Cali, epicentro de oportunidades: Macrorrueda 2025 cierra con expectativas de negocio por USD 175 millones

Las encuestas preliminares nos arrojan expectativas de ventas por 46 millones de dólares para empresarios del Valle del Cauca

Cali, 11 de julio del 2025. Con una participación récord de 3.524 asistentes, la Macrorrueda de Negocios 2025 organizada por ProColombia concluyó en Cali con resultados muy positivos para la internacionalización empresarial del país.

Durante dos días, 1.881 exportadores, 657 compradores internacionales, 58 empresas con proyectos de inversión, 25 inversionistas y 63 actores del sector turismo, se dieron cita para conectar la oferta colombiana con el mundo.

El evento dejó expectativas de negocio por USD 175 millones, con el 43 % de las citas evaluadas, y un impacto notable para el Valle del Cauca: 321 exportadores del departamento generaron expectativas por USD 46 millones, según datos preliminares de una encuesta realizada con 50 empresas del Valle del Cauca.

Ana María Castillo, directora de Internacionalización y Competitividad de la Cámara de Comercio de Cali, destacó que, el 100 % de las empresas exportadoras encuestadas generaron al menos una conexión con potencial de venta futura. “En promedio, cada empresa sostuvo 9 citas comerciales, identificó 4 oportunidades reales de venta y se conectó con compradores de 4 países distintos. Las expectativas de negocio a 12 meses por empresa ascienden a USD 50.500” Afirmó.

Además, el 16 % de las empresas exportadoras vallecaucanas concretaron ventas durante el evento, con un promedio de 2 cierres por empresa y un valor medio de USD 7.056 por operación. Los países con mayor número de conexiones fueron Estados Unidos (66 %), Ecuador (64 %), Perú (42 %), Puerto Rico (28 %) y Guatemala (28 %).

Los testimonios de algunos empresarios reflejan el impacto tangible del evento:

Jenifer Marín Muñoz, de Fratex SAS, compartió: “Hemos tenido 12 citas con compradores de Costa Rica, México, Ecuador y Argentina. Todos han hecho pedidos para llevar y probar

la mercancía. Cada comprador nos enseña del mercado en su país, lo que nos permite mejorar continuamente nuestro portafolio".

Heidy Parra, de Battaua Natural Cosmetic, resaltó la importancia de la interacción directa: "Tuvimos 6 citas y concretamos negocios con 2. En la góndola cerramos negocios con 4 compradores. El acompañamiento de la Cámara de Comercio ha sido valioso, especialmente en logística y cadenas de valor".

Nancy Hernández, de Productos Deliricura SAS, enfatizó la preparación estratégica: "Llegamos especializados en el dolor del cliente. Tuvimos 6 citas con compradores de Perú, Panamá, Ecuador y República Dominicana. Estoy feliz de que la Macrorrueda haya sido en Cali".

La Macrorrueda 2025 no solo consolidó a Cali como un nodo estratégico para el comercio exterior, sino que también reafirmó el compromiso del empresariado vallecaucano con la internacionalización, la innovación y la competitividad.

Próximamente Procolombia confirmará los datos finales de la encuesta general del evento.