

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	Pablo Melo
Teléfono	+598 93 598 101
E-mail	Pablo.melo@jas.com
LinkedIn o sitio web	https://uy.linkedin.com/in/pablo-melo-74174316

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.
Cobertura nacional con disponibilidad para acompañamiento estratégico y operativo en todo el país Preferentemente en Departamentos que se pueda ir y venir en el día.

Resumen del perfil
Cuento con más de 20 años de experiencia en logística internacional, transporte y comercio exterior, desarrollando e implementando soluciones integrales para operaciones de importación y exportación en múltiples industrias. A lo largo de mi trayectoria, he trabajado de forma continua en el diseño de estrategias logísticas orientadas a facilitar la internacionalización de empresas, combinando una fuerte base operativa con una visión estratégica del negocio. Actualmente líder en JAS la gestión regional de verticales clave como pharma, automotriz, industrial y retail en Latinoamérica, con especial foco en operaciones de alto valor agregado, incluyendo cadena de frío y transporte de productos sensibles. Desde este rol, impulso el desarrollo de soluciones logísticas complejas adaptadas a las necesidades de cada industria, integrando transporte internacional, gestión aduanera, compliance regulatorio y optimización de la cadena de suministro. Mi experiencia está fuertemente enfocada en acompañar procesos de apertura y desarrollo de mercados internacionales desde el punto de vista logístico. Trabajo activamente en la identificación de rutas óptimas, definición de esquemas de transporte, selección de hubs logísticos y estructuración de soluciones end-to-end que permitan a las empresas insertarse o expandirse en mercados externos de forma eficiente, segura y competitiva. A lo largo de mi carrera he participado en la estructuración de flujos logísticos para empresas multinacionales y regionales, asesorando en la planificación de operaciones internacionales, definición de Incoterms, evaluación de costos de flete, diseño de estrategias de abastecimiento y distribución internacional, así como en la gestión de riesgos asociados a la operativa global. Complemento esta experiencia con una mirada estratégica orientada a mejorar la competitividad de las empresas uruguayas en el comercio internacional, facilitando su acceso a nuevos mercados mediante soluciones logísticas que optimizan tiempos, costos y confiabilidad operativa.

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.)
Experiencia en el acompañamiento a empresas en sus primeras etapas de exportación, así como en procesos de consolidación y expansión internacional, brindando soporte logístico y estratégico para el acceso y desarrollo de mercados externos. - Pharma y healthcare, con experiencia en logística para productos sensibles, cadena de frío y cumplimiento de requisitos regulatorios internacionales. - Automotriz, incluyendo gestión de cadenas de suministro y transporte internacional de componentes. - Industria, con foco en operaciones de carga general, logística de proyectos y transporte multimodal. - Retail y consumo masivo, vinculados a operaciones de abastecimiento internacional, distribución y optimización logística. - Logística internacional y transporte (freight forwarding), abarcando servicios de importación y exportación por vía aérea, marítima y terrestre. - Comercio exterior, incluyendo gestión aduanera, documentación internacional y asesoramiento en Incoterms.

Mercados internacionales en los que posee experiencia (Indicar países o regiones y tipo de experiencia: acceso, desarrollo, consolidación, etc.)
Mercados internacionales en los que posee experiencia Experiencia en acompañar empresas en su inserción y desarrollo en mercados internacionales, desde la estructuración inicial de sus operaciones logísticas hasta la optimización y consolidación de sus flujos comerciales. - Latinoamérica, con fuerte conocimiento operativo y desarrollo de rutas regionales (incluyendo Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia). - Estados Unidos, con experiencia en estructuración de operaciones logísticas y acceso a mercado. - Europa, especialmente en hubs logísticos estratégicos para distribución internacional. - Asia, en operaciones de abastecimiento y coordinación de transporte internacional. Experiencia en procesos de acceso, desarrollo y consolidación de operaciones internacionales, con foco en eficiencia logística y competitividad.

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

Etapas de internacionalización en la que tiene experiencia	
Primera exportación	★
Búsqueda de mercados	
Escalamiento / consolidación	★
Diversificación de mercados	
Otros: Estructuración logística internacional, definición de estrategias de transporte y selección de rutas óptimas, planificación de costos de flete, diseño de esquemas	

operativos bajo distintos Incoterms y optimización de cadenas de suministro para la inserción y desarrollo sostenible en mercados externos.

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	★
E-commerce	★
Marketplaces	
Agentes comerciales	
Otros:	

Experiencia en logística internacional (indique con una X)	
Almacenamiento	★
Transporte	★
Incoterms	★
Gestión aduanera	★
Otros: operadores logísticos internacionales y desarrollo de redes de distribución en destino (soporte a estructuras 3PL/4PL y alianzas estratégicas). Experiencia en el acompañamiento a empresas en la definición, estructuración e implementación de canales de comercialización internacional, con especial foco en su viabilidad operativa desde la logística, facilitando tanto las primeras exportaciones como el escalamiento y consolidación en mercados externos. Desde una perspectiva estratégica, trabajo en la alineación entre la estrategia comercial y la ejecución logística, permitiendo a las empresas seleccionar e implementar canales adecuados en función de su producto, mercado objetivo, estructura de costos y capacidades operativas. Cuento con amplia experiencia en el diseño de soluciones logísticas asociadas a distintos modelos de comercialización internacional, incluyendo la definición de esquemas de distribución, selección de operadores en destino, estructuración de rutas eficientes y optimización de costos de flete, aspectos clave para la sostenibilidad y competitividad de la operación. Asimismo, acompaño a empresas que realizan sus primeras exportaciones en la comprensión práctica de cómo operar en cada canal, integrando aspectos como Incoterms, tiempos de tránsito, riesgos logísticos, exigencias regulatorias y condiciones de entrega, asegurando una inserción ordenada y viable en los mercados de destino.	



Presidencia
Uruguay



Ministerio
de Industria,
Energía y Minería



Uruguay
Innova



Uruguay XXI
Programa para el Desarrollo,
Innovación y Empleo



Experiencia en marketing y comercialización internacional (indique con una X)	
Posicionamiento de marca	
Estrategia de entrada a mercados estructuración de propuestas comerciales internacionales desde la logística, análisis de costos de flete y condiciones de entrega, definición de esquemas operativos y soporte a la toma de decisiones comerciales en procesos de internacionalización.	
Desarrollo de clientes	si
Otros: Experiencia en el acompañamiento a empresas en la definición e implementación de estrategias de comercialización internacional, aportando una mirada logística y operativa que permita asegurar la viabilidad, competitividad y sostenibilidad de su inserción en mercados externos. Desde este enfoque, trabajo en la alineación entre la estrategia comercial y la capacidad real de ejecución logística, analizando variables clave como costos de flete, tiempos de tránsito, condiciones de entrega (Incoterms), requerimientos regulatorios y estructura de distribución en destino. Esto permite a las empresas definir propuestas de valor realistas y competitivas en el contexto internacional. Cuento con experiencia en el apoyo a empresas en sus primeras exportaciones, facilitando la comprensión de los impactos logísticos sobre la estrategia comercial, así como en procesos de expansión y consolidación, donde la optimización de rutas, la selección de mercados y la eficiencia operativa resultan determinantes para sostener el crecimiento. Asimismo, participo en la estructuración de estrategias de entrada a mercados, identificando modelos de comercialización adecuados según el producto, el destino y las capacidades de la empresa, integrando aspectos comerciales con la planificación logística, la gestión de riesgos y la optimización de costos.	