

## 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](mailto:uruguayalmundo@ande.org.uy) o [uruguayalmundo@uruguayxxi.gub.uy](mailto:uruguayalmundo@uruguayxxi.gub.uy)

## 1. SOBRE LA PERSONA FACILITADORA

| Datos de contacto    |                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nombre completo      | María Jimena Tortorella Modernel                                                                                                                                                                       |
| Teléfono             | 099740452                                                                                                                                                                                              |
| E-mail               | jtortorella@foodsmart-group.com                                                                                                                                                                        |
| LinkedIn o sitio web | <a href="https://www.linkedin.com/in/jimena-tortorella-b7ba9120">www.linkedin.com/in/jimena-tortorella-b7ba9120</a><br><a href="https://www.foodsmart-group.com/">https://www.foodsmart-group.com/</a> |

| 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. |
| Montevideo<br>Canelones<br>Maldonado<br>Paysandú                                                                                                                                                                  |

| Resumen del perfil                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Breve descripción del perfil, experiencias en acompañamiento a empresas en el proceso de internacionalización                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <p>Soy Licenciada en Relaciones Internacionales con más de 15 años de trayectoria. Mi rol se centra en la <b>ejecución comercial activa</b>.</p> <p>Como Directora y Fundadora de Foodsmart Group (empresa en USA y URUGUAY), he liderado en los últimos 5 años la exportación de más de 8000 toneladas de productos (principalmente pesqueros) a mercados de alta exigencia en mas de 30 países que nombraré mas adelante (en Uruguay trabajo hace 6 años con las principales empresas pesqueras: CIUPSA, SERRANA, etc).</p> <p>Mi enfoque no es la consultoría teórica, sino la <b>ejecución estratégica y comercial basada en resultados</b>.</p> <p>Mi trabajo se basa en el trabajo diario con proveedores y mercados globales para:</p> <p><b>Asesorar y acompañar al comprador:</b> Actúo como un facilitador en el abastecimiento estratégico de mis clientes en el exterior, entendiendo sus necesidades técnicas y logísticas para asegurar un suministro confiable.</p> |

**Adaptar la producción al mercado:** Trabajo codo a codo con el productor local para adaptar su producto a las especificidades de cada nuevo mercado que abrimos, desde el formato y packaging hasta el cumplimiento de normativas de destinos complejos como los Países Bálticos, Europa del Este y Asia Central.

**Gestión de Redes Comerciales:** He consolidado una red global, apalancándome en el conocimiento profundo de la gestión comercial, logística y hubs estratégicos.

Mi valor como facilitadora es ofrecer una visión pragmática del negocio internacional, donde el éxito se mide en operaciones concretas, relaciones a largo plazo y la capacidad real de adaptar la oferta uruguaya a las demandas más exigentes del mundo.

Mi objetivo es proporcionar una mirada "de campo", resolver los desafíos operativos, arancelarios y logísticos que conlleva la exportación real, con el fin de escalar su presencia internacional de manera sostenible y profesional.

## 2. Principal experiencia en exportación/internacionalización

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

| <b>Sectores de actividad en los que cuenta con experiencia</b><br>(Ej.: alimentos, TIC, industria, servicios, turismo, etc.)                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Alimentos congelados (pescado y todas sus variantes),</li><li>• Textiles,</li><li>• Industria farmacéutica veterinaria.</li></ul> |

| <b>Mercados internacionales en los que posee experiencia</b><br>(Indicar países o regiones y tipo de experiencia: acceso, desarrollo, consolidación, etc.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>A continuación mencionaré la experiencia de los últimos 5-6 años como Directora de Foodsmart Group.</i></p> <p><i>1. Consolidación (Relaciones de largo plazo y suministro regular)</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Hungría:</b> Cliente histórico con demanda recurrente de merluza todas las temporadas.</li><li>• <b>Lituania:</b> Hub estratégico y destino consolidado desde hace 5 años; lideré la primera compra al Mercosur bajo el nuevo acuerdo de arancel 0%.</li><li>• <b>Gran Canaria (España):</b> Suministro de productos de valor agregado y visitas técnicas a plantas durante los últimos 5 años.</li><li>• <b>Palestina e Israel:</b> Mercados estables para el abastecimiento de pescado blanco uruguayo.</li><li>• <b>USA:</b> Gestión de exportaciones directas y operaciones comerciales desde mi</li></ul> |

estructura en Estados Unidos.

## 2. Desarrollo y Adaptación (Apertura de canales y nichos específicos)

- **Venezuela:** Desarrollo de canales comerciales adaptados a las particularidades del mercado caribeño.
- **Colombia:** Acompañamiento técnico a plantas locales (ej. Ciupsa) para adaptar el sábalo a estándares y presentaciones internacionales.
- **Eslovenia:** Recepción de misiones comerciales en Uruguay y visitas técnicas a plantas en la región.
- **Francia y Bielorrusia:** Apertura de canales para productos derivados de la merluza y venta directa a importadores.

## 3. Acceso y Operaciones Spot (Ventas puntuales y aprovechamiento de coyunturas)

- **África Occidental (Camerún, Costa de Marfil):** Ejecución de ventas de pescado a importadores clave en regiones de alta demanda proteica.
- **Medio Oriente y Balcanes (Líbano, Kosovo, Macedonia del Norte):** Apertura de mercados mediante ventas spot y aprovechamiento de ventanas de oportunidad por precios.
- **Asia (China):** Colocación estratégica de calamar en el mercado asiático.

## 4. Gestión Logística y Abastecimiento Específico

- **Hub Estratégico (Klaipeda):** Uso del puerto como centro de redistribución hacia Ucrania (varios clientes consolidados), Moldavia y Rumania.
- **Bangladesh:** Gestión de suministros químicos para empresa del Gobierno.

| Tipo de oferta con la que ha trabajado |   |
|----------------------------------------|---|
| Productos                              | X |
| Servicios                              |   |
| Ambos                                  |   |

| Etapa de internacionalización en la que tiene experiencia |   |
|-----------------------------------------------------------|---|
| Primera exportación                                       | X |
| Búsqueda de mercados                                      | X |
| Escalamiento / consolidación                              | X |
| Diversificación de mercados                               | X |
| 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                                                | X                                                      |
| E-commerce                                                                   | X                                                      |
| Marketplaces                                                                 |                                                        |
| Agentes comerciales                                                          | X                                                      |
| Otros:                                                                       | Retail, hotelería,<br>industria para<br>procesamiento. |

| Experiencia en logística internacional (indique con una X) |                                                           |
|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Almacenamiento                                             | X                                                         |
| Transporte                                                 | X                                                         |
| Incoterms                                                  | X                                                         |
| Gestión aduanera                                           | X                                                         |
| Otros:                                                     | Gestión de toda la<br>cadena logística de<br>exportación. |



Presidencia  
Uruguay



Ministerio  
de Industria,  
Energía y Minería



Uruguay  
Innova



Uruguay XXI  
PROGRAMA PARA EL DESARROLLO,  
COMERCIO EXTERIOR Y CALIDAD TOTAL



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

|                                  |                                                                                                               |
|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Posicionamiento de marca         | X                                                                                                             |
| Estrategia de entrada a mercados | X                                                                                                             |
| Desarrollo de clientes           | X                                                                                                             |
| Otros:                           | Participación anual en ferias internacionales de alimento (2 al año), visitas a clientes en el exterior, etc. |