

Facilitadores/as Uruguay al Mundo

Ficha publicable

Esta ficha será compartida con las empresas aprobadas en la Fase 1 del Programa Uruguay al Mundo. Completarla y enviarla vía mail implica aceptar que sea compartida con las empresas beneficiarias del programa que corresponda.

Por cualquier consulta, dirigirse a uruguayalmundo@ande.org.uy o uruguayalmundo@uruguayxxi.gub.uy

1. SOBRE LA PERSONA FACILITADORA

Datos de contacto	
Nombre completo	Federico Michelotti Lecchini – Cámara de Industrias del Uruguay
Teléfono	099 701 408
E-mail	cfm@adinet.com.uy
LinkedIn o sitio web	

Departamentos en los que tiene disponibilidad para trabajar
Indique los departamentos en los que puede facilitar el proceso con empresas. Recuerde que la facilitación implica al menos una visita presencial a la empresa de acuerdo con el modelo de facilitación previsto.
Todo el país

Resumen del perfil
Breve descripción del perfil, experiencias en acompañamiento a empresas en el proceso de internacionalización Licenciado en Negocios Internacionales e Integración por la Universidad Católica del Uruguay, con Mención de Honor, cuenta con más de 40 años de trayectoria vinculada al comercio exterior, internacionalización empresarial y gestión de negocios. Desde 2003 dirige los programas de promoción de exportaciones en Asociación Empretec Uruguay (UNCTAD/BID/CIU/BROU), liderando procesos de diagnóstico, planificación y estrategia internacional, sumando más de 320 empresas de sectores industriales, agroindustriales y de servicios y 15 grupos de productores del medio rural. Desde 2002 se desempeña como asesor permanente del Centro Internacional de Negocios de la Cámara de Industrias del Uruguay, brindando asistencia técnica en desarrollo de oferta exportable, segmentación de mercados, inteligencia comercial, perfiles de mercado, planes de negocios internacionales, agendas comerciales y misiones empresariales, a través de programas y servicios como ser: Programa de Desarrollo Exportador, Programa Back Office de Comercio Exterior, Escaladora en internacionalización para emprendedores, talleres de comercio exterior entre otros, habiendo asesorado a más de 100 empresas en forma directa. Su experiencia combina trabajo tanto con grandes empresas, como mipymes y grupos asociativos, integrando visión estratégica y operativa. Previamente ocupó cargos gerenciales en la industria metalúrgica y se desempeñó en Lloyds Bank Plc en el área de negocios internacionales consolidando una sólida experiencia financiera y de negocios internacionales. Actúa como docente en: - la Licenciatura en Negocios Internacionales de la UCU, desde hace 25 años, en las cátedras de Inteligencia de Mercados y Operativa Aduanera - la Tecnicatura en Comercio Exterior del Instituto de Formación de la CIU en los talleres de Gestión del Comercio Exterior – Incoterms – Medios de Pago - Nomenclatura Arancelaria y Desarrollo de Mercados

2. Principal experiencia en exportación/internacionalización

A continuación, detalle su principal experiencia en los siguientes ítems:

Sectores de actividad en los que cuenta con experiencia (Ej.: alimentos, TIC, industria, servicios, turismo, etc.)
Industria alimenticia, metalmecánica, cueros y textil, servicios de ingeniería y arquitectura. Empresas tecnológicas desarrolladoras de software.

Mercados internacionales en los que posee experiencia (Indicar países o regiones y tipo de experiencia: acceso, desarrollo, consolidación, etc.)
América Latina, Centroamérica y Europa.

Tipo de oferta con la que ha trabajado	
Productos	
Servicios	
Ambos	XX

Etapas de internacionalización en la que tiene experiencia	
Primera exportación	XX
Búsqueda de mercados	XX
Escalamiento / consolidación	XX
Diversificación de mercados	XX
Otros:	

3. Áreas de expertise

Seleccionar los ítems con los que cuenta con experiencia:

Experiencia en canales de comercialización internacional (indique con una X)	
Distribuidores / importadores	XX
E-commerce	
Marketplaces	XX
Agentes comerciales	XX
Otros:	

Experiencia en logística internacional (indique con una X)	
Almacenamiento	
Transporte	XX
Incoterms	XX
Gestión aduanera	XX
Otros:	

Experiencia en marketing y comercialización internacional (indique con una X)

Posicionamiento de marca	
Estrategia de entrada a mercados	XX
Desarrollo de clientes	XX
Participación en ferias, misiones comerciales y rondas de negocio	XX