



Agenda de Transformación Productiva del Valle del Cauca

Diagnóstico, referentes y metas para cuatro
palancas: **innovación, inversión, acceso
a mercados y productividad**



Cámara de
Comercio de Cali

Agenda de Transformación Productiva – Valle del Cauca



Resumen Ejecutivo.....	3
1. Introducción: qué entendemos por Transformación Productiva	4
2. Contexto Internacional: Colombia, ni milagro ni colapso	5
2.1 Un crecimiento estable con espacio para acelerar	5
2.2 Se cerraron brechas sociales, el conocimiento es la siguiente frontera	6
3. Contexto regional: el Valle frente a los principales departamentos	7
3.1 La tercera economía del país, con potencial para ganar dinamismo	7
3.2 Se agota el bono demográfico	8
3.3 El choque del sismo: urgencia y oportunidad	9
4. Diagnóstico de las cuatro palancas.....	10
4.1 Acceso a mercados	10
4.2 Innovación.....	11
4.3 Inversión	12
4.4 Productividad	14
5. Metas de la Agenda de Transformación Productiva	15
5.1 Meta central: duplicar el ingreso por habitante	15
5.2 Palancas en Acción.....	16
5.2.1. Palanca 1: acceso a mercados nacionales e internacionales	17
5.2.2. Palanca 2: productividad.....	19
5.2.3. Palanca 3: innovación	20
5.2.4. Palanca 4: inversión	20
6. Conclusiones	21
Fuentes y referencias	22

Nota sobre las cifras

Las cifras sobre el Valle del Cauca, los departamentos, el tejido empresarial, las proyecciones y las metas provienen de los cálculos de la Cámara de Comercio de Cali con base en DANE, DIAN, Banco Mundial, OMC, ANIF, Banco de la República, Encuesta Ritmo Empresarial, OCyT, Colombia Tech Report y encuestas propias, tal como se presentaron en el material de trabajo de la Agenda. Las cifras de comparación internacional provienen del Banco Mundial, OCDE, OMPI y The Conference Board; algunas están redondeadas o son aproximadas y así se indica en la fuente de cada gráfico o tabla.

Resumen Ejecutivo

La economía de Colombia avanza a ritmo moderado y relativamente estable; sin el gran dinamismo de Corea del Sur, Irlanda, Malasia o Polonia, pero sin el colapso de Venezuela. En los últimos 35 años, el PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo (PPA) pasó de US\$9.999 a US\$18.477; sin embargo, la distancia absoluta frente a Estados Unidos aumentó 66%, de US\$34.380 a US\$57.012. El país cerró brechas en educación, salud, urbanización y participación laboral, aunque sigue rezagado en su capacidad de generar conocimiento, factor que hoy explica buena parte de la diferencia de ingresos.

El Valle del Cauca repite ese patrón. Entre 2013 y 2025 su PIB real creció 41,5 %, y en la actualidad el departamento enfrenta dos presiones nuevas. La primera es el agotamiento del bono demográfico, pues su población alcanzará el máximo en 2029, con 4,72 millones de habitantes, y descenderá a 4,37 millones en 2050. La segunda es el terremoto del 10 de agosto de 2026, que impactó la capacidad productiva de la región al afectar a 16.054 empresas, el 91 % de ellas micro y pequeñas.

Con una población que dejará de crecer, el ingreso por habitante solo podrá aumentar si cada empresa y cada trabajador producen más valor. De allí la necesidad de aprovechar el impulso de la reconstrucción para acelerar la Transformación Productiva del Valle del Cauca. Para avanzar en este proceso los esfuerzos se deben enfocar en cuatro palancas: Acceso a Mercados, Innovación, Inversión y Productividad.

- **Acceso a mercados:** el Valle exporta US\$580 per cápita en bienes no minero-energéticos, frente a US\$788 de Atlántico y US\$768 de Antioquia. Las mipymes colombianas venden menos del 6% de su producción fuera del país y están altamente concentradas en sus mercados locales y regionales.
- **Productividad:** Colombia tiene la menor productividad laboral de la OCDE y el Valle del Cauca se encuentra en posición intermedia.
- **Innovación:** Colombia invierte cerca de 0,3% del PIB en I+D+i. Las startups de Cali, epicentro del ecosistema del Valle, levantaron US\$4,6 millones en 2025, apenas el 0,5% del capital captado en el país.
- **Inversión:** la inversión fija nacional cayó de 24,1% del PIB en 2007 a 16,0% en 2025. La mayoría de las empresas arranca con recursos propios o familiares; solo 16%-17% con crédito bancario.

La meta central es pasar de un crecimiento tendencial del PIB por habitante de 2,8% anual a uno de 6,0%, lo que permitiría más que duplicar el ingreso por habitante del Valle del Cauca entre 2025 y 2038, de \$38,4 a \$79,5 millones (pesos constantes de 2025), frente a los \$55,0 millones que se alcanzarían si se mantiene la inercia. El documento presenta el diagnóstico de cada palanca, las lecciones de referentes internacionales, las líneas de acción y las metas a 2028, 2031, 2035 y 2038.

1. Introducción: qué entendemos por Transformación Productiva

La Transformación Productiva es la *capacidad de modernizar el tejido empresarial y hacer que produzca más y mejor, incorpore conocimiento y tecnología, innove, invierta, se conecte con nuevos mercados y avance hacia actividades de mayor valor agregado*. Su resultado final es un mayor ingreso por habitante, que es el indicador de referencia de esta Agenda.

Esta hoja de ruta parte de un mensaje central: aprovechar el impulso de la reconstrucción tras el sismo para acelerar la transformación productiva del Valle del Cauca y elevar sus niveles de desarrollo. Si este proceso se limita a reponer lo perdido, el departamento volvería a su trayectoria de bajo crecimiento; si, en cambio, moderniza empresas, impulsa la digitalización y abre nuevos mercados, puede convertirse en el punto de quiebre.

La pregunta que orienta el diagnóstico es **¿cómo crecen las empresas en un entorno desafiante?** La experiencia empresarial y la evidencia económica coinciden en señalar cuatro rutas: expandirse a nuevas geografías, innovar y desarrollar nuevos productos, invertir (incluidas adquisiciones, alianzas y *joint ventures*) y elevar la productividad para mejorar márgenes. Estas rutas son las cuatro palancas del documento y se apoyan en dos enfoques que son habilitadores transversales, los Distritos Dinámicos como unidad territorial de intervención y una Mentalidad Empresarial orientada al crecimiento.

Tabla 1. Las cuatro palancas: definición y medición

Palanca	¿A qué nos referimos?	¿Cómo medirla?	¿Qué captura?
Acceso a mercados locales, nacionales e internacionales	Conectar a las empresas con más oportunidades comerciales, llegando a nuevos clientes locales, nacionales e internacionales	Sumatoria de ventas en mercados nacionales y exportaciones	Penetración de mercados nacionales e internacionales
Innovación	Desarrollar nuevos o mejores productos que generen mayor valor para el cliente	Sumatoria de inversión en innovación empresarial	Si la innovación se traduce en soluciones dirigidas al mercado
Inversión	Movilizar recursos para ampliar la capacidad productiva, modernizar activos y acelerar el crecimiento empresarial	Sumatoria de inversión en maquinaria, equipos, tecnología y activos productivos	Acumulación de capital que amplía la capacidad productiva
Productividad	Producir más y hacerlo mejor mediante un uso más eficiente del trabajo, el capital y los demás recursos productivos	(Producción – consumo intermedio) / trabajadores o empresas	Valor generado por unidad de trabajo

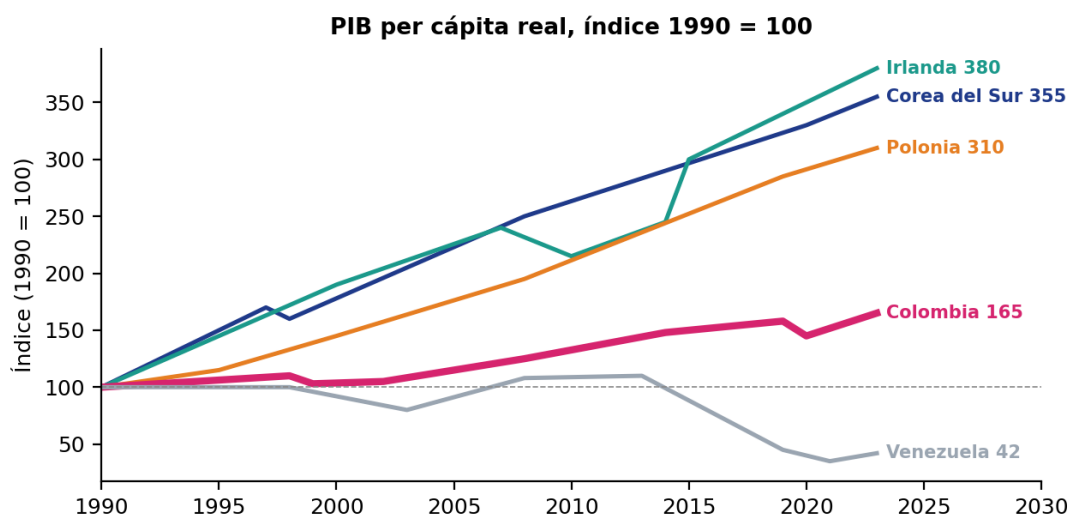
Fuente: Cámara de Comercio de Cali, marco conceptual de la Agenda de Transformación Productiva. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

2. Contexto Internacional: Colombia, ni milagro ni colapso

2.1 Un crecimiento estable con espacio para acelerar

Entre 1990 y 2023, Irlanda multiplicó su PIB per cápita real por 3,8, Corea del Sur por 3,5 y Polonia por 3,1, mientras que Colombia lo hizo por 1,65. Venezuela cerró el periodo con menos de la mitad del ingreso por habitante que tenía en 1990, tras una contracción cercana al 70 % entre 2013 y 2021. Colombia ha evitado las crisis profundas, aunque sin alcanzar el ritmo sostenido que caracteriza a los países que lograron transformarse (Gráfico 1).

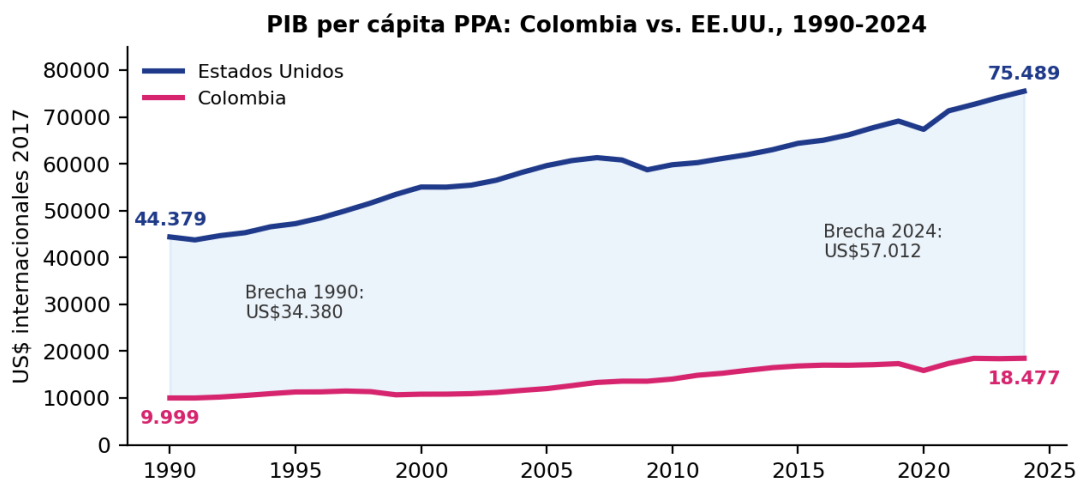
Gráfico 1. Colombia creció, pero las economías que se transformaron aceleraron más



Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators, y FMI, World Economic Outlook. Series aproximadas e interpoladas entre años de referencia. *El PIB de Irlanda está sobrestimado por la contabilidad de multinacionales (salto de 2015). Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

La comparación con Estados Unidos lo confirma. Entre 1990 y 2024, el PIB per cápita PPA de Colombia creció 85%, apenas por encima del 70 % registrado por Estados Unidos, de modo que el ingreso por habitante colombiano pasó de representar el 22,5 % al 24,5 % del estadounidense. Sin embargo, la brecha absoluta se amplió 66%: a ese ritmo, Colombia necesitaría más de un siglo para alcanzar los niveles de ingreso de las economías avanzadas (Gráfico 2).

Gráfico 2. La brecha de ingresos con Estados Unidos se amplió 66% en tres décadas



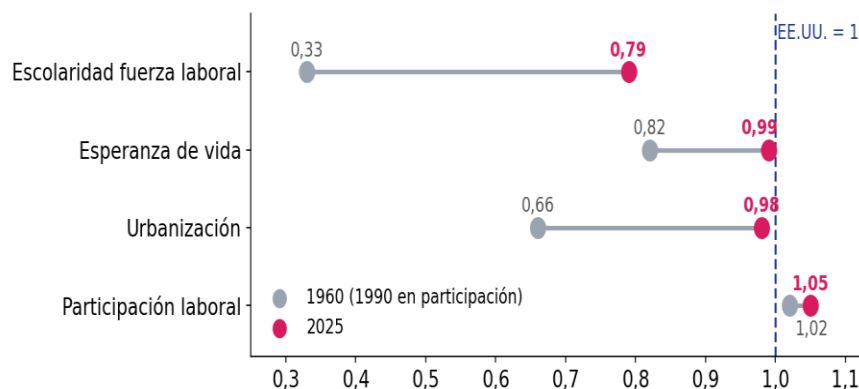
Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators (PIB per cápita PPA, US\$ internacionales constantes de 2017). Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

2.2 Se cerraron brechas sociales, el conocimiento es la siguiente frontera

La paradoja es que, según el análisis de Ricardo Hausmann (Growth Lab, Universidad de Harvard), Colombia sí cerró brechas en los determinantes clásicos del desarrollo. En relación con Estados Unidos, la tasa de urbanización pasó de 0,66 a 0,98, la esperanza de vida de 0,82 a 0,99, la escolaridad de la fuerza laboral de 0,33 a 0,79 y la participación laboral ya es superior (1,05). **Si todo esto mejoró, ¿por qué no se cerró la brecha de ingresos?**

Gráfico 3. Colombia converge en educación, salud y urbanización

Determinantes del desarrollo: Colombia vs. EE.UU. (EE.UU. = 1)



Fuente: Hausmann (2025). Escala relativa, EE.UU. = 1. Participación laboral disponible desde 1990. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

La respuesta está en la capacidad de generar conocimiento. Colombia pasó de 10 a 176 artículos científicos por millón de habitantes entre 1996 y 2023, un avance importante, pero Estados Unidos produce 1.279. En patentes la distancia es mayor: 5 solicitudes por millón de habitantes frente a 826. La evidencia global muestra que ingreso e innovación están estrechamente relacionados y que la relación es convexa: los retornos de innovar crecen a medida que se acumulan capacidades. Colombia está cerca de la tendencia, pero en el tramo donde esos retornos aún son bajos; no ha alcanzado la masa crítica para entrar en la zona de rendimientos crecientes.

Tabla 2. Indicadores estructurales de Colombia frente a referentes

Indicador	Corea	Irlanda	Polonia	EE.UU.	Colombia
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	44	135	57	11	17
Inversión fija (% del PIB)	32	22*	18	21	16
Gasto en I+D (% del PIB)	5,2	1,0	1,5	3,5	0,3
Índice Global de Innovación 2026 (puesto)	4	19	39	3	78
Artículos científicos por millón de hab. (2023)	—	—	—	1.279	176
Solicitudes de patentes por millón de hab. (2023)	—	—	—	826	5

Fuente: Banco Mundial (WDI), OCDE (MSTI), OMPI (Global Innovation Index 2026); Valores redondeados y aproximados. *Irlanda: inversión modificada, excluye activos de propiedad intelectual y aeronaves. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

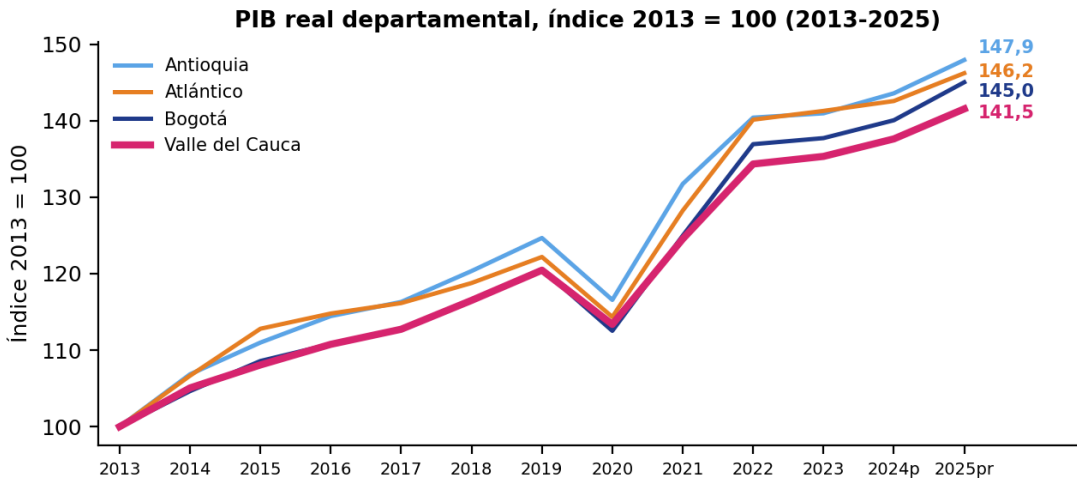
3. Contexto regional: el Valle frente a los principales departamentos

3.1 La tercera economía del país, con potencial para ganar dinamismo

El Valle del Cauca es la tercera economía del país, con cerca del 10 % del PIB nacional. Sin embargo, en la última década fue la menos dinámica entre las principales economías departamentales. Con 2013 como base 100, en 2025 el PIB real del Valle se ubicó en 141,5, frente a 147,9 en Antioquia, 146,2 en Atlántico y 145,0 en Bogotá (Gráfico 4). **Año a año la diferencia parece pequeña (2,9 % anual frente a un rango de 3,1 % a 3,3 %), pero acumulada en el tiempo se traduce en pérdida de participación y de oportunidades.**

El PIB per cápita del departamento ha tenido un desempeño relativamente más favorable, aunque este resultado se explica en mayor medida por la emigración de vallecaucanos al exterior, que ha moderado el crecimiento de la población, y no tanto por un mayor empuje del aparato productivo. El peso de las remesas da cuenta de este fenómeno, ya que los hogares del Valle reciben cerca de una cuarta parte de los ingresos por remesas de trabajadores que llegan a Colombia.

Gráfico 4. El PIB del Valle del Cauca creció menos que el de sus pares entre 2013 y 2025



Fuente: DANE, PIB departamental a precios constantes. 2024: provisional; 2025: preliminar. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

Tabla 3. El Valle frente a los principales departamentos

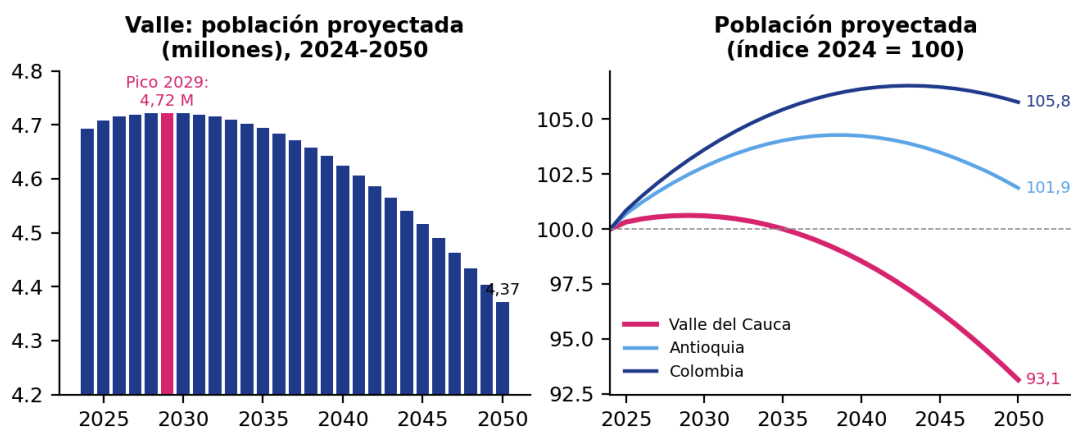
Indicador	Antioquia	Atlántico	Bogotá	Valle
Índice PIB real 2025 (2013 = 100)	147,9	146,2	145,0	141,5
Crecimiento real promedio anual 2013-2025 (%)	3,3	3,2	3,1	2,9
Exportaciones NME per cápita 2024 (US\$)	768	788	657*	580
Crecimiento exportaciones NME per cápita 2013-2024 (%)	3,6	29,0	21,8*	13,8
Capital levantado por startups 2025 (US\$ millones)	157	—	692**	4,6

Fuente: DANE, DIAN, Colombia Tech Report 2024-2026 y DANE-PPED (agosto de 2025). NME: no minero-energéticas. *Bogotá y Cundinamarca. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

3.2 Se agota el bono demográfico

Según las proyecciones del DANE publicadas en agosto de 2025, la población del Valle crecerá muy poco hasta alcanzar su máximo en 2029, con 4,72 millones de personas, y desde entonces empezará a disminuir hasta 4,37 millones en 2050. Es una trayectoria distinta a la de Antioquia y el promedio nacional, que seguirán creciendo hasta cerca de 2040 (Gráfico 5).

Gráfico 5. El Valle del Cauca alcanzará su máximo poblacional antes que Antioquia y el promedio nacional



Fuente: DANE, Proyecciones de población y estudios demográficos (PPED), publicación del 8 de agosto de 2025. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

Esto tiene dos implicaciones económicas. Primero, el crecimiento ya no podrá apoyarse en más trabajadores, sino en que cada trabajador produzca más: la productividad pasa a ser la variable decisiva. Segundo, el mercado local dejará de expandirse, lo que obliga a las empresas a ampliar fronteras de mercado hacia el resto del país y el exterior. A la vez, una clase media más exigente e informada demanda calidad, diferenciación y conveniencia, lo que empuja a las empresas hacia productos de mayor valor agregado.

3.3 El choque del sismo: urgencia y oportunidad

Impacto empresarial del sismo del 10 de agosto de 2026

16.054 empresas reportaron afectaciones en los 42 municipios del Valle. El 62% presentó afectación grave o crítica, el 28% no puede operar y el 72% opera con alguna restricción.

El 91% son micro y pequeñas empresas, y el 30% no está registrado en ninguna cámara de comercio. Tres sectores concentran el 68% de las afectadas: comercio (40%), alojamiento, gastronomía y turismo (16%) e industria manufacturera (12%). El 79% perdió hasta \$20 millones.

En Cali, las actividades más afectadas son restaurantes, peluquerías y droguerías; cerca de la mitad de las empresas identificadas (47,1%) pertenece a un Distrito Dinámico.

Fuente: Censo Único de Afectaciones. Cálculos Cámara de Comercio de Cali. Cifras preliminares al 31 de agosto de 2026.

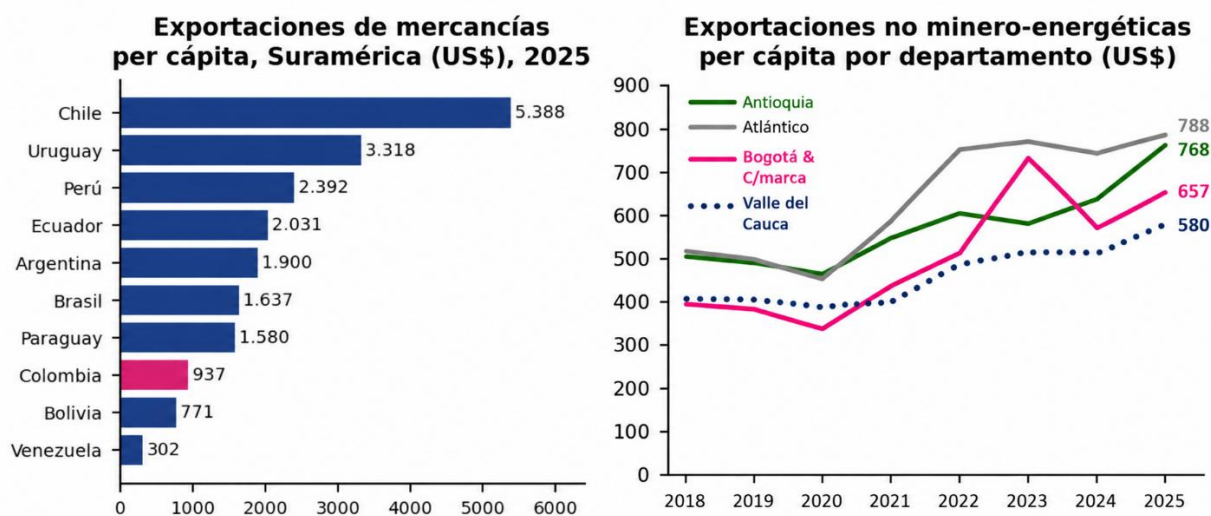
La afectación se concentra en negocios de atención presencial, pequeños y con alta informalidad, justamente el segmento de menor productividad. La reconstrucción ofrece una ventana para que esas empresas no solo reabran, sino que lo hagan formalizadas, digitalizadas y con mejores prácticas.

4. Diagnóstico de las cuatro palancas

4.1 Acceso a mercados

Ninguna economía pequeña o mediana ha logrado un salto sostenido de ingreso vendiendo solo a su mercado interno. Exportar obliga a mejorar calidad, adoptar tecnología y ganar escala. Colombia exporta US\$937 en mercancías por habitante, menos que casi toda Suramérica, la tercera parte de Perú (US\$2.392) y una sexta parte de Chile (US\$5.388).

Gráfico 6. Colombia y el Valle del Cauca tienen margen para aumentar su intensidad exportadora



Fuente: OMC-WTO Stats (exportaciones de mercancías, 2025) y Naciones Unidas, World Population Prospects 2024, DANE-DIAN. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

El Valle del Cauca, por su parte, muestra algunos avances. Sus exportaciones no minero-energéticas por habitante pasaron de US\$449 en 2013 a US\$580 en 2025, pero sigue exportando menos que sus pares. Atlántico, que partía de un nivel similar, llegó a US\$788, y Antioquia a US\$768. La baja orientación externa se observa en todo el tejido empresarial: en Colombia, las mipymes venden entre 55% y 82% de su producción en el mercado local y, en ningún caso, más del 5,5% en mercados internacionales (Tabla 4).

Tabla 4. Ventas de las mipymes colombianas por tipo de mercado (%)

Sector	Local: micro	Local: pequeña	Local: mediana	Internac.: micro	Internac.: pequeña	Internac.: mediana
Comercio	81,5	67,3	56,3	1,3	1,9	5,4
Industria	75,3	72,6	55,3	1,4	0,3	3,5
Servicios	78,4	74,1	60,2	1,7	3,3	5,2

Agenda de Transformación Productiva – Valle del Cauca



Sector	Local: micro	Local: pequeña	Local: mediana	Internac.: micro	Internac.: pequeña	Internac.: mediana
Construcción	65,9	68,5	61,2	0,7	0,8	1,8

Fuente: ANIF, Encuesta Mipyme 2022-2023. Las ventas restantes corresponden a mercados regionales y nacionales. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

Sin embargo, el Valle del Cauca lidera en diversidad y sofisticación exportadora. Según Colombia Compite, es el departamento con la canasta exportadora más diversificada de Colombia. A esto se suma su **liderazgo en ventas externas de alta tecnología, como tarjetas inteligentes, baterías eléctricas y medicamentos**. Adicionalmente, el departamento registra avances en la exportación de servicios intensivos en conocimiento, como el desarrollo de software, los servicios de salud y la consultoría, actividades que generan mayor valor agregado y demandan capital humano calificado. Estos segmentos constituyen una plataforma para la diversificación de la canasta exportadora y para la integración en cadenas globales de valor.

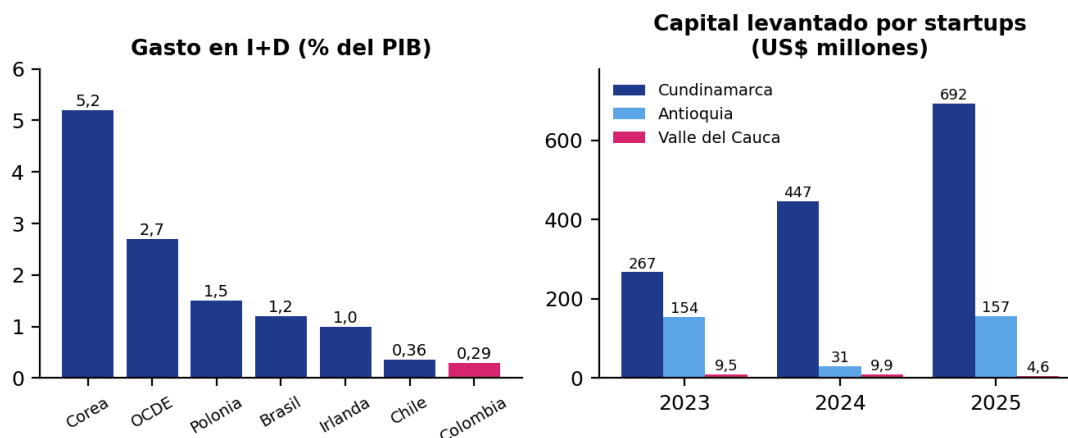
En suma, el Valle del Cauca tiene grandes fortalezas en diversidad y sofisticación exportadora pero tiene varios retos (i) base exportadora de relativa baja escala: el departamento tiene 1.348 empresas que exportan, sin embargo menos de 60 exportan más de 10 millones de dólares; (ii) mercados cercanos: predominan Estados Unidos y los países andinos, (iii) ventaja portuaria poco aprovechada: Buenaventura es la principal puerta del comercio exterior del país en el Pacífico, pero la región captura poca industria alrededor del puerto; y (iv) mercado interno que se estanca, por la dinámica demográfica, lo que hace de la ampliación de mercados una necesidad y no una opción.

4.2 Innovación

La innovación es el motor de la productividad en el largo plazo. Colombia invierte cerca del 0,3 % del PIB en investigación y desarrollo, frente al 5,2 % de Corea del Sur, el 2,7 % del promedio de la OCDE y el 1,2 % de Brasil. A esto se suma que en los países líderes las empresas financian cerca de dos tercios de la I+D, mientras que en Colombia el esfuerzo recae en gran medida en el sector público y las universidades.

Según Colombia Compite, el Valle se destaca en sinergia investigativa y en marcas, aunque convierte poco conocimiento en patentes. Este es su indicador más bajo, con 2,38 puntos sobre 10.

Gráfico 7. Esfuerzo en I+D aún por fortalecer y capital limitado para startups en el Valle del Cauca



Fuente: OCDE (MSTI), UNESCO-UIS y OCyT, Colombia Tech Report (CTR) 2024-2026 último año disponible, valores aproximados. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

El Valle del Cauca cuenta con una dotación científica destacada: la Alianza Bioversity International-CIAT, Cenicaña, la Universidad del Valle, Reddi y universidades privadas con grupos de investigación reconocidos, además de clínicas de alta complejidad. La inversión en innovación empresarial se estima en \$295.593 millones en 2025 (Encuesta de Inversión en ACTI, OCyT). **El reto es la conexión entre ese conocimiento y el mercado.**

De otra parte, los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2026 muestran un desempeño heterogéneo del Valle del Cauca en innovación. En una escala de 0 a 10, solo la sinergia de la investigación (6,45) y el registro de marcas (5,16) alcanzan el rango de fortaleza, mientras que investigadores activos (4,15), modelos de utilidad (3,54) y diseños industriales (3,24) se ubican en un nivel intermedio. La producción bibliográfica por investigador (2,69) y las patentes (2,38) registran puntajes inferiores a 3, siendo este último el indicador más bajo del departamento.

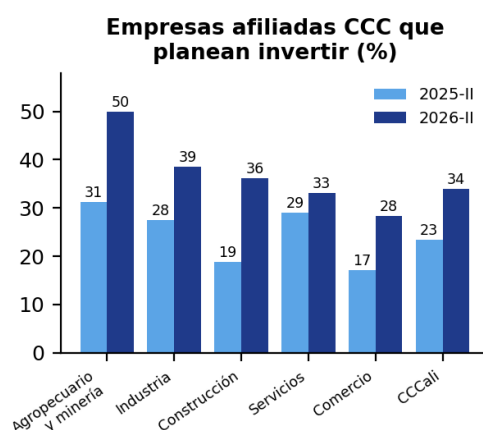
Este patrón sugiere que el ecosistema regional cuenta con capacidades consolidadas en articulación institucional y diferenciación comercial, pero enfrenta restricciones en la generación de conocimiento con potencial de apropiación tecnológica. El contraste entre marcas y patentes indica que la innovación empresarial se orienta más al posicionamiento comercial que al desarrollo tecnológico. Cerrar esta brecha sería determinante para que la innovación contribuya al crecimiento de la productividad y a la diversificación de la estructura productiva regional.

4.3 Inversión

Ningún país ha crecido rápido de forma sostenida sin tasas de inversión altas. La Comisión sobre Crecimiento y Desarrollo del Banco Mundial (2008) encontró que las economías que crecieron más de 7% anual durante 25 años invirtieron 25% del PIB o más. En Colombia la inversión fija alcanzó 24,1% del PIB en 2007, se mantuvo entre 21% y 23% hasta 2019 y cayó a menos de 17% en 2025, su menor nivel en más de dos décadas. Además, el periodo de

mayor inversión (2005-2015) no se tradujo en un salto de productividad, lo que muestra que invertir más no basta si la inversión no transforma.

Gráfico 8. La inversión nacional se ubica en niveles bajos, pero mejoran las expectativas empresariales



Fuente: Encuesta Ritmo Empresarial, afiliados Cámara de Comercio de Cali, perspectivas de inversión segundo semestre. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

Hay señales de recuperación: el 34% de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Cali planea invertir en el segundo semestre de 2026, frente al 23,5% un año antes, con mejoras en todos los sectores. La inversión productiva empresarial del Valle (CAPEX) se estima en \$4,5 billones en 2025, alrededor del 2% de los ingresos operacionales.

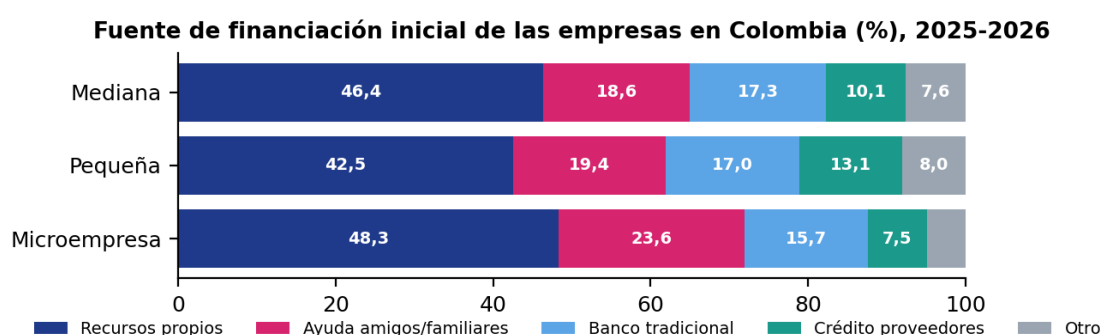
El principal cuello de botella es el financiamiento. En Colombia, entre 42% y 48% de las empresas inician operaciones con recursos propios y otro 19%-24% con ayuda de amigos y familiares; solo entre 16% y 17% accede a crédito bancario (Gráfico 9). La Encuesta sobre la situación del crédito del Banco de la República (junio de 2026) confirma la brecha por tamaño: los bancos perciben un acceso favorable para las grandes empresas (balance de +24) y desfavorable para las microempresas (-32), que terminan dependiendo de cooperativas y otras fuentes de mayor costo.

El ecosistema emprendedor ilustra esta brecha. Aunque el número de *startups* en la región se ha más que duplicado en los últimos tres años, al pasar de 134 a 266, el capital que lograron levantar no siguió la misma tendencia. La inversión recibida por estas empresas sumó US\$9,5 millones en 2023; US\$9,9 millones en 2024 y cayó a US\$4,6 millones en 2025. Como resultado, la participación del Valle en el capital de riesgo captado por las *startups* del país se redujo del 2,1 % en 2023, al 2,0 % en 2024 y al 0,5 % en 2025. En contraste, Bogotá captó US\$692 millones y Medellín US\$157 millones en 2025 (Colombia Tech Report, 2024, 2025 y 2026).

Las transacciones de Cali se concentran en etapas tempranas de financiación: en 2025 cerró 11 rondas de inversión, con un monto promedio de USD 418 mil por transacción, frente a USD 8 millones en Bogotá. La oferta local de capital también es escasa: solo el 7% de los inversionistas nacionales identificados están en Cali, frente al 35% en Bogotá.

Según el Colombia Tech Report, el principal desafío del ecosistema sigue siendo el acceso a capital y varias startups validan su modelo en Cali para luego migrar a la capital, por lo que el problema ya no es crear startups, sino ayudarlas a escalar.

Gráfico 9. Las empresas arrancan con recursos propios, no con crédito



Fuente: ANIF, Encuesta Mipyme 2025-2026. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

A esto se suman brechas de infraestructura logística (culminación de la doble calzada a Buenaventura, dragado del canal de acceso y conexión férrea), disponibilidad limitada de suelo industrial y logístico habilitado, y percepción de inseguridad, que elevan el costo del capital y aplazan decisiones de expansión.

4.4 Productividad

La productividad es la palanca que más explica las diferencias de ingreso entre países y, con una población que dejará de crecer el reto es aún mayor para el Valle del Cauca. **La productividad es el motor del crecimiento sostenido porque, a diferencia de la acumulación de capital y trabajo, no enfrenta rendimientos decrecientes y permite elevar de forma persistente el ingreso por habitante.** Su efecto opera a través de varios procesos. La innovación y la difusión tecnológica amplían la frontera de producción; asimismo, la reorganización de procesos productivos, la digitalización de operaciones y la gestión eficiente de inventarios y cadenas de suministro reducen costos y tiempos sin requerir más insumos y se mejora el desempeño agregado de la economía.

Al revisar las cifras, Colombia registra la productividad laboral más baja de la OCDE. Cada trabajador colombiano genera, en promedio, cerca del 28% del valor que produce uno en Estados Unidos, una proporción muy inferior a la de Polonia (68%) y Corea del Sur (65%), e incluso a la de Chile (44%). Según el Consejo Privado de Competitividad, la productividad total de los factores ha tenido una contribución nula o negativa al crecimiento durante buena parte de las últimas dos décadas.

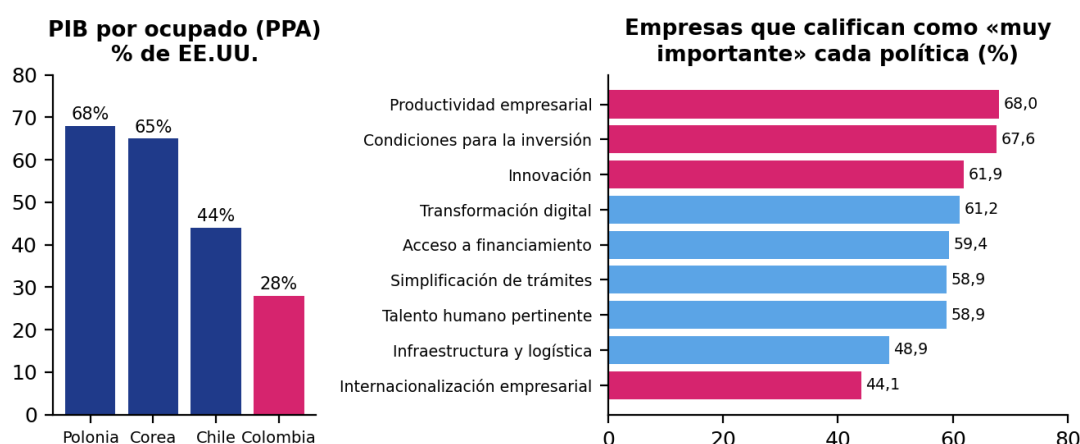
En el Valle del Cauca, el valor agregado por ocupado se estima en \$76,7 millones para 2025, un 20 % menos que en Bogotá, mientras que por empresa asciende a \$927 millones. Los empresarios coinciden con la necesidad de elevar sus niveles de productividad. Según la encuesta Ritmo Empresarial, las políticas de desarrollo que califican con mayor frecuencia como «muy importantes» son la productividad empresarial (68,0%), condiciones para aumentar la

Agenda de Transformación Productiva – Valle del Cauca



inversión (67,6%) e innovación (61,9%), seguidas de transformación digital y acceso a financiamiento. La internacionalización aparece de última (44,1%), lo que está asociado a que más del 90% de las unidades productivas de la región son micros y pequeñas empresas orientadas principalmente al mercado local. Estos resultados también revelan que el mercado externo todavía no se percibe como una prioridad, aunque la demografía lo vuelve indispensable.

Gráfico 10. Baja productividad y prioridades de política según los empresarios



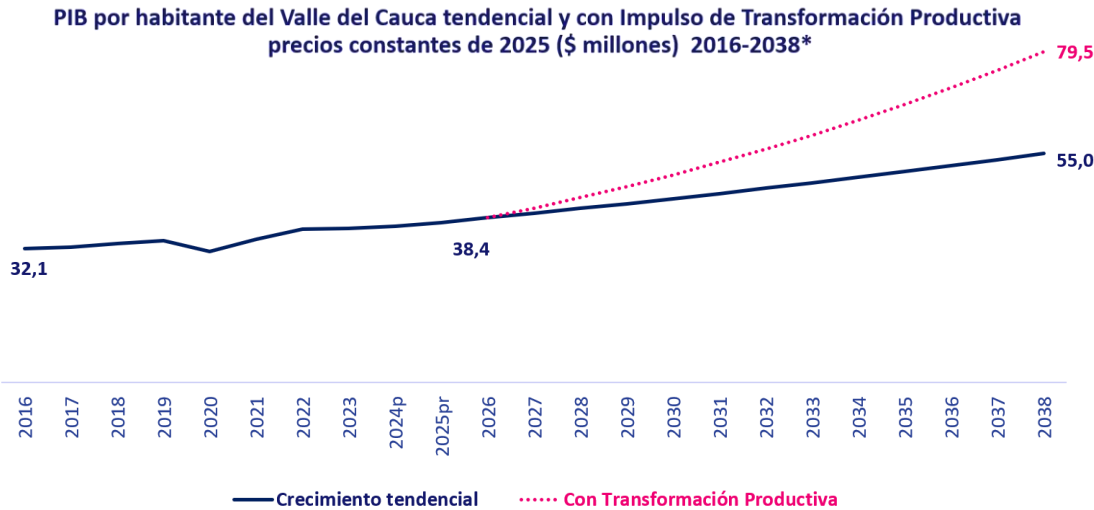
The Conference Board y OCDE, PIB por ocupado en PPA, valores aproximados, Encuesta Ritmo Empresarial. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

5. Metas de la Agenda de Transformación Productiva

5.1 Meta central: duplicar el ingreso por habitante

Si el Valle mantiene su crecimiento tendencial del PIB por habitante (2,8% anual), pasará de \$38,4 millones en 2025 a \$55,0 millones en 2038. Con transformación productiva, y en línea con las metas del Gobierno Nacional, creciendo 6,0% anual, llegaría a \$79,5 millones, un poco más del doble del nivel actual. La diferencia, \$24 millones por persona al año en 2038, es la medida del costo de la inercia (Gráfico 11).

Gráfico 11. Inercia vs. transformación productiva: PIB por habitante del Valle



Fuente: Fuente: DANE. Cálculos y proyecciones Cámara de Comercio de Cali (pesos constantes de 2025). Tasas de 2,8% (tendencial) y 4,7% (con transformación productiva). 2024: provisional; 2025: preliminar.

5.2 Palancas en Acción

La Tabla 7 presenta las metas del indicador central y de cada palanca, con línea base 2025 e hitos en 2028, 2031, 2035 y 2038. Las metas implican que la inversión productiva crezca 12% anual, la inversión en innovación 10%, los ingresos internacionales 8%, los ingresos en mercados locales y nacionales 4% y la productividad por empresa 2,2% (tasas de crecimiento promedio anual, TCPA).

Tabla 7. Metas de la Agenda de Transformación Productiva (pesos constantes de 2025)

Palanca	Indicador	Línea base 2025	Meta 2028	Meta 2031	Meta 2035	Meta 2038	TCPA
Acceso a mercados	Ingresos internacionales (exportaciones)	\$12,3 billones	\$14,7 billones	\$18,9 billones	\$25,3 billones	\$32 billones	8%
	Ingresos locales y nacionales	\$214 billones*	\$238 billones	\$268 billones	\$313 billones	\$352 billones	4%
Productividad	Valor agregado por empresa	\$927 millones	\$991 millones	\$1.052 millones	\$1.139 millones	\$1.207 millones	2,2%
Innovación	Inversión en innovación empresarial	\$295 mil millones	\$367 mil millones	\$488 mil millones	\$715 mil millones	\$952 mil millones	10%
Inversión	Inversión productiva (proxi CAPEX)	\$4,5 billones	\$5,8 billones	\$8,2 billones	\$12,8 billones	\$18 billones	12%

Fuente: DANE, DIAN, Registros Públicos, Supersociedades, OCyT (Encuesta ACTI). Proyecciones Cámara de Comercio de Cali (precios constantes y TRM de 2025). *Estimado con ingresos reportados (vigencia 2024) de 3.422 empresas renovadas en 2025 con más de un establecimiento. **Reformas al capital, porcentaje estimado de empresas que invierten, variación de propiedad, planta y equipo e importación de bienes de capital sobre ingresos operacionales. Elaboración Cámara de Comercio de Cali.

Las cuatro palancas actúan sobre los determinantes clásicos del producto. La demanda que enfrentan las empresas, la eficiencia con la que combinan sus factores, el cambio técnico y la acumulación de capital. Además, las palancas se refuerzan entre sí. Vender más, dentro y fuera del país, exige producir mejor. La productividad se multiplica cuando las empresas innovan y tanto la innovación como el crecimiento requieren capital. Por eso, la Agenda las gestiona como un sistema integral y no de manera aislada.

5.2.1. Palanca 1: acceso a mercados nacionales e internacionales

La primera palanca busca que las empresas del Valle vendan más en Colombia y en el mundo. Tiene dos metas: ingresos en mercados locales y nacionales de \$352 billones en 2038 (4% anual) y exportaciones de \$32 billones (8% anual).

5.2.1.1 Mercados regionales y nacionales

Meta. Pasar de \$214 billones de ingresos en 2025 a \$352 billones en 2038, consolidando al Valle como capital del Pacífico.

Qué se va a hacer. La Ruta Milagro, promovida por el nuevo gobierno nacional, es el instrumento de esta meta. Opera en tres frentes:

- Digitalización de negocios.
- Apertura de nuevos canales de venta.
- Conexión de empresas con nuevos compradores y con empresas ancla.

El resultado esperado son más mercados, ventas recurrentes y empresas que crecen.

Agenda de Transformación Productiva – Valle del Cauca



Qué se está haciendo: resultados 2026. Los espacios comerciales se están convirtiendo en ventas. En lo corrido del año las ventas crecieron 90 % frente a 2025.

Indicador (lo corrido de 2026)	Resultado
Espacios comerciales realizados	15
Empresas conectadas	306
Contactos comerciales generados	4.378
Alianzas empresariales	Más de 750 (60 % de las empresas cerró al menos una)
Ventas generadas	\$398,5 millones (+90 % frente a 2025)
Venta promedio por empresa	\$1.207.000
Unidades vendidas	Más de 18.000
Nuevos seguidores en canales digitales	Más de 8.000

Estos espacios atienden sobre todo a negocios que dan sus primeros pasos en el mercado: convierten visibilidad en conexiones comerciales y conexiones en ventas.

5.2.1.2 Mercados internacionales

Meta. Pasar de \$12,3 billones en exportaciones en 2025 a \$32 billones en 2038, con un crecimiento de 8% anual.

Qué se va a hacer. La Cámara prepara a las empresas para los mercados internacionales, las conecta en ferias, ruedas de negocio y misiones, y las acompaña en el aterrizaje en mercados clave. La ruta exportadora tiene cinco hitos principales:

1. Primera venta internacional.
2. Recurrencia exportadora.
3. Diversificación de productos y mercados.
4. Presencia en varios países.
5. Posicionamiento global.

Qué se está haciendo: resultados 2026. Las empresas acompañadas cerraron USD 2 millones en ventas, tres veces lo invertido por la Cámara.

Indicador 2026	Resultado
Espacios comerciales internacionales (ferias, ruedas, misiones)	+25 % frente a 2025

Agenda de Transformación Productiva – Valle del Cauca



Indicador 2026	Resultado
Empresas fortalecidas en internacionalización	455 (290 en 2026), con apoyo de inteligencia artificial y herramientas virtuales
Ventas cerradas	USD 2 millones (3 veces la inversión de la Cámara)
Expectativas de venta	USD 25 millones (USD 21,2 millones en 2026)

Prioridades: Concentrar el esfuerzo en empresas con capacidad productiva, estructura e innovación. Alistarlas y llevarlas a mercados internacionales; y medir resultados en nuevas conexiones, exportaciones efectivas y nuevos canales.

5.2.2. Palanca 2: Productividad

La segunda palanca busca que las empresas generen más valor con los recursos que ya tienen. La meta es elevar el valor agregado por empresa de \$927 millones en 2025 a \$1.207 millones en 2038, a precios constantes de 2025 (2,2 % anual en términos reales). Al estar expresada en precios constantes, esta meta mide ganancias reales de eficiencia y no efectos de precios.

Qué se va a hacer. La intervención sigue una secuencia de tres pasos:

1. Priorizar las oportunidades de mayor impacto en cada empresa.
2. Transformar los procesos que limitan su crecimiento.
3. Lograr resultados medibles: más ingresos y menores costos.

El propósito es que la productividad se convierta en crecimiento sostenido, desde las empresas que dan sus primeros pasos hasta las que aspiran a conquistar grandes mercados.

Qué se está haciendo: resultados 2026. En lo corrido del año la Cámara ha acompañado a más de 8.000 empresas en la transformación de su estrategia, su organización y su oferta de valor.

Indicador 2026	Resultado
Empresas acompañadas (a septiembre 2026)	Más de 8.000 (se estiman 15.000 al cierre del año)
Aumento promedio en ventas	+62 %
Aumento promedio en rentabilidad	+44 %

Los aumentos corresponden al promedio simple de los tres frentes de intervención. Muestran que producir mejor se traduce en crecer más.

Prioridades: Apostar con mayor profundidad por las empresas con potencial de crecimiento, para convertir la productividad en más ingresos, mayor rentabilidad y nuevos productos.

5.2.3. Palanca 3: innovación

La tercera palanca busca que las empresas compitan innovando a través del desarrollo de nuevos o mejores productos que generen mayor valor para el cliente. La meta es que la inversión empresarial en innovación pase de \$295 mil millones en 2025 a \$952 mil millones en 2038, con un crecimiento de 10 % anual.

Qué se va a hacer. La estrategia lleva las ideas de la oportunidad al mercado, reduciendo el riesgo en cada etapa. Se apoya en tres instrumentos:

- Conexiones para ejecutar proyectos de innovación.
- Fondos de riesgo que cofinancian esos proyectos.
- Mentalidad global, con desarrollo de productos junto a actores internacionales.

La ruta de innovación avanza en tres niveles: desarrollo de nuevos productos y servicios; productos de base científica; y validación de la oferta en mercados internacionales.

Qué se está haciendo: resultados 2026. La intervención cubre las tres etapas del ciclo de innovación.

Etapa	Resultado 2026
Planeación	Más de 60 empresas acompañadas uno a uno, no solo mediante programas generales
Maduración	14 proyectos de innovación cofinanciados por \$105 millones, con riesgo compartido
Lanzamiento global	10 corporativos y startups resolviendo retos conjuntos en innovación abierta con la ANDI

Prioridades: Generar USD 3,5 millones en nuevos ingresos para las empresas, apalancados con \$3.000 millones en fondos de riesgo para 20 proyectos cofinanciados. Esto supone pasar de 14 a 20 proyectos y multiplicar por cerca de 29 los recursos de cofinanciación.

5.2.4. Palanca 4: inversión

La cuarta palanca conecta a las empresas con capital. La meta es que la inversión productiva de las empresas, medida con un proxy de CAPEX, pase de \$4,5 billones en 2025 a \$18 billones en 2038, con un crecimiento de 12 % anual.

Meta. Multiplicar por cuatro el nivel de 2025.

Qué se va a hacer. La estrategia combina tres líneas:

- Facilitación de la inversión, con “alfombra roja” para los macroproyectos.
- Finanzas corporativas: acompañamiento para ordenar, proteger y conectar las finanzas de las empresas.
- Vehículos de inversión especializados para la inclusión financiera.

Agenda de Transformación Productiva – Valle del Cauca



El objetivo es apalancar recursos para los proyectos, de modo que las empresas inviertan más en planta y equipo y, con ello, vendan más.

Qué se está haciendo: resultados 2026. La Cámara amplió las fuentes de acceso a capital, desde el emprendimiento hasta el capital privado, con soluciones a la medida: deuda estructurada, recomposición de deuda, coberturas de mercado y deuda para la reactivación.

Indicador 2026	Resultado
Capital conectado y en proceso	USD 16,3 millones
Capital efectivamente facilitado	USD 253.000

Prioridades Conectar USD 25 millones, aumentando los volúmenes articulados entre empresas e inversionistas, con proyectos ordenados, estructurados y apalancados.

6. Conclusiones

Colombia y el Valle del Cauca registran un crecimiento económico moderado que, de mantenerse en el tiempo, puede ampliar las brechas de ingreso frente a economías que han logrado incrementar su productividad y transformar su estructura productiva. Aunque el país ha alcanzado avances importantes en educación, salud y urbanización, el crecimiento sostenido del ingreso por habitante depende cada vez más de la capacidad para movilizar inversión, incorporar conocimiento, desarrollar nuevos mercados y elevar la productividad.

En el Valle del Cauca, tres factores refuerzan la necesidad de acelerar este proceso. El primero es el menor dinamismo económico relativo frente a otras economías regionales, que puede limitar la convergencia en ingresos y bienestar. El segundo es la transición demográfica, que llevaría al estancamiento del crecimiento poblacional en menos de una década y reduciría la contribución de la expansión de la fuerza laboral al crecimiento económico. Este cambio hace necesario aumentar la producción por trabajador y ampliar las oportunidades de crecimiento mediante la diversificación productiva y el acceso a nuevos mercados. El tercero es el sismo, cuya recuperación plantea la posibilidad de reconstruir la capacidad productiva existente o aprovechar la coyuntura para modernizar el tejido empresarial, promover la adopción tecnológica y reducir las vulnerabilidades que limitan su desempeño.

La transformación productiva requiere avanzar de manera simultánea en cuatro frentes complementarios, la inversión productiva, el acceso a nuevos mercados, la productividad y la innovación. Estas dimensiones se refuerzan mutuamente. La inversión amplía y moderniza la capacidad de producción, los mercados permiten aprovechar economías de escala y diversificar la demanda, la productividad mejora la eficiencia en el uso de los recursos y la innovación facilita la incorporación de conocimiento y la generación de mayor valor agregado. **La combinación simultánea de estas cuatro palancas será determinante para modificar la trayectoria de crecimiento de la economía regional.**

Agenda de Transformación Productiva – Valle del Cauca



1. Acelerar el crecimiento del Valle del Cauca dependerá de activar las palancas para la transformación productiva. El reto está en cómo lograrlo. Tres preguntas deben guiar el accionar que permita avanzar en una senda de crecimiento sostenido:
 - **¿Vamos a usar la reconstrucción tras el sismo solo para recuperar lo que teníamos, o para modernizar el tejido empresarial del Valle con nueva tecnología, más inversión y menos vulnerabilidad?**
 - **Si en menos de una década la población dejará de crecer, ¿qué estamos haciendo hoy para que cada trabajador vallecaucano produzca más y acceda a empleos de mayor valor?**
 - **¿Qué inversión, qué nuevo mercado, qué mejora de productividad o qué innovación puede impulsar su organización este año para cambiar la trayectoria de crecimiento de la región?**

Fuentes y referencias

1. ANIF. Encuesta Mipyme 2022-2023 y 2025-2026.
2. Banco de la República. Encuesta sobre la situación del crédito en Colombia, junio de 2026.
3. Banco Mundial. World Development Indicators.
4. Cámara de Comercio de Cali. Encuesta Ritmo Empresarial; Gran Encuesta de Productividad 2024-2025; Censo Único de Afectaciones (sismo del 10 de agosto de 2026); cálculos y proyecciones de la Agenda de Transformación Productiva.
5. Colombia Tech Report (CTR) 2024-2026.
6. Commission on Growth and Development (2008). The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. Banco Mundial.
7. Consejo Privado de Competitividad. Informe Nacional de Competitividad 2025-2026.
8. DANE. Cuentas Nacionales y Departamentales; Gran Encuesta Integrada de Hogares; Proyecciones de población y estudios demográficos (PPED), agosto de 2025.
9. DIAN, estadísticas de comercio exterior. FMI, World Economic Outlook Database.
10. Hausmann, R. (2025). Dimensiones del desarrollo, Growth Lab, Harvard Kennedy School.
11. OCDE. Main Science and Technology Indicators. OCyT. Encuesta de Inversión en ACTI.
12. OMC, WTO Stats; Naciones Unidas, World Population Prospects 2024; OMPI, Global Innovation Index 2026; The Conference Board, Total Economy Database.