

Proexport Colombia abre inscripciones para su macrorrueda de negocios número 50

Será la de mayor magnitud y alcance desde la puesta en marcha de esta herramienta para hacer negocios. Tendrá 1000 compradores de 30 países y 2000 exportadores. Las inscripciones están abiertas en la página www.macrorruedasproexport.com/macrorrueda50.

Bogotá, (Pxp).- Las macrorruedas de negocios, uno de los instrumentos de promoción de Proexport Colombia más efectivos, pues en un solo espacio les permite a los exportador tener a la mano varios compradores potenciales de sus productos, cumplirá su versión número 50 en febrero de 2014.

“Vamos a romper todos los records para generarles negocios a un mayor número de empresarios”, señaló la presidenta de Proexport Colombia, María Claudia Lacouture. “La idea entonces es lograr sentar tres mil empresas a negociar, entre dos mil de Colombia representando los sectores de agroindustria, prendas de vestir, manufacturas y servicios, y mil compradores de más de 30 países”, añadió.

Además del encuentro, que se llevará a cabo el 19 y 20 de febrero en Corferias, Bogotá, se realizará una macrorrueda virtual para que “los empresarios empiecen a acostumbrarse a vender y hacer agendas comerciales a través de las telecomunicaciones, para lograr hacer negocios virtualmente”.

En prendas de vestir la oferta será de manufacturas de cuero, calzado, joyería, bisutería, ropa interior, de control, hogar, infantil, deportiva, uniformes, vestidos de baño, exterior femenina y masculina.

Las empresas de manufacturas llevarán artículos de dotación, ingredientes naturales, cosméticos, materiales de construcción, muebles y maderas, envases y empaques, autopartes, metalmecánica, plástico, caucho, farmacéuticos, instrumentos, aparatos, y material promocional.

En el sector agroindustrial habrá empresas ofreciendo flores, productos acuícolas y pesqueros, carne bovina, peces ornamentales, frutas y hortalizas frescas, preparaciones alimenticias diversas, aceites y grasas, azúcares, panela, mieles y

endulzantes, bebidas, derivados de café, cacao, confitería y chocolatería, panadería, galletería y molinería, snacks, frutas procesadas, hortalizas procesadas, hierbas aromáticas, lácteos y sus derivados.

Y en servicios habrá empresas de animación, videojuegos, industrias creativas, salud, editorial y artes gráficas, software y BPO.

Más de 16 años en evolución

La Presidenta de Proexport Colombia explicó que otro de los objetivos de Macrorrueda número 50 será mostrar cómo los empresarios colombianos han evolucionado conjuntamente con el evento.

“Anteriormente los exportadores ofrecían banano o flores, y hoy el país está vendiendo ropa de diseño para perros, peces ornamentales de Caquetá a Hong Kong y carritos de perros calientes en Nueva York, entre otros ejemplos. La diversificación de productos ha sido importante”, dijo Lacouture.

Además, ahora hay más empresas dispuestas y en capacidad para exportar. “En esos primeros años las empresas participantes generalmente eran grandes o medianas. Ahora, por ejemplo en la última macrorrueda que realizamos en la Unión Europea, el 88 por ciento fueron pequeñas y medianas empresas”.

Las herramientas con las que cuentan los exportadores también han cambiado, pues hoy Proexport dispone de una plataforma tecnológica que les permite a los empresarios saber o mover sus agendas durante el evento, pre negociar los productos para ser más eficientes, establecer si los precios son los correctos y validar su oferta antes de llegar al encuentro.

Los empresarios interesados en participar pueden inscribirse en la página de Internet www.macrorruedasproexport.com/macrorrueda50. Una vez inscrita, la empresa pasa por un proceso de validación en el que Proexport se asegura de que está legalmente constituida, cumple con las normas laborales, ofrece capacidad de producción, calidad del producto y experiencia en el proceso exportador.

¿Cómo funcionan las macrorruedas?

- Las ocho oficinas comerciales de Proexport en el país invitan a participar a quienes suplen la demanda u ofrecen productos innovadores propendiendo por la diversificación del destino de las exportaciones.
- El trabajo de las 26 oficinas comerciales de Proexport en el exterior, con presencia en 30 países, es el de identificar oportunidades en la demanda de los sectores productivos de los mercados internacionales.

- La selección de los asistentes depende de la afinidad de su empresa con el sector que se trabaja en la macrorrueda de turno y de su potencial exportador en los países asistentes.
- Cada comprador tiene asignado un número de mesa fijo, en la cual atiende todas sus citas. El exportador debe ir rotando por las mesas de acuerdo a las citas que se hayan programado con anterioridad y de acuerdo al tiempo indicado.
- Cada cita tiene una duración de 40 minutos.

Fin/ARTC/sm/jEH