



**CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ**

Programa Especializado en Comercio Exterior y Negocios Perú-Brasil

Programa ejecutivo para potenciar
oportunidades comerciales en el mercado
brasileño

- **Modalidad virtual + Cierre presencial**
- **Certificación incluida**
- **18 horas de formación ejecutiva**





CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

Presentación del programa de capacitación:

IMPULSA TU ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Este programa ha sido diseñado para brindar una visión integral del comercio exterior, con énfasis en la relación comercial entre Perú y Brasil. A través de un enfoque práctico y estratégico, los participantes adquirirán herramientas clave para identificar oportunidades, gestionar operaciones y desarrollar negocios en el mercado brasileño.

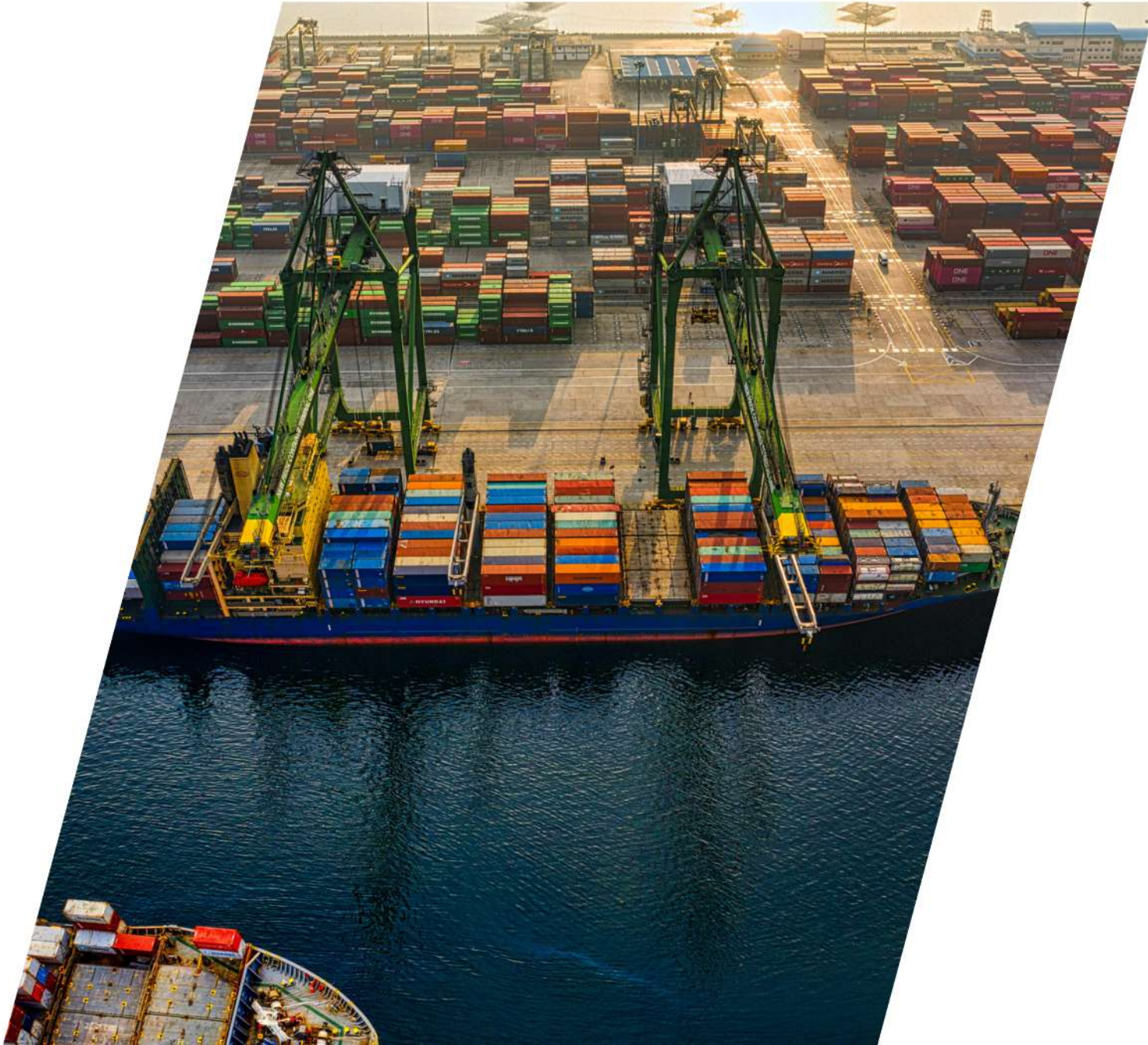




CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

¿QUÉ APRENDERÁS?

- ✓ Comprender el funcionamiento del comercio exterior.
- ✓ Analizar la dinámica comercial entre Perú y Brasil.
- ✓ Identificar oportunidades en el mercado brasileño.
- ✓ Conocer el marco institucional aplicable.
- ✓ Desarrollar estrategias para hacer negocios internacionales.
- ✓ Aplicar herramientas prácticas para operaciones comerciales.





CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ



ESTRUCTURA ACADÉMICA

2 MESES

8 MÓDULOS

18 HORAS

MÓDULOS:

1. Introducción al Comercio Exterior y Trading Internacional
2. Términos de Comercio Exterior
3. Due Diligence y uso de IA en Comercio Exterior
4. Logística y embarques entre Brasil y Perú
5. Seguros y nacionalización de mercaderías en Brasil
6. Cómo hacer negocios entre Perú y Brasil
7. Gestión Aduanera, Logística y herramientas para exportar entre Perú y Brasil
8. Casos prácticos



CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

EXPERTOS DEL SECTOR

Profesional en negocios internacionales y comercio exterior, con sólida formación en administración de empresas por la Universidad de Lima. Asimismo, es Director del Comité de Trading de la Red Internacional de Negocios / RIN. Tiene amplia experiencia liderando operaciones comerciales a escala global, CEO de Zaimar Group y otras compañías vinculadas, ha gestionado colocaciones internacionales superiores a los USD 50 millones anuales en materias primas, equipos y alimentos, con presencia en diversos mercados a nivel mundial.

Especialista en el desarrollo de oportunidades comerciales, negociación internacional y estructuración de operaciones de trading, destaca por su enfoque estratégico orientado a la expansión de mercados y la generación de valor en entornos altamente competitivos. Su experiencia incluye la intermediación de commodities y la evaluación de oportunidades de negocio en redes empresariales internacionales. Se caracteriza por una visión global del comercio, capacidad para conectar actores clave del ecosistema internacional y liderazgo en la ejecución de proyectos comerciales de alto impacto.



MANUEL ORIGGI



CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

EXPERTOS DEL SECTOR



LUIS SILVA

Profesional con más de 17 años de experiencia en comercio exterior, con formación en la Universidad Tecnológica del Perú y especialización en el SENAC São Paulo. Actualmente se desempeña como Gerente del Área de Comercio Exterior y Logística en la Câmara de Comércio Brasil-Peru, impulsando el desarrollo de negocios y el comercio bilateral.

Ha ocupado cargos de liderazgo regional en empresas internacionales como Best-Time International Logistics y Acorla Corporation, coordinando operaciones logísticas y la comercialización de commodities entre Latinoamérica y mercados globales.

Cuenta con sólida experiencia en supply chain, desarrollo de negocios y pricing en operadores logísticos, así como en la apertura de mercados y gestión bajo normativa internacional. Posee dominio en ingeniería de costos, logística multimodal (FCL/LCL, aéreo y terrestre) y optimización de la cadena de suministro mediante indicadores KPI, garantizando operaciones eficientes en entornos internacionales complejos.



CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

EXPERTOS DEL SECTOR

Profesional con amplia experiencia en comercio exterior, promoción de inversiones y desarrollo de relaciones económicas internacionales, con una sólida trayectoria en instituciones clave del ecosistema público y privado como PROMPERÚ, ADEX Y PROINVERSIÓN. Actualmente se desempeña como Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAMBRAPER), liderando iniciativas orientadas a fortalecer el intercambio comercial y la integración económica entre ambos países.

Especialista en inteligencia comercial, facilitación del comercio y articulación público-privada, ha impulsado proyectos estratégicos vinculados a infraestructura, conectividad y acceso a mercados, contribuyendo a la generación de oportunidades para empresas de distintos tamaños. Su enfoque combina visión estratégica, conocimiento técnico del comercio internacional y una fuerte capacidad de gestión institucional.

Se distingue por su liderazgo en el diseño de iniciativas que promueven la competitividad empresarial, el desarrollo de negocios internacionales y la consolidación de vínculos comerciales sostenibles entre Perú y Brasil.



PERCY SANCHEZ



CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

EXPERTOS DEL SECTOR



JUAN CAJAS

Experiencia y trayectoria laboral en Comercio Internacional por más de 20 años en diversas empresas del sector logístico e industrial, brindando asesoría Aduanera, Gestión del proceso Operativo logístico, Liderando proyectos en los sectores: Petróleo, Minería y Gas. Profesional en Administración De Negocios Internacionales, Agente de Aduana a nivel nacional otorgado por INDESTA organismo de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. (SUNAT).

Actualmente CEO y fundador de BGL PERU operador Logístico y Presidente de AACCI PERU (Asociados de Agentes de carga y consolidadores Internacionales)

Su Experiencia está centrada en:

- Gestión de logística internacional multimodal (marítima, aérea y terrestre)
- Dirección de operaciones en sectores como minería, energía y proyectos industriales
- Coordinación de estrategias aduaneras y cumplimiento normativo
- Desarrollo de negocios y posicionamiento de la empresa en redes empresariales



CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

EXPERTOS DEL SECTOR

Andrés Solano López – Presidente de AATA (Perú)

Profesional peruano con amplia trayectoria en comercio exterior, logística internacional y gestión aduanera. Actualmente se desempeña como:

- Presidente de la Asociación de Agentes Titulados de Aduana (AATA) (periodo 2023–2026)
- Director Comercial del Grupo PML (corporativo logístico)

Cuenta con más de 20 años de experiencia en comercio exterior, destacándose en:

- Operaciones aduaneras y logística internacional
- Gestión de agencias de aduana y carga internacional
- Seguridad en la cadena logística y cumplimiento normativo

Es además:

- Fundador del Grupo Air & Sea, corporación que integró servicios de aduana y logística internacional



ANDRÉS SOLANO



CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

DETALLE DEL PROGRAMA

Inicio

Mayo 2026

Modalidad

Virtual + Cierre presencial

Duración

18 horas

Frecuencia

Semanal

Horario

Lunes, 7:00 a.m - 9:00 (Lima)





CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

CONTENIDOS DE MÓDULOS

Brindar una visión integral de los procesos aduaneros, logísticos y herramientas disponibles para la exportación entre Perú y Brasil, incluyendo actores clave, requisitos normativos, plataformas digitales y beneficios para el exportador. El módulo permitirá ejecutar operaciones de comercio exterior de manera eficiente, cumpliendo la normativa y optimizando costos.

1. MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR Y TRADING INTERNACIONAL

Introduce los conceptos clave del comercio exterior y el trading internacional, así como sus principales actores y operaciones. Explica cómo se estructuran las importaciones y exportaciones, incluyendo productos, Incoterms y formas de pago. Asimismo, brinda una visión práctica para entender el funcionamiento del comercio global.

2. MÓDULO 2: TÉRMINOS DE COMERCIO EXTERIOR

Brinda una comprensión clara y práctica de los principales términos utilizados en el comercio exterior, incluyendo conceptos clave, terminología técnica y lenguaje operativo utilizado en negociaciones internacionales. El módulo permite interpretar correctamente las condiciones comerciales, contractuales y logísticas, facilitando la comunicación efectiva entre las partes y la adecuada ejecución de operaciones de importación y exportación.





3. MÓDULO 3: DUE DILIGENCE Y USO DE IA EN COMERCIO EXTERIOR

Desarrolla una visión práctica sobre la gestión de riesgos en operaciones de comercio exterior mediante procesos de due diligence, incluyendo la evaluación legal, financiera, comercial y operativa de las contrapartes. Asimismo, se abordará el uso de herramientas digitales e inteligencia artificial para identificar clientes, proveedores y oportunidades de mercado, optimizar procesos y mejorar la toma de decisiones en negocios internacionales.

4. MÓDULO 4: LOGÍSTICA Y EMBARQUES ENTRE BRASIL Y PERÚ

Brinda una visión práctica y estratégica de las alternativas logísticas para el comercio entre Perú y Brasil, incluyendo transporte marítimo, terrestre, aéreo y courier, así como rutas, corredores logísticos y principales operadores. El módulo permitirá seleccionar el medio de transporte más eficiente según el tipo de carga, optimizando costos, tiempos y riesgos en las operaciones internacionales.

5. MÓDULO 5: SEGUROS Y NACIONALIZACIÓN DE MERCADERÍAS EN BRASIL

Capacita en la gestión de riesgos mediante el uso de seguros de transporte internacional y en el proceso integral de nacionalización de mercancías en Brasil, incluyendo normativa aduanera, documentación, canales de control, tributos y organismos reguladores. El módulo permitirá ejecutar operaciones de importación cumpliendo la normativa brasileña, evitando contingencias, sobrecostos y demoras.





CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

6. MÓDULO 6: CÓMO HACER NEGOCIOS ENTRE PERÚ Y BRASIL

Proporciona una visión estratégica y práctica sobre las oportunidades comerciales entre Perú y Brasil, incluyendo análisis de sectores, productos con potencial, dinámicas de mercado y aspectos culturales de negociación. El módulo permitirá estructurar operaciones reales de comercio exterior, considerando requisitos, costos, logística y riesgos, facilitando la internacionalización empresarial.

7. MÓDULO 7: OPERACIONES ADUANERAS Y LOGÍSTICAS PARA LA EXPORTACIÓN PERÚ BRASIL

Brinda una visión integral de los procesos aduaneros, logísticos y herramientas disponibles para la exportación entre Perú y Brasil, incluyendo actores clave, requisitos normativos, plataformas digitales y beneficios para el exportador. El módulo permitirá ejecutar operaciones de comercio exterior de manera eficiente, cumpliendo la normativa y optimizando costos.

8. MÓDULO 8: CASOS PRÁCTICOS

Aplica de manera integral los conocimientos adquiridos en los módulos anteriores mediante el desarrollo de casos prácticos de comercio exterior entre Perú y Brasil. El módulo permitirá analizar, estructurar y ejecutar operaciones reales, considerando aspectos comerciales, logísticos, aduaneros, financieros y de gestión de riesgos, fortaleciendo la toma de decisiones y la capacidad operativa de los participantes.





CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

INVERSIÓN



PRECIO:

USD 290 + IGV

Descuentos:

- 30% para Miembros CAMBRAPER.
- 20% miembros RIN, convenios o grupos corporativos (3 personas o más).





CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

PREPÁRATE PARA DESARROLLAR NEGOCIOS EN UNO DE LOS MERCADOS MÁS IMPORTANTES DE LA REGIÓN Y EL MUNDO

Prepárate para desarrollar negocios en uno de los mercados más importantes

Inscríbete ahora: <https://forms.office.com/r/XMmFkJG2YN>



Contacto

(+51) 998 188 319



Email

contacto@camarabrape.org



Website

<https://camarabrape.org/>