



DESARROLLO EMPRESARIAL

DESARROLLO EMPRESARIAL

Introducción

1

Grandes éxitos del desarrollo empresarial en Colombia

2

La gran deuda: una economía atrapada en la baja productividad de sus mipymes

3

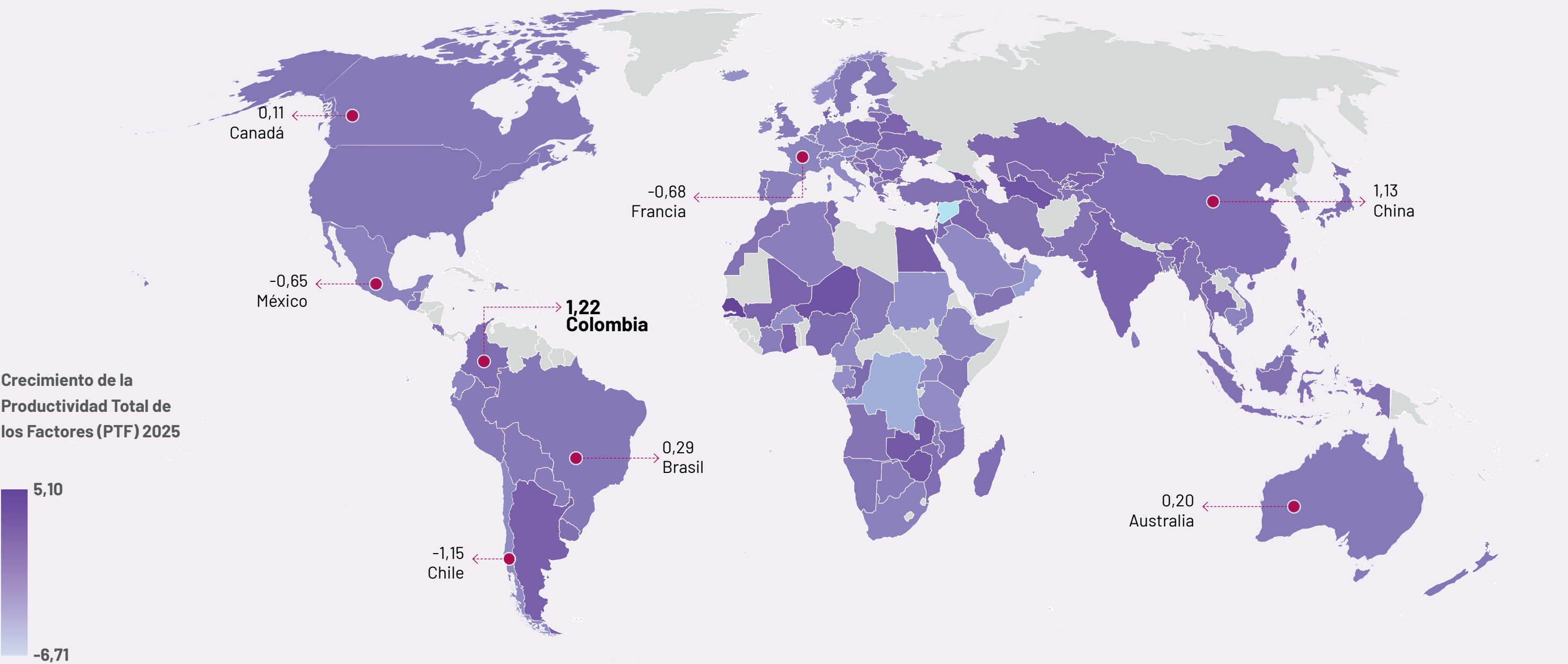
Hoja de ruta estratégica 2026-2030

4

Referencias

5

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES (PTF) 2025



Fuente: The Conference Board (2026)



Desarrollo empresarial

Tema	Indicador	Valor Colombia	Ranking en América Latina	Mejor país en América Latina (valor)	Promedio de la OCDE (valor)	Fuente	Descripción
Productividad	Crecimiento promedio de la productividad total de los factores (% anual; valores más altos son favorables)	1,22	3 de 12	Argentina (2,28)	0,11	The Conference Board (2025)	Mide el aumento promedio anual en la eficiencia con la que se combinan los insumos en la producción.
	Productividad laboral por hora trabajada (USD/hora PPA 2020; valores más altos son favorables)	18,71	3 de 3	México (33,57)	66,95	OCDE (2026)	Representa el valor económico generado por cada hora de trabajo.
Sofisticación y diversificación	Porcentaje del total de las exportaciones 2025 (0-100, donde 100 es mejor)	0,20	6 de 17	México (2,60)	1,47	Trade Map (2025)	Indica la participación de un país en las exportaciones mundiales.
	Índice de complejidad económica (valores más altos son mejores)	0,24	6 de 17	México (0,94)	0,96	Centro de Desarrollo Internacional – Harvard (2024)	Evalúa la sofisticación de los productos que un país exporta.
Condiciones del entorno empresarial y emprendedor	Índice del ecosistema global de startups (valores más altos son mejores)	10,10	2 de 11	Brasil (14,01)	21,44	StartupBlink (2026)	Mide la madurez y el dinamismo de los ecosistemas de emprendimiento e innovación.
	Indicador de regulación del mercado de productos (0-6, donde 0 es mejor)	1,83	4 de 7	Perú (1,33)	1,35	OCDE (2026)	Evalúa el grado de regulación que afecta la competencia en mercados de bienes y servicios.
	Requisitos administrativos para sociedades de responsabilidad limitada y empresas personales (0-6, donde 0 es deseable)	1,84	3 de 7	México (1,36)	1,86	OCDE (2026)	Mide la carga administrativa al constituir y operar una empresa.
	Comunicación y simplificación de la carga administrativa y regulatoria (0-6, donde 0 es deseable)	2,92	7 de 7	México (1,00)	1,61	OCDE (2026)	Evalúa la facilidad con la que el Gobierno comunica y simplifica regulaciones para empresas.



Tema	Indicador	Valor Colombia	Ranking en América Latina	Mejor país en América Latina (valor)	Promedio de la OCDE (valor)	Fuente	Descripción
Condiciones del entorno empresarial y emprendedor	La disponibilidad de recursos financieros para las pequeñas y medianas empresas (1-10, donde 10 es el mejor desempeño)	3,20	6 de 10	México (3,90)	4,70	Global Entrepreneurship Monitor (2023)	Mide la facilidad de acceso al financiamiento por parte de las pymes.
	Índice de contexto empresarial (1-10, donde 10 es deseable)	4,10	4 de 10	Chile (4,60)	4,74	Global Entrepreneurship Monitor (2023)	Refleja qué tan favorable es el entorno institucional y regulatorio para emprender y escalar negocios.
	Insolvencia empresarial (0-100, donde 100 representa el valor deseable)	73,32	1 de 8	Colombia (73,32)	69,62	Banco Mundial (2025)	Evalúa la eficiencia de los mecanismos legales para resolver quiebras.
	Pymes con restricción crediticia (%)	28,66	8 de 13	Uruguay (12,64)	13,22	Banco Interamericano de Desarrollo (2026)	Porcentaje de pymes con algún tipo de restricción crediticia
	Marco institucional para las pymes (0-5, donde 5 es deseable)	3,91	5 de 9	Chile (4,38)	-	OCDE (2024)	Mide el estado de desarrollo de los componentes esenciales de las políticas para las pymes y la adopción de buenas prácticas en el diseño, la implementación, el seguimiento y la evaluación de dichas políticas.



1

Introducción

El desarrollo empresarial colombiano es una historia de avances parciales y una evidencia persistente de que el país no ha resuelto casi ninguno de sus problemas de fondo. En las últimas dos décadas Colombia consolidó un ecosistema de emprendimiento tecnológico con reconocimiento regional, avanzó en programas de extensionismo técnico empresarial, y desarrolló una red amplia de iniciativas clúster para articular actores, territorios y sectores alrededor de apuestas productivas concretas. Estos logros importan porque muestran que el país ya no parte de cero: tiene capacidades institucionales, programas, metodologías, redes público-privadas y aprendizajes acumulados sobre cómo acompañar a las empresas.

Sin embargo, el balance agregado sigue siendo profundamente insatisfactorio. La economía colombiana no produce suficientes empresas dinámicas; las que existen, en su mayoría, son pequeñas, informales y poco productivas; cuando logran crecer, no necesariamente innovan, compiten o se insertan en mercados sofisticados; y cuando aparecen sectores más modernos, como el emprendimiento tecnológico, su escala aún no alcanza para transformar la estructura productiva del país. En otras palabras, **Colombia tiene dificultades en todos los eslabones del desarrollo empresarial: creación de empresas con potencial, supervivencia, escalamiento, productividad, innovación, competencia e internacionalización.**

Este capítulo se inscribe en una edición especial del *Informe nacional de competitividad* (INC), que en 2026 cumple 20 años de seguimiento técnico a los determinantes del crecimiento económico y el bienestar de la población. En ese balance de largo plazo, el desarrollo empresarial colombiano muestra una paradoja incómoda: **el país ha aprendido a diseñar instrumentos modernos de política empresarial, aunque no ha logrado transformar la base de su tejido productivo.** Tiene programas, pero no suficiente productividad; tiene emprendimientos, pero no suficiente escalamiento; tiene clústeres, pero no suficiente sofisticación; tiene empresas, pero demasiadas siguen atrapadas en la subsistencia.

En este contexto, el capítulo identifica tres avances relevantes. En primer lugar, la consolidación del ecosistema de emprendimiento tecnológico, que ha permitido que Colombia se posicione como uno de los principales ecosistemas de América Latina, atraiga capital de riesgo y desarrolle capa-

cidades en talento digital e internacionalización. En segundo lugar, la construcción de una arquitectura de asistencia técnica y extensionismo empresarial, en la que programas como Fábricas de Productividad han empezado a desplazar la discusión desde la cobertura hacia la efectividad, la medición y la evaluación de impacto. En tercer lugar, la expansión de las iniciativas clúster, que han instalado una lógica territorial de cooperación productiva y han demostrado que la productividad no se mejora con recetas homogéneas, sino con agendas construidas desde las capacidades y las restricciones concretas de cada territorio y sector.

No obstante, estos avances conviven con una realidad estructural que desdice de nuestra capacidad de convertir instrumentos en transformación productiva. Colombia sigue atrapada en una estructura empresarial dominada por microempresas e informalidad, con baja productividad, poca movilidad empresarial y escasa capacidad de acumulación. **La lectura incómoda es que demasiadas unidades productivas nacen pequeñas, permanecen pequeñas y envejecen pequeñas.** Mientras una minoría de firmas logra competir, innovar e insertarse en mercados dinámicos, la mayoría del tejido empresarial opera en condiciones de baja escala, limitada capacidad gerencial, baja adopción tecnológica, restricciones de financiamiento y escaso acceso a mercados exigentes. Esa no es una falla marginal: es el centro del problema productivo colombiano.

El capítulo cierra con una hoja de ruta para el periodo 2026-2030 orientada a corregir esa brecha entre instrumentos y resultados. En primer lugar, se propone escalar el extensionismo empresarial con evidencia, consolidando una agenda nacional que evalúe lo que ya existe, elimine duplicidades, fortalezca los programas con resultados verificables y deje de financiar instrumentos que no mueven productividad.

En segundo lugar, se plantea una agenda de simplificación normativa y mejora regulatoria, articulada con Colombia Progresos 2630, para reducir costos de cumplimiento, racionalizar trámites, depurar normas obsoletas, fortalecer el análisis de impacto normativo y devolverle capacidad de coordinación al Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCI) desde la Presidencia de la República. En tercer lugar, se propone bajar la cerca de la formalización mediante la reglamentación



e implementación efectiva de la escalera de la formalidad, entendiendo que la formalización no puede ser un salto imposible para unidades de baja productividad, sino una transición gradual acompañada de productividad, financiamiento, capacidades empresariales y acceso a mercados.

Así, el capítulo se estructura en tres momentos: los avances que muestran que Colombia ha construido capacidades relevantes de política empresarial; la deuda estructural que mantiene al país atrapado en una base empresarial pequeña, informal y poco productiva; y una agenda de reformas orientada a convertir la política empresarial en resultados medibles de

productividad, escalamiento e innovación. A 20 años del primer INC, el mensaje es claro: el problema ya no es solo diseñar más instrumentos, sino hacer que funcionen.

Colombia no puede seguir confundiendo tener empresas con tener desarrollo empresarial, ni tener programas con tener política productiva efectiva. **El desafío es construir empresas que sobrevivan, crezcan, innoven, compitan y produzcan más.** Solo así el desarrollo empresarial dejará de ser una promesa institucional y podrá convertirse en una fuente real de crecimiento, empleo formal y bienestar.



2 Grandes éxitos del desarrollo empresarial en Colombia

Éxito 1: fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento tecnológico

En menos de dos décadas Colombia pasó de ocupar un lugar marginal en los mapas regionales de emprendimiento tecnológico a consolidarse como uno de los principales ecosistemas de América Latina. De acuerdo con el *Global Startup Ecosystem Index 2026* de StartupBlink, el país se ubicó en el puesto 35 a nivel mundial y como el tercer ecosistema de la región, detrás de Brasil y México. **Por tamaño económico es esperable que Colombia esté detrás de estos dos países; lo relevante es que el ecosistema colombiano alcanzó 131 transacciones de inversión captando USD 857 millones en capital de riesgo y deuda en 2025, equivalentes al 20 % del total invertido en América Latina** (KPMG, 2026). Por lo tanto, el país no solo produce emprendimientos tecnológicos, sino que atrae capital en una escala relevante para la región.

En Colombia buena parte del emprendimiento sigue asociado a dinámicas de subsistencia, informalidad o autoempleo de baja productividad. Sin embargo, las *startups* de base tecnológica han logrado construir una forma diferente de hacer las cosas. **Su relevancia no está en que representen la mayoría del tejido empresarial, sino en que producen innovación, atraen capital, forman talento digital y conectan empresas colombianas con mercados externos.** La difusión de este nuevo modelo resulta prometedora a la hora de sacudir las dinámicas empresariales y buscar avenidas para el crecimiento acelerado de la productividad.

El *Colombia Tech Report* venía registrando un crecimiento promedio anual de *startups* mapeadas (entre 2023 y 2025) cercano al 27 %, mientras que en su última edición reportó un crecimiento anual del 9,3 % (KPMG, 2026). **El informe plantea que esta moderación no necesariamente debe leerse como una desaceleración preocupante, sino como el tránsito desde una etapa de expansión del número de compañías hacia una fase en la que el desempeño empieza a medirse menos por la cantidad de *startups* creadas y más por su capacidad de sostener escala, eficiencia, ventas y modelos de negocio resilientes.** Esta lectura coincide con el cambio observado en el mercado regional de capital de riesgo, donde los inversionistas

han empezado a priorizar compañías con tracción comprobada, sostenibilidad financiera y uso eficiente de recursos (Cuantico VP, 2025).

En este proceso, los segmentos de *software as a service* (SaaS) y *fintech* lideran el ecosistema (KPMG, 2026), representando un 27 % y un 20 % de las empresas mapeadas respectivamente. El crecimiento del SaaS puede interpretarse como una señal de madurez porque estas empresas no suelen depender únicamente de rondas de inversión, pues también deben lograr ingresos recurrentes, retención de clientes, expansión sobre la base existente, recuperación del costo de adquisición y flujo de caja (McKinsey & Company, 2021, 2025; SaaS Capital, 2026). El *Latin America Venture Capital Report 2025* afirma que el SaaS fue el segundo sector más importante de la región, con 13 % de las rondas y 13 % del capital levantado (Cuantico VP, 2025).

En *fintech*, los ingresos de las empresas colombianas se han triplicado en los últimos cuatro años y se proyecta que se dupliquen nuevamente hacia 2027, lo que refleja una transición desde experimentación hacia consolidación empresarial (Finnosummit, 2025). El éxito del ecosistema no debe medirse solo por cuántas empresas nacen, sino por cuántas logran vender, crecer, sobrevivir y sofisticar mercados existentes.

Si Colombia logró consolidar capacidades en software, talento digital, ventas B2B, producto e internacionalización, el siguiente desafío es aprovechar esa base para impulsar emprendimientos de mayor intensidad científica y tecnológica, conectados con los sistemas productivos del país (KPMG, 2026). Sectores como *healthtech*, *biotech*, *cleantech*, *climattech*, *agrotech*, *deeptech* e *industria 4.0* ofrecen oportunidades para que el ecosistema *startup* contribuya no solo a crear empresas escalables, sino también a resolver problemas estructurales de productividad, sostenibilidad, salud, transición energética, adaptación climática, sofisticación agroindustrial y modernización de cadenas de valor.

Esta agenda es consistente con los desafíos estructurales de la economía colombiana. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2024a) señala que la



productividad agregada del país sigue siendo baja y estancada, y que Colombia necesita fomentar la innovación, diversificar exportaciones y mejorar las condiciones para la inversión productiva. Asimismo, el informe *Sciencepreneurs* identifica oportunidades en salud, alimentos, energía y materiales, pero advierte que los principales retos siguen siendo el acceso a capital de riesgo y las capacidades para llevar la ciencia al mercado (Alianza DeepTech, 2024).

En suma, el ecosistema de emprendimiento de base tecnológica colombiano ha logrado consolidarse como un activo

relevante dentro del desarrollo empresarial del país. No obstante, su contribución estructural dependerá de su capacidad para pasar de una etapa centrada en expansión, visibilidad y financiamiento hacia una fase de mayor impacto productivo. La oportunidad para Colombia consiste no solo en tener un ecosistema más grande, sino uno más sofisticado: menos dependiente de ciclos de capital, más conectado con demanda real, más articulado con grandes empresas y más orientado a aplicar ciencia y tecnología a los principales desafíos productivos, sociales y ambientales del país.

Éxito 2: consolidación de una arquitectura de asistencia técnica a empresas que combina escala y mejora continua

El segundo gran avance del desarrollo empresarial colombiano fue la construcción de una arquitectura de programas de extensionismo técnico empresarial, los cuales tienen como objetivo fortalecer las capacidades de las firmas para que sean más eficientes, competitivas y productivas. Lo más relevante es que se está haciendo el esfuerzo por incorporar evaluaciones externas, metodologías comparativas y medición de resultados sobre productividad, capacidades gerenciales y desempeño empresarial. Esta tarea es importante en la medida en que se debe desplazar el debate desde la cobertura hacia la efectividad: **la pregunta ya no debería ser únicamente cuántos programas existen o cuántas empresas atienden, sino cuáles generan mejoras verificables, en qué condiciones y para qué tipo de firmas.** Dicho interrogante es especialmente pertinente en Colombia, donde la oferta de extensionismo empresarial ha crecido, pero sigue estando dispersa y los resultados no son claros.

Colombia no cuenta con un inventario único, público y actualizado que permita establecer con precisión cuántos programas de asistencia empresarial existen, cuál es su cobertura agregada y cuántas empresas son atendidas sin duplicidades. Lo que existe es una oferta amplia, pero dispersa entre múltiples entidades: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), iNNpulsa-Colombia Productiva, cámaras de comercio, Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), ProColombia, Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC), Bancóldex, Fondo Nacional de Garantías, gober-

naciones, alcaldías, agencias regionales de innovación y cajas de compensación familiar.

Confecámaras (2026a) identificó 769 programas desarrollados por las cámaras, enfocados al fortalecimiento empresarial, la innovación, la sostenibilidad, el empleo formal y la internacionalización, dirigidos a distintos niveles de maduración. Asimismo, se encuentran otras iniciativas como Zasca, iNNpulsa Mujeres, Oportunidades para Emprender, Fondo Emprender, Aldea, Ruta C, Megaempresas, Alianzas para la Innovación, líneas de crédito de Bancóldex, mecanismos de cofinanciación de investigación y desarrollo (I+D), programas de formación de cajas de compensación y ruedas de negocio, entre otros. Esta densidad institucional muestra que el país no parte de cero, pero también expone la falta de consolidación en torno a una política simple, eficiente y estructurada para las diferentes trabas de productividad que tienen personas y empresas en Colombia.

Fábricas de Productividad¹ es el caso más claro de esta nueva etapa en la que se debe pasar de crear programas a evaluarlos, analizar sus resultados y escalar lo que funciona para consolidar un verdadero modelo de extensionismo técnico empresarial. Con este programa el país pasó de pilotos dispersos a un esquema permanente de acompañamiento empresarial, operado con las cámaras de comercio y basado en extensionistas especializados, líneas técnicas de intervención, diagnósticos empresariales y metas medibles. Esta iniciativa superó la meta del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2018-2022, alcanzó presencia en los 32 departamentos y en Bogotá, y consolidó

1. Iniciativa en la que el CPC ha realizado acompañamiento técnico, seguimiento e incidencia, y sobre la cual ha recomendado su continuidad, fortalecimiento y escalamiento con base en los resultados de sus evaluaciones de impacto.



una red amplia de actores públicos, privados y regionales (Colombia Productiva, 2022).

En su análisis sobre el programa, Fedesarrollo (2021) encontró altos estándares de diseño, coherencia con la política pública y mejoras promedio superiores al 30 % en los indicadores de productividad de las empresas intervenidas. Entretanto, la evaluación de operaciones y resultados del Departamento Nacional de Planeación (DNP, 2021) mostró también una alta correspondencia entre las líneas ofrecidas y las necesidades empresariales, además de efectos positivos no previstos, como una mayor cultura de medición y seguimiento dentro de las firmas. Además, un segundo examen del mismo organismo encontró efectos significativos de corto plazo sobre distintas medidas de productividad en empresas pequeñas, aunque los efectos sobre medianas y grandes aún requerían más tiempo para ser capturados plenamente (DNP, 2022).

Este enfoque también empezó a extenderse a otros frentes de la política empresarial. Así, Fábricas de Internacionalización, implementado por ProColombia, aplicó la lógica de asistencia empresarial al fortalecimiento de las capacidades de las firmas para insertarse en mercados globales y, según la evaluación preliminar del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2023), generó efectos positivos sobre las exportaciones: un aumento de 74 % en el monto exportado y de 6 puntos porcentuales (pp) en la probabilidad de exportar, con impactos es-

pecialmente relevantes para mipymes y para empresas que no exportaban antes de la intervención.

De igual forma, el programa CREEce liderado por MinCIT y dirigido a mipymes con potencial de crecimiento, mostró que no todos los programas producen transformaciones generalizadas en el corto plazo, pero sí pueden generar aprendizajes útiles sobre focalización: sus efectos fueron moderados a nivel agregado, aunque más visibles en empresarios menos educados, empresas más pequeñas, innovación de productos, expectativas de crecimiento y ventas por plataformas digitales (CAF y DNP, 2022). Alístate y Transforma-T para Crecer y Zasca, por su parte, han hecho esfuerzos por hacer análisis de resultados, pero no cuentan con evaluaciones de impacto.

Esa infraestructura todavía no opera como un sistema plenamente articulado: la oferta sigue dispersa, la trazabilidad de beneficiarios es limitada y solo una parte pequeña de los programas cuenta con evaluaciones rigurosas de resultados o impacto. **El principal activo construido, aunque todavía muy aislado, es la creación de una capacidad institucional para diseñar, ejecutar, medir y corregir instrumentos de desarrollo empresarial con base en evidencia.** Por ende, el reto hacia adelante es preservar esa capacidad, consolidar la oferta existente y concentrar recursos en los instrumentos que demuestren resultados verificables para hacerlos escalables, articulados y sujetos a mejora continua.

Éxito 3: articulación de actores en iniciativas clúster para impulsar el desarrollo empresarial regional

Un tercer logro en la política de desarrollo empresarial en Colombia ha sido la consolidación de las iniciativas clúster², entendidas como concentraciones geográficas de empresas, instituciones y proveedores interconectados que pertenecen a un mismo sector. Su importancia radica en que ayudaron a instalar una lógica de competitividad basada en la cooperación, las economías de escala, el alcance y el fortalecimiento de cadenas de valor.

Además, estas agrupaciones demostraron que **la productividad no se mejora con intervenciones homogéneas, sino con agendas construidas desde las capacidades, restricciones y apuestas productivas concretas de cada territorio o sector.**

Colombia cuenta hoy con 157 iniciativas clúster activas en 28 departamentos, que articulan a más de 400.000 empresas en sectores como turismo, agroindustria, moda, salud, construcción, software y TI, entre otros (Confecámaras, 2025b). Esto muestra que los clústeres dejaron de ser una agenda marginal y se convirtieron en una infraestructura institucional para conectar empresas, cámaras de comercio, Gobiernos locales, academia y entidades de apoyo alrededor de apuestas productivas específicas.

En un tejido productivo dominado por micro y pequeñas empresas, muchas firmas no tienen, por sí solas, escala suficiente para acceder a conocimiento especializado, mercados,

2. El Consejo Privado de Competitividad (CPC) ha tenido un rol relevante en el desarrollo de las iniciativas clúster. La Red Clúster Colombia, creada en 2013, fue impulsada por una agenda público-privada en la que participaron MinCIT, iNNpulsa y el mismo CPC.



talento, innovación o proyectos de sofisticación. Las iniciativas clúster ayudan a reducir esas restricciones mediante cooperación, proyectos colectivos, encadenamientos productivos, inteligencia de mercado, formación de talento y acceso a nuevos compradores. Por lo tanto, estos conjuntos no deben entenderse como simples agrupaciones sectoriales, sino como mecanismos para convertir problemas empresariales individuales en agendas colectivas de productividad.

La evidencia reciente muestra que esta articulación tiene efectos relevantes sobre la supervivencia y el crecimiento empresarial. Según el informe del Sistema de Seguimiento, Monitoreo y Evaluación de Iniciativas Clúster, la tasa de supervivencia a cinco años de las empresas vinculadas a iniciativas clúster fue de 71,5 %, prácticamente el doble del promedio nacional (Confecámaras, 2025b). Este dato en particular es significativo porque la supervivencia empresarial sigue siendo uno de los mayores desafíos del país: entre las empresas creadas en 2019, solo el 32 % seguía activa en 2024 (Confecámaras, 2025b). En otras palabras, los clústeres parecen funcionar como entornos de resiliencia empresarial, al facilitar redes, información, cooperación y acceso a oportunidades que aumentan la capacidad de las firmas para adaptarse a choques y permanecer en el mercado.

También hay evidencia de que los clústeres favorecen la movilidad empresarial. El estudio de movilidad de Confecámaras (2025a) encuentra que apenas el 6,8 % de las empresas con trayectoria continua logró ascender de categoría entre 2019 y 2024, lo que confirma la dificultad estructural que tienen las firmas colombianas para crecer. Frente a ese panorama, las organizaciones vinculadas a iniciativas clúster presentan una

probabilidad de movilidad 1,7 pp superior al promedio nacional, con mejores resultados en manufactura y servicios, donde la movilidad se acerca al 9 % (Confecámaras, 2025a). Esto sugiere que la cooperación estructurada, la conexión con mercados y la participación en agendas de sofisticación pueden acelerar el tránsito de las empresas hacia tamaños y capacidades superiores.

Los resultados de programas específicos refuerzan esta lectura. La evaluación de Clúster Más Pro encontró que los ingresos por actividad ordinaria de las empresas beneficiarias aumentaron 36 %, frente a 23 % en el grupo de control, y que la productividad laboral creció 46 %, 18 pp por encima del grupo de comparación (Puyana *et al.*, 2023). Además, los empresarios valoraron especialmente el aprendizaje, la transferencia de conocimiento, el relacionamiento con otras empresas y el avance en la hoja de ruta estratégica del clúster (Puyana *et al.*, 2023). Esto es clave porque muestra que el valor de los clústeres no está solo en reunir actores, sino en convertir esa coordinación en capacidades empresariales medibles.

El aprendizaje central es que los clústeres no generan impacto por el solo hecho de articular actores: funcionan cuando esa articulación se traduce en ejecución. Aunque el 71 % de los clústeres se ubica en nivel intermedio o de consolidación, solo el 12 % alcanza un nivel avanzado de expansión, y persisten retos en financiación, innovación y resultados empresariales y territoriales (Confecámaras, 2025b). **Por consiguiente, la prioridad no es crear más iniciativas, sino elevar la calidad de las existentes y escalar aquellas que demuestren resultados en productividad, internacionalización, supervivencia y movilidad empresarial.**



3 La gran deuda: una economía atrapada en la baja productividad de sus mipymes

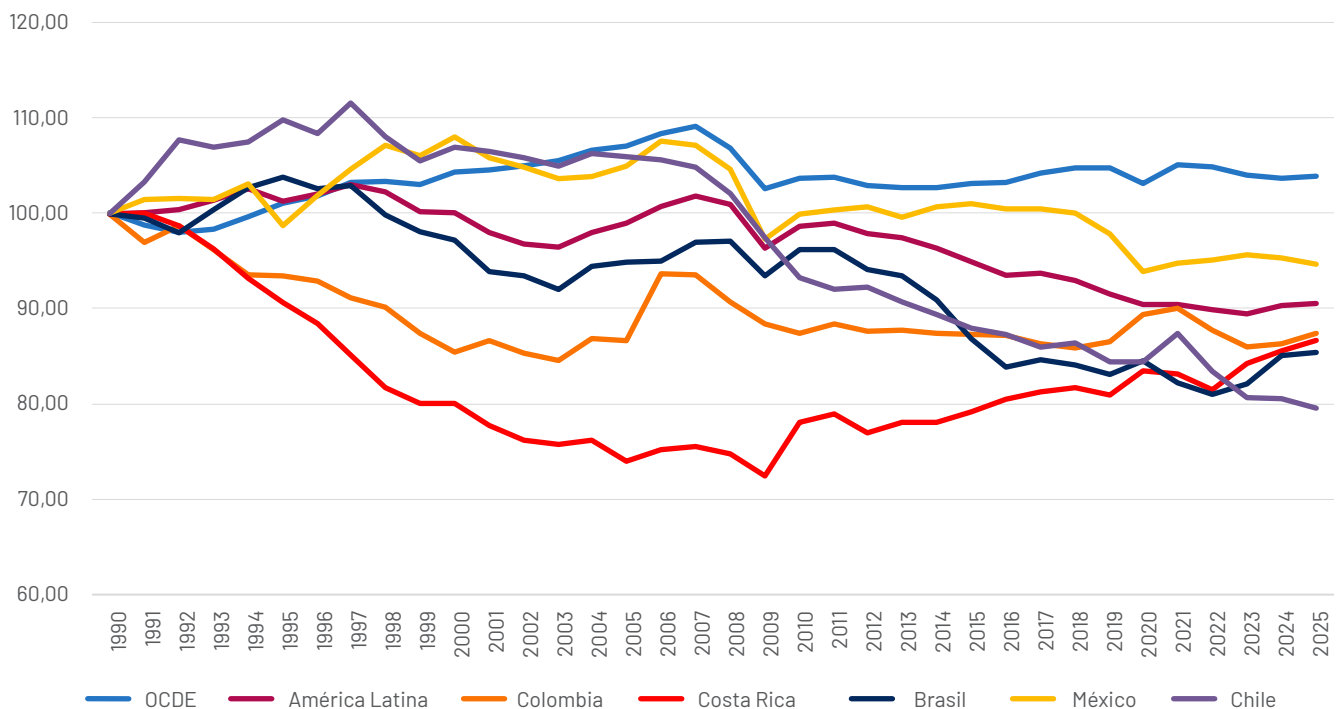
Colombia tiene un problema que ningún programa ha logrado mover: el grueso de su tejido productivo opera en unidades pequeñas, informales y poco productivas para empujar una transformación agregada. **Pese a los avances en política empresarial de la última década, el país sigue atrapado en una estructura dual: una élite reducida de firmas competitivas, modernas y formales, y un universo masivo de microempresas y unidades informales que no logra crecer, invertir, sofisticarse ni converger.** Esa es la verdadera deuda estructural del desarrollo empresarial colombiano.

El resultado se observa en la productividad agregada. Entre 1990 y 2025, Colombia perdió eficiencia productiva en términos absolutos: su índice de productividad total de los factores (PTF) base 100 (Gráfica 1) cayó de 100 a 87,3, un descenso mayor que el del promedio de América Latina y muy por debajo de la OCDE (The Conference Board, 2026). En el ranking de los 38 países de la OCDE, Colombia ocupa el puesto 29, con un crecimiento anual

promedio de la PTF de -0,36 %. La brecha con la OCDE se abrió desde los años 90, alcanzó 19 puntos en 2000 y nunca se cerró; de hecho, durante los últimos 25 años se ha mantenido alrededor de -16 a -18 puntos, lo que da cuenta de una diferencia instalada.

La productividad laboral confirma el mismo estancamiento. En 2024, Colombia registró una productividad laboral por hora trabajada de USD 18,7 (Gráfica 2), siendo esta la más baja entre los países de la OCDE. En contraste, Irlanda alcanzó USD 135,7 por hora trabajada, el valor más alto de la organización y 7,3 veces el registrado por Colombia (OCDE, 2026). El pico de 2020 no representó una mejora real de eficiencia, sino un efecto estadístico de la pandemia: la caída de horas trabajadas en sectores informales y de baja calificación elevó de manera artificial el indicador. Desde entonces, la productividad colombiana se ha mantenido prácticamente estancada, sin consolidar un rebote pospandemia ni acercarse a los niveles de las economías desarrolladas.

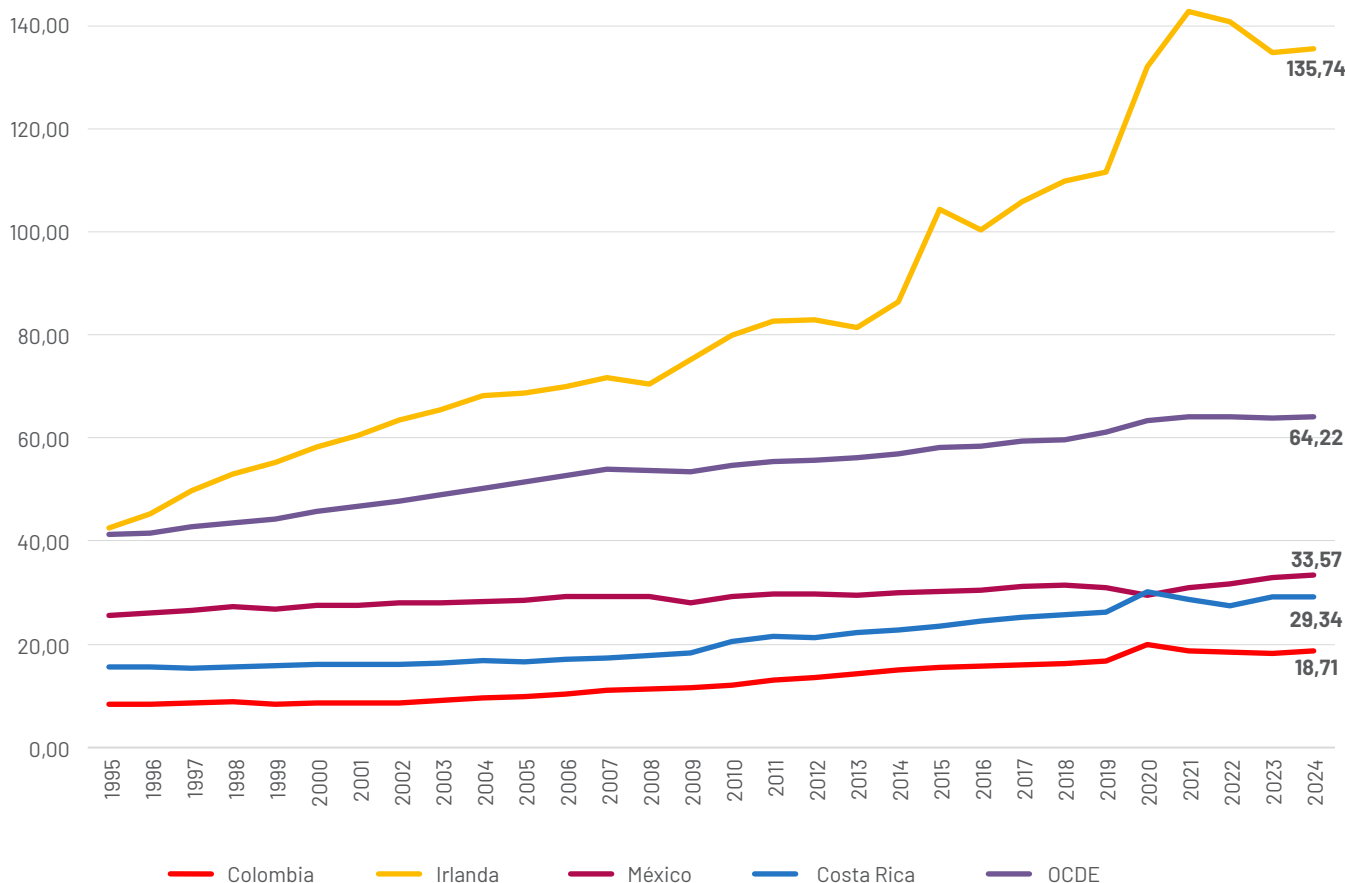
Gráfica 1. Divergencia de productividad (PTF base 100, 1990 = 100)



Fuente: The Conference Board (2026). Elaboración: CPC.



Gráfica 2. Productividad laboral por hora trabajada, 1995-2024 (USD por hora).



Fuente: OCDE (2026). Elaboración: CPC.

La lectura incómoda es que **Colombia no está cerrando su brecha de productividad porque su estructura empresarial no produce suficientes empresas capaces de cerrarla**. El país crece principalmente por acumulación de trabajo y capital; no por ganancias sostenidas de eficiencia. Los motores de la PTF —calidad educativa, innovación empresarial, instituciones, apertura comercial, capacidades gerenciales y adopción tecnológica— no han logrado cambiar la base productiva del país.

La productividad no despegue porque demasiadas empresas siguen operando en escalas donde es difícil invertir, innovar, contratar talento, acceder a crédito formal y competir en mercados exigentes. Abordar esta problemática es importante porque, como muestra la OCDE, el tamaño empre-

sarial³ sigue siendo un determinante relevante de la productividad: en promedio, las firmas grandes producen cerca del doble por trabajador que las empresas de 10 a 19 empleados (que corresponde al tramo inferior dentro de las firmas pequeñas); también, las organizaciones de mayor tamaño son alrededor de 75 % más productivas que las medianas y cerca de un tercio más productivas que las de 100 a 249 empleados (el segmento más grande de las empresas medianas). Aunque la relación entre tamaño y productividad varía por sector, especialmente entre manufactura y servicios empresariales, el mensaje central es claro: **las firmas que escalan suelen tener mayores capacidades de inversión, gestión, innovación y acumulación productiva** (OCDE, 2025a).

3. La clasificación estadística de la OCDE define como microempresas aquellas con 1 a 9 personas empleadas, pequeñas empresas las de 10 a 49, medianas las de 50 a 249 y grandes las de 250 o más. En algunos análisis, la OCDE desagrega estas categorías —por ejemplo, 10-19 o 100-249 empleados— para mostrar con mayor precisión las brechas de productividad dentro de cada grupo empresarial.



El rezago colombiano no solo se observa frente a otros países; también está dentro de su propio tejido empresarial, concentrado en unidades pequeñas con baja escala, menor capacidad tecnológica y menor productividad. Según la OCDE, en 2015 la productividad laboral de una microempresa equivalía apenas al 16 % de la productividad de una gran empresa; en las pequeñas empresas esta proporción era de 43 %, y en las medianas, de 51 % (OCDE *et al.*, 2019). Aún más, de acuerdo con el MinCIT, con datos del Registro Único Empresarial y Social (RUES), de 1,8 millones de empresas formales activas en 2025, el 91,8 % eran microempresas; el 6,2 %, pequeñas; el 1,5 %, medianas; y apenas el 0,4 % grandes (Confecámaras, 2026b).

Al incluir las unidades informales, el diagnóstico es más fuerte: según el Directorio Estadístico de Empresas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en 2021 el universo empresarial total (formales e informales) alcanzaba 5,7 millones de empresas, de las cuales el 98 % eran microempresas (MinCIT, 2025). Además, la Encuesta de Micronegocios (Emicron), la cual recopila información estadística sobre los micronegocios, formales e informales, muestra que una proporción significativa de estas compañías corresponde a unidades operadas por trabajadores por cuenta propia (90,5 % en 2024), sin generación de empleo para otras personas y sin una trayectoria clara de acumulación de capital y capacidades (DANE, 2025a).

A lo anterior se suma el índice multidimensional de informalidad empresarial (IMIE), el cual mide la informalidad de los micronegocios, y los clasifica como informales cuando acumulan al menos 50 % de incumplimientos ponderados en registro, seguridad social, operación y tributación. Para 2024, este indicador fue de 90,2 % (DANE, 2025c). La informalidad de Colombia, por lo tanto, es estructural y organiza buena parte del aparato productivo nacional.

La composición del empleo⁴, calculada con base en la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), muestra el problema con claridad. En Colombia, las mipymes concentran el 78,6 %

del empleo nacional, es decir, 8 de cada 10 trabajadores se emplean en este tipo de negocios. La informalidad también está concentrada en ese nivel: el 99,3 % del empleo informal está en mipymes. El dato más crítico es que quienes trabajan solos y las microempresas explican casi 9 de cada 10 empleos informales del país (DANE, 2025b). Por lo tanto, el problema no es solo la abundancia de mipymes, sino que buena parte del empleo está atrapado en unidades pequeñas, informales y de baja productividad.

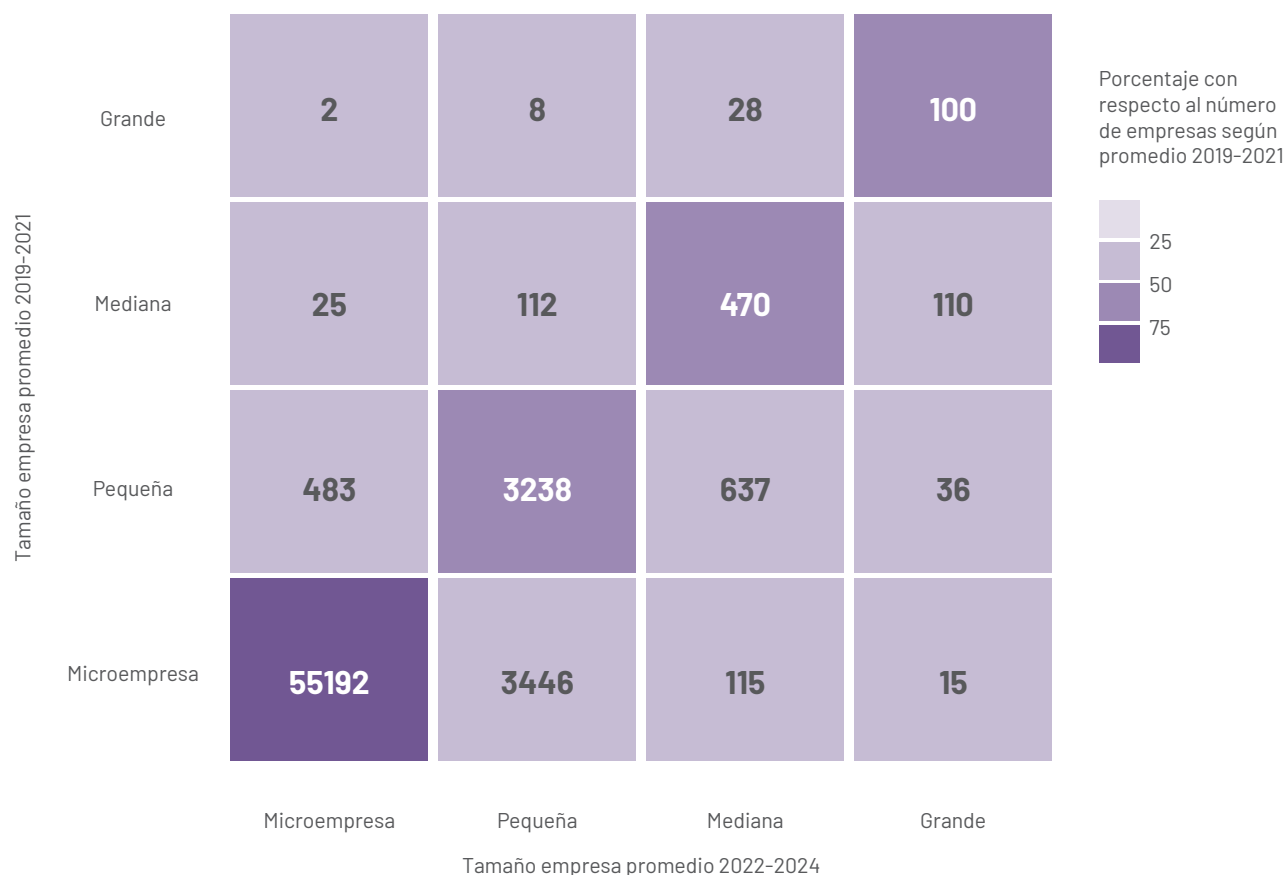
La creación de empresas tampoco representa en sí misma una solución. Entre 2016 y 2025, Confecámaras (2026b) reporta que el 69,7 % del stock empresarial corresponde a personas naturales, y apenas el 30,3 % a sociedades. Esta diferencia llama la atención porque estas últimas tienen una tasa de supervivencia a cinco años de 44 %, frente a 30 % en personas naturales; y una tasa de movilidad empresarial de 18 %, frente a solo 0,7 % en personas naturales (Confecámaras, 2025a). **Si lo que nace no sobrevive, no crece y no mejora productividad, la creación de empresas se vuelve rotación en la base; no transformación productiva.**

En una economía dinámica, las empresas pequeñas cumplen un papel central porque algunas aprenden, invierten, adoptan tecnología, formalizan empleo, ganan mercado y se convierten en medianas o grandes. En Colombia, sin embargo, demasiadas organizaciones nacen pequeñas, permanecen así y envejecen de igual manera. El estudio de movilidad empresarial de Confecámaras (2025a) –el cual analiza 64.017 empresas creadas en 2019 que renovaron consecutivamente su matrícula mercantil hasta 2024 y para las cuales fue posible calcular su tamaño promedio según activos y empleos en los periodos 2019-2021 y 2022-2024– muestra que, de las 58.764 unidades que eran micronegocios en 2019-2021, 3.576 lograron crecer en 2022-2024: 3.446 pasaron a pequeñas; 115, a medianas; y 15, a grandes (Gráfica 3). El problema, entonces, es que muy pocas firmas de este nivel logran escalar de manera sostenida.

4. Para el análisis basado en la GEIH del DANE, el tamaño de empresa se clasifica según el número de trabajadores así: microempresas, hasta 10 trabajadores; pequeñas empresas, entre 11 y 50; medianas empresas, entre 51 y 200; y grandes empresas, más de 200 trabajadores.



Gráfica 3. Flujo de empresas entre tamaños de acuerdo con el promedio de activos y empleo



Nota: Cada celda muestra cuántas empresas pasaron del tamaño indicado en la fila (promedio 2019-2021) al tamaño señalado en la columna (promedio 2022-2024), mientras el color representa su proporción frente al total de empresas de la categoría inicial.
Fuente: Confecámaras (2025a). Elaboración: CPC.

En otras palabras, la falla central es de escalabilidad: **las firmas colombianas crecen menos a lo largo de su ciclo de vida que las de economías más dinámicas y, aun cuando aumentan ingresos o empleo, no necesariamente logran mejoras equivalentes en eficiencia técnica** (Eslava y Haltiwanger, 2020; Eslava et al., 2022). Así, demasiadas empresas colombianas sobreviven sin aprender lo suficiente.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) llega a una conclusión similar: la productividad colombiana cayó en los años 90, se mantuvo estancada hasta 2019 y enfrenta problemas significativos de mala asignación de recursos, especialmente en servicios, agricultura y construcción (Chau y Arena, 2024). Hay trabajo, capital y crédito atrapados en unidades de baja productividad, mientras las firmas con mayor potencial no crecen lo suficiente.

En últimas, la brecha de productividad y el vacío de empresas medianas y dinámicas son dos caras del mismo problema. La concentración del tejido empresarial en microempresas e informalidad explica por qué la productividad agregada no despegó; y la baja productividad es la razón por la que esas unidades no logran transitar hacia tamaños mayores. **Es un círculo vicioso: las empresas son pequeñas porque son poco productivas, y siguen siendo poco productivas porque su escala, informalidad y baja capacidad de gestión les impiden invertir, innovar, financiarse, contratar talento y acceder a mercados más exigentes.** Esa es la deuda que Colombia no ha logrado resolver: construir una base empresarial capaz de crecer, aprender y producir más.



4 Hoja de ruta estratégica 2026-2030

Escalar con evidencia: extensionismo, evaluación y efectividad de los instrumentos

Colombia no necesita llenar el Estado de nuevos programas empresariales ni cambiar la política productiva cada cuatro años. **La prioridad del Gobierno 2026-2030 debe ser más simple y exigente: evaluar lo que ya existe, entender qué funciona y qué no, ajustar los instrumentos con base en evidencia y escalar solo aquellos que demuestren resultados.** La política de desarrollo empresarial debe operar con aprendizaje, medición y mejor asignación de recursos públicos.

Colombia ya tiene programas, agencias, convocatorias y herramientas de asistencia empresarial. No obstante, muchas veces no se sabe con suficiente claridad cuáles generan mejoras reales en productividad, para qué tipo de empresas, en qué territorios y en qué condiciones. Como advierte la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), las políticas de desarrollo productivo en la región han tendido a ser marginales frente al reto de productividad, desarticuladas, discontinuas, poco evaluadas y con bajo impacto. Por ende, la nueva generación de políticas productivas debe funcionar bajo una lógica experimentalista: **implementar, evaluar, ajustar y volver a implementar** (Cepal, 2024).

El país tiene una brecha persistente de productividad y un tejido empresarial dominado por mipymes con capacidades gerenciales, tecnológicas y comerciales muy desiguales. Muchas empresas no necesitan únicamente crédito, convocatorias o trámites de formalización; requieren acompañamiento técnico

para mejorar cómo producen, venden, administran inventarios, manejan costos, registran información, adoptan tecnología y acceden a mercados. La evidencia muestra que las buenas prácticas empresariales importan incluso en firmas pequeñas y se asocian con mejores resultados en ventas, productividad, utilidades, supervivencia y crecimiento (McKenzie y Woodruff, 2015).

La propuesta concreta es crear una agenda nacional de extensionismo y evaluación empresarial 2026-2030. Esto implica ordenar la oferta existente, identificar duplicidades, medir resultados, cerrar o rediseñar instrumentos que no funcionen y concentrar recursos en aquellos con mayor impacto. Cada programa relevante debería tener teoría de cambio, línea base, indicadores de resultado, seguimiento longitudinal y mecanismos de comparación que permitan saber qué sirve, para quién y en qué condiciones. La evaluación debe ser, más que un requisito, una herramienta para decidir sobre ajustar, insistir, escalar o desmontar.

Colombia ya tiene evidencia sobre la cual construir. Experiencias de consultoría y extensionismo en el país muestran que es posible mejorar prácticas gerenciales y el desempeño empresarial, y que los modelos grupales pueden ser una vía más costo-efectiva para escalar la asistencia técnica sin volverla fiscalmente inviable (Iacovone *et al.*, 2021). **La tarea, entonces, es aprender de lo que ya existe, fortalecer lo que funciona y dejar de financiar lo que no mueve resultados.**

Simplificación normativa: Colombia Progresa 2630

Colombia necesita una agenda normativa que facilite el crecimiento empresarial en lugar de frenarlo, pues el marco regulatorio se ha vuelto costoso, fragmentado y difícil de cumplir, especialmente para las mipymes. La acumulación de normas aumenta los costos de cumplimiento, crea obstáculos a la competencia, dificulta la innovación y puede generar una mala asignación de recursos productivos.

En efecto, en Colombia se han expedido 18.655 decretos desde 1991, de los cuales 13.357 seguían vigentes en 2019.

Además, el 43 % de esas normas efectivas tenía más de 20 años. El DNP también encontró una relación negativa entre el producto interno bruto (PIB) y la acumulación de regulaciones en uso, lo que refuerza la necesidad de depurar y mejorar la calidad del stock regulatorio en lugar de producir nuevas normas (Mejía, 2020).

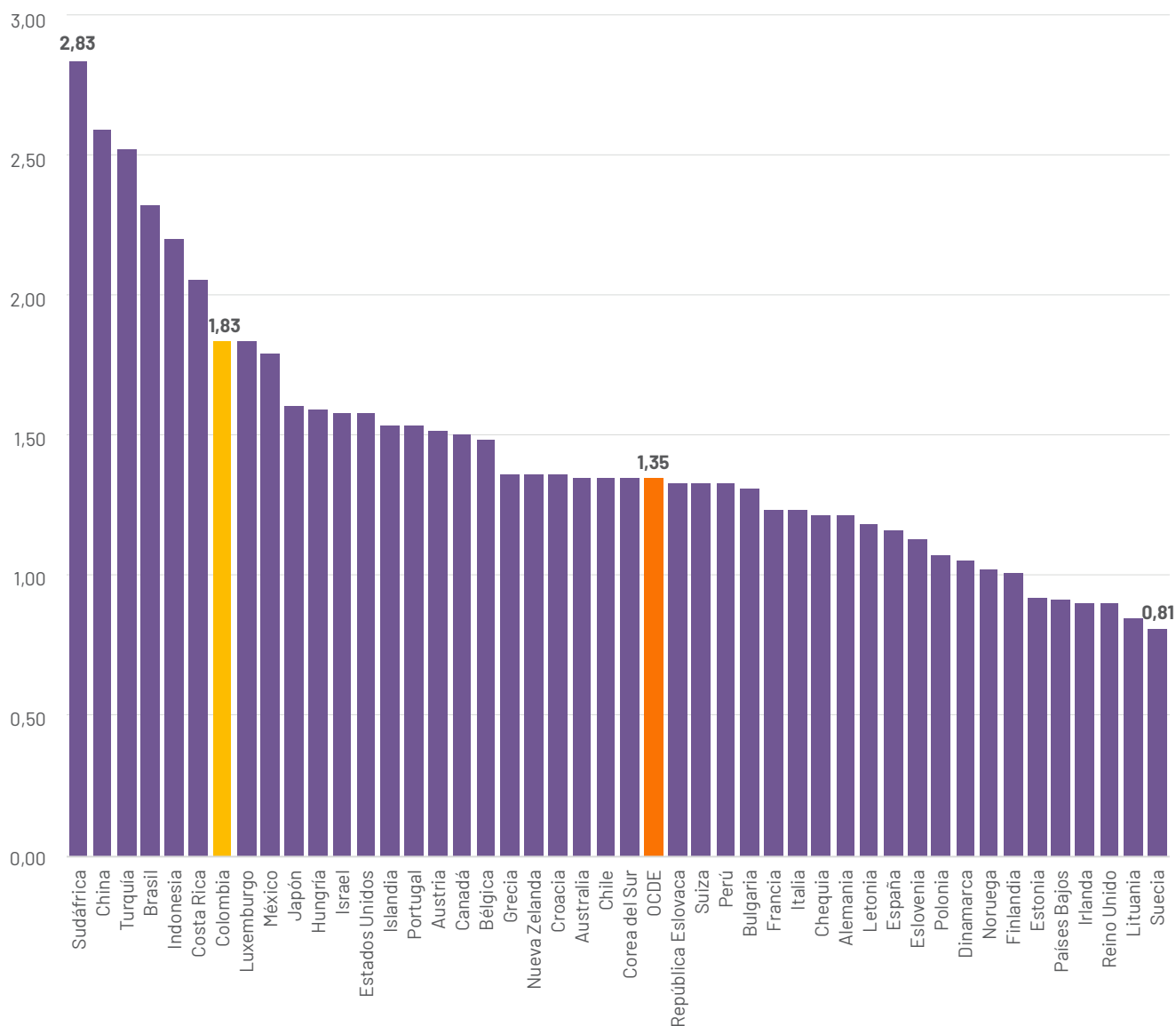
Para una empresa grande, un nuevo trámite puede absorberse con equipos jurídicos, contables o administrativos. Para una mipyme, en cambio, ese mismo proceso compite directa-



mente con producir, vender, contratar, innovar o buscar nuevos mercados. Corficolombiana estima que una firma en Colombia debe destinar en promedio 2.620 horas al año a diligencias administrativas, equivalentes a más de un trabajador de tiempo completo. Dada la prevalencia de microempresas, esto puede implicar que cerca del 15 % del personal se dedique exclusivamente a actividades de este tipo (Corficolombiana, 2025). **La regulación mal diseñada opera, en la práctica, como un costo fijo que castiga más a las empresas pequeñas y reduce sus posibilidades de escalar.**

La OCDE muestra que Colombia tiene un marco de regulación de mercados de producto menos favorable a la competencia que el promedio de sus países miembros (Gráfica 4), con cargas administrativas y de licencias más altas. Sus recomendaciones son concretas: mejorar la comunicación de las normas, evaluar el impacto de las regulaciones nuevas y existentes sobre la competencia, mantener inventarios de licencias y permisos, revisarlos periódicamente, eliminar los innecesarios, aplicar silencio administrativo positivo cuando corresponda y ajustar la complejidad del trámite al riesgo real de la actividad (OCDE, 2024b, 2025b).

Gráfica 4. Indicador general de regulación del mercado de productos en toda la economía (valores más cercanos a 0 indican menos restricción)



Fuente: OCDE (2024b). Elaboración: CPC.



Adicionalmente, un nuevo reporte de la OCDE (2026) muestra que la simplificación regulatoria tiene impactos en la productividad de toda la economía y no únicamente en los sectores intervenidos. El estudio encuentra que la desregulación en estos segmentos genera efectos positivos sobre la productividad laboral de las industrias aguas abajo, principalmente a través de mayor valor agregado, con efectos limitados sobre empleo e inversión. En los países analizados, las reformas pasadas en comercio minorista y servicios profesionales habrían elevado la productividad agregada entre 1 % y 1,5 %, lo que refuerza la idea de que la simplificación normativa es, en definitiva, una política de productividad y competencia (Andrews y Égert, 2026).

La propuesta de Colombia Progres 2630 va en esa dirección: **no se trata de eliminar regulación sin criterio, sino de pasar a un Estado que regule mejor, con reglas proporcionales, predecibles, interoperables y basadas en riesgo.** Para desarrollo empresarial, la recomendación central debe ser unificar los beneficios dispersos en normas de formalización y emprendimiento, de manera que las empresas no tengan que navegar un laberinto de leyes, decretos, requisitos y programas fragmentados.

Lo anterior debe complementarse a su vez con una agenda transversal de eficiencia normativa: depuración permanente de normas obsoletas o sin reglamentación, consolidación de ventanillas únicas interoperables, implementación obligatoria del análisis de impacto normativo, evaluación ex post de regulaciones vigentes y adopción de un enfoque regulatorio pro-competencia y proinnovación (Colombia Progres 2630, 2025).

Para que esta agenda ocurra, debe tener una gerencia dentro del Estado. Por lo tanto, **es clave retomar el SNCI desde el departamento administrativo de la Presidencia de la República, cuya capacidad transversal de coordinación en el Estado es indudable.** La propuesta busca que se establezca una instancia de gerencia y coordinación cuyas funciones sean suficientemente flexibles para adaptarse a las prioridades del Gobierno. En los siguientes cuatro años, consideramos que estas dos prioridades deben ser la simplificación normativa y la injerencia de los proyectos de interés nacional estratégico (PINES).

El impacto esperado es concreto: menos horas perdidas en trámites, menores costos de cumplimiento, más seguridad jurídica, más entrada y permanencia de empresas formales, mayor competencia, más inversión, mayor adopción tecnológica y mejor asignación de recursos hacia empresas más productivas. Como ya se indicó, la evidencia de la OCDE muestra que estos efectos no se limitan al sector directamente regulado, sino que se transmiten al resto de la economía cuando los bienes y servicios regulados son insumos para otras actividades productivas.

En el corto plazo, simplificar libera tiempo y capacidad gerencial en las mipymes. En el mediano plazo, reduce los incentivos a operar por fuera de la formalidad y facilita el crecimiento de empresas con potencial. En el largo plazo, mejora la productividad agregada porque permite que los recursos de la economía se muevan hacia unidades productivas más eficientes.

Bajar la cerca: crecer primero para formalizar mejor

Colombia no puede seguir tratando la formalización empresarial como un simple problema de registro. El IMIE de 90,2 % para 2024 y el hecho de que cerca del 55 % del empleo sea informal evidencian que la informalidad es un fenómeno estructural del tejido productivo. Buena parte de las mipymes del país deciden mantenerse fuera de los esquemas de la formalidad como resultado de sus condiciones de baja productividad, poca escala, acceso limitado a crédito, escasas capacidades empresariales y altos costos relativos de cumplir con la regulación.

La evidencia para Colombia muestra que las firmas informales son más pequeñas, menos productivas y con menor acceso a capital y tecnología que las formales (Otero Cortés et al., 2025). Además, es clave reconocer la informalidad empresarial como un fenómeno heterogéneo: hay unidades de subsisten-

cia, negocios con algún potencial de crecimiento y firmas que podrían formalizarse si la relación costo-beneficio cambiara.

Fernández (2020) muestra que **la decisión de formalizarse responde a un cálculo económico: las empresas formales enfrentan mayores costos de entrada, pero sus ganancias crecen más con la productividad; en cambio, muchas firmas informales son poco productivas, pero logran sobrevivir porque sus costos son menores.** En consecuencia, para las unidades de baja productividad, exigir formalidad plena desde el inicio puede equivaler a imponerles una carga que no están en capacidad de asumir. La formalización, entonces, debe entenderse como una transición gradual, más que como un salto inmediato.

La evidencia también muestra que bajar solo el costo de registro no basta. En Colombia una reforma que redujo estos



gastos y los impuestos para nuevas empresas, si bien aumentó en cerca de 30 % el número de pequeñas firmas formales registradas, no mejoró su probabilidad de supervivencia en la formalidad (García et al., 2024). Por lo tanto, más allá de entrar al registro, se debe procurar que las firmas que lo hagan tengan condiciones reales para sostenerse, crecer y cumplir.

La propuesta concreta no parte de cero: **Colombia ya cuenta con la Ley 2254 de 2022, que creó el programa Escalera de la Formalidad para establecer un camino gradual de formalización de nuevas mipymes, con exigencias progresivas hasta llegar a la formalidad completa.** La ley prevé escalones, beneficios diferenciados, registro gratuito para unidades productivas en formalización, acceso a microcrédito, ventanilla única, herramientas digitales, oferta institucional de iNNpulsa y programas de aumento de productividad y capacitación empresarial (Ley 2254 de 2022). Sin embargo, **la prioridad es reglamentarla e implementarla efectivamente: definir los requisitos, tiempos de permanencia, beneficios, mecanismos de transición entre escalones y criterios de graduación según tamaño, productividad y capacidad de pago.**

Esta recomendación está alineada con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que entiende la formalización empresarial como un proceso multidimensional y gradual, y no como un trámite único. La OIT (2017) plantea que esta diligencia debe combinar simplificación de registro y cumplimiento, incentivos, acceso a financiamiento, mercados, servicios de desarrollo empresarial, capacitación y mejoras de productividad. FORLAC 2.0 refuerza esta lógica: **no puede haber reducción sostenida de la informalidad sin aumento sostenido de la productividad, y las estrategias deben ser integrales, adaptativas y segmentadas según la realidad productiva, laboral e institucional de cada país** (OIT, 2024).

En últimas, el impacto esperado radica en mejorar la calidad del tejido empresarial. Una política de formalización productiva permitiría reducir la informalidad sin destruir unidades de subsistencia, aumentar la productividad de las mipymes, ampliar su acceso a financiamiento y mercados, mejorar la protección laboral, ampliar gradualmente la base tributaria y reducir la mala asignación de recursos que limita el crecimiento agregado.



5 Referencias

- 1 Alianza DeepTech. (2024). *Sciencepreneurs: Informe Deep-Tech Colombia 2024*.
- 2 Andrews, D. y Égert, B. (2026). *Regulation and growth re-loaded: Lessons from 25 years of retail trade and professional services reforms (OECD Economics Department Working Papers No. 1860)*. OCDE.
- 3 BID. (2023). *Fábricas de Internacionalización: Evaluación de impacto*.
- 4 CAF y DNP. (2022). *Informe de resultados: Evaluación de impacto del Programa de Crecimiento Empresarial para la Formalización - CREEce*.
- 5 Cepal. (2024). *Panorama de las políticas de desarrollo productivo en América Latina y el Caribe, 2024*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones>
- 6 Chau, V. y Arena, M. (2024). *Unpacking low productivity in Colombia: Evidence from firm-level data*. En International Monetary Fund, Colombia: Selected issues. Fondo Monetario Internacional (FMI)
- 7 Colombia Productiva. (2022). *El camino hacia la productividad: Evolución de Fábricas de Productividad 2018-2021*.
- 8 Colombia Progres 2630. (2025). *Estrategias para el desarrollo económico y social de Colombia: Recomendaciones para el periodo 2026-2030*.
- 9 Confecámaras. (2024). *Alistate y Transforma-T para Crecer: Desarrollando capacidades para la economía popular*.
- 10 Confecámaras. (2025a). *Profundizando en la movilidad empresarial: Análisis de factores determinantes y estilos de gestión*. Observatorio de Movilidad Empresarial.
- 11 Confecámaras. (2025b). *Tejiendo redes de éxito: Un análisis integral del desempeño de las iniciativas clúster de Colombia*.
- 12 Confecámaras. (2026a). *Programas estandarizados Red Cameral*.
- 13 Confecámaras. (2026b). *Sector empresarial en cifras*. <https://confecamaras.org.co/sector-empresarial-en-cifras/>
- 14 Corficolombiana. (2025). *Desafíos y oportunidades de la eficiencia regulatoria en Colombia*. Informe Semanal.
- 15 Cuantico VP. (2025). *Latin America Venture Capital Report 2025*.
- 16 DANE. (2025a). *Encuesta de Micronegocios (Emicron) 2024*.
- 17 DANE. (2025b). *Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) diciembre 2025*.
- 18 DANE. (2025c). *Índice Multidimensional de Informalidad Empresarial (IMIE) 2024*.
- 19 DNP. (2021). *Informe de resultados de la evaluación y segunda entrega de la documentación de las bases de datos de la evaluación*.
- 20 DNP. (2022). *Informe de resultados y recomendaciones de la evaluación y segunda entrega de la documentación de las bases de datos de la evaluación*.
- 21 Eslava, M. y Haltiwanger, J. (2020). *The life-cycle growth of plants: The role of productivity, demand and wedges*. Working paper 27184. National Bureau of Economic Research.
- 22 Eslava, M., Haltiwanger, J. y Pinzón, A. (2022). *Job creation in Colombia vs. the United States: "Up or out dynamics" meets "the life cycle of plants"* (Working Paper 25550). National Bureau of Economic Research.
- 23 Fedesarrollo. (2021). *Evaluación del Programa Fábricas de Productividad*.
- 24 Fernández, C. (2020). *Informalidad empresarial en Colombia*. Coyuntura Económica, L(133-168).
- 25 Finnsummit. (2025). *Finnovista Fintech Radar Colombia 2025*.
- 26 García, G. A., Gómez, L., Otero-Cortés, A. y Posso, C. (2024). *Live or let die: Formality, firm survival, and credit access in Colombia*.
- 27 Iacovone, L., Maloney, W. F. y McKenzie, D. (2021). *Improving management with individual and group-based consulting: Results from a randomized experiment in Colombia*. The Review of Economic Studies, 89(1), 346-371. <https://doi.org/10.1093/restud/rdab005>
- 28 iNNpulsa Colombia. (2025). *Resultados de la Estrategia Zasca: De la caracterización al impacto*.
- 29 KPMG. (2026). *Colombia Tech Report 2025-2026: El momento de la redefinición*.
- 30 Ley 2254 de 2022. *Por medio de la cual se crea la escalera de la formalidad, se reactiva el sector empresarial en Colombia y se dictan otras disposiciones*. Congreso de la República.
- 31 McKenzie, D. y Woodruff, C. (2015). *Business practices in small firms in developing countries*. Working Paper No. 21505. National Bureau of Economic Research.



- 32 McKinsey & Company. (2021). SaaS and the Rule of 40: Keys to the critical value creation metric.
- 33 McKinsey & Company. (2025). The net revenue retention advantage: Driving success in B2B tech.
- 34 Mejía, J. (2020). *Relación entre la acumulación regulatoria y el producto interno bruto en Colombia*. Observatorio de Mejora Normativa.
- 35 MinCIT. (2025). *Informe de tejido empresarial 2025*. Oficina de Estudios Económicos.
- 36 OCDE. (2024a). *OECD Economic Surveys: Colombia 2024*.
- 37 OCDE. (2024b). *OECD Product Market Regulation indicators: How does Colombia compare?*.
- 38 OCDE. (2025a). *OECD Compendium of Productivity Indicators 2025*.
- 39 OCDE. (2025b). *OECD Regulatory Policy Outlook 2025*. OECD Publishing.
- 40 OCDE. (2026). *OECD Compendium of Productivity Indicators 2026*.
- 41 OCDE, Naciones Unidas y UNIDO. (2019). *Production Transformation Policy Review of Colombia: Unleashing Productivity*.
- 42 OIT. (2017). *Enterprise Formalization*.
- 43 OIT. (2024). *Strategy for the Promotion of Formalization in Latin America and the Caribbean 2024-2030*.
- 44 Otero, A., Acosta, K., Arango, L. E., Aristizábal, D., Ávila-Montealegre, O. I., Becerra, O., Fernández, C., Flórez, L. A., Galvis-Aponte, L. A., Grajales, A., Granda, C., Hamann-Salcedo, F. A., Jaramillo-Echeverri, J., Medina-Durango, C. A., Morales-Piñero, J. E., Morales, A., Morales, L. F., Ospina-Tejeiro, J. J., Posso-Suárez, C. M.,... y Sarasti-Sierra, A. (2025). Nueva evidencia sobre la informalidad laboral y empresarial en Colombia. *Ensayos sobre Política Económica*, (108). <https://doi.org/10.32468/espe108>
- 45 Puyana, R., Payares, D. y Contreras N. (2023). *Evaluación de operaciones y resultados del programa clúster Más Pro*. Fedesarrollo.
- 46 SaaS Capital. (2026). *2026 benchmarking metrics for boots-trapped SaaS companies*.
- 47 The Conference Board. (2026). *Total Economy Database: Output, labor, and labor productivity, 1950-2025*.