú, significa consolidarse como plataforma logística regional y como puerta natural de Sudamérica hacia Asia-Pacífico. Pero esta visión no se agota en el sur. El Perú viene estructurando

una estrategia de seis ejes logísticos que permitirán conectar infraestructura con territorio, inversión privada con desarrollo regional, y planificación pública con ejecución efectiva. En el Eje Norte Amazónico, por ejemplo, se identifican 35 proyectos APP por más de US\$ 8,700 millones, con impacto en regiones como Loreto, Tumbes, Piura, Lambayeque, La Libertad, San Martín, Amazonas y Cajamarca.

Asimismo, el Eje Centro cuenta con 33 proyectos y 5 adendas por más de US\$ 17,300 millones, con iniciativas relevantes en Áncash, Huánuco, Ucayali, Lima, Huancavelica y Pasco. Entre ellas figuran terminales portuarios, aeropuertos, carreteras, proyectos de irrigación y adendas viales estratégicas.

La oportunidad es clara: dejar de mirar la infraestructura como obras desconectadas y empezar a verla como un sistema. Un puerto no transforma por sí solo si no está conectado a carreteras, ferrocarriles, energía, zonas productivas y servicios. Una carretera no cambia el destino de una región si no se integra a cadenas logísticas y mercados. Un corredor no genera desarrollo si no articula inversión, territorio y sostenibilidad.

Por eso, la integración entre Perú y

Brasil debe entenderse como algo más que una conexión física. Es una oportunidad económica, comercial y estratégica para toda América Latina. Brasil puede proyectar con mayor eficiencia su producción hacia el Pacífico. Perú puede consolidar su rol como hub logístico regional. Y Sudamérica puede ganar una posición más competitiva en el comercio global.

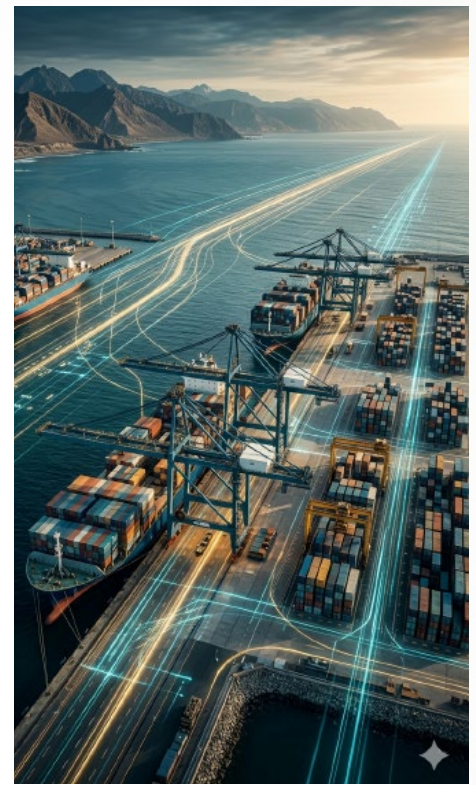
**"Brasil, por su escala productiva, y Perú, por su ubicación estratégica en el Pacífico, tienen la oportunidad de construir juntos una plataforma logística capaz de conectar Sudamérica con los mercados más dinámicos del mundo."**

El momento es ahora. La infraestructura que durante años fue pensada como promesa de integración empieza a encontrar las condiciones para convertirse en realidad. Contamos con proyectos, portafolios, mecanismos de inversión privada y una visión territorial más clara.

La integración sudamericana ya no debe ser solo una aspiración política. Debe ser una decisión económica y estratégica. Perú y Brasil tienen hoy la oportunidad de liderar esa transformación.

Desde Juliaca, la Capital de la Integración Andina, seguiremos trabajando con responsabilidad y visión estratégica para convertir a San Román en un referente de desarrollo económico, logístico e industrial para el Perú y Sudamérica.

**"La integración entre Perú y Brasil debe entenderse como mucho más que una conexión física; representa una oportunidad económica, comercial y estratégica para impulsar el desarrollo de toda América Latina."**



[www.investinperu.pe](http://www.investinperu.pe) **PRO INVERSION**

## DESARROLLO DEL EJE SUR

Ruta Matarani/Marcona/Ilo- Iñapari

**29 proyectos APP | +USD 12 900 millones**  
3 adendas

Principales proyectos

- TERMINAL PORTUARIO DE CORIO **USD 7000 millones**
- TERMINAL PORTUARIO DE ILO **USD 191 millones**
- DISTRIBUCIÓN DE GAS NATURAL EN AREQUIPA, MOQUEGUA Y TACNA **USD 266 millones**
- PUERTO SECO DE JULIACA **USD 500 millones**
- MAJES SIGUAS II ETAPA **USD 850 millones**
- TERMINAL PORTUARIO DE TACNA **USD 400 millones**



# Diagnóstico de las relaciones comerciales Brasil – Perú

Proyecto del Núcleo de Estudios y Negocios Americanos (NENAM), bajo la orientación del Prof. Dr. Roberto Rodolfo Georg Uebel. (UNIVERSIDAD ESPM / SAO PAULO)

## ELABORADO POR:

Alan Ferreira de Souza, Ana  
Clara Turci dos Santos,  
Adriana Rojas,  
Ellen Zuliani Soares,  
Maria Morena Tenório Perez y  
Veridiana Pereira Vilela.

### 1. Introducción

El presente diagnóstico tiene como objetivo exponer las relaciones comerciales entre Brasil y Perú, buscando profundizar el conocimiento sobre sectores importantes y con potencial de crecimiento entre ambos Estados. De esta manera, se evidencia el papel de ambos países como socios estratégicos regionales.

En este documento se abordarán los sectores de agronegocios, tecnología, energía y otras áreas con potencial de expansión. Con base en la información disponible, se sabe que esta relación está sustentada en acuerdos bilaterales y en la cooperación dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (PwC, 2026). Esta organización fue responsable

de formular los Acuerdos de Complementación Económica, instrumentos creados para reducir aranceles e impulsar el comercio en América Latina.

A lo largo de este informe se observa que Brasil se destaca como exportador de commodities agrícolas y productos agroindustriales, reforzando su perfil de producción a gran escala y su inserción internacional. Asimismo, es importante resaltar el volumen de exportaciones brasileñas en los sectores automotriz y energético (petróleo). Por su parte, Perú presenta una especialización en productos agrícolas de nicho, favorecidos por condiciones climáticas específicas. Además, destaca por el suministro de gas natural y mineral de cobre al mercado brasileño.

Por lo tanto, se entiende que el agronegocio tiene una participación significativa en las relaciones entre ambos países, al igual que los sectores tecnológico y energético. Adicionalmente, sectores como infraestructura y caucho presentan potencial de crecimiento. Sin embargo, existen obstáculos que limitan la continuidad y expansión del comercio, entre ellos las dificultades de integración geográfica y marítima.

## 2. Situación actual

La relación comercial entre Brasil y Perú se encuentra en crecimiento y está impulsada por la implementación de acuerdos regionales y mejoras logísticas como parte de un proceso de integración.

Brasil registró un crecimiento aproximado del 2,3 % del PIB el año pasado, según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE, 2026), además de una inflación cercana al 4,3 %. Perú, por su parte, creció un 2,9 %, impulsado por las exportaciones mineras y agrícolas, mientras que la inflación cerró el año en 1,5 % (FMI, 2025). En este contexto, la economía peruana muestra una mayor velocidad de crecimiento, aunque también una mayor exposición a factores externos, mientras que Brasil

mantiene una estructura económica más compleja y diversificada.

Según ComexStat (2026), el comercio bilateral entre Brasil y Perú alcanzó los US\$ 4.600 millones, mientras que Brasil registró un superávit cercano a US\$ 1.800 millones.

Las exportaciones brasileñas totalizaron US\$ 3.200 millones, concentradas principalmente en:

- Maquinaria y equipos.
- Vehículos automotores.
- Productos químicos.
- Productos siderúrgicos.
- Alimentos procesados.

Las importaciones procedentes de Perú alcanzaron US\$ 1.400 millones, principalmente en:

- Minerales (cobre y zinc).
- Productos pesqueros.
- Frutas.
- Café.

Este patrón comercial demuestra una fuerte concentración en bienes industriales y minerales. Perú continúa dependiendo principalmente de commodities mineros y agrícolas, mientras que Brasil mantiene una canasta exportadora más diversificada, reduciendo así su vulnerabilidad comercial.

La relación comercial se sustenta principalmente en acuerdos bilaterales, mecanismos regionales y la cooperación dentro de ALADI. El Acuerdo de Complementación Económica N.º 58 (ACE 58) permitió la reducción de aranceles para diversos productos y la apertura de mercados (ALADI, 2003).

Asimismo, el Acuerdo Mercosur-Perú fortaleció el proceso de integración mediante la definición de reglas de origen y preferencias arancelarias desde 2005.

De igual manera, se firmó un acuerdo de facilitación comercial en el ámbito agrícola, permitiendo el ingreso de cítricos peruanos a Brasil y de manzanas brasileñas a Perú (Banco Central de Brasil, 2024).

A pesar de estos avances, el comercio bilateral sigue siendo altamente sectorial, lo que evidencia la necesidad de diversificar la base comercial para mitigar riesgos y generar nuevas oportunidades.

En este sentido, el comercio Brasil-Perú es complementario, aunque todavía requiere una mayor diversificación. Si bien la balanza comercial favorece a Brasil, Perú mantiene una importante orientación exportadora basada en



minerales. Los acuerdos regionales y los avances logísticos han contribuido a reducir costos y fortalecer la integración económica.

Por ello, el sistema de relaciones comerciales entre Brasil y Perú combina cooperación económica con desafíos estructurales que requieren respuestas orientadas a la diversificación, el equilibrio y la sostenibilidad a corto, mediano y largo plazo.

### 3. Agronegocios y alimentos

La relación comercial entre Brasil y Perú en el sector de agronegocios y alimentos tiene una importancia significativa en el intercambio bilateral, caracterizándose principalmente por una complementariedad productiva entre ambos países. Según la Embrapa (2026), el agronegocio brasileño está estructurado en cadenas productivas de gran escala, con un alto nivel de mecanización y una fuerte inserción en el comercio internacional, lo que contribuye a su competitividad global.

En este contexto, Brasil se destaca como exportador de commodities agrícolas y productos agroindustriales, desempeñando un papel central en el abastecimiento de los mercados regionales. De acuerdo con datos del Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios (MDIC, 2026), los principales productos exportados al Perú incluyen soja y sus derivados, carnes (especialmente bovina y avícola), maíz y productos forestales, como papel y celulosa. Este patrón refleja la elevada capacidad productiva brasileña y su orientación exportadora.

Por otro lado, Perú presenta una especialización en productos agrícolas de nicho, favorecidos por condiciones climáticas específicas. Entre los principales productos exportados a Brasil destacan las frutas (como uvas, mangos y paltas), productos pesqueros, además de café y cacao. De esta manera, la relación comercial tiende a ser complementaria: mientras Brasil suministra alimentos básicos e insumos agroindustriales, Perú atiende demandas específicas del mercado brasileño con productos de mayor

Peru - Série Histórica

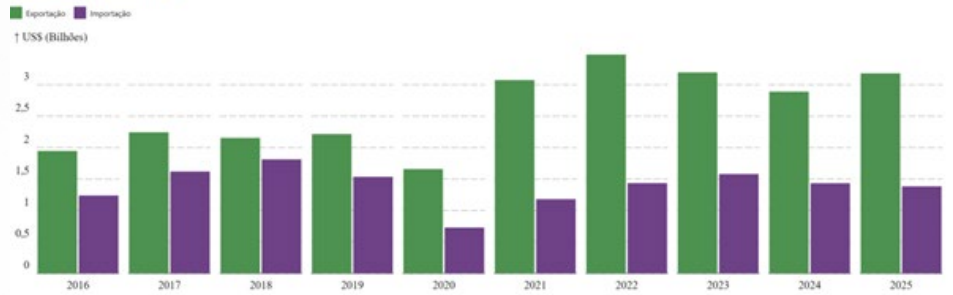
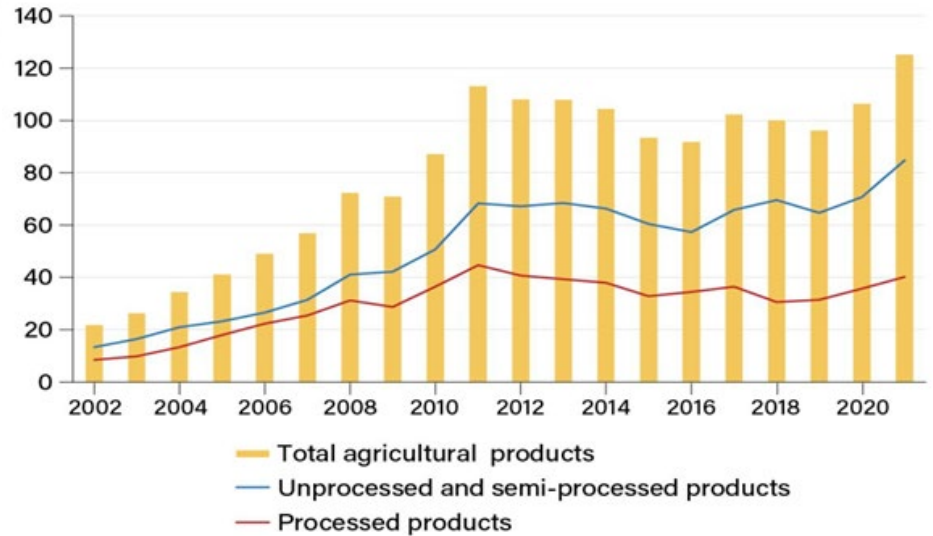


Gráfico 1 – Serie histórica de las exportaciones e importaciones del Perú (2016-2025).

Exports (billions of U.S. dollars)



Source: USDA, Economic Research Service using data from U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census.

Gráfico 2 – Evolución de las exportaciones agrícolas brasileñas (2002-2021). Crecimiento continuo de las exportaciones, con predominio de productos no procesados.

valor agregado.

Como puede observarse, las exportaciones brasileñas del sector agroindustrial hacia el Perú superaron los US\$ 700 millones en 2023, manteniendo su relevancia también en 2024. Este desempeño evidencia la importancia del Perú como socio regional y la consolidación de Brasil como proveedor de productos agroindustriales. Un ejemplo de esta complementariedad puede observarse en el comercio de frutas frescas. Empresas peruanas como Camposol han ampliado su presencia internacional exportando productos como palta y uva a diversos mercados, incluido Brasil. Estos productos ocupan nichos específicos asociados a patrones de consumo más sofisticados y a la creciente demanda de alimentos saludables, especialmente en períodos en los que la producción brasileña es

limitada.

Otro ejemplo relevante es el suministro brasileño de proteínas animales. Empresas como JBS y BRF cuentan con cadenas productivas altamente integradas y exportan carnes y productos procesados a América Latina, incluido el Perú. En este caso, Brasil actúa como proveedor de alimentos esenciales a gran escala, reforzando su ventaja comparativa en el sector.



Estacionalidad de las exportaciones y destaque para la soja y el maíz en los principales corredores logísticos. El gráfico evidencia el predominio de commodities como la soja, las carnes y el maíz en la canasta exportadora brasileña, reforzando el carácter de producción a gran escala del país y su inserción en el comercio internacional. En lo que respecta al volumen de intercambio, el agronegocio tiene una participación significativa en la relación bilateral. Según el Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios (2026), las exportaciones agrícolas brasileñas hacia el Perú mantienen una trayectoria relevante, mientras que el Banco Central de Brasil destaca el papel central del agronegocio en el sector externo brasileño.

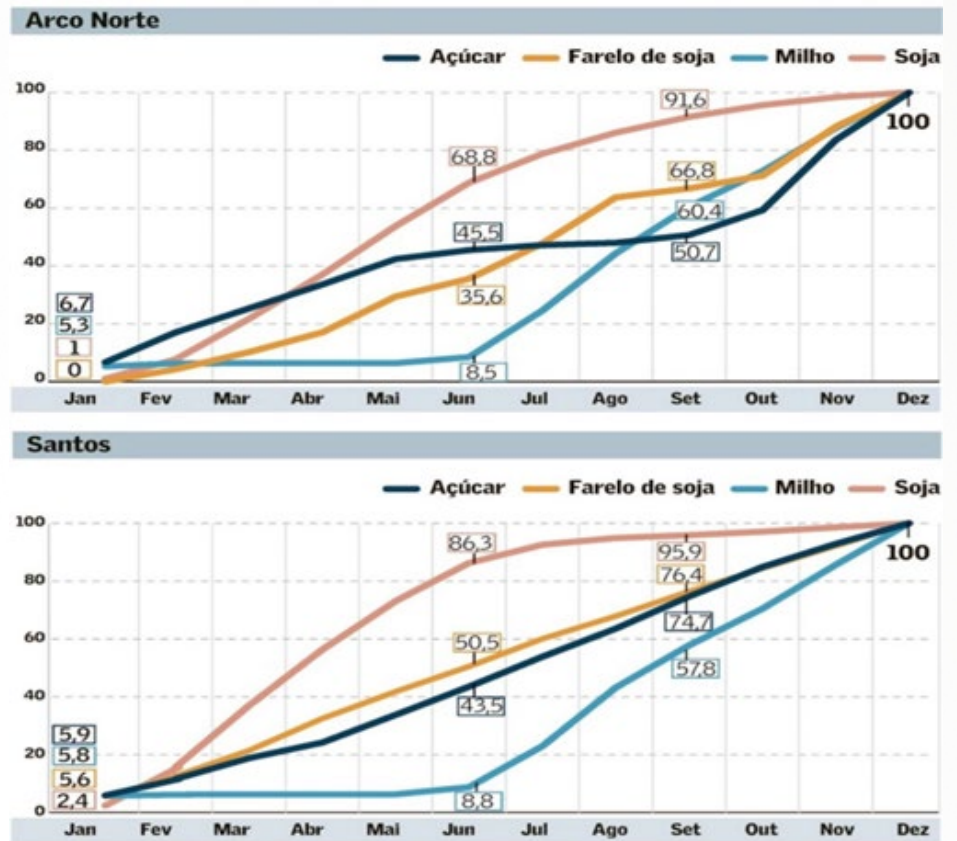
En relación con la balanza comercial, el sector agropecuario es favorable para Brasil, que presenta un superávit en sus intercambios con el Perú. Este resultado está asociado a la mayor escala y diversidad de la producción brasileña, lo que permite que los volúmenes exportados superen a los importados. Además, la actuación de grandes empresas evidencia la creciente internacionalización del agronegocio. Mientras las empresas brasileñas amplían su presencia regional, compañías peruanas como Danper también expanden sus exportaciones, especialmente en el sector de alimentos frescos y de mayor valor agregado. De esta forma, el comercio agroindustrial entre Brasil y Perú se caracteriza por la complementariedad productiva, el crecimiento de las exportaciones brasileñas y un saldo positivo para Brasil, además de una creciente integración económica regional.

#### 4. Tecnología (máquinas, automóviles y manufacturas)

El sector tecnológico representa un componente central en el dinamismo de las relaciones comerciales entre Brasil y Perú, dado que existe una marcada predominancia del sector automotriz. Destacan las exportaciones brasileñas de vehículos de pasajeros de pequeño porte, vehículos destinados al transporte de mercancías (US\$ 18,7 millones), que representan el 8,76% de las exportaciones brasileñas, y

## Exportações agrícolas

Evolução mensal do fluxo de escoamento - média de 2018 a 2022 (%)



Fonte: EsaiqLog

Gráfico 3 – Flujo mensual de las exportaciones agrícolas por corredor logístico (2018–2022).

vehículos para construcción (US\$ 12,2 millones), con una participación del 4,04%.

Por otro lado, las exportaciones peruanas destinadas a Brasil están compuestas principalmente por metales y materias primas esenciales para la producción tecnológica. Entre los productos exportados, el cobre refinado ocupa una posición destacada, representando el 32,3% de las exportaciones peruanas hacia Brasil.

La creciente integración económica entre los países miembros del MERCOSUR y los países no miembros se materializa en acuerdos como el Acuerdo de Complementación Económica N.º 58 (ACE 58), que ha contribuido significativamente a la expansión y desarrollo del mercado tecnológico al promover la facilitación aduanera y la concesión de ventajas arancelarias para ambos países.

#### 5. Combustibles y energía

Al analizar los sectores de energía y combustibles en la relación entre Brasil y Perú, se observa que,



aunque no constituyen el eje central de la relación entre ambos Estados, han mostrado una evolución constante, registrando una variación del 21,0% entre enero y febrero de 2026 (Comex Stat, 2026).

A pesar del crecimiento significativo registrado durante el presente año, la exportación de estos productos presenta fluctuaciones constantes, lo que convierte a este mercado en un sector con cierto grado de incertidumbre, pero con un importante potencial económico y beneficios para ambas naciones.

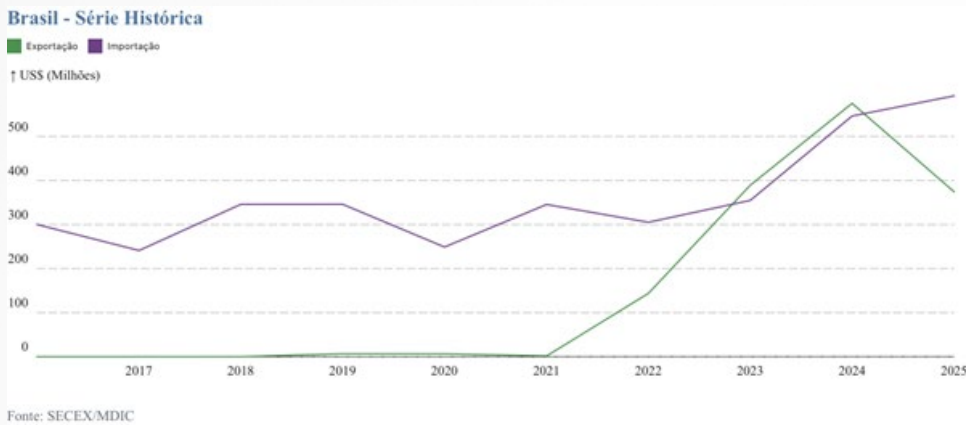


Gráfico 4 – Serie histórica de las exportaciones e importaciones brasileñas.

Considerando el alto potencial de esta relación comercial, es importante destacar el papel de Brasil como un importante exportador de petróleo crudo, mientras que Perú abastece al mercado brasileño con combustibles minerales y gas natural. Sin embargo, aunque existe un gran potencial en la relación entre ambas naciones, también existen obstáculos que dificultan la continuidad y el crecimiento de este mercado. Un ejemplo de ello es el incremento del precio del petróleo, que, en comparación con inicios de 2024, registró un aumento del 75 % en noviembre de 2025 (CNN Brasil, 2026).

Además, las dificultades de integración geográfica y marítima se han convertido en un importante obstáculo para la exportación e importación de estos commodities energéticos entre ambos países. No obstante, estos desafíos no se limitan únicamente a la relación Brasil-Perú. Diversos problemas estructurales han sido identificados en la región: el 48,5 % de las organizaciones brasileñas que importan hacia países sudamericanos reportaron ineficiencias portuarias para el embarque de cargas, mientras que otro 47,7 % señaló limitaciones en las rutas y escalas de navegación marítima (Agência de Notícias da Indústria, 09/12/2025).

En síntesis, aunque existe un importante potencial en el sector de combustibles y energía entre ambas naciones, persisten barreras económicas y logísticas que limitan el crecimiento del sector y el fortalecimiento de las conexiones comerciales entre Brasil y Perú en materia de exportación e importación de energía y combustibles.

## 6. Sectores con potencial de crecimiento

### 6.1. Infraestructura y logística

A partir del proyecto impulsado por el Gobierno Federal de Brasil denominado Rutas de Integración Sudamericana, que viene implementándose desde 2023, se desarrollarán nuevas rutas logísticas que favorecerán la integración entre Brasil y Perú. La Ruta Multimodal Amazónica conectará los puertos peruanos de Paita y Chancay con Manaus, brindando acceso a la Ruta Multimodal de las Guayanas, que culmina en los puertos brasileños de Belém y Macapá, mejorando la logística entre ambos países y potencialmente reduciendo costos (Ministerio de Planificación y Presupuesto, 2024).

Este proyecto permitirá la creación de corredores bioceánicos que conectarán el Atlántico con el Pacífico, facilitando el transporte estratégico de mercancías, impulsando el comercio regional y reduciendo los costos logísticos (Ministerio de Planificación y Presupuesto, 2024).

En relación con el comercio bilateral, el informe del Gobierno

Federal destaca que “Perú continúa siendo el principal socio comercial del estado de Acre” y que, en 2024, cerca del 30 % de las exportaciones de ese estado tuvieron como destino el mercado peruano, reafirmando la relevancia de la relación comercial entre ambos países (Ministerio de Planificación y Presupuesto, 2024).

Entre los productos que se verán beneficiados por estas nuevas rutas se encuentran frutas, hortalizas y otros productos del agronegocio, además de petróleo y sus derivados, equipos industriales y bienes de consumo, fortaleciendo así el comercio regional y la integración económica entre Brasil y Perú (Ministerio de Planificación y Presupuesto, 2024).



Mapa 1 – Ruta Amazónica y Ruta de las Guayanas.



## 6.2. Cobre, caucho y productos de caucho

Al observar las exportaciones peruanas de los últimos cinco años, es evidente que el comercio de metales y minerales es fundamental para la economía del país, destacándose el cobre como el producto con mayor valor exportado. El Gráfico 4, que ilustra las exportaciones peruanas, muestra que del total de 76.172 millones de dólares exportados, el 63% corresponde a las ventas de minerales y el 31% (aproximadamente 23.483 millones de dólares) a las exportaciones de cobre (INEI, 2024).

Por otro lado, las importaciones brasileñas de cobre peruano alcanzaron, en 2024, un valor de 475,66 millones de dólares (ComexStat, 2026). Estos datos evidencian un importante potencial de crecimiento para este mercado, considerando la demanda del cobre por parte del mercado brasileño para la expansión de la infraestructura de distribución de energía eléctrica, la construcción civil y la fabricación de componentes automotrices (BNDES, 2011).

Asimismo, otro mercado dentro de este sector con perspectivas de crecimiento es el del caucho y sus derivados. De acuerdo con los datos de ComexStat, las exportaciones

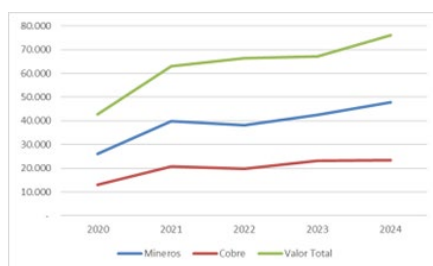


Gráfico 5 – Exportaciones peruanas de cobre en comparación con el total de exportaciones y con el total de exportaciones de minerales.

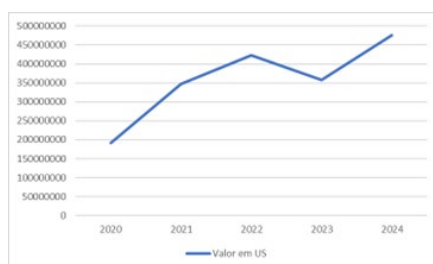


Gráfico 6 – Importaciones brasileñas de cobre peruano en los últimos cinco años.

brasileñas de caucho ascienden a 113,9 millones de dólares, de los cuales el 1,6% se destina al Perú (ComexStat, 2026).

En el Gráfico 6 se puede observar que las exportaciones brasileñas de materiales de caucho, como neumáticos de caucho, bandas de rodadura intercambiables, flaps y cámaras de aire para ruedas, han mostrado una tendencia de crecimiento en los últimos años. Esto representa para el Perú una oportunidad de fortalecimiento de un sector clave para su logística,

considerando la importancia del transporte por carretera y de la actividad industrial en el país.

## 7. Conclusión y diagnóstico

A la luz de lo expuesto, se comprende que las relaciones entre Brasil y Perú se han venido fortaleciendo a lo largo de los años, ampliándose en la medida en que sus economías se vuelven cada vez más complementarias. Los sectores del agronegocio, la tecnología y los combustibles representan una parte importante de la relación comercial entre ambos países y pueden expandirse aún más mediante inversiones en infraestructura logística, como la culminación de las rutas sudamericanas, o mediante el aprovechamiento estratégico de sectores como el cobre y los productos de caucho.

Asimismo, a pesar del superávit de Brasil en la balanza comercial bilateral, las relaciones entre Brasil y Perú resultan beneficiosas para ambas partes, ya que el impulso del comercio regional a través del nearshoring permite fortalecer la economía regional y reducir la dependencia de las grandes potencias, además de hacer que la región sea menos vulnerable a crisis externas.

De este modo, el potencial de crecimiento de las relaciones

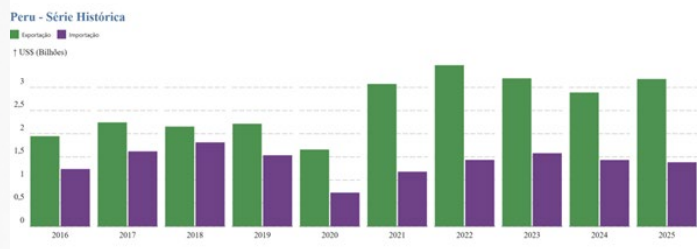


Gráfico 7 – Exportaciones de productos de caucho brasileños hacia el Perú en los últimos cinco años

comerciales debe ser aprovechado con el objetivo de que tanto Brasil como Perú puedan beneficiarse de una mayor integración y del fortalecimiento del comercio regional.

## 8. Referencias

- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI). Acuerdo de Complementación Económica N.º 58 – Brasil-Perú. Montevideo: Asociación Latinoamericana de Integración, 2003. Disponible en: <https://www.aladi.org/pt/acordos-de-paises-membros/>. Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- BANCO NACIONAL DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL (BNDES). Perspectivas actuales de la industria del cobre. BNDES Sectorial, Río de Janeiro, n.º 36, p. 379–410, septiembre de 2012. Disponible en: [https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/1481/1/A%20Set.36\\_Perspectivas%20atuais%20da%20ind%20de%20cobre\\_P.pdf](https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/1481/1/A%20Set.36_Perspectivas%20atuais%20da%20ind%20de%20cobre_P.pdf). Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- BRASIL. Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios. Acuerdos comerciales. Brasilia, DF: Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios, 2024. Disponible en: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/acordos-comerciais>. Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- BRASIL. Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios. ComexStat: sistema de estadísticas de comercio exterior. Brasilia, DF: Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios, [s.f.]. Disponible en: <https://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>. Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- BRASIL. Ministerio de Planificación y Presupuesto. Informe 2024: Rutas de Integración. Brasilia, DF: Ministerio de Planificación y Presupuesto, 2024. Disponible en: <https://www.gov.br/planejamento/pt-br/assuntos/articulacao-institucional/rotas-de-integracao/relatorio-2024-rotas-de-integracao.pdf>. Consulta realizada el: 21 de marzo de 2026.
- CNN Brasil. El precio del petróleo es hoy el 75 % de lo que era al inicio de 2024, afirma Magda. 2024. Disponible en: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/macroeconomia/preco-do-petroleo-e-hoje-75-do-que-era-no-inicio-de-2024-diz-magda/>. Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- CONFEDERACIÓN NACIONAL DE LA INDUSTRIA (CNI). La logística y las tasas de interés limitan la



competitividad de las exportaciones brasileñas, señala la CNI. Agencia de Noticias de la Industria, Brasilia, 2023. Disponible en: <https://noticias.portaldaindustria.com.br/noticias/internacional/logistica-e-juros-travam-competitividade-das-exportacoes-brasileiras-aponta-cni/>. Consulta realizada el: 30 de marzo de 2026.

- COMEXSTAT. Sistema de Estadísticas de Comercio Exterior. Brasilia: Ministerio de Desarrollo, Industria, Comercio y Servicios, 2025. Disponible en: <https://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>. Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- INSTITUTO BRASILEÑO DE GEOGRAFÍA Y ESTADÍSTICA (IBGE). Inflación. Río de Janeiro: IBGE, 2026. Disponible en: <https://www.ibge.gov.br/explica/inflacao.php>. Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- INSTITUTO BRASILEÑO DE GEOGRAFÍA Y ESTADÍSTICA (IBGE). Producto Interno Bruto (PIB). Río de Janeiro: IBGE, 2026. Disponible en: <https://www.ibge.gov.br/explica/pib.php>. Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI). Economía. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática, [s.f.]. Disponible en: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>. Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI). Base de datos de Perspectivas de la Economía Mundial (World Economic Outlook Database). Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database>. Consulta realizada el: 26 de marzo de 2026.
- MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO. Informe 2024: Rutas de Integración. Brasilia, DF: Ministerio de Planificación y Presupuesto, 2024. Disponible en: <https://www.gov.br/planejamento/pt-br/assuntos/articulacao-institucional/rotas-de-integracion/relatorio-2024-rotas-de-integracion.pdf>. Consulta realizada el: 21 de marzo de 2026.
- PRICE WATERHOUSE COOPERS (PwC). Acuerdo de Complementación Económica (ACE). Disponible en: <https://www.pwc.com.br/pt/consultoria-tributaria-societaria/comercio-exterior/acordo-de-complementacao-economica-ACE.html>. Consulta realizada el: 21 de marzo de 2026.en el sector.



# ¡Asóciate a la Cámara de Comercio Brasil Perú!

¿Quieres formar parte de la red empresarial binacional más influyente?

Si usted o su empresa se encuentra en Perú o Brasil y desea participar activamente como asociado, siga estos simples pasos.

**1**

**Ingrese al formulario de registro**

Visite:

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

**2**

**Complete el formulario de registro**

Ingrese sus datos personales o corporativos según corresponda.

**3**

**Envíe la solicitud**

Nuestro sistema registrará su información de inmediato.

Una vez concluido los pasos, un representante de la Cámara se comunicará con usted para guiarlo en su proceso de asociatividad.

Más información:

[contacto@camarabrape.org.pe](mailto:contacto@camarabrape.org.pe) | Whatsapp: +51 908 852 402



## Cámara de Comercio Brasil Perú en la International Chamber of Commerce: un nuevo capítulo de influencia global y liderazgo en las Américas

La integración institucional entre entidades empresariales abre un nuevo y significativo capítulo con el ingreso de la Cámara de Comercio Brasil Perú (CAMBRAPER) a la International Chamber of Commerce (ICC). Este movimiento estratégico no solo amplía el alcance internacional de la Cámara, sino que también refuerza su compromiso con la promoción de un entorno de negocios más conectado, innovador e inclusivo entre países y regiones.

La incorporación a la World Chambers Federation (WCF) representa mucho más que un reconocimiento institucional; se trata de un posicionamiento claro como protagonista dentro de un ecosistema global que reúne a los

líderes más influyentes del sector privado. Reconocida como la voz colectiva de la economía real, la ICC tiene la misión de hacer que los negocios funcionen para todos, todos los días y en todas partes, promoviendo sistemas abiertos de comercio e inversión que impulsen la prosperidad y las oportunidades.

Su neutralidad e independencia constituyen pilares fundamentales para construir relaciones de confianza con responsables de políticas públicas y organismos internacionales, permitiendo una actuación legítima y eficaz en un escenario global cada vez más complejo.

Con presencia en más de 170 países y una red que conecta a más de 45

millones de empresas, la ICC es una institución única por su capacidad de representar, con autoridad, los intereses de la economía mundial. Su labor trasciende la representación institucional: ofrece herramientas prácticas, fomenta el comercio internacional y contribuye a que las empresas enfrenten los desafíos de la globalización con mayor seguridad, innovación y sostenibilidad.

Fundada en 1919, tras la Primera Guerra Mundial, la ICC nació con un propósito transformador. En un mundo sin reglas claras para el comercio internacional, sus fundadores —industriales, financieros y comerciantes— decidieron sustituir el miedo por la cooperación. Autodenominados

“Mercaderes de la Paz”, creían que el sector privado podía liderar la construcción de estándares globales y promover la estabilidad entre las naciones.

Ese espíritu continúa vigente. Actualmente, más de 17,5 billones de dólares en comercio de mercancías son influenciados anualmente por su red, mientras que cerca de 200 mil millones de dólares en disputas comerciales se resuelven a través de la Corte Internacional de Arbitraje de la ICC. Además, su estructura representa aproximadamente a 1.000 millones de trabajadores del sector privado y cuenta con más de 100 oficinas locales alrededor del mundo.

Es en este contexto de relevancia global que la Cámara de Comercio Brasil Perú alcanza un hito histórico. Con apenas dos años de existencia, la institución ha demostrado una trayectoria acelerada, estratégica y consistente, consolidándose como un puente efectivo entre mercados, líderes y oportunidades.

El pasado 13 de abril, esta trayectoria sumó un nuevo reconocimiento internacional: Lilian Schiavo, vicepresidenta de CAMBRAPER, fue nombrada vicepresidenta regional para las Américas del WCF Women’s Council. Se trata de una

designación de gran relevancia, no solo por la posición estratégica que pasa a ocupar, sino también por el simbolismo que representa.

Este nombramiento constituye un logro significativo para una cámara joven que, en tan poco tiempo, ha conquistado visibilidad, respeto, reputación y credibilidad dentro de la organización empresarial más importante del mundo. No se trata únicamente de un reconocimiento individual, sino de la validación de un trabajo institucional sólido, orientado a la construcción de conexiones internacionales, la generación de valor colectivo y la promoción del emprendimiento a través del Comité Femenino de Liderazgo e Internacionalización de CAMBRAPER, iniciativa creada por el presidente de la Cámara, Rafael Torres Morales, y liderada por Lilian Schiavo.



**“Con apenas dos años de existencia, CAMBRAPER se ha consolidado como un puente efectivo entre mercados, liderazgos y oportunidades.”**



El WCF Women's Council desempeña un papel fundamental en la promoción del liderazgo femenino en el entorno empresarial global, trabajando para reducir desigualdades y ampliar oportunidades para las mujeres en distintos mercados. Al asumir la vicepresidencia para las Américas, Lilian Schiavo pasa a contribuir directamente a una agenda estratégica vinculada a temas esenciales como la inclusión económica, la diversidad, la innovación y el desarrollo sostenible.

Este hito fortalece el posicionamiento de la Cámara de Comercio Brasil Perú como una institución que, pese a su juventud, ya opera con una visión y alcance globales. Su ingreso a la ICC, sumado a su presencia en espacios de decisión internacional, evidencia una visión clara: construir puentes, amplificar voces e influir positivamente en el entorno de

**“La Cámara de Comercio Brasil Perú demuestra que es posible transformar el propósito en presencia global mediante estrategia, articulación y liderazgo.”**

negocios internacional.

En un mundo cada vez más interdependiente, la relevancia no se mide por los años de existencia, sino por la capacidad de generar impacto. Y la Cámara de Comercio Brasil Perú demuestra, de manera consistente, que es posible transformar el propósito en presencia global mediante estrategia, articulación y liderazgo.



**Soluciones Técnicas Integrales**

Más de 20 años de experiencia en Gestión Predial, realizando trabajos de precisión y liberando terrenos para viabilizar grandes proyectos a nivel nacional

**Gestión Predial, Gestión Social, Planimetría, Gestión Forestal**

**CONTÁCTANOS**

✉ info@nyp.com.pe ☎ +51 998 137 867

📍 Calle Bolognesi 125. Of 501 - Miraflores

CONOCE MÁS





## CAMBRAPER y la SNCI fortalecen la integración empresarial entre Perú y Brasil

Una alianza estratégica impulsará nuevas oportunidades de inversión, infraestructura y cooperación empresarial entre ambos países.

La Cámara de Comercio Brasil Perú (CAMBRAPER) y la Sociedad Nacional de Construcción e Infraestructura (SNCI) suscribieron un convenio de cooperación interinstitucional orientado a fortalecer las relaciones empresariales y comerciales entre Perú y Brasil, con especial énfasis en sectores estratégicos como infraestructura y servicios públicos.

La alianza busca promover una agenda conjunta que facilite la articulación entre empresas de ambos países, generando espacios de cooperación, intercambio de conocimientos y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio. A través de este acuerdo, ambas instituciones impulsarán iniciativas orientadas a mejorar la competitividad empresarial y

fomentar la internacionalización de las organizaciones vinculadas a sus respectivas redes.

Entre las acciones contempladas destacan la organización de ruedas de negocio presenciales y virtuales, programas de capacitación especializada, webinars, misiones comerciales, participación en ferias empresariales y el intercambio de información estratégica sobre oportunidades de inversión y desarrollo económico.

Asimismo, el convenio contribuirá al fortalecimiento de proyectos relacionados con infraestructura, un sector clave para el crecimiento económico y la integración regional, promoviendo mejores condiciones para la ejecución de iniciativas que generen valor tanto

para Perú como para Brasil.

La firma del acuerdo, realizada el 26 de marzo de 2026 entre Lima y São Paulo, representa un paso importante en la consolidación de una agenda de cooperación institucional orientada al crecimiento sostenible, la innovación y el fortalecimiento de los vínculos empresariales bilaterales.

**“El convenio promueve nuevas oportunidades de integración, inversión y crecimiento para empresas peruanas y brasileñas.”**

**IRSA 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.**



## São Paulo fortaleció los lazos de integración con el II Foro Conexión Logística Perú–Brasil

Más de 200 representantes del sector público, privado y académico participaron en un espacio de diálogo orientado a impulsar la integración logística, comercial y el desarrollo de nuevas oportunidades entre Perú y Brasil.

São Paulo fue escenario, el pasado 17 de abril, del II Foro Conexión Logística Perú–Brasil, un encuentro de alto nivel organizado por la Cámara de Comercio Brasil Perú (CAMBRAPER) que reunió a destacados representantes de ambos países para analizar los desafíos y oportunidades de la integración regional.

La segunda edición del Foro consolidó su posición como una de las principales plataformas de diálogo entre Perú y Brasil en materia de logística, infraestructura y comercio internacional. El evento congregó a más de 200 participantes, entre autoridades gubernamentales, empresarios, especialistas y representantes del sector

académico, quienes intercambiaron experiencias y compartieron propuestas para fortalecer la competitividad regional.

Durante la jornada se desarrollaron exposiciones y paneles enfocados en temas estratégicos como infraestructura logística, transporte multimodal, facilitación del comercio, corredores de integración y cooperación bilateral. Las discusiones permitieron identificar oportunidades para mejorar la conectividad entre ambos países y promover iniciativas que contribuyan al crecimiento económico y al fortalecimiento de las cadenas de valor regionales.

**"El Foro se consolidó como un espacio estratégico para identificar oportunidades y promover iniciativas conjuntas que fortalezcan la integración logística y comercial entre Perú y Brasil."**

Como parte de las actividades oficiales, se realizó el Almuerzo Empresarial CAMBRAPER, un espacio diseñado para fortalecer las relaciones entre empresarios, autoridades y líderes sectoriales. La actividad favoreció la generación de nuevos contactos, el intercambio de experiencias y la exploración de alianzas orientadas a impulsar el comercio bilateral y las inversiones.

La realización de esta segunda edición reafirma el compromiso de CAMBRAPER con la promoción de espacios que contribuyan al desarrollo sostenible de la infraestructura, la logística y el comercio internacional, fortaleciendo su rol como articulador entre los sectores público y privado de Perú y Brasil.



**"La participación de actores públicos, privados y académicos permitió enriquecer el debate y generar propuestas concretas para una mayor integración regional."**

## Revive los mejores momentos del evento

Acceda a la galería fotográfica del II Foro Conexión Logística Perú-Brasil escaneando el siguiente código QR.



Conozca los momentos más destacados del evento a través de este video resumen.

Escanee el siguiente código QR para acceder al contenido.



Reviva las presentaciones de nuestros expositores y conozca las perspectivas que marcaron el desarrollo de este importante encuentro empresarial.





## Arbitraje Perú–Brasil: un puente jurídico para fortalecer la integración empresarial

CAMBRAPER, su Centro de Arbitraje y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas reunieron a destacados especialistas de Perú y Brasil para analizar los desafíos, oportunidades y nuevas tendencias del arbitraje internacional en las relaciones comerciales y de inversión entre ambos países.

El pasado 28 de abril se llevó a cabo la Primera Jornada de Arbitraje Perú–Brasil, una iniciativa organizada por la Cámara de Comercio Brasil Perú (CAMBRAPER), su Centro de Arbitraje y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), que congregó a reconocidos árbitros, abogados y especialistas de ambos países con el propósito de reflexionar sobre el desarrollo del arbitraje internacional y su rol en el fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales.

Este importante encuentro se realizó en el marco del lanzamiento del Centro de Arbitraje Binacional CAM-BP y permitió generar un espacio de alto nivel académico y

profesional, en el que se abordaron temas clave como las disputas transfronterizas en los flujos comerciales entre Perú y Brasil, el arbitraje en contratos internacionales y proyectos de inversión, la cooperación judicial, la ejecución de laudos, el arbitraje de inversión, el compliance, los criterios ESG y el impacto de las nuevas tecnologías y las audiencias virtuales en la práctica arbitral.

La jornada contó con la participación de destacados expertos y árbitros de ambos países, entre ellos Alberto Montezuma, Cecilia Blume, Daniel Linares, Valeria Leveratto, Daniel Becker, Vania Wongtschowski, Augusto Barros de Figueiredo,

Fernando Cantuarias, César Pereira y otros especialistas con una amplia trayectoria en el ámbito arbitral internacional.

**“Más allá de resolver conflictos, el arbitraje construye puentes de confianza entre los países y sus comunidades empresariales”.**

En esta edición de nuestra revista, hemos conversado con algunos de los más importantes árbitros que participaron en esta primera jornada, quienes comparten sus perspectivas sobre los retos del arbitraje internacional, la evolución de los mecanismos de solución de controversias y las oportunidades que existen para profundizar la cooperación jurídica y empresarial entre ambos países.

La Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil reafirma así la importancia del diálogo, el intercambio de experiencias y la construcción de una comunidad arbitral cada vez más integrada, capaz de acompañar el crecimiento de los negocios y las inversiones entre Perú y Brasil.

**“El arbitraje se ha convertido en una herramienta esencial para brindar **seguridad jurídica a las inversiones y fortalecer la confianza entre los actores económicos de la región.** Espacios como esta jornada permiten construir puentes de conocimiento y promover mejores prácticas entre Perú y Brasil”.**

## **Voces que construyen puentes jurídicos entre Perú y Brasil**

Como parte de esta edición especial, conversamos con destacados árbitros y especialistas que participaron en la Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil.

Sus experiencias y perspectivas nos permiten conocer los desafíos actuales del arbitraje internacional y su papel en el fortalecimiento de la seguridad jurídica, las inversiones y las relaciones empresariales entre ambos países.





## DR. FERNANDO CANTUARIAS SALAVERRY

Árbitro y Abogado Especialista  
en Arbitraje

Primera Jornada de Arbitraje  
Perú-Brasil | 28 de abril de 2026

Escanee el código QR y acceda a  
la entrevista del Dr. Fernando  
Cantuarias Salaverry.



En el marco de la Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil, conversamos con el Dr. Fernando Cantuarias Salaverry, reconocido árbitro y especialista en arbitraje, quien destacó el papel fundamental de este mecanismo como una herramienta indispensable para brindar

seguridad jurídica al creciente intercambio comercial y a las inversiones entre ambos países. Durante su participación, resaltó la importancia de fortalecer los vínculos entre Perú y Brasil, dos países vecinos con un enorme potencial de integración económica que aún tienen grandes

oportunidades por desarrollar. En ese sentido, señaló que el arbitraje se convierte en un elemento clave para acompañar las relaciones comerciales, generar confianza entre los inversionistas y consolidar una cooperación más cercana entre ambas naciones.



## DR. CÉSAR PEREIRA

Árbitro y Presidente del  
Chartered Institute of  
Arbitrators (CI Arb)

Primera Jornada de Arbitraje  
Perú-Brasil | 28 de abril de 2026

Escanee el código QR y acceda a  
la entrevista del Dr. César Pereira.



En el marco de la Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil, conversamos con el Dr. César Pereira, árbitro y presidente del Chartered Institute of Arbitrators (CI Arb), quien analizó las fortalezas del sistema arbitral brasileño y su contribución a la consolidación de un entorno seguro y confiable para las inversiones nacionales e internacionales.

Durante la entrevista, destacó que el éxito de Brasil como sede arbitral se sustenta en un marco legal

estable, una legislación alineada con estándares internacionales, el respaldo del Poder Judicial y el fortalecimiento constante de sus instituciones arbitrales. Estos factores han permitido generar confianza entre los inversionistas y garantizar la adecuada ejecución de los laudos arbitrales.

Asimismo, resaltó que Perú y Brasil son dos economías con una importante vocación de inversión, especialmente en sectores como infraestructura, donde los

mecanismos eficientes de solución de controversias son fundamentales para acompañar el crecimiento económico y la cooperación empresarial.

El Dr. Pereira señaló también que el intercambio entre profesionales e instituciones arbitrales de ambos países representa una gran oportunidad para fortalecer las buenas prácticas, compartir experiencias y consolidar una mayor integración jurídica en la región.





## DR. AUGUSTO BARRIOS DE FIGUEIREIDO

Director Ejecutivo del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAM-BP)

Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil | 28 de abril de 2026

Escanee el código QR y acceda a la entrevista del Dr. Augusto Barros de Figueiredo.



En el marco de la Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil, conversamos con Augusto Barros de Figueiredo, Director Ejecutivo del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAM-BP), quien abordó las nuevas tendencias en la resolución de controversias y la creciente integración de mecanismos como el arbitraje, la mediación, la conciliación y los

dispute boards.

Durante la entrevista, destacó que el principal desafío actual consiste en utilizar estos mecanismos de manera complementaria, aprovechando las fortalezas de cada uno para ofrecer soluciones más eficientes, preventivas y adaptadas a la complejidad de los proyectos y relaciones comerciales internacionales.

Asimismo, resaltó el avance de los dispute boards en América Latina y reconoció el liderazgo del Perú en la aplicación de este mecanismo, así como el importante trabajo de la Dispute Resolution Board Foundation (DRBF) en la promoción de buenas prácticas y el desarrollo de esta herramienta en la región.



## DR. JOSÉ IGNACIO MONEDERO

Presidente de la Corte de Arbitraje del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM) y Secretario de la Junta de Gobierno del ICAM

Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil | 28 de abril de 2026

Escanee el código QR y acceda a la entrevista del Dr. José Ignacio Monedero



En el marco de la Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil, conversamos con el Dr. José Ignacio Monedero, quien compartió su visión sobre el desarrollo del arbitraje en la región y destacó la sólida trayectoria del Perú como uno de los principales referentes internacionales en esta materia.

Durante la entrevista, resaltó que el arbitraje peruano cuenta con una experiencia consolidada de muchos años, posicionándose

como un modelo de referencia que ha logrado importantes avances incluso en comparación con diversos sistemas arbitrales europeos.

Asimismo, señaló que el futuro del arbitraje en la región debe orientarse hacia una mayor integración y fortalecimiento de la comunidad arbitral latinoamericana, promoviendo la cooperación entre profesionales, árbitros e instituciones, así como una mayor consolidación de las

cortes arbitrales para potenciar su alcance y especialización.

Finalmente, destacó la relevancia de iniciativas como el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAM-BP), al considerar que todo esfuerzo orientado a impulsar el arbitraje como un mecanismo eficiente de resolución de controversias empresariales contribuye al desarrollo de un ecosistema arbitral más sólido y competitivo.





## DR. ALONSO MORALES ACOSTA

Director Ejecutivo del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAM-BP)

Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil | 28 de abril de 2026

Escanee el código QR y acceda a la entrevista del Dr. Alonso Morales Acosta.



En el marco de la Primera Jornada de Arbitraje Perú-Brasil, conversamos con Alonso Morales Acosta, presidente del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAM-BP), quien destacó la importancia de construir un arbitraje especializado que fortalezca la integración jurídica y comercial entre ambos países.

Durante la entrevista, resaltó que el crecimiento del intercambio comercial y de las inversiones entre Perú y Brasil requiere mecanismos de solución de controversias eficientes, especializados y que generen confianza en las

instituciones. En ese sentido, señaló que el CAM-BP nace con el propósito de unir a las comunidades jurídicas de ambos países y ofrecer un espacio de resolución de conflictos adaptado a la dinámica de los negocios binacionales.

Asimismo, destacó que el desarrollo del Puerto de Chancay representa una oportunidad histórica para fortalecer la conexión económica entre Brasil y Perú, al abrir una nueva ruta hacia el Asia Pacífico y generar un mayor flujo de comercio, inversiones y proyectos conjuntos. Este nuevo escenario incrementará la

necesidad de contar con mecanismos arbitrales especializados, capaces de responder a los desafíos de las relaciones comerciales internacionales.

Finalmente, subrayó que la creación del Centro de Arbitraje Binacional CAM-BP busca convertirse en un referente para la solución de controversias derivadas de estas nuevas dinámicas comerciales, impulsando la especialización arbitral en áreas como el comercio internacional, la infraestructura y la navegación fluvial vinculada al corredor amazónico.





## Energía, innovación e integración: CAMBRAPER lidera el debate sobre la transición energética en Expo Perú Industrial 2026

El Congreso Internacional de Energías Renovables y Transición Energética, organizado por CAMBRAPER, reunirá el 20 de agosto a destacados actores del sector energético en el marco de Expo Perú Industrial 2026, donde la Cámara también contará con un stand institucional del 20 al 22 de agosto.

La Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAMBRAPER) reafirma su compromiso con el desarrollo sostenible y la integración empresarial binacional con la organización del **Congreso Internacional de Energías Renovables y Transición Energética**, que se realizará el próximo 20 de agosto en el Convexia Expo Center, Jockey Plaza, Lima, como parte de la Expo Perú Industrial 2026.

Este importante encuentro congregará a empresarios, inversionistas, autoridades, especialistas y líderes del sector energético de Perú, Brasil y otros

países de la región para analizar los principales retos y oportunidades en torno a la transición energética, las energías renovables, la eficiencia energética, la descarbonización y las nuevas tecnologías aplicadas al desarrollo industrial.

El Congreso contará con la participación de representantes de las principales asociaciones brasileñas de energías renovables, como ABSOLAR, ANER y ABEEólica, así como de entidades peruanas vinculadas a la promoción de inversiones y el desarrollo energético, consolidando un espacio de diálogo y cooperación

entre el sector público y privado.

**“La transición energética representa una gran oportunidad para fortalecer la cooperación entre Perú y Brasil, impulsar la innovación y generar nuevas inversiones sostenibles”.**

Entre los temas centrales de la agenda destacan los avances de Brasil en energías renovables, los casos de éxito en generación energética, el uso de energías limpias en sectores estratégicos como la minería, y las oportunidades de inversión vinculadas al cierre de brechas de infraestructura y la transición hacia una economía más sostenible.

Asimismo, CAMBRAPER contará con un stand institucional durante los tres días de la Expo Perú Industrial 2026, del 20 al 22 de agosto, donde presentará sus iniciativas orientadas a fortalecer el comercio, la inversión y las relaciones empresariales entre Perú y Brasil, generando nuevas oportunidades de networking y cooperación.

La participación de CAMBRAPER en Expo Perú Industrial 2026 refuerza su papel como puente entre ambos países, promoviendo una agenda común de innovación, sostenibilidad y crecimiento económico en uno de los sectores estratégicos para el futuro de la región.

En esta edición de la feria, Brasil tendrá una participación destacada como País Invitado, fortaleciendo el carácter binacional del evento y promoviendo un mayor intercambio tecnológico y

comercial entre empresas brasileñas y peruanas. Este contexto convierte a la Expo Perú Industrial 2026 en una plataforma estratégica para la generación de alianzas y nuevas oportunidades de inversión.

De esta manera, el Congreso y la participación de CAMBRAPER en la feria buscan consolidar un espacio permanente de diálogo entre empresas, especialistas y autoridades, impulsando una agenda de cooperación energética que permita acelerar la transición hacia modelos más eficientes, sostenibles e innovadores en la región.



**“Brasil y Perú cuentan con una gran oportunidad para desarrollar proyectos conjuntos en el ámbito energético, combinando experiencia, innovación y capacidades complementarias en beneficio de una industria más competitiva y sostenible”.**



# NUEVOS ASOCIADOS CAMBRAPER

RELAÇÕES BILATERAL  
AMIZADE E COOPERAÇÃO

## ASOCIADO PERÚ



CÁMARA DE COMERCIO  
BRASIL - PERÚ



**CAP LOGISTIC  
ADUANAS SAC**



**Nombre del Representante:** Christian Martin Monroy Arcaya



**Cargo:** Director CEO



**Servicios o productos que ofrece en el mercado:** Empresa líder en soluciones logísticas integrales, dedicada a optimizar la cadena de suministros y ofrecer servicios de alta calidad en aduanas.



**Actividades adicionales:** Asesoría personalizada en carga internacional, almacenaje y transporte.



**Organizaciones en las que participa:** nacionales: cámara de comercio de lima, Arequipa, Asociación de Agentes de Aduana del Perú.



**País:** Perú



**Correo:** [grupo@caplogistic.com.pe](mailto:grupo@caplogistic.com.pe)  
**Whatsapp:** +51 946 243 145

## ASOCIADO BRASIL



CÁMARA DE COMERCIO  
BRASIL - PERÚ



**BCCO Contabilidade**



**Walther Bottaro de Lima Castro**



**Cargo:** Sócio/Ceo



**Servicios o productos que ofrece en el mercado:** Servicios contables



**Actividades adicionales:** Professor, Perito, Auditor, Escritor,



**Organizaciones en las que participa:** Amcham / Italcam



**País:** Brasil



**Correo:** [wbottaro@bcco.com.br](mailto:wbottaro@bcco.com.br)  
**Whatsapp:** +55 11.99611-1199



# PRÓXIMOS EVENTOS Y ACTIVIDADES CAMBRAPER

## CAFÉ DA MANHÃ EMPRESARIAL

11 de agosto  
8hrs00 (Hora SP)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,  
Aliados e invitados  
CAMBRAPER

## CONGRESO DE ENERGÍAS RENOVABLES

20 de agosto  
3:00 p. m. (Hora Lima)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,  
Aliados e invitados  
CAMBRAPER

## PERÚ EXPO INDUSTRIAL

20 al 22 de agosto  
4:00 p.m. (Hora Lima)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,  
Aliados e invitados  
CAMBRAPER

## SESIÓN CERRADA CAMBRAPER

24 de agosto  
7:30 a.m. (Hora Lima)

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Asociados e  
Aliados CAMBRAPER



**SESIÓN CERRADA  
CAMBRAPER**

28 de septiembre  
7:30 a.m. (Hora Lima)

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Asociados e  
Aliados CAMBRAPER



**DESAYUNO EMPRESARIAL  
SEDE PERÚ**

13 de octubre  
8:30 a. m. (Hora Lima)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,  
Aliados e invitados  
CAMBRAPER



**SESIÓN CERRADA  
CAMBRAPER**

26 de octubre  
7:30 a.m. (Hora Lima)

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Asociados e  
Aliados CAMBRAPER



**SESIÓN CERRADA  
CAMBRAPER**

30 de noviembre  
7:30 a.m. (Hora Lima)

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Asociados e  
Aliados CAMBRAPER



**CAFÉ DA MANHÃ  
EMPRESARIAL**

7 de diciembre  
8hrs00 (Hora SP)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,  
Aliados e invitados  
CAMBRAPER



**REUNIÓN DE  
CONFRATERNIDAD 2026**

17 de diciembre  
6:45 p.m. (Hora Lima)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,  
Aliados e invitados  
CAMBRAPER



CÁMARA DE COMERCIO  
BRASIL - PERÚ

# CONGRESO INTERNACIONAL DE ENERGÍAS RENOVABLES Y TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Auspiciar el Congreso Internacional de Energías Renovables y Transición Energética representa una oportunidad comercial estratégica para las empresas que desean liderar la conversación



**20 de Agosto de 2026**  
**Centro de Convenciones Jockey Plaza -**  
**Lima, Perú**

## ¿POR QUÉ SU MARCA DEBE ESTAR PRESENTE?

- ✓ Posicionarse como líderes en sostenibilidad e innovación energética.
- ✓ Acceder a tomadores de decisión clave del sector público y privado.
- ✓ Generar relaciones comerciales estratégicas.
- ✓ Obtener visibilidad de marca en un evento internacional de alto nivel.
- ✓ Asociarse a la agenda de transición energética y descarbonización en Perú y la región.

### ¡SÉ AUSPICIADOR!

Asegure la participación de su marca y acceda a beneficios exclusivos.



Edificio Lima Central Tower,  
Av. El Derby n° 254, Escritorio  
1404 - Surco



contacto@camarabrape.org



<https://camarabrape.org/>