

# TRADE TRAINING SAC



Empresa consultora peruana, que brinda servicios de consultoría en negocios internacionales, en temas de promoción e inteligencia comercial, requisitos técnicos de acceso, investigación de mercados, desarrollo de cursos de capacitación y consultorías a instituciones del gobierno, entidades privadas y organismos internacionales.



## NUESTRA EMPRESA

TRADE TRAINING inició sus operaciones en Junio del 2010. Cuenta con un equipo de profesionales multidisciplinario con amplia experiencia en temas de desarrollo de negocios internacionales.

Se ofrecen herramientas necesarias para desarrollar entre los empresarios habilidades de negocios, organizamos misiones comerciales, técnicas y de prospección a ferias internacionales, eventos nacionales e internacionales para capacitar e informar sobre temas de requisitos técnicos, empresariales, de gestión y negocios internacionales.

El diseño de las estrategias y ejecución de acciones de comercio exterior se realizan en coordinación permanente con las principales instituciones y gremios vinculados al desarrollo y promoción de las exportaciones peruanas.

**"Nuestra misión es proveer servicios de consultoría con calidad en las diferentes áreas en las que se especializa, adaptándose a las necesidades concretas de cada cliente"**

## NUESTROS SERVICIOS

Los servicios están enfocados en, identificación de oportunidades comerciales, asesoría a empresas extranjeras interesadas en realizar negocios con Perú, a exportadores e importadores en sus operaciones de comercio exterior, gestión y promoción de exportaciones, así como asistencia a las pequeñas y micro empresas para internacionalizar su producto.



### SEMINARIOS Y CAPACITACIÓN

Trade Training cuenta con un área dedicada a la organización, de manera independiente o en conjunto con entidades públicas o privadas de seminarios y programas de capacitación en Perú y fuera del país. Dirigidos a diferentes sectores productivos involucrados en el comercio exterior y los negocios internacionales, así como a empresas que de acuerdo con sus necesidades requieren capacitación y entrenamiento privado.



### REQUISITOS TÉCNICOS DE ACCESO A MERCADOS

Trade Training brinda Consultoría en aspectos técnicos para la superación de dificultades y obstáculos técnicos en la exportación de productos de la oferta exportable peruana. Asesoría en procedimientos y requisitos técnicos de acceso para la importación y exportación de productos.

### GESTIÓN DE EXPORTACIONES

Muchas empresas que vienen exportando o que cuentan con excelentes productos que podrían exportarse, no cuentan con una gerencia de exportaciones o un profesional a cargo a tiempo completo. En vista de esta necesidad cada vez más importante para el empresariado peruano, Trade Training incluyó el servicio de Gestión de Exportaciones, el cual presta servicios comerciales iguales a una Gerencia de Exportaciones, en forma externa.



### PROMOCIÓN DE NEGOCIOS E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES:

Trade Training, cuenta con una serie de servicios para apoyar eficazmente la inserción de las empresas peruanas en el contexto internacional y las extranjeras en Perú; garantizando la mejor asesoría y acompañamiento en aspectos como:

- Organización de ruedas de negocios: comercio e inversión y servicios de Matchmaking.
- Organización de misiones de estudio, técnicas, comerciales y de prospección a ferias internacionales.
- Búsqueda de clientes y elaboración de agendas comerciales
- Planes de Negocios, Perfiles y Estudios de mercado

### REPRESENTACIÓN DE FERIAS COMERCIALES INTERNACIONALES

Trade Training brinda servicios de representación de ferias internacionales.

### APERTURA DE EMPRESAS, REGISTRO DE MARCAS Y PATENTES EN EE.UU.

Trade Training brinda asistencia y asesoría especializada en línea desde los EE.UU, en instalar una sucursal o abrir un negocio nuevo en cualquiera de los 50 Estados de los EE.UU.

## NUESTRO EQUIPO DE PROFESIONALES



### INFORMACIÓN DE CONTACTO

#### **TRADE TRAINING SAC**

Av. Del Ejército 1146 -1148 Of.801

Lima 17, Perú

Teléfonos: 715-2618  
715-2619

Email: [cursos@tradetrainingperu.com](mailto:cursos@tradetrainingperu.com)

[www.tradetrainingperu.com](http://www.tradetrainingperu.com)

#### **Melina Domínguez Cáceres**

Socia y directora de Trade Training SAC. Más de 18 años de experiencia en comercio internacional, tuvo a su cargo la dirección e implementación Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI), la dirección del área de Comercio Exterior de ConsultAndes S.A, del Departamento Comercial de la Cámara de Comercio Americana del Perú, (AMCHAM), ha realizado estudios e investigaciones en varios sectores económicos entre los que destacan: agroindustrias, textil confecciones, en insumos químicos y productos fiscalizados (IQBF), experiencia en acceso a mercados sobre requerimientos no arancelarios y comerciales, ha implementado actividades de promoción comercial para organismos como APEXBRASIL, SUSTA, WUSATA, URUGUAYXXI, PROMPERU, SAGARPA, US Department of Commerce. Docente Universitario. Maestra en Marketing y Negocios Internacionales de la UNFV, Licenciada en Estadística de la UNMSM, becaria del Programa de Departamento de Estado de los EE.UU WEAméricas para Mujeres Emprendedoras

#### **Jaime García Díaz**

Socio de Trade Training SAC y Vicepresidente Ejecutivo de ConsultAndes S.A., Consultor del BID y de varios gobiernos extranjeros, Miembro Asociado del Instituto de Estudios Internacionales de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Miembro del directorio de HAUG S.A y de la Cámara de Comercio Suiza en el Perú. Ha sido Vice Ministro de Industrias, Turismo Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, Gerente General de la Cámara de Comercio Americana del Perú (AMCHAM), Presidente del Fondo de Garantía para la Pequeña Industria – FOGAPI y Director de la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE. Es MBA del IESE - Universidad de Navarra en España y Economista de la Universidad de Lima.

#### **Patricia Martínez Alburquerque**

Economista, con Maestría en Economía y Doctorado en Educación, especialista en Comercio Internacional con experiencia en gerencia de exportación y gestión de importaciones, operación aduanera para las empresas de comercio exterior y cooperación internacional. Consultor en proyectos, como Finnpartnership, Finlandia; DEVIDA, Ministerio de Producción, MINCETUR, Promotora de Comercio Exterior (CBI Holanda). Consultora especializada en negocios internacionales, ubicación de mercados, organización, planificación, control y evaluación de planes de negocios, proyectos de comercio exterior y de gestión empresarial. Docente universitario.

#### **Eduardo Romero Bolognesi**

Gerente de Trade Training, Licenciado en Estadística, con maestría en Proyectos de Inversión de la Universidad Nacional de Ingeniería. Consultor especialista en Estadística y Métodos de Investigación, Indicadores de Ciencia, Tecnología e Innovación, más de 15 años de experiencia en el desarrollo y manejo de estadísticas nacionales, actividades de CTel, desarrollo de diseños muestrales, análisis multivariado, procesamiento estadístico, programador en software estadístico.

### CLIENTES INSTITUCIONALES

- ✓ URUGUAY XXI
- ✓ Agência de Promoção de Exportações DO BRASIL - Apex-Brasil
- ✓ Embajada de Los EE.UU. en Perú
- ✓ Departamento de Comercio de los EE.UU
- ✓ Physikalisch-Technosche Bundesanstalt – PTB
- ✓ Consejería de Agricultura de México - SAGARPA
- ✓ Western United States Trade Association - WUSATA
- ✓ Southern United States Trade Association – SUSTA
- ✓ Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU.
- ✓ Ministerio de la Producción del Perú – PRODUCE
- ✓ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR
- ✓ ConsultAndes S.A –Proyecto Mantaro
- ✓ Peruvian American Chamber of Commerce of South Florida
- ✓ Cámara de Comercio de Almería – España
- ✓ Otros: DP World, Banco de Crédito, SGS, PhilaPort.



### SERVICIOS DE CONSULTORÍA REALIZADOS

- ✗ Servicios de Matchmaking: URUGUAY XXI 2015-2017.
- ✗ Servicios de la Organización del evento Misión Empresarial Brasil – Perú 2015 – ApexBrasil.
- ✗ Diseñar un estudio para identificar los problemas de las exportaciones agrícolas peruanas para la entrada y permanencia en el mercado de la Unión Europea – PTB.
- ✗ Elaboración de agendas de negocios para empresas mexicanas, americanas, – Misión Comercial SAGARPA, Misión Comercial SUSTA, WUSATA, 2015-2017.
- ✗ Elaboración de agendas para empresas de España Misión Comercial Almería.
- ✗ Gestión para la visita de Funcionarios al Perú de la Food and Drug Administration - FDA y del Customs and Border Protection – CBP para fortalecimiento de capacidades Lima, Piura, Lambayeque 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016,2017.
- ✗ Organización de Conferencias Internacionales “Requisitos Técnicos y Nuevos Procedimientos en la Aduana de EE.UU. para exportar Alimentos en el marco del TLC”. 2010 al 2017
- ✗ Misión Técnica Comercial a Miami, Atlanta, Las Vegas, New York, Colombia para el sector textil – confecciones.
- ✗ Misión Técnica Comercial a Miami, California, Brasil sector alimentos.
- ✗ Elaboración de agenda comercial para Los Ángeles – California, Shanghai y Yiwu.
- ✗ Requisitos de acceso: sanitarios y fitosanitarios de los mercado de Brasil, Canadá, Ecuador, Chile, Corea.
- ✗ Consultoría para la elaboración de agendas para realizar pasantías (visitas técnicas), en México, Brasil, Colombia, Argentina, para ocho empresas PYMES ganadoras del Premio Presidente 2010.
- ✗ Estudio de Mercado del ácido sulfúrico para la elaboración de superfosfato en el Perú, Insumos Químicos y Productos Fiscalizados (IQBF).