

Expoplast 2026 genera US\$5,24 millones en negocios para fabricantes brasileños

De los 232 contactos comerciales registrados en Lima, el 70% correspondió a potenciales clientes, además de interlocutores de ocho países

LIMA, PERU, September 2, 2026 /EINPresswire.com/ -- Las nueve empresas brasileñas presentes en Expoplast 2026, realizada del 19 al 22 de agosto en Lima, Perú, registraron US\$5,24 millones en negocios concretados y proyectados. De ese total, US\$1,18 millones correspondieron a operaciones comerciales realizadas durante la feria, mientras que US\$4,06 millones corresponden a contratos y acuerdos de suministros previstos para los próximos 12 meses.

La delegación brasileña reunió a fabricantes apoyados por Brazil Machinery Solutions, una iniciativa de ABIMAQ (Asociación Brasileña de la Industria de Máquinas y Equipos) y ApexBrasil (Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones) destinada a promover las exportaciones brasileñas de maquinaria y equipos. A lo largo de los cuatro días, las empresas participantes contabilizaron 232 contactos comerciales, de los cuales 167, cerca del 70%, correspondieron a interlocutores con los que aún no mantenían una relación comercial.

Perú concentró la mayor proporción de consultas, seguido por profesionales de Chile, Bolivia, Ecuador, Colombia, Argentina, Guatemala y Uruguay. La presencia de compradores y representantes de ocho mercados latinoamericanos permitió a los proveedores brasileños desarrollar una agenda comercial que trascendió al país anfitrión y abrió nuevas oportunidades



Un grupo de ejecutivos posa para una foto en el stand de Brazil Machinery Solutions durante Expoplast 2026, en Lima, Perú. En el centro y a ambos lados, hombres y mujeres se encuentran frente al espacio brasileño. Al fondo, se observan la identificación d

de venta, distribución y representación en la región.

Según Patrícia Gomes, Directora Ejecutiva de Mercados Externos de ABIMAQ y especialista en internacionalización de la industria brasileña de maquinaria y equipos, los resultados obtenidos en Lima muestran que la oferta brasileña encuentra oportunidades en cadenas productivas que demandan soluciones técnicas especializadas y proveedores con experiencia internacional. “Las empresas brasileñas que operan en el exterior ya están acostumbradas a negociar bajo estos parámetros, lo que favorece su competitividad en los mercados latinoamericanos”, explicó.

Experiencia exportadora

Todas las empresas que integraron la delegación ya exportan a Perú, mientras que el 56% opera en el comercio exterior desde hace más de 15 años. El grupo también mantiene negocios en Argentina, Chile, Paraguay, México, Colombia y Estados Unidos, además de operaciones de algunos fabricantes en Alemania y Sudáfrica.

Según la Directora Ejecutiva de Mercados Externos, esta trayectoria permite a las empresas gestionar requisitos técnicos, condiciones de venta y requisitos contractuales de distintas jurisdicciones, al mismo tiempo que reduce la dependencia de un único mercado de destino. “América Latina reúne mercados con perfiles industriales distintos, pero con una demanda recurrente de modernización de procesos y adquisición de bienes de capital”, señaló Gomes. Para los fabricantes brasileños, operar en varios países crea una base comercial más diversificada y amplía las oportunidades de establecer relaciones de suministro de largo plazo, agregó.

G4 Máquinas, una de las empresas expositoras en el Pabellón Brasil, llegó a la edición de 2026 con una cartera consolidada en Perú, actualmente el país donde el fabricante registra el mayor número de máquinas vendidas e instaladas. Durante la feria, la empresa presentó maquinaria en funcionamiento y avanzó en negociaciones con profesionales de la industria local. Según Luiz Fernando Abreu, Gerente Comercial de G4 Máquinas, la participación también generó resultados concretos. “La feria fue muy importante para la marca porque generó negocios, lo que representa un diferencial para nosotros como fabricantes de maquinaria”, afirmó.

Eletrothermo concentró su participación en el desarrollo de canales comerciales en el mercado peruano. André de Oliveira Sandes, Director Industrial de la empresa, señaló que las reuniones realizadas en Lima acercaron al fabricante a potenciales distribuidores y representantes. “La feria nos permitió entrar en contacto con nuevos distribuidores y nuevos representantes. Esperamos obtener excelentes resultados después de la feria”, afirmó.

La oferta brasileña

Además de Eletrothermo y G4 Máquinas, Golden Fix, Lakatos, Laserflex, Mecalor, R&A, RTK/MTF Termoformadoras y Seibt Máquinas integraron el grupo brasileño en Expoplast 2026. El portafolio incluyó maquinaria para inyección, extrusión y termoformado; equipos flexográficos y gráficos; sistemas de corte, soldadura, laminación y rebobinado; moldes, matrices y

herramientas; además de tecnologías de refrigeración industrial, soluciones de ingeniería térmica, equipos para manipulación de bobinas, equipos auxiliares y soluciones para reciclaje.

Según Gomes, la amplitud de la oferta brasileña tiene relevancia comercial porque permite a los fabricantes atender proyectos industriales con diferentes requisitos productivos y de ingeniería. “Los compradores internacionales buscan proveedores capaces de comprender la aplicación y suministrar equipos que respondan a las especificaciones del proceso productivo. Cuando una industria combina experiencia exportadora con conocimiento técnico en diferentes etapas de la transformación de plásticos, puede competir por proyectos que requieren soluciones personalizadas y relaciones comerciales de largo plazo”, afirmó.

Expoplast 2026 se realizó en el Centro de Exposiciones Villa Complejo Ferial, en Lima, junto con Eco Perú Expo, Congreso de Reciclaje y Residuos, Pack Perú Expo y Congreso del Packaging, que reunieron actividades relacionadas con las cadenas de valor de los plásticos, los envases y el reciclaje.

ACERCA DE BRAZIL MACHINERY SOLUTIONS

Brazil Machinery Solutions es un programa de promoción de las exportaciones brasileñas de maquinaria y equipos, realizado por la ABIMAQ (Asociación Brasileña de la Industria de Máquinas y Equipos) en asociación con la ApexBrasil (Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones). El programa actúa como una plataforma de negocios internacionales, con foco en la ampliación del acceso de las empresas brasileñas a mercados estratégicos y en el posicionamiento de Brasil como proveedor global de bienes de capital con tecnología, innovación y competitividad industrial.

ACERCA DE ABIMAQ

La ABIMAQ (Asociación Brasileña de la Industria de Máquinas y Equipos) representa a la industria brasileña de maquinaria y equipos y trabaja en el fortalecimiento del sector mediante la articulación institucional, el impulso a la innovación tecnológica y la promoción de la competitividad industrial. La entidad apoya la inserción internacional de sus empresas asociadas y el desarrollo de soluciones alineadas con las demandas de los mercados globales.

ACERCA DE APEXBRASIL

La Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ApexBrasil) trabaja para promover productos y servicios brasileños en el exterior y atraer inversiones extranjeras a sectores estratégicos de la economía brasileña.

Para alcanzar sus objetivos, ApexBrasil lleva a cabo diversas iniciativas de promoción comercial destinadas a promover los productos y servicios brasileños en el exterior, como misiones prospectivas y comerciales, rondas de negocios, apoyo a la participación de empresas brasileñas en las principales ferias internacionales, visitas de compradores y formadores de opinión extranjeros para conocer la estructura productiva brasileña, entre otras plataformas de negocios que también buscan fortalecer la marca Brasil.

La Agencia también actúa de forma coordinada con los agentes públicos y privados para atraer

inversiones extranjeras directas (IED) a Brasil con un enfoque en sectores estratégicos para el desarrollo de la competitividad de las empresas brasileñas y del país.

Rafaela Tavares Kawasaki

Smartcom

+ +55 41984553810

[email us here](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/939128604>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.