

REVISTA

CAMBRAPER

EDIÇÃO Nº 10 | JUNHO DE 2026

ENTREVISTA EXCLUSIVA

"O futuro dos negócios entre Brasil e Peru exige integração, visão estratégica e execução"

Rui Gomes

Chief Executive
Officer · InvestSP

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

► Transporte e
Conectividade | PERU E
BRASIL: Oportunidade
Histórica de Integração
Logística
Por: Luis Natal Del
Carpio Castro,
Presidente Executivo da
PROINVERSIÓN - PERU.

► A CAMBRAPER ingressa
na ICC e fortalece sua
presença nos principais
espaços empresariais
do mundo

► Peru e Brasil: os setores
que liderarão o
crescimento da relação
comercial em 2026
Por: Karen Kiyomi
Hayashi, Especialista em
Negócios Internacionais
na APEX BRASIL.



CÂMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

Nº 10 – Junho de 2026

CAMBRAPER – A Revista

© Câmara de Comércio Brasil-Peru

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

Lima, Perú: Edificio Lima Central Tower, Av.
El Derby Nº 254, Oficina 1404 – Surco

www.camarabrape.org

Edição, diagramação e comercialização:
Red Internacional de Negócios S.A.C.

DIRETORIA 2026

PRESIDENTE

Rafael Torres Morales - Grupo TYTL

VICEPRESIDENTE

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

DIRETORES EXECUTIVOS

Marcel Daltro – Diretor Institucional

Eilor de Almeida Marigo – Diretor Operacional

Marcelo Ricomini – Diretor Jurídico

Martin Matta – Diretor de Novos Negócios

DIRETOR EXECUTIVO – CÂMARA DE COMÉRCIO

BRASIL-PERU (sede Peru)

Percy Sanchez

Conselho de Promoção de Comércio e Investimentos da CAMBRAPER (sede Peru):

Luis Torres Paz

Carlos Penny-Bidegara

Vicky Cruz Tantapoma

César Candela Jara

GERENTE DE COMÉRCIO EXTERIOR

Luis Silva Olivera

COMITÊS CAMBRAPER

Violeta Valenzuela: Comité de Sostenibilidad

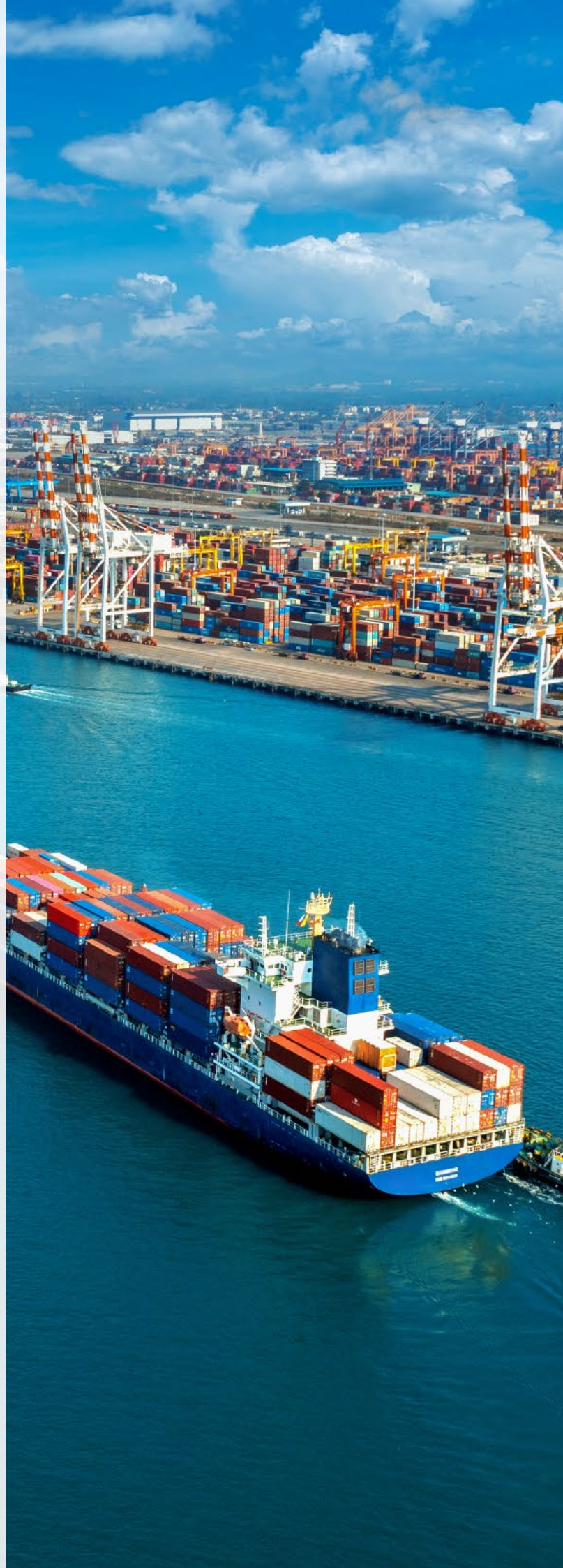
Carlos Vargas: Comité de Fiscalidad Internacional

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 da CAMBRAPER.

pág. 7

2

Comercio Exterior | Mais Comércio, Mais Controvérsias: A Necessidade de uma Resolução Especializada entre Brasil e Peru

Por: Alonso Morales Acosta, Presidente do Conselho Superior de Arbitragem do Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAM-BP)

pág. 8

3

Comercio Internacional | Recuperação de créditos e segurança jurídica nas operações entre Brasil e Peru

Por: Camila Queiroz, Advogada corporativa e Coordenadora Jurídica da área Consultiva do escritório Maluly Jr. Advogados, em São Paulo.

pág. 11

4

Comercio Exterior | Integração Peru-Brasil: o papel estratégico da formação especializada em um ambiente

Por: Manuel Origgí Vinatea, Fundador & CEO da Zaimar Group

pág. 13

5

Logística Internacional | Oportunidades na expansão do comércio Brasil-Pacífico através do Peru

Por: Karen Kiyomi Hayashi, Especialista em Negócios Internacionais na APEX BRASIL

pág. 16

6

Entrevista a RUI GOMES, Presidente de InvestSP

“Brasil e Peru oferecem oportunidades complementares que ainda não foram plenamente aproveitadas”

pág. 20

7

Infraestructura | PUERTO SECO SAN ROMÁN: O novo eixo de integração comercial entre Peru e Brasil

Por: Oscar Wyllans Caceres Rodriguez, Prefeito da Municipalidade Provincial de San Ramón - Juliaca

pág. 23

ÍNDICE

8

Infraestrutura e Logística | Um novo mapa geopolítico para o desenvolvimento da América do Sul

Por: Ignacio Urquiaga Vanderghem, analista político.

pág. 26

9

Transporte e Conectividade | PERU E BRASIL: Oportunidade Histórica de Integração Logística

Por: Luis Natal Del Carpio Castro, Presidente Executivo da PROINVERSIÓN - PERU

pág. 29

10

Suplemento | Diagnóstico das relações comerciais Brasil-Peru

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

pág. 32

11

Notícia | Câmara de Comércio Brasil-Peru na International Chamber of Commerce:

pág. 40

12

Notícia | CAMBRAPER e a SNCI fortalecem a integração empresarial entre Peru e Brasil:

pág. 43

13

Eventos | São Paulo fortaleceu os laços de integração com o II Fórum Conexão Logística Peru-Brasil

pág. 45

14

Eventos | Arbitraje Peru-Brasil: um ponte jurídico para fortalecer a integração empresarial

pág. 47

ÍNDICE

15

Eventos | Energia, inovação e integração: CAMBRAPER lidera o debate sobre a transição energética na Expo Peru Industrial 202 **pág. 52**

16

Nossos Associados **pág. 54**

17

Próximos eventos e atividades da CAMBRAPER **pág. 55**



Junte-se à Câmara de Comércio Brasil-Peru!

Como fazer isso?!

1.

CADASTRO INICIAL: Acesse a seção Contato no [site da CAMBRAPER](#) e preencha o formulário com as informações da sua empresa localizada no Peru ou no Brasil.

2.

CONTATO: Em breve, a equipe da câmara entrará em contato para orientá-lo(a) no processo de documentação e formalização da sua filiação.

3.

PAGAMENTO DA ANUIDADE: Após a confirmação da sua inscrição, você deverá pagar a anuidade da CAMBRAPER para se tornar membro/associado.

Para obter mais informações:



Contacto
(+51) 998 188 319



Email
contacto@camarabrape.org



Website
<https://camarabrape.org/>



LIRA
CONSULTANTS

CONECTANDO EMPRESAS COM O MERCADO BRASILEIRO

Consultoria estratégica
para expansão de
operações e
desenvolvimento de
negócios no Brasil.





**RAFAEL
TORRES MORALES**

**Presidente da Câmara de
Comércio Brasil-Peru
(CAMBRAPER)**

Com especial satisfação, apresentamos a décima edição da Revista CAMBRAPER, um marco que reafirma nosso compromisso com o fortalecimento das relações econômicas, comerciais e institucionais entre o Peru e o Brasil.

Os conteúdos desta edição refletem a amplitude e a profundidade de uma agenda bilateral que continua gerando oportunidades para ambos os países.

Por meio de artigos, entrevistas e reportagens, abordamos temas fundamentais como a integração logística, a infraestrutura, a segurança jurídica, os mecanismos especializados de resolução de controvérsias, a capacitação empresarial e as novas oportunidades de comércio e investimento que surgem entre o Atlântico e o Pacífico.

Da mesma forma, destacamos iniciativas concretas que impulsionam a aproximação entre nossas economias, como os fóruns de conexão logística, as jornadas de arbitragem binacional, os programas de formação especializada e os projetos de infraestrutura que buscam consolidar o Peru como um eixo estratégico para a vinculação do Brasil com os mercados do Pacífico. No entanto, esta décima edição

também nos convida a refletir sobre os desafios pendentes. Um deles é a necessidade de avançar de forma decidida rumo à ratificação do Acordo Comercial entre o Peru e o Brasil. Após quase uma década de espera, torna-se indispensável contar com um roteiro claro que permita concluir esse processo e aproveitar plenamente o potencial de uma relação econômica marcada pela complementaridade e pelas oportunidades compartilhadas.

A atual conjuntura regional e internacional exige o fortalecimento dos mecanismos de integração, a facilitação do comércio, a promoção dos investimentos e a construção de cadeias de valor mais competitivas. Nesse contexto, a consolidação de um marco comercial moderno entre o Peru e o Brasil representa uma oportunidade estratégica que não deve continuar sendo postergada.

Desde a CAMBRAPER, renovamos nosso compromisso de seguir promovendo o diálogo, a cooperação e a articulação entre os setores público, privado e acadêmico de ambos os países. Estamos convencidos de que uma maior integração entre o Peru e o Brasil contribuirá para o crescimento, a competitividade e o desenvolvimento sustentável de toda a região.



Mais comércio, mais controvérsias: A necessidade de uma resolução especializada entre Brasil e Peru.



**ALONSO
MORALES ACOSTA**

Presidente do Conselho Superior de Arbitragem do Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAM-BP)

O verdadeiro desafio que existe hoje entre o Peru e o Brasil é a necessidade de mecanismos eficientes e adequados para resolver disputas relacionadas ao comércio e ao investimento.

Historicamente, a arbitragem surgiu precisamente como resposta à necessidade de soluções especializadas e confiáveis para disputas que evoluíam no mesmo ritmo que o próprio comércio. Por exemplo, desde a Idade Média, quando a Europa era o centro do mundo, os mercadores entendiam que o direito comercial era, e continuaria sendo, um ramo especializado do direito, exigindo, portanto, uma "jurisdição especializada" — ou seja, um foro que confiasse as disputas a especialistas em práticas comerciais e conhecedores das

características específicas da atividade comercial.

Atualmente, a relação entre empresas peruanas e brasileiras envolve projetos de infraestrutura, energia, construção civil, logística, transporte, agronegócio, mineração e comércio exterior; segundo a PROINVERSIÓN, essa carteira deve atingir aproximadamente US\$ 38,9 bilhões até 2026. Esses setores exigem, essencialmente, continuidade dos negócios e segurança jurídica.

Nesse contexto, a arbitragem se consolidou como o principal mecanismo para a resolução de disputas em transações comerciais e de investimento internacionais.



Diferentemente do litígio tradicional, a arbitragem oferece maior flexibilidade, confidencialidade e a possibilidade de as partes nomearem árbitros com experiência na matéria em litígio. Além disso, a especialização é crucial quando as disputas envolvem contratos complexos, financiamento internacional, projetos de infraestrutura de grande escala ou cadeias logísticas transnacionais.

Isso é particularmente relevante na relação Peru-Brasil, visto que o crescimento do comércio e do investimento brasileiro no Peru exige níveis cada vez maiores de integração logística e contratual. A longo prazo, essa integração poderá permitir que os investimentos peruanos entrem no Brasil em volumes maiores. Para alcançar esse objetivo, é necessária conectividade não apenas no transporte terrestre e aéreo, mas também no transporte fluvial e lacustre, possibilitando a integração de mercados, reduzindo custos e facilitando o acesso ao mercado da Ásia-Pacífico. Esse aumento no comércio e no desenvolvimento de infraestrutura significa que devemos nos concentrar nos novos desafios regulatórios e contratuais que claramente exigem mecanismos modernos de resolução de disputas.

É importante ressaltar que uma disputa não é necessariamente sintoma de falência ou má gestão empresarial, mas sim a manifestação do risco inerente à própria atividade comercial — uma possibilidade natural nas relações contratuais. Diante de tal problema, o que realmente importa é a existência de instituições capazes de resolvê-lo de forma rápida, eficiente e imparcial.

Outro aspecto relevante diz respeito à proteção do investimento. Investidores brasileiros que possam ser afetados no Peru podem recorrer a arbitragens ad hoc sob as regras da UNCITRAL ou a arbitragens administradas por instituições internacionais. Embora o Brasil não tenha ratificado a Convenção de Washington e, portanto, não seja beneficiário direto do sistema ICSID, existem mecanismos complementares ou alternativos que permitem que certas disputas de investimento sejam encaminhadas por meio de arbitragem internacional.

Contudo, além das regras aplicáveis ou da instituição administradora, há um fator determinante: a especialização. Isso deve ser compreendido não apenas sob uma perspectiva técnica, mas também cultural. De

fato, disputas decorrentes de relações econômicas entre Peru e Brasil exigem árbitros que compreendam não apenas o direito, mas também as realidades empresariais, culturais e econômicas de ambos os países.

"As relações econômicas entre o Peru e o Brasil exigem árbitros capazes de compreender não apenas a lei, mas também as realidades comerciais, culturais e econômicas de ambos os países"

Esse é precisamente o propósito do Centro de Arbitragem da Câmara de Comércio Peru-Brasil: contribuir para a consolidação de um fórum especializado para a resolução de litígios relacionados às relações comerciais e de investimento entre esses países sul-americanos. Para tanto, o Centro conta com um Conselho Superior de Arbitragem composto por seis especialistas peruanos e seis brasileiros, incluindo professores, árbitros de investimento e árbitros comerciais com formação e experiência na área.

O autor preside atualmente esse Conselho e, justamente por essa razão, considera a especialização um elemento essencial nesse tipo de litígio. As relações econômicas entre Peru e Brasil possuem características únicas, tanto do ponto de vista jurídico quanto comercial, que exigem árbitros capazes de compreender não apenas o conteúdo dos contratos, mas também o contexto econômico e comercial em que se desenvolvem.

**"A especialização
é um elemento
essencial para a
resolução de
disputas
decorrentes das
relações
comerciais e de
investimento
entre o Peru e o
Brasil"**



**Incorpore a nossa cláusula arbitral
em seus contratos:**





Recuperação de dívidas e segurança jurídica em transações entre Brasil e Peru



CAMILA QUEIROZ

Advogada corporativa e coordenadora jurídica da área de Consultoria do escritório Maluly Jr. Advogados, em São Paulo.

Em um contexto de crescente integração comercial entre Brasil e Peru, é natural que as empresas busquem expandir suas operações para novos mercados, ampliar alianças estratégicas e fortalecer seus relacionamentos comerciais internacionais. No entanto, uma das principais preocupações dos empresários em operações transnacionais permanece a incerteza quanto ao cumprimento das obrigações assumidas pela contraparte estrangeira, especialmente em situações de inadimplência.

Na prática, muitos relacionamentos comerciais internacionais começam de forma dinâmica, por meio de negociações conduzidas via e-mail, pedidos de compra,

faturas e acordos comerciais que nem sempre resultam em contratos complexos e detalhados. É justamente nesse contexto que surgem questões importantes:

Como proceder quando uma empresa estrangeira não cumpre suas obrigações?

É possível realizar uma cobrança de dívidas eficiente mesmo sem uma documentação contratual robusta?

A ausência de um contrato sofisticado não implica a ausência de direitos. Em transações comerciais envolvendo empresas peruanas, documentos como faturas, comprovantes de entrega, histórico de negociações, trocas de e-mails e registros de aceitação



comercial podem constituir elementos relevantes para embasar uma cobrança extrajudicial ou judicial.

Nesses casos, uma das primeiras medidas recomendadas é formalizar a solicitação de pagamento por meio de uma carta estruturada ou notificação extrajudicial, preferencialmente elaborada de acordo com a legislação e as práticas locais. Além de demonstrar profissionalismo e boa-fé, essa medida pode contribuir para o estabelecimento formal da inadimplência, incentivar a negociação e, em certas circunstâncias, até mesmo gerar um reconhecimento explícito da dívida por parte da empresa devedora.

Dependendo da documentação disponível, a legislação peruana prevê mecanismos de cobrança e execução que podem facilitar a recuperação de dívidas, especialmente quando há evidências da relação comercial e da inadimplência. Em transações internacionais, a atuação coordenada entre assessoria jurídica estratégica e o conhecimento das normas locais é frequentemente crucial para aumentar a eficácia das cobranças e reduzir os riscos operacionais.

A prevenção continua sendo a melhor estratégia.

Nas relações comerciais internacionais, a segurança jurídica começa mesmo antes da assinatura do contrato. Realizar a devida diligência na empresa estrangeira, verificar sua estrutura corporativa e capacidade financeira e garantir a documentação adequada da transação são medidas essenciais para mitigar riscos.

Da mesma forma, contratos internacionais estrategicamente estruturados podem proporcionar maior previsibilidade e eficiência em qualquer processo potencial de recuperação de dívidas. Cláusulas relacionadas à jurisdição, arbitragem, garantias, aceitação formal de faturas, mecanismos de cobrança, penalidades e legislação aplicável contribuem significativamente para fortalecer a posição das empresas envolvidas na transação.

Além de reduzir conflitos, um sólido arcabouço jurídico permite que as relações comerciais internacionais se desenvolvam com maior confiança, estabilidade e segurança. O fortalecimento dos laços comerciais entre Brasil e Peru depende justamente da

construção de um ambiente propício à cooperação, à previsibilidade e ao crescimento sustentável dos negócios internacionais.



Integração Peru-Brasil: o papel estratégico da formação especializada em um ambiente de negócios mais



**MANUEL
ORIGGI V.**

Fundador & CEO
Zaimar Group

A integração econômica entre Peru e Brasil não é um conceito novo, mas, agora mais do que nunca, representa uma oportunidade que exige uma perspectiva diferente. Em um contexto regional marcado por mudanças nas cadeias de suprimentos, maior sofisticação regulatória e mercados cada vez mais competitivos, fazer negócios entre os dois países não depende mais apenas de interesses comerciais, mas sim da capacidade real de executar com precisão, conhecimento e visão estratégica.

A partir de nossa experiência na coordenação do Programa de Especialização em Comércio Exterior e Negócios entre Peru e Brasil, identificamos uma lacuna recorrente no ambiente empresarial: existe interesse em desenvolver negócios bilaterais,

mas as ferramentas necessárias para estruturá-los, gerenciá-los e escalá-los de forma eficiente nem sempre estão disponíveis. Nesse ponto, a formação especializada deixa de ser acadêmica no sentido tradicional e se torna uma ferramenta estratégica para a tomada de decisões.

O programa foi concebido justamente sob essa lógica. Mais do que transmitir conceitos, busca traduzir a complexidade do comércio exterior em critérios aplicáveis aos negócios. Isso envolve trabalhar nos elementos que realmente impactam a rentabilidade e a viabilidade das operações: desde a compreensão do quadro regulamentar e aduaneiro, até a estruturação logística, gestão de custos, mitigação de riscos e análise



comercial de ambos os mercados.

Entre suas principais áreas temáticas estão a dinâmica do comércio bilateral, os aspectos regulatórios que regem as operações entre Peru e Brasil, os procedimentos aduaneiros, a logística internacional, a inteligência de mercado e a negociação internacional. No entanto, a abordagem não é descritiva, mas sim voltada para a tomada de decisões: cada tópico é projetado para permitir que os participantes avaliem cenários reais, identifiquem oportunidades concretas e estruturem operações com maior eficácia.

Para os empresários, o valor desse tipo de treinamento reside nas habilidades desenvolvidas. Não se trata apenas de entender o processo, mas de saber como usar essa informação para tomar decisões melhores. Isso inclui a capacidade de elaborar estratégias de internacionalização, analisar riscos operacionais e comerciais, negociar com mais eficácia, otimizar estruturas de custos e, sobretudo, obter uma compreensão abrangente de como o valor é criado em uma transação internacional.

Na prática, isso se traduz em

empresas mais bem preparadas para operar, mais adaptáveis e com uma visão mais estruturada de seus processos de expansão. Em um ambiente onde as margens podem ser definidas por detalhes operacionais ou por decisões bem ou mal estruturadas, ter esse nível de preparo faz uma diferença significativa.

Olhando para o futuro, o centro de pesquisa da Câmara continuará a promover uma agenda que responda às novas demandas do comércio internacional bilateral. Isso inclui a incorporação de temas como inovação em modelos de negócios, tendências da cadeia de suprimentos, integração logística regional, análise setorial e espaços para interação direta entre os atores empresariais de ambos os países.

A integração Peru-Brasil tem o potencial de se tornar um dos principais motores do comércio na região. No entanto, para que esse potencial se materialize, é necessário que seja acompanhado por capacidades reais no setor empresarial. Nesse sentido, a capacitação especializada não é um acessório, mas um componente fundamental para transformar oportunidades em negócios sustentáveis.

“El fortalecimiento dos vínculos empresariais entre o Brasil e o Peru depende da construção de um ambiente favorável à cooperação, à previsibilidade e ao crescimento sustentável dos negócios internacionais.”



CÂMARA DE COMÉRCIO
BRASIL - PERU

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

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

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

Identidade visual em eventos virtuais e diretório enviado aos participantes.

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

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

Preços especiais para eventos pagos.

Participação em entrevista ou artigo na revista digital CAMBRAPER.

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

Participação em redes sociais e chats entre membros.

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



Oportunidades na expansão do comércio Brasil-Pacífico através do Peru



**KAREN
KIYOMI HAYASHI**

Especialista em Negócios
Internacionais na
APEX BRAZIL

Nos últimos anos, o comércio entre o Brasil e a Ásia cresceu significativamente. Entre 2005 e 2025, a participação de países asiáticos como destinos das exportações brasileiras aumentou de 16% para 43%, sendo que a China sozinha respondeu por 29%. Outros destinos asiáticos importantes incluem Singapura, Japão e Coreia do Sul.

Com uma cesta de exportações concentrada em commodities, além do acesso ao mercado, outro fator importante que influencia a competitividade dos produtos brasileiros é a logística.

Desde a pandemia, o sistema logístico internacional tem enfrentado desafios como a escassez de espaço e contêineres, portos operando em capacidade

máxima e questões geopolíticas que exigem o redirecionamento de rotas. Esses fatores se traduzem em custos mais altos e prazos de entrega mais longos para os produtos.

Nesse contexto, é necessário desenvolver estratégias para diversificar as rotas de exportação dos produtos brasileiros, não apenas para a Ásia, mas também para o resto do mundo.

Atualmente, as exportações brasileiras são transportadas principalmente por via marítima através do Oceano Atlântico, utilizando portos como Santos (SP), Paranaguá (PR) e Itaguaí (RJ). Por meio desse método, os produtos levam entre 35 e 45 dias para chegar à China, por exemplo.



Como forma de reduzir os prazos de entrega e aumentar a competitividade dos produtos brasileiros, é importante criar rotas alternativas que permitam o acesso ao Oceano Pacífico.

Nesse sentido, o Ministério do Planejamento e Orçamento do Brasil criou o programa Rotas de Integração Sul-Americana, com o objetivo de revitalizar a agenda de integração regional. Esse programa consiste em cinco rotas que propõem a integração econômica e comercial entre o Brasil e seus países vizinhos, incluindo o Peru, além de facilitar a exportação de produtos brasileiros para os mercados asiáticos via Oceano Pacífico, reduzindo custos e tempos de transporte.

Essas rotas propostas são multimodais e utilizam rotas já estabelecidas e utilizadas ao longo dos anos, desenvolvendo planos de integração.

Nesse contexto, é importante também considerar os estados brasileiros que fazem fronteira com os países vizinhos, bem como a composição de suas exportações.

O estado do Mato Grosso, por exemplo, tem seis países asiáticos entre seus dez principais destinos

de exportação: China (41,2%), Vietnã (3,9%), Tailândia (3,7%), Indonésia (3,1%), Bangladesh (2,7%) e Índia (2,5%).

Seus principais produtos de exportação são soja, carne, algodão, minérios de chumbo e cobre e milho.

No Acre, três países asiáticos — Filipinas (7,8%), Hong Kong (5%) e China (2,3%) — estão entre os dez principais destinos de exportação.

O Peru é o principal destino das exportações do Acre, representando 44,8% do total, com produtos-chave como carne, coco, castanha-do-pará, castanha de caju e milho.

No caso do estado do Amazonas, China (12,8%) e Índia (2,3%) se destacam como destinos de exportação para produtos como ferroligas e soja, bem como bens manufaturados de maior valor agregado, como peças de máquinas, equipamentos e peças de motores, circuitos integrados, microconjuntos eletrônicos e baterias elétricas com seus respectivos separadores.

Enquanto isso, 33% das exportações totais de Rondônia são destinadas à China, sendo seus principais produtos carne, soja e

minérios de chumbo, zinco e estanho.

“A integração econômica e logística entre o Brasil, o Peru e os demais países da região constitui uma oportunidade estratégica para conectar a América do Sul aos mercados asiáticos de forma mais eficiente e competitiva.”

Além dos produtos já mencionados, principalmente commodities, setores brasileiros com produtos de maior valor agregado estão desenvolvendo atividades de promoção comercial em países asiáticos, o que pode indicar um aumento na demanda por transporte de carga para esses tipos de produtos no futuro.

Setores como confeitaria e chocolate, cafés especiais, vinhos, produtos para animais de estimação, máquinas e equipamentos para defesa e segurança, curtumes, insumos farmacêuticos, moda, gemas e metais preciosos, além de cosméticos e perfumes, identificaram diversos países asiáticos como mercados estratégicos para os próximos anos. Para tanto, estão realizando missões exploratórias para identificar oportunidades, bem como eventos de matchmaking e participação em feiras

"Infraestrutura para uma logística mais ágil e eficiente é um fator essencial para melhorar a competitividade das exportações brasileiras e ampliar sua participação no comércio internacional."

internacionais locais.

Contudo, as atividades de promoção comercial por si só não são suficientes para aumentar as exportações brasileiras. Contar com infraestrutura que permita uma logística mais ágil e econômica é fundamental para melhorar a competitividade e, consequentemente, aumentar a participação no comércio internacional.

Portanto, iniciativas que promovam alternativas para o transporte de produtos brasileiros pelo Oceano Pacífico, bem como maior integração regional no comércio e na logística, são essenciais para impulsionar as oportunidades econômicas, fomentar o desenvolvimento não só no Brasil, mas em toda a região, e fortalecer o continente como um destino atrativo para investimentos.





- Fusões e aquisições
- Financiamento empresarial
- Busca de parceiros e comércio internacional de commodities



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

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

Conoce más en:
www.red-in.com

TYTL
Torres y Torres Lara
Abogados



**“CONHECIMENTO
JURÍDICO QUE
ORIENTA AS DECISÕES
DE NEGÓCIOS”**

Apoiamos a sua empresa com
aconselhamento abrangente e de
alta qualidade, antecipando riscos
e otimizando oportunidades num
ambiente global competitivo.

RUI GOMES:

“O Brasil e o Peru oferecem oportunidades complementares que ainda não foram totalmente exploradas.”

O presidente da InvestSP analisa as oportunidades de investimento, comércio e internacionalização entre o Brasil e o Peru.



São Paulo está consolidando sua posição como um dos principais destinos de investimento da América Latina, graças à sua infraestrutura, capacidade de inovação e acesso ao mercado brasileiro.

Nesta entrevista, Rui Gomes, presidente da InvestSP, compartilha sua visão sobre as oportunidades para empresas peruanas, o papel dos municípios na atração de investimentos e os desafios da internacionalização no cenário regional.

“São Paulo possui fatores estruturais que a posicionam como o principal destino de investimentos na América Latina”, afirma Gomez

Qual é o papel atual da InvestSP na promoção da competitividade dos municípios e como isso impacta a internacionalização das empresas?

A InvestSP atua como elo estratégico entre o setor produtivo, os municípios e o mercado internacional, promovendo iniciativas que fortalecem a competitividade regional e ampliam o acesso de empresas paulistanas a mercados estrangeiros.

Um de seus principais instrumentos é o Programa Global de Municípios, que apoia administrações municipais na estruturação de agendas internacionais, oferecendo capacitação institucional e atraindo investimentos. Esse trabalho é complementado por iniciativas como o ExportaSP, que já capacitou mais de 1.500 empresas para iniciar ou expandir suas exportações, além de missões internacionais organizadas pela agência, principalmente na América Latina.

A InvestSP também participa de processos de localização de investimentos, auxiliando empresas na identificação dos

municípios mais adequados para seus projetos.

Ao servir como ponte entre investidores e regiões, a agência orienta investimentos de forma mais estratégica, fortalece a competitividade local e amplia o alcance internacional das empresas.

O que torna São Paulo um destino estratégico para empresas estrangeiras, especialmente as peruanas?

São Paulo possui fatores estruturais que a posicionam como o principal destino de investimentos na América Latina. O estado ostenta o maior mercado consumidor do Brasil, uma infraestrutura logística robusta e um ambiente de negócios diversificado, com cadeias produtivas consolidadas e alto nível de inovação.

Para as empresas peruanas, existem vantagens adicionais, como a complementaridade econômica, acordos comerciais que reduzem as barreiras tarifárias e a proximidade geográfica e cultural.

Que oportunidades específicas existem atualmente para

empresas peruanas que desejam exportar ou investir em São Paulo?

As oportunidades são abundantes e impulsionadas por uma relação comercial crescente e por instrumentos institucionais que facilitam o comércio bilateral.

Os principais setores incluem tintas e produtos relacionados, oleaginosas, produtos químicos inorgânicos, frutas, defensivos agrícolas e máquinas. Em termos de investimento, São Paulo está consolidando sua posição como um destino estratégico graças ao seu ambiente de negócios, infraestrutura e acesso ao mercado brasileiro.

Atualmente, a InvestSP apoia dois projetos de empresas peruanas que estão em fase de implementação.

Quais estratégias você recomenda para empresas de médio porte que desejam expandir internacionalmente entre o Brasil e o Peru?

A internacionalização deve ser encarada como uma estratégia viável a longo prazo, baseada em um planejamento estruturado. Análises de mercado, avaliações

ambiente regulatório são essenciais.

O Acordo de Complementação Econômica nº 58 (ACE 58) e o Acordo de Expansão Econômica e Comercial Brasil-Peru promovem o comércio por meio da redução de barreiras e da expansão da integração econômica.

Recomenda-se também que as empresas busquem apoio de instituições especializadas, como a InvestSP e a ProInversión, que oferecem assistência técnica, informações de mercado e conexões institucionais.

Quais são as barreiras que as empresas estrangeiras enfrentam ao entrar no mercado brasileiro e como podem superá-las?

O Brasil oferece oportunidades significativas, mas também apresenta desafios como a complexidade tributária, os requisitos regulatórios e certas limitações logísticas.

Superar essas barreiras exige planejamento, acesso a informações confiáveis e suporte especializado. A InvestSP oferece assistência técnica gratuita para ajudar as empresas a compreender

o ambiente de negócios e facilitar sua entrada no mercado.

Qual é o papel dos municípios na atração de investimentos?

Os municípios desempenham um papel central, pois é no âmbito local que os investimentos se materializam. Através do Programa Global de Municípios, a InvestSP apoia as cidades na estruturação de estratégias de internacionalização e na formação das suas equipes técnicas.

Isto aumenta a previsibilidade dos projetos e promove uma distribuição mais equilibrada dos investimentos em todo o país.

Que mensagem você daria aos empresários peruanos e brasileiros que ainda não exploraram o mercado vizinho?

Brasil e Peru oferecem oportunidades complementares que ainda não foram totalmente exploradas. A proximidade geográfica, as afinidades culturais e os acordos comerciais criam um ambiente favorável para a expansão dos fluxos de comércio e investimento.

Este é um momento oportuno para

avançar com o planejamento e a estratégia. Com preparação adequada, acesso a informações de qualidade e apoio institucional, é possível construir uma presença sólida, segura e sustentável no mercado vizinho.

“O Brasil e o Peru oferecem oportunidades complementares que ainda não foram totalmente exploradas, "Em um contexto favorável à expansão dos fluxos comerciais e de investimento", disse Gomez

“Os municípios são atores-chave na atração de investimentos, já que é neles que os projetos são finalizados e geram desenvolvimento”, afirma Gomez





PUERTO SECO SAN ROMÁN

O novo eixo de integração comercial entre Peru e Brasil



**OSCAR WYLLAMS
CACERES RODRÍGUEZ**

Prefeito do Município Provincial
de San Ramón - Juliaca

Como prefeito do Município Provincial de San Román, acredito firmemente que nossa província está destinada a se tornar um dos principais polos logísticos, comerciais e industriais do sul do Peru e da América do Sul. Juliaca é reconhecida não apenas por seu dinamismo econômico e espírito empreendedor, mas também por sua localização estratégica, que historicamente a tornou um ponto de encontro e um centro de integração entre regiões e países vizinhos.

Desde o início da minha gestão, temos promovido o projeto do Porto Seco de San Román como infraestrutura fundamental para o desenvolvimento econômico de nossa província e de toda a macrorregião sul. Este projeto representa muito mais do que uma

instalação logística; ele simboliza uma oportunidade histórica para fortalecer o comércio nacional e internacional, especialmente com o Brasil e a Bolívia, países com os quais compartilhamos laços econômicos, culturais e comerciais cada vez mais importantes.

Nossa província desfruta de condições privilegiadas. Estamos conectados por corredores rodoviários que ligam o litoral, a serra e a floresta amazônica peruana, bem como regiões estratégicas como Puno, Cusco, Arequipa, Tachna e Madre de Dios. Essa conectividade faz de Juliaca uma plataforma natural para o trânsito de mercadorias e o desenvolvimento de atividades de comércio exterior.

Estou convencido de que o Porto



Seco otimizará os processos alfandegários, reduzirá os custos logísticos e melhorará significativamente a competitividade de nossos produtores e empresas. Também ajudará a descongestionar outros pontos de carregamento e facilitará o acesso de nossos produtos aos mercados internacionais.

San Román já é um dos motores econômicos mais importantes do sul do Peru. Nossa atividade comercial, industrial e produtiva gera atividade econômica constante e oportunidades para milhares de famílias. Juliaca é reconhecida como um importante centro de coleta e distribuição de têxteis, produtos manufaturados, alimentos, produtos agrícolas, minerais e bens de consumo. Além disso, temos milhares de micro e pequenas empresas que impulsionam a economia regional diariamente com esforço e perseverança.

Um dos aspectos que considero mais importantes é o potencial de integração econômica com o Brasil. O crescimento da economia brasileira e sua demanda por produtos agrícolas, têxteis, produtos manufaturados e serviços representam uma enorme oportunidade para nossas empresas e produtores, bem como para os estados brasileiros do Acre,

Rondônia e Amazonas. Graças aos corredores interoceânicos e à nossa localização estratégica, San Román pode se consolidar como um importante polo de comércio entre nossos dois países.

Da mesma forma, o comércio contínuo com a Bolívia fortalece os laços econômicos e culturais entre nossos povos. Estou convencido de que a integração latino-americana deve ser construída não apenas pelos governos nacionais, mas também por cidades e regiões que compartilham interesses comuns e uma visão compartilhada de desenvolvimento.

Paralelamente ao Porto Seco, nossa administração também está promovendo a implementação de um Parque Industrial dentro da área estratégica do projeto. Nosso objetivo é criar condições adequadas para o estabelecimento de empresas dedicadas ao armazenamento, manufatura, processamento, distribuição e comércio exterior, fortalecendo assim a competitividade de Juliaca e de toda a macrorregião sul.

Além disso, consideramos essencial promover uma Zona Econômica Especial que ofereça incentivos e benefícios a investidores, importadores e exportadores nacionais e internacionais. Essa iniciativa atrairá capital, gerará

empregos e revitalizará a economia local com uma abordagem moderna e competitiva.

"Nosso objetivo é criar condições adequadas para o estabelecimento de empresas dedicadas ao armazenamento, fabricação, processamento, distribuição e comércio exterior, fortalecendo assim a competitividade de Juliaca e de toda a macrorregião sul"

Outra prioridade para nós é o desenvolvimento do capital humano. Portanto, temos coordenado esforços com instituições públicas e privadas para promover carreiras técnicas e profissionais relacionadas à logística, comércio exterior, transporte, tecnologias industriais e serviços aduaneiros. Queremos que nossos jovens estejam preparados para enfrentar os novos desafios e oportunidades que a operação do Porto Seco trará.

Acredito firmemente que o futuro econômico do sul do Peru depende de projetos que promovam a integração, a conectividade e o desenvolvimento sustentável. O Porto Seco de San Román incorpora precisamente essa visão para o futuro: um compromisso com o progresso compartilhado, o fortalecimento do comércio e a integração genuína entre nossos povos.

**"Graças aos
corredores
interoceânicos e
à nossa
localização
estratégica, San
Román pode se
consolidar como
um centro
fundamental
para o comércio
entre o Peru e o
Brasil"**

De Juliaca, a Capital da Integração Andina, continuaremos trabalhando com responsabilidade e visão estratégica para fazer de San Román uma referência em desenvolvimento econômico, logístico e industrial para o Peru e a América do Sul.





Iniciativas para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana – IIRSA Norte e Sul

UM NOVO MAPA GEOPOLÍTICO PARA O DESENVOLVIMENTO DA AMÉRICA DO SUL



**IGNACIO
URQUIAGA
VANDERGHEM**

Analista Político

A história do comércio global demonstra que as grandes transformações econômicas não surgem por acaso: elas são construídas sobre infraestrutura estratégica. Os Estados Unidos consolidaram seu poder econômico com rodovias transversais que integraram suas costas; o Canadá articulou seu território por meio de corredores logísticos que superaram sua geografia extrema; o México fortaleceu sua posição como ponte comercial rumo ao sul; e o Panamá redefiniu o comércio mundial com seu canal, conectando oceanos e encurtando distâncias.

Hoje, esse modelo bem-sucedido de integração física e econômica encontra seu equivalente na América do Sul. As Rotas de Integração Sul-Americana — materializadas em corredores multimodais como a IIRSA Norte e

a IIRSA Sul — estão reconfigurando um novo mapa geopolítico, no qual o Peru e o Brasil emergem como atores centrais de uma sub-região que busca se integrar ao comércio global com maior competitividade e sustentabilidade.

De territórios desconectados a corredores de desenvolvimento

Durante décadas, amplas zonas do Peru foram praticamente inacessíveis ao comércio e ao investimento. A ausência de conectividade transversal limitava o potencial produtivo de regiões inteiras. No entanto, a consolidação da IIRSA Norte e da IIRSA Sul reverteu essa história.

Desde seu início até hoje, a IIRSA Norte gerou um impacto econômico concreto: as exportações peruanas multiplicaram-se por 3,6 vezes,



superando US\$ 1,640 bilhões, dinamizando setores como a agroindústria e o comércio. Esse crescimento não é apenas estatístico: ele se traduz em oportunidades reais para produtores, transportadores e empreendedores.

Em regiões como San Martín, pequenos agricultores de cacau e café especial conseguiram acessar mercados internacionais. No Amazonas e em Cajamarca, o transporte de mercadorias já não depende de rotas precárias, mas de um corredor que oferece previsibilidade, reduzindo riscos e custos. Assim, o que antes era isolamento transforma-se em uma clara possibilidade econômica de progresso.

O eixo Peru-Brasil: um bloco geopolítico

Se a América do Norte construiu seu poder transversal a partir da integração territorial, a América do Sul replica essa lógica com uma visão própria. A articulação entre Peru e Brasil — as duas maiores economias do Pacífico e do Atlântico nesta parte do continente — abre uma rota bioceânica com projeção global.

O intercâmbio comercial entre ambos os países já supera US\$ 5 bilhões anuais e continua em

expansão. Essa dinâmica é potencializada pela possibilidade de conectar o porto de Chancay ao interior brasileiro por meio da IIRSA Norte e da hidrovia amazônica, reduzindo custos e encurtando em aproximadamente dez dias os tempos de transporte em comparação com rotas tradicionais.

A IIRSA Sul cumpre um papel complementar e decisivo. Esse corredor, que liga Cusco a Madre de Dios e à fronteira brasileira, gerou mais de 130 mil empregos e contribuiu para reduzir a pobreza em 10% em suas áreas de influência. Além disso, o fluxo de transporte de cargas quadruplicou nos últimos anos, consolidando essa via como um dos principais eixos comerciais do continente.

Mais que infraestrutura: integração social e novas oportunidades

Diferentemente das antigas rotas comerciais, o novo paradigma de integração não se limita ao transporte de mercadorias. As IIRSAs incorporam um componente social fundamental: aproximam o Estado de territórios historicamente esquecidos e criam condições para o desenvolvimento humano.

Em Madre de Dios, por exemplo,

pequenos negócios ligados ao transporte e ao turismo encontraram um novo dinamismo graças ao fluxo constante de pessoas e bens. Em Cusco e Arequipa, produtores agrícolas conseguiram posicionar produtos como mirtilos, abacates e cítricos em mercados como o Brasil, aproveitando menores custos logísticos.

“A América do Sul está construindo uma nova narrativa de integração. Por meio da IIRSA Norte e Sul, Peru e Brasil consolidam um eixo estratégico que impulsiona o comércio, fortalece a competitividade regional e projeta o continente para um papel mais relevante na economia global.”

Esse processo é complementado pela possibilidade de desenvolver zonas econômicas especiais ao longo dos corredores, o que permitiria atrair investimentos, promover a industrialização leve e gerar empregos em regiões onde antes predominava a informalidade. A infraestrutura, nesse sentido, atua como catalisadora de ecossistemas produtivos mais complexos e sustentáveis. Resta apenas continuar incentivando o diálogo e a efetiva ação integradora binacional.

Sustentabilidade e Amazônia: o novo eixo do comércio global

A geopolítica do século XXI já não se define apenas por fatores militares. A sustentabilidade tornou-se um elemento central, e a Amazônia ocupa um lugar estratégico nessa equação — ao qual o próprio Papa Francisco dedicou a encíclica “Laudato Si” e com o qual se reuniu, durante sua visita ao Peru, com os habitantes do pulmão da humanidade em Madre de Dios.

Longe de representar uma barreira,

a integração da Amazônia por meio de corredores como a IIRSA Norte abre caminho para um modelo de desenvolvimento que combina conectividade com proteção ambiental. A infraestrutura facilita o acesso à saúde, educação e segurança para comunidades isoladas, reduzindo desigualdades e fortalecendo a presença institucional.

Assim, o comércio deixa de ser um fim em si mesmo para se tornar uma ferramenta de desenvolvimento integral. A conectividade não apenas movimenta produtos; também leva oportunidades.

Uma nova narrativa para a América Latina

Assim como as grandes rotas que definiram outras regiões do mundo, as Rotas de Integração Sul-Americana estão moldando uma nova narrativa para o continente. Peru e Brasil, unidos por esses corredores, não apenas conectam oceanos: conectam culturas, idiomas e visões de futuro... e estamos apenas começando.

O português e o espanhol consolidar-se-ão como o idioma comum de um comércio que integra territórios e gera confiança. O que antes eram fronteiras transforma-se em espaços de intercâmbio, onde empresas, empreendedores e comunidades encontram novas oportunidades.

As Iniciativas de Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA) são a base de uma nova geopolítica do desenvolvimento com progresso econômico e social.

Assim como fizeram em seu momento o Canal do Panamá ou as redes transversais de infraestrutura na América do Norte, essas rotas têm o potencial de redefinir o comércio global a partir do sul do continente. E, nesse processo, a América do Sul deixa de ser um território periférico para se tornar protagonista de uma economia mundial que busca novas rotas, novos equilíbrios e novas oportunidades, colocando a geopolítica a serviço dos povos do Peru e do Brasil.





PERU E BRASIL: Oportunidade histórica para integração logística



**LUIS NATAL
DEL CARPIO CASTRO**

Presidente Executivo da
PROINVERSIÓN - PERU

A América do Sul enfrenta uma oportunidade histórica. Em um contexto global marcado pela reorganização das cadeias de suprimentos, pela expansão do comércio com a Ásia-Pacífico e pela necessidade de rotas logísticas mais eficientes, a integração Peru-Brasil adquire importância estratégica.

Na região, a integração física foi vista por muitos anos como uma aspiração de longo prazo. Hoje, essa mesma visão começa a se tornar uma necessidade concreta.

O Brasil, com sua escala produtiva e alcance continental, e o Peru, com sua localização estratégica no Pacífico, têm a oportunidade de construir conjuntamente uma plataforma logística capaz de conectar a América do Sul a bilhões

de consumidores na Ásia, Europa e Estados Unidos.

Na PROINVERSIÓN, temos trabalhado em uma visão de infraestrutura que não se limita a projetos isolados. O objetivo é conectar corredores, portos, rodovias, ferrovias, energia, saneamento, irrigação, educação e turismo em um contexto territorial. Não se trata apenas de construir infraestrutura, mas de transformar corredores logísticos em verdadeiras plataformas de desenvolvimento.

Nessa visão, o Corredor Sul do Peru ocupa um lugar central. Este eixo concentra uma das configurações logísticas mais estratégicas do país: a malha rodoviária da IIRSA Sul, o porto de Matarani, a Ferrovia Sul e Sudeste e as passagens de



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 Portuarias Marítimas
- Terminales Portuarias Fluviales
- Sistema de Transporte Fluvial
- Infraestructura Vial



com o Brasil (Iñapari) e a Bolívia (Desaguadero). Em outras palavras, infraestrutura planejada há anos para um momento como este: conectar a produção, o território e os mercados internacionais.

O potencial é enorme. No Corredor Sul, por exemplo, foram identificados 29 projetos de Parceria Público-Privada e 3 adendas, totalizando aproximadamente US\$ 13 bilhões, vinculados a setores como transporte, energia, saneamento, educação, irrigação e turismo. Entre eles estão o Porto Seco de Juliaca, Majes Siguanas II, o Terminal Portuário de Ilo, a rede de distribuição de gás natural em Arequipa, Moquegua e Tacna, e os terminais portuários de Tacna e Corío.

Este portfólio não deve ser visto apenas como uma lista de projetos. Deve ser compreendido como uma nova arquitetura logística para o sul do Peru e para a integração regional. Para o Brasil, representa uma oportunidade concreta de ampliar seu acesso ao Pacífico e se aproximar dos mercados mais dinâmicos do mundo. Para o Peru, isso significa consolidar sua posição como plataforma logística regional e como porta de entrada natural da América do Sul para a região Ásia-Pacífico.

Mas essa visão vai além do sul. O Peru está desenvolvendo uma estratégia logística de seis eixos que conectará infraestrutura com o território, investimento privado com desenvolvimento regional e planejamento público com implementação efetiva. No Eixo Amazônico Norte, por exemplo, foram identificados 35 projetos de Parceria Público-Privada (PPP), totalizando mais de US\$ 8,7 bilhões, com impacto em regiões como Loreto, Tumbes, Piura, Lambayeque, La Libertad, San Martín, Amazonas e Cajamarca.

Da mesma forma, o Eixo Central inclui 33 projetos e 5 adendas, totalizando mais de US\$ 17,3 bilhões, com iniciativas significativas em Ancash, Huánuco, Ucayali, Lima, Huancavelica e Pasco. Essas iniciativas incluem terminais portuários, aeroportos, rodovias, projetos de irrigação e melhorias estratégicas em estradas.

A oportunidade é clara: pare de encarar a infraestrutura como projetos isolados e comece a vê-la como um sistema. Um porto, por si só, não transforma uma região se não estiver conectado a rodovias, ferrovias, energia, zonas de produção e serviços. Uma rodovia não muda o destino de uma região se não estiver integrada às cadeias logísticas e aos mercados. Um

corredor não gera desenvolvimento se não conectar investimento, território e sustentabilidade.

Portanto, a integração entre Peru e Brasil deve ser entendida como algo mais do que uma simples conexão física. Trata-se de uma oportunidade econômica, comercial e estratégica para toda a América Latina. O Brasil pode projetar sua produção para o Pacífico de forma mais eficiente. O Peru pode consolidar seu papel como um polo logístico regional. E a América do Sul pode conquistar uma posição mais competitiva no comércio global.

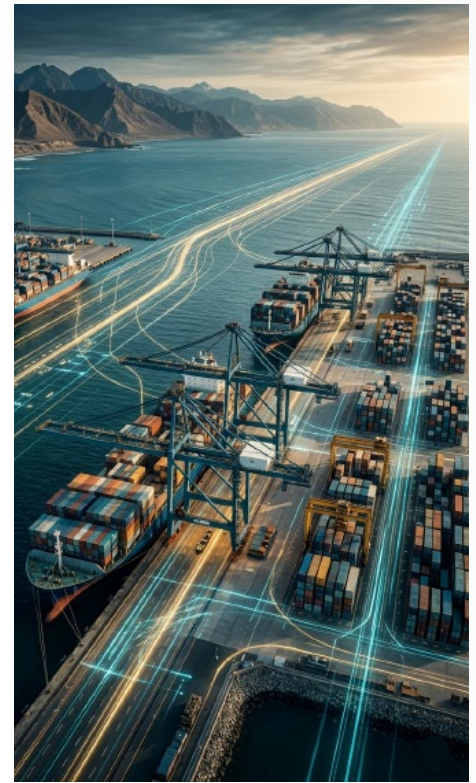
"O Brasil, devido à sua escala de produção, e o Peru, devido à sua localização estratégica no Pacífico, têm a oportunidade de construir juntos uma plataforma logística capaz de conectar a América do Sul aos mercados mais dinâmicos do mundo"

Chegou a hora. A infraestrutura que durante anos foi idealizada como uma promessa de integração começa a encontrar as condições para se tornar realidade. Temos projetos, portfólios, mecanismos de investimento privado e uma visão territorial mais clara.

A integração sul-americana não deve mais ser apenas uma aspiração política. Ela precisa ser uma decisão econômica e estratégica. Peru e Brasil têm hoje a oportunidade de liderar essa transformação.

De Juliaca, a Capital da Integração Andina, continuaremos trabalhando com responsabilidade e visão estratégica para fazer de San Román uma referência em desenvolvimento econômico, logístico e industrial para o Peru e a América do Sul.

"A integração entre o Peru e o Brasil deve ser entendida como muito mais do que uma conexão física; ela representa uma oportunidade econômica, comercial e estratégica para impulsionar o desenvolvimento de toda a América Latina."





Diagnóstico das relações comerciais Brasil-Peru

Um projeto do Núcleo de Estudos e Negócios Americanos (NENAM),
orientado pelo Profº Dr. Roberto Rodolfo Georg Uebel.

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. Introdução

Esse é um diagnóstico que prevê a exposição das relações comerciais entre Brasil e Peru, buscando-se aprofundar o conhecimento sobre importantes e possíveis setores de crescimento entre os dois Estados. Logo, é viável compreender a evidência de ambos os países como parceiros estratégicos regionais mútuos.

Acerca dessa lógica, será abordado neste documento os segmentos: agronegócio, tecnologia, energia, e outras áreas em potencial ascensão. Diante das informações já conhecidas, sabe-se que essa relação é baseada em pactos bilaterais e em cooperação com a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) (PWC, 2026). Esse organismo foi o responsável

por formular Acordos de Complementação Econômica, instrumentos firmados para reduzir tarifas e impulsionar o comércio na América Latina.

Ao ler este relatório é perceptível que o Brasil se destaca como exportador de commodities agrícolas e produtos agroindustriais, reforçando o caráter de produção em larga escala do país e sua inserção internacional. Mas também, cabe destacar o volume de exportações brasileiras no âmbito automobilístico e energético (petróleo). Em contrapartida, o Peru apresenta especialização em produtos agrícolas de nicho, favorecidos por condições climáticas específicas. Para mais, é notável o fornecimento de gás natural e do minério de cobre para o Estado brasileiro.

Portanto, entende-se que há uma participação significativa do agronegócio nas relações entre os países, assim como, os ramos tecnológicos e de combustíveis. Em adição, setores em potencial crescimento são o de infraestrutura e borracha. No entanto, existem empecilhos que impedem a constância e crescimento do mercado, como exemplo, difíceis integrações geográficas e marítimas a serem melhoradas.

2. Situação Atual

A relação comercial do Brasil com o Peru está em crescimento e envolve a implementação de acordos regionais e melhorias logísticas como um processo de integração.

O Brasil experimentou um crescimento de aproximadamente 2,3% do PIB no ano passado, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia (IBGE, 2026), e uma taxa de inflação em cerca de 4,3%. O Peru, por exemplo, cresceu 2,9%, impulsionado pelas exportações de mineração e agricultura, enquanto a inflação encerrou o ano em 1,5% (FMI, 2025). Nessas circunstâncias, a economia do Peru demonstra maior agilidade no crescimento, ainda que mais exposta a choques externos, enquanto o Brasil apresenta uma estrutura econômica mais complexa. De

acordo com a ComexStat (2026), o comércio bilateral entre Brasil e Peru totalizou US\$4,6 bilhões, enquanto a economia brasileira construiu um superávit de quase US\$1,8 bilhão

As exportações brasileiras foram de US\$3,2 bilhões, principalmente em:

- Máquinas e equipamentos.
- Veículos automotores.
- Produtos químicos.
- Produtos de aço.
- Alimentos processados.

As importações do Peru, em contraste, chegaram a US\$1,4 bilhões, principalmente em:

- Minerais (cobre, zinco).
- Peixes.
- Frutas.
- Café (ComexStat, 2026).

Com baixo consumo em serviços e tecnologia, mas relativamente concentrado em um padrão de comércio para bens industriais e minerais. Isso perdurou a dependência do Peru em commodities minerais e agrícolas e também levou o Brasil a ser mais diversificado nas exportações, reduzindo assim sua vulnerabilidade de exportação.

O estabelecimento dessa relação comercial é baseado principalmente em acordos

bilaterais, e em cooperação com a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI).

O Acordo de Complementação Econômica nº 58 defendeu a redução tarifária sobre vários produtos e abriu mercados (ALADI, 2003).

O Acordo Mercosul-Peru reforçou um caminho de integração através da definição de regras de origem e preferências tarifárias desde 2005.

Enquanto isso, um acordo de facilitação comercial na esfera agrícola foi assinado, permitindo que frutas cítricas peruanas entrem no Brasil e maçãs brasileiras entrem no Peru (Banco Central do Brasil, 2024).

Essas conquistas não eliminaram o comércio bilateral que ainda é amplamente setorial e mostra que precisamos diversificar a base para mitigação de riscos e promoção de oportunidades.

Nesse sentido, o comércio Brasil-Peru é complementar, mas carece de muita diversificação, e com um superávit na balança comercial favorável ao Brasil, apesar da forte orientação exportadora de minerais do Peru. Através de acordos regionais e avanços logísticos, os custos são ainda mais reduzidos e a integração se intensifica.



Assim, o sistema de relações comerciais Brasil-Peru, reúne cooperação econômica e problemas estruturais, necessitando de uma resposta política de diversificação e equilíbrio, sustentabilidade a curto, médio e longo prazo.

3. Agronegócio e alimentos

A relação comercial entre Brasil e Peru no setor de agronegócio e alimentos apresenta relevância no intercâmbio bilateral, sendo caracterizada principalmente por uma complementaridade produtiva entre os dois países. Segundo a Embrapa (2026), o agronegócio brasileiro é estruturado em cadeias produtivas de larga escala, com alto nível de mecanização e forte inserção no comércio internacional, o que contribui para sua competitividade global.

Nesse contexto, o Brasil se destaca como exportador de commodities agrícolas e produtos agroindustriais, desempenhando papel central no abastecimento de mercados regionais. De acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC, 2026), os principais produtos exportados ao Peru incluem soja e derivados, carnes (especialmente bovina e de frango), milho e produtos florestais, como papel e celulose. Esse padrão reflete a elevada capacidade produtiva brasileira e sua orientação exportadora.

Por outro lado, o Peru apresenta especialização em produtos agrícolas de nicho, favorecidos por condições climáticas específicas. Entre os principais produtos exportados ao Brasil destacam-se frutas (como uvas, mangas e abacates), pescados, além de café e cacau. Assim, a relação comercial tende a ser complementar: enquanto o Brasil fornece alimentos básicos e insumos agroindustriais, o Peru atende a demandas específicas do mercado brasileiro com produtos de maior valor agregado.

Como pode ser observado, as exportações brasileiras do agronegócio para o Peru atingiram valores superiores a US\$700 milhões em 2023, mantendo relevância em 2024. Esse desempenho evidencia a

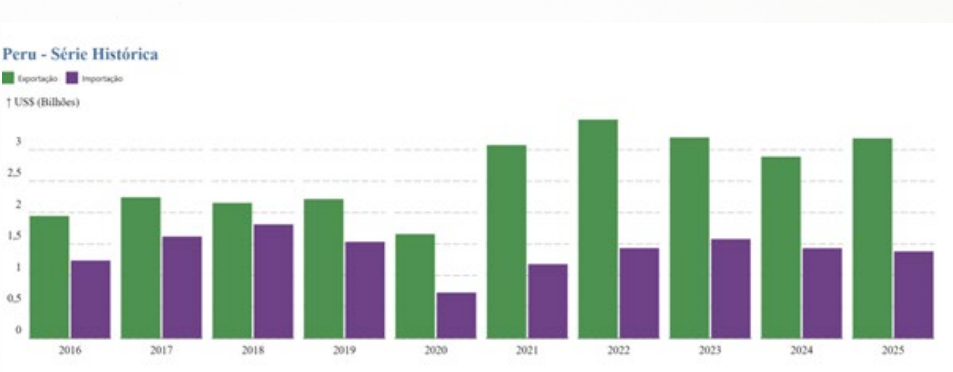
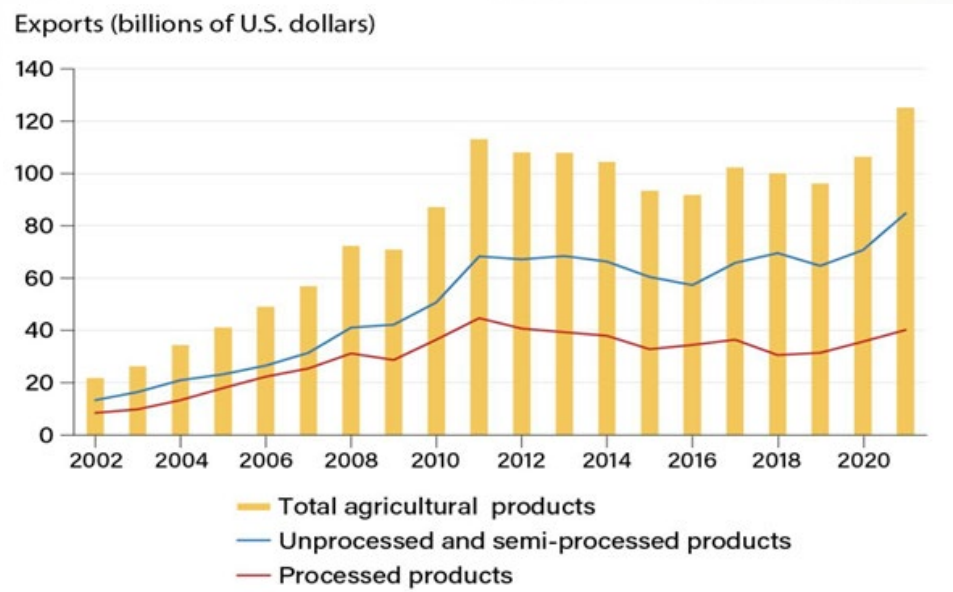


Gráfico 1 – Série histórica das exportações e importações do Peru (2016-2025).



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

Gráfico 2 – Evolução das exportações agrícolas brasileiras (2002-2021). Crescimento contínuo das exportações, com predominância de produtos não processados.

importância do Peru como parceiro regional e a consolidação do Brasil como fornecedor de produtos agroindustriais. Um exemplo dessa complementaridade pode ser observado no comércio de frutas frescas. Empresas peruanas como Camposol ampliaram sua presença internacional exportando produtos como abacate e uva para diversos mercados, incluindo o Brasil. Esses produtos ocupam nichos específicos, associados a padrões de consumo mais sofisticados e à crescente demanda por alimentos saudáveis, especialmente em períodos em que a produção brasileira é limitada.

Outro exemplo relevante envolve o fornecimento brasileiro de proteínas animais. Empresas como JBS e BRF possuem cadeias produtivas altamente integradas e exportam carnes e processados para a América Latina, incluindo o

Peru. Nesse caso, o Brasil atua como fornecedor de alimentos essenciais em larga escala, reforçando sua vantagem comparativa no setor.



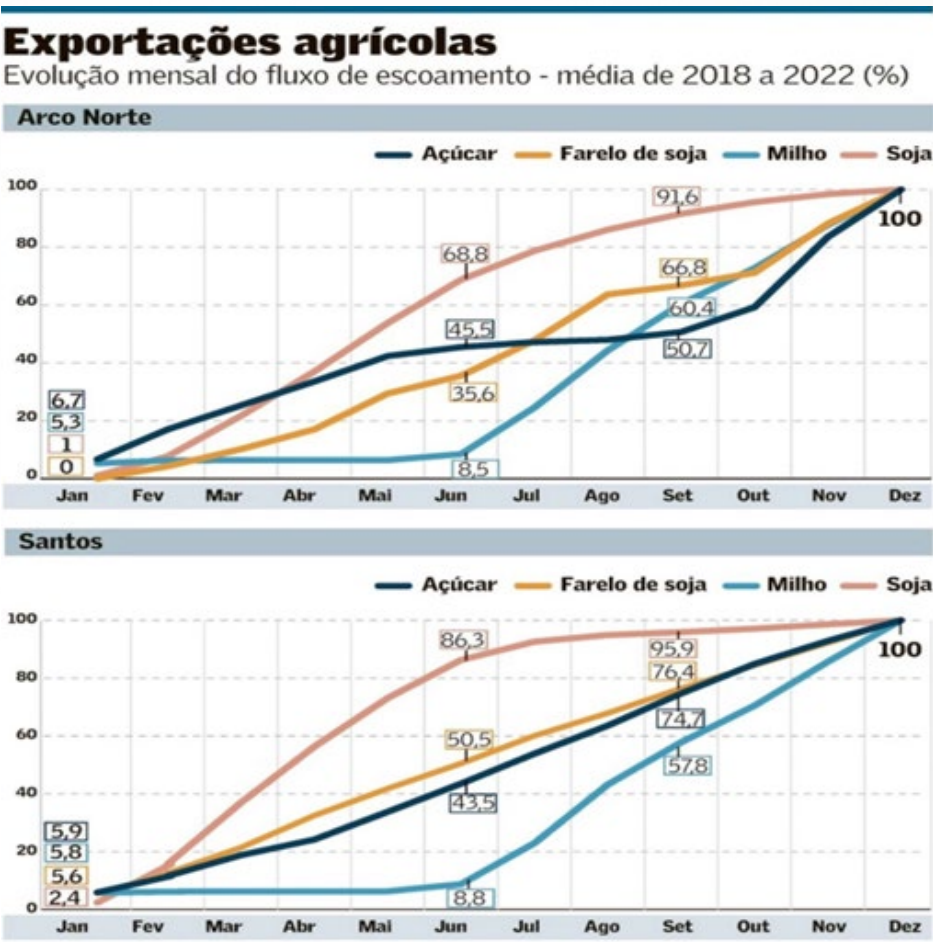
Sazonalidade das exportações e destaque para soja e milho nos principais corredores logísticos. O gráfico evidencia a predominância de commodities como soja, carnes e milho na pauta exportadora brasileira, reforçando o caráter de produção em larga escala do país e sua inserção no comércio internacional. No que se refere ao volume de trocas, o agronegócio possui participação significativa na relação bilateral. Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (2026), as exportações agrícolas brasileiras para o Peru mantêm uma trajetória relevante, enquanto o Banco Central do Brasil destaca o papel central do agronegócio no setor externo brasileiro.

Em relação à balança comercial, o setor agropecuário é favorável ao Brasil, que apresenta superávit nas trocas com o Peru. Esse resultado está associado à maior escala e diversidade da produção brasileira, permitindo volumes exportados superiores aos importados. Além disso, a atuação de grandes empresas evidencia a crescente internacionalização do agronegócio. Enquanto empresas brasileiras ampliam sua presença regional, companhias peruanas como Danper também expandem suas exportações, especialmente no setor de alimentos frescos e de maior valor agregado. Dessa forma, o comércio de agronegócio entre Brasil e Peru é caracterizado por complementaridade produtiva, crescimento das exportações brasileiras e saldo positivo para o Brasil, além de crescente integração econômica regional.

4. Tecnologia (máquinas, automóveis, manufaturados)

O setor tecnológico representa um componente central no dinamismo das relações comerciais Brasil-Peru visto que houve uma grande dominância no setor automobilístico com destaque para as exportações brasileiras de veículos de passageiros de pequeno porte, veículos automóveis destinados ao transporte de mercadorias (US\$ 18,7 milhões), correspondentes a 8,76% das exportações brasileiras, e veículos de construção (US\$ 12,2 milhões) com participação do 4,04%.

Em contrapartida, as exportações



Fonte: EsalqLog

Gráfico 3 – Fluxo mensal das exportações agrícolas por corredor logístico (2018–2022).

peruanas destinadas ao Brasil são compostas, majoritariamente, por metais e matérias primas essenciais para a produção tecnológica. Entre os produtos exportados, o cobre refinado ocupa uma posição de destaque, respondendo por 32,3% das exportações peruanas destinadas ao Brasil.

A crescente integração econômica entre os países membros do MERCOSUL e países não membros é materializada em acordos como o Acordo de Complementação Econômica nº 58 (ACE 58), que tem contribuído de forma significativa para a ampliação e o desenvolvimento do mercado tecnológico, ao promover a facilitação aduaneira e a concessão de vantagens tarifárias para os dois países

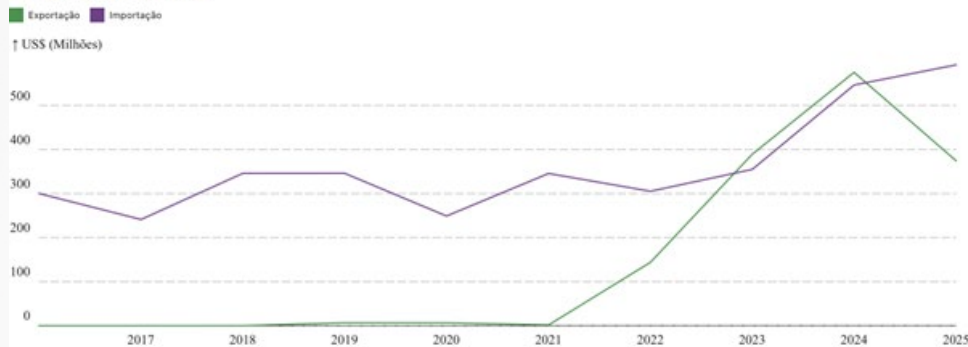
5. Combustíveis e energia

Ao analisarmos os setores de energia e combustíveis na relação entre Brasil-Peru, que embora não seja o eixo central entre a relação destes Estados, o setor tem se mostrado em constante mudança, com variação de 21,0% entre janeiro e fevereiro de 2026 (Comex Stat,



2026). Embora o abrupto crescimento no corrente ano, a exportação desses produtos passa por constante oscilação, sendo um mercado muito incerto, mas com grande potencial econômico e favorável para ambas as nações.

Brasil - Série Histórica



Fonte: SECEX/MDIC

Gráfico 4 - Série histórica das exportações e importações brasileiras..

Levando em conta a alta potencialidade dessa relação de exportação, deve-se levar em conta a atuação do Brasil como forte exportador de petróleo bruto, enquanto o Peru fornece ao Estado brasileiro combustíveis minerais e gás natural. No entanto, embora exista potencialidades na relação entre ambas Federações, há empecilhos que impedem a constância e crescimento desse mercado, como exemplo, o aumento no preço do petróleo, que comparado ao início de 2024, demonstrou crescimento de 75% em novembro de 2025 (CNN Brasil, 2026).

Além do mais, as difíceis integrações geográficas e marítimas tem se revelado forte empecilho na exportação e importação destes commodities energéticos entre Estados. No entanto, não somente na relação Brasil-Peru, problemas vêm sendo expostos, visto que 48,5% das Organizações brasileiras que importam para as nações sul-americanas denunciaram ineficiências dos portos para a realização do embarque de carga e outros 47,7% afirmaram que há limitações de rotas e escalas de navegações marítimas (Agências de notícia da Indústria, 9/12/2025).

Em síntese, embora exista uma forte potencialidade no setor de combustíveis e energias entre ambas as nações, percebe-se a existência de empecilhos econômicos e nos meios de transporte, impedindo o crescimento da área e do avanço das conexões entre Brasil-Peru no que se refere à exportação e importação de combustíveis e energia entre os Estados sul-americanos.

6. Setores com potencial de crescimento

6.1. Infraestrutura e logística

A partir do projeto protagonizado pelo Governo Federal do Brasil, Rotas de Integração Sul-Americana, que vem sendo colocado em prática desde 2023, novas rotas logísticas vão permitir a integração Brasil-Peru. A rota multimodal Amazônica vai conectar os portos peruanos de Paita e Chancay à Manaus, dando acesso a rota multimodal Ilha das Guianas que termina nos portos brasileiros de Belém e Macapá, aprimorando a logística Brasil-Peru e possivelmente reduzindo custos. (Ministério do Planejamento e Orçamento, 2024).

Esse projeto permitirá a criação de rotas biocênicas do Atlântico ao Pacífico, permitindo o escoamento estratégico de mercadorias, além de fomentar o comércio regional, reduzindo os custos de transporte. (Ministério do Planejamento e Orçamento, 2024). Sobre as relações comerciais entre Brasil e Peru, o relatório do Governo Federal assegura que “o Peru segue como principal parceiro do estado [Acre]” e que, em 2024,

quase 30% das exportações acreanas foram destinadas ao Peru, reafirmando a relevância do comércio bilateral (Ministério do Planejamento e Orçamento, 2024).

Dentre as mercadorias listadas, o Ministério do Planejamento compreende que as rotas vão fomentar o comércio regional de frutas, vegetais e outros produtos do agronegócio, petróleo e derivados, além de equipamentos e bens de consumo (Ministério do Planejamento e Orçamento, 2024).





6.2. Cobre, borracha e produtos de borracha

Ao observar as exportações peruanas nos últimos cinco anos, é evidente que o comércio de metais e minerais é vital para economia do país e o cobre se destaca com o maior faturamento. O gráfico 4, que ilustra as exportações peruanas, revela que do total de 76.172 milhões de dólares exportados, 63% corresponde às vendas de minérios e 31% (cerca de 23.483 milhões de dólares) às de cobre (INEI, 2024).

Em contrapartida, as importações brasileiras do cobre peruano foram, em 2024, 475,66 milhões de dólares (ComexStat, 2026). Tais dados revelam que há potencial de crescimento para esse mercado, considerando o uso do cobre pelo mercado brasileiro para a expansão da distribuição de energia elétrica, para a construção civil e componentes automotivos (BNDES, 2011).

Ademais, outro mercado dentro do setor com perspectivas de crescimento é o de borracha e produtos de borracha. De acordo com os dados do ComexStat, as exportações de borracha do Brasil equivalem a 113,9 milhões de dólares, em que 1,6% é exportado ao Peru (ComexStat, 2026)

No gráfico 6 é possível observar que

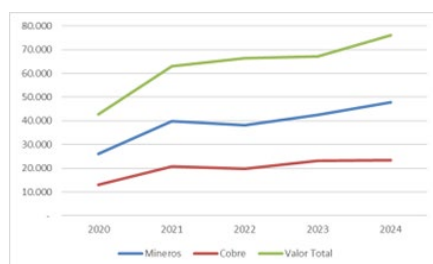


Gráfico 5 – Exportações peruanas de cobre em comparação com o total de exportações e com o total de exportações de minérios.

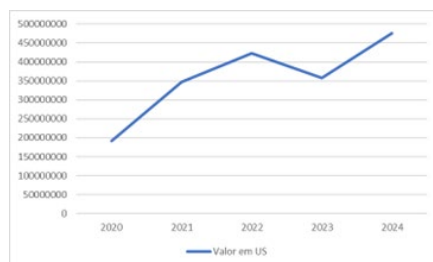


Gráfico 6 – Importações brasileiras de cobre peruano nos últimos 5 anos.

as exportações brasileiras de materias de borracha como pneus de borracha, bandas de rodagem intercambiáveis, flaps e câmaras de ar para rodas vem crescendo nos últimos anos, o que pode representar ao Peru um aumento no crescimento de um setor essencial para a logística peruana em vista da dimensão do modal rodoviário e industrial do país.

7. Conclusão e diagnóstico

Em vista do exposto, compreende-se que as relações

Brasil-Peru vêm se estreitando ao longo dos anos, ampliando à medida em que suas economias se tornam cada vez mais complementares. Os setores do agronegócio, de tecnologia e de combustíveis representam grande parte da relação entre os países e podem expandir ainda mais com investimentos em logística, como a com a conclusão das rotas sul-americanas, ou com a exploração estratégica dos setores do cobre e dos produtos de borracha.

Ademais, apesar do superávit para o Brasil na balança comercial, as relações Brasil-Peru são vantajosas para ambos, pois o fomento do comércio regional através do nearshoring possibilita o fortalecimento da economia regional e diminui a dependência de grandes potências, além de tornar a região menos suscetível a crises externas. Desse modo, o potencial de crescimento das relações deve ser explorado, a fim de que tanto o Brasil quanto o Peru possam se beneficiar do comércio regional.

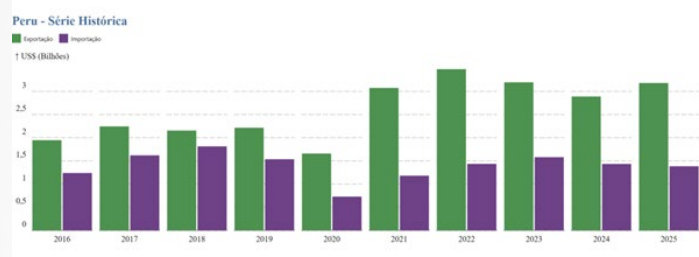


Gráfico 7 – Exportações de produtos de borracha brasileiros para o Peru nos 5 cinco anos

-
-
-
- 8. Referências
- ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO. Acordo de Complementação Econômica nº 58 – Brasil-Peru. Montevideu: Associação Latino-Americana de Integração, 2003. Disponível em: <https://www.aladi.org/pt/acordos-de-paises-membros/>. Acesso em: 26 mar. 2026.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). Perspectivas atuais da indústria de cobre. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 36, p. 379–410, set. 2012. Disponível em: https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/1481/1/A%20Set.36_Perspectivas%20atuais%20da%20ind%3%bacteria%20de%20cobre_P.pdf. Acesso em: 26 mar. 2026.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. Acordos comerciais. Brasília, DF: Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/acordos-comerciais>. Acesso em: 26 mar. 2026.
-
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. ComexStat: sistema de estatísticas de comércio exterior. Brasília, DF: Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, [s.d.]. Disponível em: <https://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>. Acesso em: 26 mar. 2026.
- BRASIL. Ministério do Planejamento e Orçamento. Relatório 2024: Rotas de Integração. Brasília, DF: Ministério do Planejamento e Orçamento, 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/planejamento/pt-br/assuntos/articulacao-institucional/rotas-de-integracao/relatorio-2024-rotas-de-integracao.pdf>. Acesso em: 21 mar. 2026.
- CNN Brasil. Preço do petróleo é hoje 75% do que era no início de 2024, diz Magda. 2024. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/macroeconomia/preco-do-petroleo-e-hoje-75-do-que-era-no-inicio-de-2024-diz-magda/>. Acesso em: 26 mar. 2026.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. Logística e juros travam competitividade das exportações brasileiras, aponta CNI. Agência de Notícias da Indústria, Brasília, 2023. Disponível em: <https://noticias.portaldaindustria.com.br/noticias/internacional/logistica-e-juros-travam-competitividade-das-exportacoes-brasileiras-aponta-cni/>. Acesso



em: 30 mar. 2026.

- COMEXSTAT. Sistema de Estatísticas de Comércio Exterior. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, 2025. Disponível em: <https://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>. Acesso em: 26 mar. 2026.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Inflação. Rio de Janeiro: IBGE, 2026. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/inflacao.php>. Acesso em: 26 mar. 2026.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Produto Interno Bruto – PIB. Rio de Janeiro: IBGE, 2026. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/zip.php>. Acesso em: 26 mar. 2026.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI). Economía. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática, [s.d.]. Disponível em: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>. Acesso em: 26 mar. 2026.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND. World Economic Outlook Database. Washington, DC: International Monetary Fund. Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database>. Acesso em: 26 mar. 2026.
- MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO E ORÇAMENTO. Relatório 2024: Rotas de Integração. Brasília, DF: Ministério do Planejamento e Orçamento, 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/planejamento/pt-br/assuntos/articulacao-institucional/rotas-de-integracion/relatorio-2024-rotas-de-integracion.pdf>. Acesso em: 21 mar. 2026.
- PRICE WATER HOUSE COOPERS (PwC). Acordo de Complementação Econômica (ACE). Disponível em: <https://www.pwc.com.br/pt/consultoria-tributaria-societaria/comercio-exterior/acordo-de-complementacao-economica-ACE.html>. Acesso em: 21 mar. 2026.



CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

Associe-se à Câmara de Comércio Brasil Peru!

Você deseja
fazer parte da
rede
empresarial
binacional mais
influyente?

Se você ou sua empresa está
no Peru ou no Brasil e deseja
participar ativamente como
associado, siga estes simples
passos:

1

**Acesse o
formulário de
registro**

Visite:

[https://camarabrape.org/
registro/](https://camarabrape.org/registro/)

2

**Preencha o
formulário de
registro**

Insira seus dados
pessoais ou corporativos,
conforme corresponda.

3

**Envie a
solicitação**

Nosso sistema
registrará suas
informações
imediatamente.

Após concluir as etapas, um representante da Câmara entrará em contato com
você para orientá-lo em seu processo de associação.

Mais informações:

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



Câmara de Comércio Brasil-Peru na Câmara de Comércio Internacional: Um novo capítulo de influência e liderança global nas Américas.

A integração institucional entre entidades empresariais abre um novo e significativo capítulo com a adesão da Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAMBRAPER) à Câmara de Comércio Internacional (CCI). Essa iniciativa estratégica não apenas expande o alcance internacional da Câmara, como também reforça seu compromisso com a promoção de um ambiente de negócios mais conectado, inovador e inclusivo em diversos países e regiões.

A adesão à Federação Mundial de Câmaras de Comércio (WCF) representa muito mais do que reconhecimento institucional; é um posicionamento claro como ator-chave em um ecossistema global que reúne os líderes mais

influentes do setor privado. Reconhecida como a voz coletiva da economia real, a missão da CCI é fazer com que os negócios funcionem para todos, todos os dias, em todos os lugares, promovendo sistemas abertos de comércio e investimento que impulsionem a prosperidade e as oportunidades.

Sua neutralidade e independência são pilares fundamentais para a construção de confiança com formuladores de políticas e organizações internacionais, possibilitando uma atuação legítima e eficaz em um cenário global cada vez mais complexo.

Com presença em mais de 170 países e uma rede que conecta

mais de 45 milhões de empresas, a ICC é uma instituição singular em sua capacidade de representar com autoridade os interesses da economia global. Seu trabalho transcende a representação institucional: oferece ferramentas práticas, promove o comércio internacional e ajuda as empresas a enfrentar os desafios da globalização com maior segurança, inovação e sustentabilidade.

Fundada em 1919, após a Primeira Guerra Mundial, a ICC nasceu com um propósito transformador. Em um mundo sem regras claras para o comércio internacional, seus fundadores — industriais, financeiros e comerciantes — decidiram substituir o medo pela cooperação. Autodenominaram

“Mercadores da Paz”, eles acreditavam que o setor privado poderia liderar a construção de padrões globais e a promoção da estabilidade entre as nações.

Esse espírito permanece vivo até hoje. Atualmente, mais de US\$ 17,5 trilhões em comércio de mercadorias são influenciados anualmente por sua rede, enquanto quase US\$ 200 bilhões em disputas comerciais são resolvidos por meio da Corte Internacional de Arbitragem da CCI. Além disso, sua estrutura representa aproximadamente um bilhão de trabalhadores do setor privado e possui mais de 100 escritórios locais em todo o mundo.

É nesse contexto de relevância global que a Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAMBRAPER) alcançou um marco histórico. Em apenas dois anos, a instituição demonstrou um crescimento rápido, estratégico e consistente, consolidando-se como uma ponte eficaz entre mercados, líderes e oportunidades.

Em 13 de abril, essa trajetória ganhou mais um reconhecimento internacional: Lilian Schiavo, vice-presidente da CAMBRAPER, foi nomeada vice-presidente regional para as Américas do Conselho de Mulheres da WCF. Essa é uma nomeação de grande

importância, não apenas pela posição estratégica que ocupará, mas também pelo seu valor simbólico. Esta nomeação representa uma conquista significativa para uma câmara jovem que, em tão pouco tempo, ganhou visibilidade, respeito, reputação e credibilidade dentro da principal organização empresarial do mundo. Não se trata apenas de um reconhecimento individual, mas sim da validação de um sólido trabalho institucional focado na construção de conexões internacionais, na geração de valor coletivo e na promoção do empreendedorismo por meio do Comitê de Liderança Feminina e Internacionalização da CAMBRAPER, uma iniciativa criada pelo presidente da Câmara, Rafael Torres Morales, e liderada por Lilian Schiavo.



“Com apenas dois anos de existência, a CAMBRAPER se consolidou como uma ponte eficaz entre mercados, liderança e oportunidades.”



O Conselho de Mulheres da WCF desempenha um papel fundamental na promoção da liderança feminina no ambiente empresarial global, trabalhando para reduzir as desigualdades e ampliar as oportunidades para as mulheres em diferentes mercados. Ao assumir a Vice-Presidência para as Américas, Lilian Schiavo contribuirá diretamente para uma agenda estratégica ligada a questões essenciais como inclusão econômica, diversidade, inovação e desenvolvimento sustentável.

Este marco fortalece a posição da Câmara de Comércio Brasil-Peru como uma instituição que, apesar de sua juventude, já opera com visão e alcance globais. Sua entrada na ICC, aliada à sua presença em espaços de tomada de decisão internacionais, demonstra uma visão clara: construir pontes, amplificar vozes e influenciar positivamente o ambiente empresarial internacional.

**“A Câmara de
Comércio
Brasil-Peru
demonstra que é
possível
transformar um
propósito em
presença global
por meio de
estratégia,
colaboração e
liderança.”**

Em um mundo cada vez mais interdependente, a relevância não se mede pelos anos de existência, mas pela capacidade de gerar impacto. E a Câmara de Comércio Brasil-Peru demonstra consistentemente que é possível transformar propósito em presença global por meio de estratégia, colaboração e liderança.



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 e SNCI fortalecem integração empresarial entre Peru e Brasil

Uma aliança estratégica fomentará novas oportunidades de investimento, infraestrutura e cooperação empresarial entre os dois países.

A Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAMBRAPER) e a Sociedade Nacional de Construção e Infraestrutura (SNCI) assinaram um acordo de cooperação interinstitucional com o objetivo de fortalecer as relações comerciais e empresariais entre o Peru e o Brasil, com foco especial em setores estratégicos como infraestrutura e serviços públicos.

A aliança busca promover uma agenda conjunta que facilite a colaboração entre empresas de ambos os países, criando espaços para cooperação, troca de conhecimento e desenvolvimento de novas oportunidades de negócios. Por meio deste acordo, ambas as instituições promoverão iniciativas voltadas para o aumento da competitividade empresarial e a

internacionalização de organizações vinculadas às suas respectivas redes.

Entre as atividades planejadas estão a organização de eventos presenciais e virtuais de matchmaking empresarial, programas de capacitação especializada, webinars, encontros comerciais, participação em feiras de negócios e uma variedade de informações estratégicas sobre oportunidades de investimento e desenvolvimento econômico.

Além disso, o acordo contribuirá para o fortalecimento de projetos relacionados à infraestrutura, setor-chave para o crescimento econômico e a integração regional, promovendo melhores condições para a implementação de

iniciativas que gerem valor tanto para o Peru quanto para o Brasil.

A assinatura do acordo, realizada em 26 de março de 2026 entre Lima e São Paulo, representa um passo importante na consolidação de uma agenda de cooperação institucional voltada para o crescimento sustentável, a inovação e o fortalecimento dos laços comerciais bilaterais.

“O acordo promove novas oportunidades de integração, investimento e crescimento para empresas peruanas e brasileiras.”

IRSA NORTE
Concesión Vial

RUTAS DE
Integración
Sudamericana





São Paulo fortaleceu os laços de integração com o II Fórum Conexão Logística Peru-Brasil

Mais de 200 representantes dos setores público, privado e acadêmico participaram de um espaço de diálogo orientado a impulsionar a integração logística e comercial, além de gerar novas oportunidades entre Peru e Brasil, no âmbito do II Fórum Conexão Logística organizado pela CAMBRAPER.

São Paulo foi palco, no dia 17 de abril, do II Fórum Conexão Logística Peru-Brasil, um encontro de alto nível organizado pela CAMBRAPER que reuniu destacados representantes de ambos os países para analisar os desafios e oportunidades da integração regional.

A segunda edição do Fórum consolidou-se como uma das principais plataformas de diálogo entre Peru e Brasil em matéria de logística, infraestrutura e comércio internacional. O evento reuniu mais de 200 participantes, entre autoridades governamentais, empresários, especialistas e representantes do setor

acadêmico, que trocaram experiências e compartilharam propostas para fortalecer a competitividade regional.

Durante a jornada foram realizadas exposições e painéis focados em temas estratégicos como infraestrutura logística, transporte multimodal, facilitação do comércio, corredores de integração e cooperação bilateral. As discussões permitiram identificar oportunidades para melhorar a conectividade entre ambos os países e promover iniciativas que contribuam para o crescimento econômico e o fortalecimento das cadeias de valor regionais.

"O Fórum consolidou-se como um espaço estratégico para identificar oportunidades e promover iniciativas conjuntas que fortaleçam a integração logística e comercial entre Peru e Brasil, no âmbito da agenda promovida pela CAMBRAPER."

Como parte das atividades oficiais, realizou-se o Almoço Empresarial CAMBRAPER, um espaço concebido para fortalecer as relações entre empresários, autoridades e líderes setoriais. A atividade favoreceu a geração de novos contatos, a troca de experiências e a exploração de alianças voltadas a impulsionar o comércio bilateral e os investimentos.

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 del Perú y Brasil.



"La participação de atores públicos, privados e acadêmicos permitiu enriquecer o debate e gerar propostas concretas para uma maior integração regional."

Reviva os melhores momentos do evento

Acesse a galeria fotográfica do II Fórum Conexão Logística Peru-Brasil escaneando o seguinte código QR.



Conheça os momentos mais destacados do evento por meio deste vídeo resumo.

Escaneie o seguinte código QR para acessar o conteúdo.



Reviva as apresentações dos nossos expositores e conheça as perspectivas que marcaram o desenvolvimento deste importante encontro empresarial.





Arbitragem Peru-Brasil: uma ponte jurídica para fortalecer a integração empresarial

A CAMBRAPER, o seu Centro de Arbitragem e a Universidade Peruana de Ciências Aplicadas reuniram destacados especialistas do Peru e do Brasil para analisar os desafios, oportunidades e novas tendências da arbitragem internacional nas relações comerciais e de investimento entre ambos os países.

No dia 28 de abril foi realizada a Primeira Jornada de Arbitragem Peru-Brasil, uma iniciativa organizada pela Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAMBRAPER), seu Centro de Arbitragem e a Universidade Peruana de Ciências Aplicadas (UPC), que reuniu reconhecidos árbitros, advogados e especialistas de ambos os países com o objetivo de refletir sobre o desenvolvimento da arbitragem internacional e seu papel no fortalecimento das relações econômicas bilaterais.

Este importante encontro foi realizado no marco do lançamento do Centro de Arbitragem Binacional CAM-BP e permitiu a criação de um espaço de alto nível

acadêmico e profissional, no qual foram abordados temas-chave como disputas transfronteiriças nos fluxos comerciais entre Peru e Brasil, arbitragem em contratos internacionais e projetos de investimento, cooperação judicial, execução de sentenças arbitrais, arbitragem de investimento, compliance, critérios ESG e o impacto das novas tecnologias e das audiências virtuais na prática arbitral.

A jornada contou com a participação de destacados especialistas e árbitros de ambos os países, entre eles Alberto Montezuma, Cecilia Blume, Daniel Linares, Valeria Leveratto, Daniel Becker, Vania Wongtschowski,

Augusto Barros de Figueiredo, Fernando Cantuarias, César Pereira e outros profissionais com ampla trajetória no âmbito da arbitragem internacional.

“Mais do que resolver conflitos, a arbitragem constrói pontes de confiança entre os países e suas comunidades empresariais”.

Nesta edição da nossa revista, conversamos com alguns dos mais importantes árbitros que participaram desta primeira jornada, os quais compartilham suas perspectivas sobre os desafios da arbitragem internacional, a evolução dos mecanismos de solução de controvérsias e as oportunidades existentes para aprofundar a cooperação jurídica e empresarial entre ambos os países.

A Primeira Jornada de Arbitragem Peru-Brasil reafirma, assim, a importância do diálogo, da troca de experiências e da construção de uma comunidade arbitral cada vez mais integrada, capaz de acompanhar o crescimento dos negócios e dos investimentos entre o Peru e o Brasil.

“O arbitragem tornou-se uma ferramenta essencial para proporcionar segurança jurídica aos investimentos e fortalecer a confiança entre os atores econômicos da região. Espaços como esta jornada permitem construir pontes de conhecimento e promover melhores práticas entre o Peru e o Brasil”.

Voces que constroem pontes jurídicas entre o Peru e o Brasil

Como parte desta edição especial, conversamos com destacados árbitros e especialistas que participaram da Primeira Jornada de Arbitragem Peru-Brasil.

Suas experiências e perspectivas permitem compreender os desafios atuais da arbitragem internacional e o seu papel no fortalecimento da segurança jurídica, dos investimentos e das relações empresariais entre ambos os países.





DR. FERNANDO CANTUARIAS SALAVERRY

Árbitro e Advogado Especialista
em Arbitragem

Primeira Jornada de Arbitragem
Peru-Brasil | 28 de abril de 2026

Escaneie o código QR e acesse a
entrevista do Dr. Fernando
Cantuarias Salaverry.



No âmbito da Primeira Jornada de Arbitragem Peru-Brasil, conversamos com o Dr. Fernando Cantuarias Salaverry, reconhecido árbitro e especialista em arbitragem, que destacou o papel fundamental deste mecanismo como uma ferramenta indispensável para proporcionar segurança jurídica ao crescente

intercâmbio comercial e aos investimentos entre ambos os países.

Durante sua participação, ressaltou a importância de fortalecer os vínculos entre o Peru e o Brasil, dois países vizinhos com um enorme potencial de integração econômica que ainda possuem grandes

oportunidades a serem desenvolvidas. Nesse sentido, afirmou que a arbitragem se torna um elemento-chave para acompanhar as relações comerciais, gerar confiança entre os investidores e consolidar uma cooperação mais próxima entre ambas as nações.



DR. CÉSAR PEREIRA

Árbitro e Presidente do
Chartered Institute of
Arbitrators (CI Arb)

Primeira Jornada de Arbitragem
Peru-Brasil | 28 de abril de 2026

Escaneie o código QR e acesse a
entrevista do Dr. César Pereira.



No âmbito da Primeira Jornada de Arbitragem Peru-Brasil, conversamos com o Dr. César Pereira, árbitro e presidente do Chartered Institute of Arbitrators (CI Arb), que analisou as fortalezas do sistema arbitral brasileiro e sua contribuição para a consolidação de um ambiente seguro e confiável para os investimentos nacionais e internacionais.

Durante a entrevista, destacou que o sucesso do Brasil como sede arbitral se sustenta em um marco

legal estável, uma legislação alinhada a padrões internacionais, o respaldo do Poder Judiciário e o fortalecimento constante de suas instituições arbitrais. Esses fatores têm permitido gerar confiança entre os investidores e garantir a adequada execução das sentenças arbitrais.

Além disso, ressaltou que o Peru e o Brasil são duas economias com uma importante vocação para investimentos, especialmente em setores como infraestrutura, onde

mecanismos eficientes de solução de controvérsias são fundamentais para acompanhar o crescimento econômico e a cooperação empresarial.

O Dr. Pereira também destacou que o intercâmbio entre profissionais e instituições arbitrais de ambos os países representa uma grande oportunidade para fortalecer boas práticas, compartilhar experiências e consolidar uma maior integração jurídica na região.



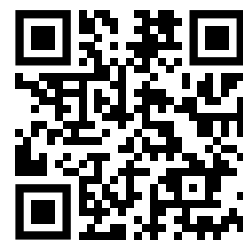


DR. AUGUSTO BARRIOS DE FIGUEIREDO

Diretor Executivo do Centro de
Arbitragem e Mediação da
Câmara de Comércio
Brasil-Peru (CAM-BP)

Primeira Jornada de Arbitragem
Peru-Brasil | 28 de abril de 2026

Escaneie o código QR e acesse a
entrevista do Dr. Augusto Barros
de Figueiredo.



No âmbito da Primeira Jornada de Arbitragem Peru-Brasil, conversamos com Augusto Barros de Figueiredo, Diretor Executivo do Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAM-BP), que abordou as novas tendências na resolução de controvérsias e a crescente integração de mecanismos como arbitragem, mediação, conciliação e dispute boards.

Durante a entrevista, destacou que o principal desafio atual consiste em utilizar esses mecanismos de forma complementar, aproveitando as fortalezas de cada um para oferecer soluções mais eficientes, preventivas e adaptadas à complexidade dos projetos e das relações comerciais internacionais.

Além disso, ressaltou o avanço dos dispute boards na América Latina e

reconheceu a liderança do Peru na aplicação desse mecanismo, bem como o importante trabalho da Dispute Resolution Board Foundation (DRBF) na promoção de boas práticas e no desenvolvimento dessa ferramenta na região.

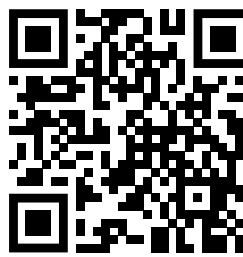


DR. JOSÉ IGNACIO MONEDERO

Presidente do Tribunal de
Arbitragem do Ilustre Colégio
da Advocacia de Madrid (ICAM)
e Secretário da Junta de
Governo do ICAM.

Primeira Jornada de Arbitragem
Peru-Brasil | 28 de abril de 2026

Escaneie o código QR e acesse a
entrevista do Dr. José Ignacio
Monedero.



No âmbito da Primeira Jornada de Arbitragem Peru-Brasil, conversamos com o Dr. José Ignacio Monedero, que compartilhou sua visão sobre o desenvolvimento da arbitragem na região e destacou a sólida trajetória do Peru como um dos principais referenciais internacionais nesta matéria.

Durante a entrevista, ressaltou que a arbitragem peruana conta com uma experiência consolidada de muitos anos, posicionando-se

como um modelo de referência que alcançou avanços importantes inclusive em comparação com diversos sistemas arbitrais europeus.

Além disso, afirmou que o futuro da arbitragem na região deve se orientar para uma maior integração e fortalecimento da comunidade arbitral latino-americana, promovendo a cooperação entre profissionais, árbitros e instituições, bem como uma maior consolidação das cortes

arbitrais para potencializar seu alcance e especialização.

Por fim, destacou a relevância de iniciativas como o Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAM-BP), ao considerar que todo esforço voltado a impulsionar a arbitragem como um mecanismo eficiente de resolução de controvérsias empresariais contribui para o desenvolvimento de um ecossistema arbitral mais sólido e competitivo.



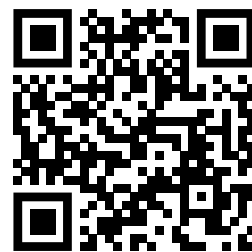


DR. ALONSO MORALES ACOSTA

Diretor Executivo do Centro de
Arbitragem e Mediação da
Câmara de Comércio
Brasil-Peru (CAM-BP)

Primeira Jornada de Arbitragem
Peru-Brasil | 28 de abril de 2026

Escaneie o código QR e acesse a
entrevista do Dr. Alonso Morales
Acosta.



No âmbito da Primeira Jornada de Arbitragem Peru-Brasil, conversamos com Alonso Morales Acosta, presidente do Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAM-BP), que destacou a importância de construir uma arbitragem especializada capaz de fortalecer a integração jurídica e comercial entre ambos os países.

Durante a entrevista, ressaltou que o crescimento do intercâmbio comercial e dos investimentos entre Peru e Brasil exige mecanismos de solução de controvérsias eficientes, especializados e que gerem

confiança nas instituições. Nesse sentido, afirmou que o CAM-BP nasce com o propósito de unir as comunidades jurídicas de ambos os países e oferecer um espaço de resolução de conflitos adaptado à dinâmica dos negócios binacionais.

Além disso, destacou que o desenvolvimento do Porto de Chancay representa uma oportunidade histórica para fortalecer a conexão econômica entre Brasil e Peru, ao abrir uma nova rota para a Ásia-Pacífico e gerar um maior fluxo de comércio, investimentos e projetos conjuntos. Esse novo cenário aumenta a necessidade de contar com

mecanismos arbitrais especializados, capazes de responder aos desafios das relações comerciais internacionais.

Por fim, sublinhou que a criação do Centro de Arbitragem Binacional CAM-BP busca tornar-se uma referência para a solução de controvérsias decorrentes dessas novas dinâmicas comerciais, impulsionando a especialização arbitral em áreas como comércio internacional, infraestrutura e navegação fluvial vinculada ao corredor amazônico.





Energia, inovação e integração: a CAMBRAPER lidera o debate sobre a transição energética na Expo Peru Industrial 2026

O Congresso Internacional de Energias Renováveis e Transição Energética, organizado pela CAMBRAPER, reunirá no dia 20 de agosto destacados atores do setor energético no âmbito da Expo Peru Industrial 2026, onde a Câmara também contará com um estande institucional de 20 a 22 de agosto.

A Câmara de Comércio Brasil-Peru (CAMBRAPER) reafirma seu compromisso com o desenvolvimento sustentável e a integração empresarial binacional com a organização do Congresso Internacional de Energias Renováveis e Transição Energética, que será realizado no próximo 20 de agosto no Convexia Expo Center, Jockey Plaza, Lima, como parte da Expo Peru Industrial 2026.

Este importante encontro reunirá empresários, investidores, autoridades, especialistas e líderes do setor energético do Peru, Brasil e outros países da região para analisar os principais desafios e

oportunidades relacionados à transição energética, às energias renováveis, à eficiência energética, à descarbonização e às novas tecnologias aplicadas ao desenvolvimento industrial.

O Congresso contará com a participação de representantes das principais associações brasileiras de energias renováveis, como ABSOLAR, ANER e ABEEólica, além de entidades peruanas vinculadas à promoção de investimentos e ao desenvolvimento energético, consolidando um espaço de diálogo e cooperação entre os setores público e 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 os temas centrais da agenda destacam-se os avanços do Brasil em energias renováveis, os casos de sucesso na geração de energia, o uso de energias limpas em setores estratégicos como a mineração, e as oportunidades de investimento vinculadas ao fechamento de lacunas de infraestrutura e à transição para uma economia mais sustentável.

Além disso, a CAMBRAPER contará com um estande institucional durante os três dias da Expo Peru Industrial 2026, de 20 a 22 de agosto, onde apresentará suas iniciativas voltadas ao fortalecimento do comércio, dos investimentos e das relações empresariais entre Peru e Brasil, gerando novas oportunidades de networking e cooperação.

A participação da CAMBRAPER na Expo Peru Industrial 2026 reforça seu papel como ponte entre ambos os países, promovendo uma agenda comum de inovação, sustentabilidade e crescimento econômico em um dos setores estratégicos para o futuro da região.

Nesta edição da feira, o Brasil terá uma participação destacada como País Convidado, fortalecendo o caráter binacional do evento e promovendo um maior intercâmbio tecnológico e

comercial entre empresas brasileiras e peruanas. Esse contexto transforma a Expo Peru Industrial 2026 em uma plataforma estratégica para a geração de alianças e novas oportunidades de investimento.

Dessa forma, o Congresso e a participação da CAMBRAPER na feira buscam consolidar um espaço permanente de diálogo entre empresas, especialistas e autoridades, impulsionando uma agenda de cooperação energética que permita acelerar a transição para modelos mais eficientes, sustentáveis e inovadores na região.



“Brasil e Peru contam com uma grande oportunidade para desenvolver projetos conjuntos no âmbito energético, combinando experiência, inovação e capacidades complementares em benefício de uma indústria mais competitiva e sustentável”.



NOVOS ASSOCIADOS CAMBRAPER

ASSOCIADO PERU


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: Uma empresa líder em soluções logísticas abrangentes, dedicada a otimizar a cadeia de suprimentos e oferecer serviços aduaneiros de alta qualidade.

Actividades adicionales: Assessoria personalizada em cargas internacionais, armazenagem e transporte.

Organizaciones en las que participa: Nacional: Câmara de Comércio de Lima, Arequipa, Associação de Agentes Aduaneiros do Peru.

País: Perú

Correo: cambraper@caplogistic.com
Whatsapp: +51 946 243 145

ASSOCIADO BRASIL


CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ



BCCO Contabilidade









Walther Bottaro de Lima Castro

Cargo: Sócio/Ceo

Servicios o productos que ofrece en el mercado: Serviços de contabilidade

Actividades adicionales: Professor, Especialista, Auditor, Escritor,

Organizaciones en las que participa: Amcham / Italcam

País: Brasil

Correo: wbottaro@bcco.com.br
Whatsapp: +55 11.99611-1199



PRÓXIMOS EVENTOS E ATIVIDADES CAMBRAPER

CAFÉ DA MANHÃ EMPRESARIAL

11 de agosto
8hrs00 (Hora SP)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Associados e
Aliados da CAMBRAPER

CONGRESSO DE ENERGIAS RENOVÁVEIS

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

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Associados,
Aliados e convidados da
CAMBRAPER

EXPO PERÚ INDUSTRIAL

20 a 22 de agosto
4:00 p. m. (horário de Lima)

Modalidad: Presencial

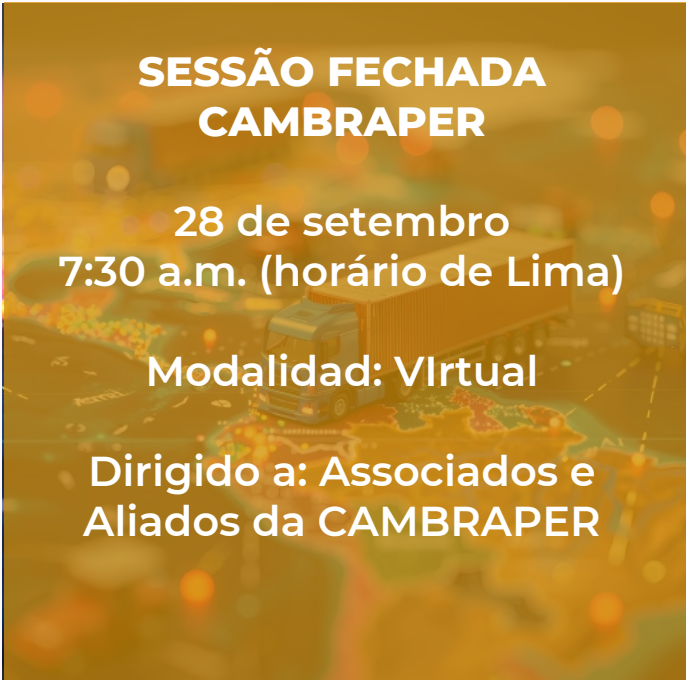
Dirigido a: Associados,
Aliados e convidados da
CAMBRAPER

SESSÃO FECHADA CAMBRAPER

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

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Associados e
Aliados da CAMBRAPER

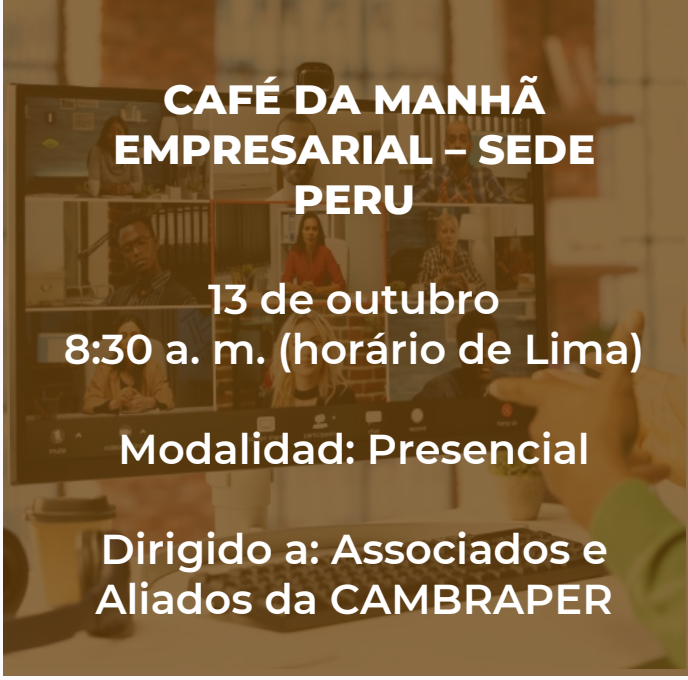


SESSÃO FECHADA CAMBRAPER

**28 de setembro
7:30 a.m. (horário de Lima)**

Modalidad: Virtual

**Dirigido a: Associados e
Aliados da CAMBRAPER**

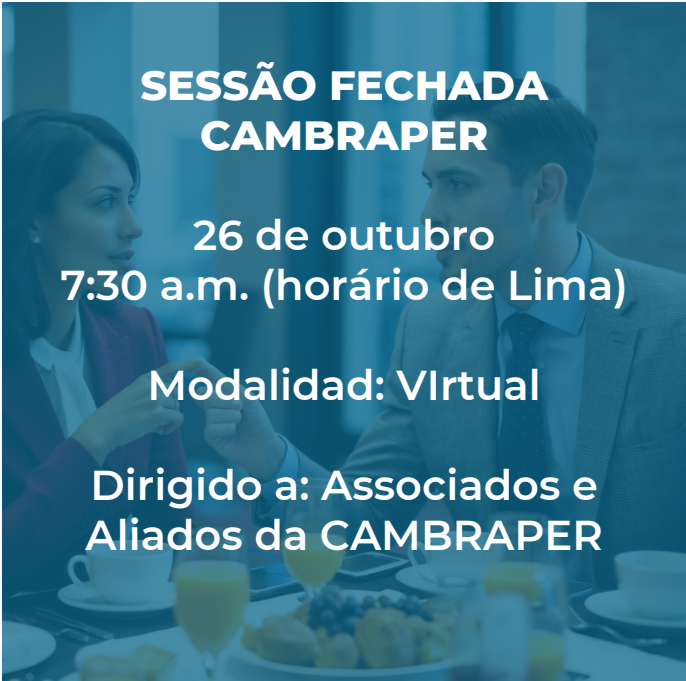


CAFÉ DA MANHÃ EMPRESARIAL – SEDE PERU

**13 de outubro
8:30 a. m. (horário de Lima)**

Modalidad: Presencial

**Dirigido a: Associados e
Aliados da CAMBRAPER**

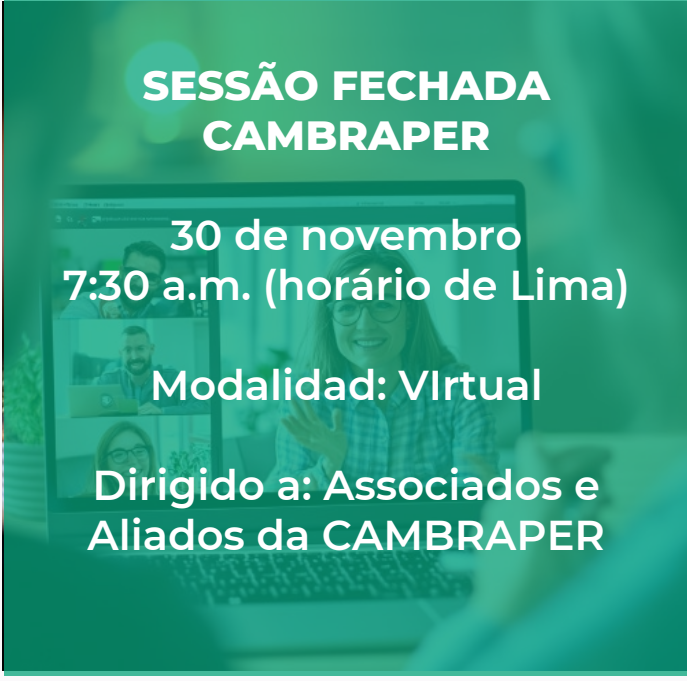


SESSÃO FECHADA CAMBRAPER

**26 de outubro
7:30 a.m. (horário de Lima)**

Modalidad: Virtual

**Dirigido a: Associados e
Aliados da CAMBRAPER**

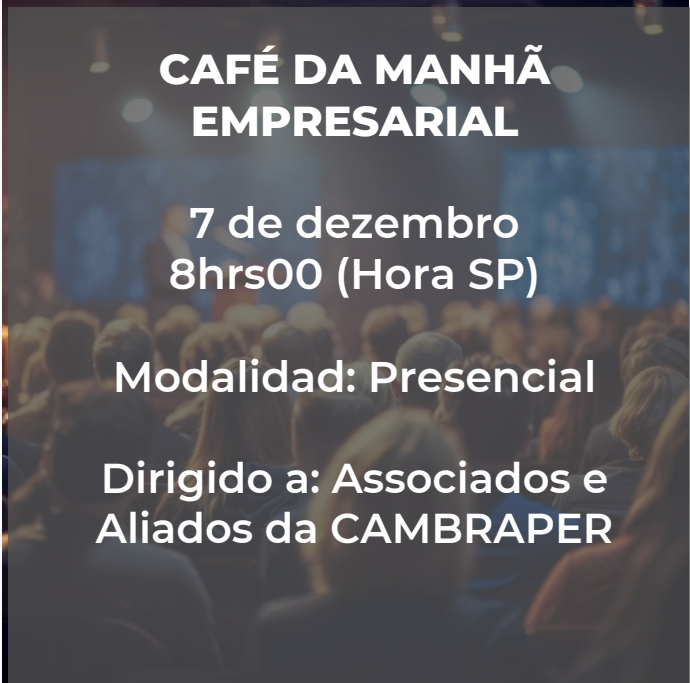


SESSÃO FECHADA CAMBRAPER

**30 de novembro
7:30 a.m. (horário de Lima)**

Modalidad: Virtual

**Dirigido a: Associados e
Aliados da CAMBRAPER**

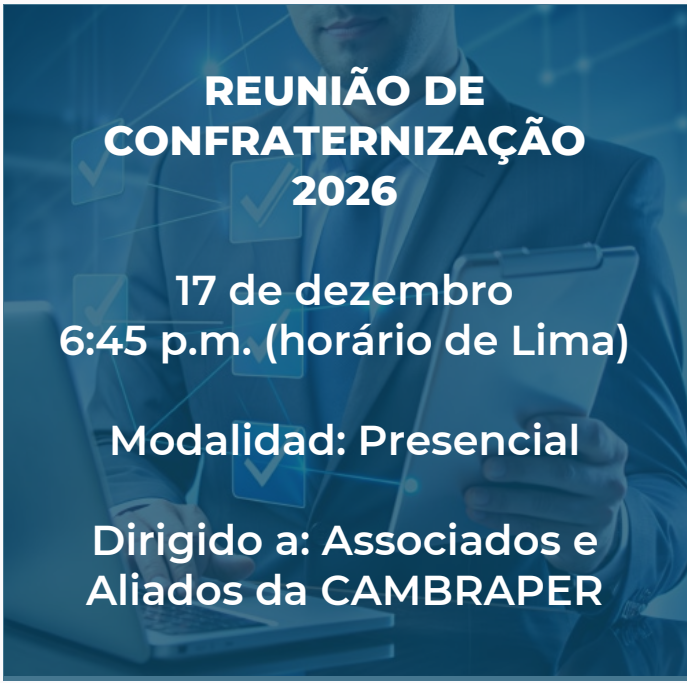


CAFÉ DA MANHÃ EMPRESARIAL

**7 de dezembro
8hrs00 (Hora SP)**

Modalidad: Presencial

**Dirigido a: Associados e
Aliados da CAMBRAPER**



REUNIÃO DE CONFRATERNIZAÇÃO 2026

**17 de dezembro
6:45 p.m. (horário de Lima)**

Modalidad: Presencial

**Dirigido a: Associados e
Aliados da CAMBRAPER**



CÂMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

CONGRESSO INTERNACIONAL DE ENERGIAS RENOVÁVEIS E TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

Apoiar o Congresso Internacional de Energias Renováveis e Transição Energética representa uma oportunidade comercial estratégica para as empresas que desejam liderar a conversa sobre sustentabilidade, innovación e inversión energética en la región.



20 de Agosto de 2026

**Centro de Convenções Jockey Plaza –
Lima, Peru**

POR QUE A SUA MARCA DEVE ESTAR PRESENTE?

- ✓ Posicionar-se como líder em sustentabilidade e inovação energética.
- ✓ Acessar tomadores de decisão-chave do setor público e privado.
- ✓ Gerar relações comerciais estratégicas.
- ✓ Obter visibilidade de marca em um evento internacional de alto nível.
- ✓ Associar-se à agenda de transição energética e descarbonização no Peru e na região.

SEJA PATROCINADOR!

Garanta a participação da sua marca e acesse benefícios exclusivos.



Edifício Lima Central Tower,
Av. El Derby n° 254, Escritório
1404 – Surco



contacto@camarabrape.org



<https://camarabrape.org/>