PROPUESTA TÉCNICA

Para mejorar los niveles en la capacidad organizacional, para la gestión administrativa, financiera y comercial de 20 organizaciones agrícolas en el Valle del Cauca.



Dirigido a:
Corporación Para el Desarrollo Social y Cultural del Valle del Cauca – CORPOVALLE

Presentada por
Crowd Innovation Lab S.A.S BIC - Trulab

Cali, enero 2026

1. Presentación de la empresa

En Crowd Innovation Lab S.A.S. BIC (conocida como **Trulab**), constituida el 20 de noviembre de 2015 con NIT 900911193-7 y ubicada en Cali, nos identificamos como una aceleradora de cadenas de valor. Nuestro principal objetivo es el desarrollo y fortalecimiento socio empresarial de organizaciones y MIPYMES, contribuyendo su sostenibilidad mediante la transferencia de metodologías, conocimientos, herramientas y prácticas. Este enfoque busca aumentar la productividad y generar un triple impacto, resultando en un incremento de ventas y rentabilidad para los beneficiarios, fortaleciendo a su vez el tejido social que los rodea.

Nuestra labor se basa en tres pilares fundamentales:

1. **Fortalecimiento de capacidades empresariales y técnicas:** Brindamos servicios de desarrollo empresarial y técnico, apoyando la creación de modelos de negocio sostenibles a lo largo del tiempo.
2. **Acceso a mercados nacionales e internacionales:** Facilitamos la expansión de nuestros clientes a nuevos mercados, aumentando su competitividad y alcance comercial.
3. **Acceso a financiación e inversión de impacto:** Proveemos vías para que las organizaciones accedan a financiamiento y capital de inversión, apoyando su crecimiento y sostenibilidad financiera.

Para alcanzar estos objetivos, contamos con una red de aliados internacionales que incluye entidades multilaterales, empresas globales, fondos de inversión de impacto y agencias de cooperación.

Algunos de los servicios que ofrecemos son:

- Fortalecimiento de negocios bajo el concepto de encadenamientos productivos.
- Programas de aceleración del crecimiento sostenible de cadenas de valor.
- Identificación de las oportunidades, brechas y cuellos de botella en los modelos de negocio de los actores de las cadenas para la co-creación de herramientas que mejoren la gestión y sostenibilidad económica en el tiempo.
- Realización de eventos de sensibilización, talleres y conferencias de desarrollo empresarial, sostenibilidad, economía circular, triple impacto, entre otros.
- Estructuración de planes de inversión para la gestión de recursos condonables, inversionistas privados y fondos de inversión de impacto.
- Gestión de la innovación.

2. Idoneidad técnica

En Crowd Innovation Lab S.A.S., disponemos de un equipo conformado por 35 empleados tiempo completo, complementado por profesionales nacionales e internacionales que se integran a los proyectos según demanda. Nuestro equipo multidisciplinario incluye especialistas en diversas áreas, tales como ingeniería industrial, contabilidad, administración de empresas, mercadeo, sostenibilidad, antropología, comercio exterior y economía, entre otras disciplinas relevantes. Además, muchos de nuestros profesionales poseen estudios de posgrado en campos como administración, gerencia, mercadeo, finanzas, desarrollo sostenible, creación y aceleración de empresas, marketing digital y coaching ontológico, entre otros.

En **Trulab**, hemos desarrollado metodologías propias para la intervención en las cadenas de valor. Estas metodologías han sido meticulosamente diseñadas, evaluadas e implementadas siguiendo el ciclo PHVA (Planear, Hacer, Verificar, Actuar), asegurando su eficacia y adaptación a las necesidades específicas de cada organización.

Todas nuestras metodologías de intervención comparten una característica fundamental: están diseñadas para ser implementadas 100% a medida, adaptándose a las necesidades específicas de cada organización y empresa. Estas metodologías abarcan al menos cuatro áreas de intervención específicas: 1) estrategia, 2) contabilidad y finanzas, 3) operaciones (manufactura, logística, inventarios, entre otros), y 4) comercialización. Nuestro objetivo principal es identificar y cerrar brechas críticas en las organizaciones y PYMES dentro de las cadenas de valor, logrando avances significativos en sus modelos de negocio y en el impacto social y ambiental que generan.

Trulab cuenta con un equipo propio de profesionales especializados en las mencionadas disciplinas, cuyos perfiles se describen a continuación:

- **Estrategia:** Profesionales con un mínimo de 10 años de experiencia brindando apoyo a empresas y organizaciones en la identificación de productos, segmentos y canales que generan un EBITDA favorable. Estos expertos estructuran proyectos de crecimiento rentables y sostenibles, enfocándose en aprovechar las capacidades distintivas y esenciales de la empresa para satisfacer las necesidades de su segmento de manera superior a cualquier competidor.
- **Comercialización:** Profesionales con un mínimo de 13 años de experiencia en el desarrollo de alianzas comerciales, construcción de propuestas y presupuestos de ventas para diversos tipos de clientes y canales de comercialización.
- **Operaciones:** Expertos con al menos 10 años de experiencia en cargos relacionados con operaciones, poseyendo conocimientos y experiencia en estudios de métodos y tiempo, metodologías de cálculo y gestión de costos, modelación de procesos de manufactura, mejoramiento continuo, y gestión y aprovechamiento de materiales.
- **Contabilidad:** Especialistas con al menos 10 años de experiencia en el análisis de estados financieros y la construcción de presupuestos.
- **Finanzas:** Profesionales con un mínimo de 10 años de experiencia en la evaluación de proyectos de inversión de impacto, estructuración de inversiones y/o análisis de estados financieros.

3. Equipo de trabajo - perfiles principales del equipo que se involucrará en la ejecución

Sebastián Lozano

- Ingeniero Industrial. Universidad del Valle.
- Master en finanzas. Universidad de Chile
- Lean Six Sigma Service. Pontificia Universidad Javeriana Cali

Con experiencia en formulación e implementación de metodologías de acompañamiento y fortalecimiento empresarial con más de 8 años de trayectoria en análisis de capacidad operativa en servicios y producción, proyectos de mejora con énfasis en Lean Six Sigma, programación y planeación de operaciones, reducción y cálculo del costo de operación, optimización de procesos, gestión de indicadores, gestión y administración de personal.

Ginna Rodríguez

- Ingeniera agroindustrial, Universidad de San Buenaventura
- Maestría en Ingeniería: Biotecnología - Énfasis en Bionegocios.

Formada en emprendimientos verdes e inclusivos por MinAmbiente Colombia y GIZ Cooperación Alemana. Con estudios en Italia en creación y gestión de PYMES hortofrutícolas, vitivinícolas y zoo-técnicas. Más de 15 años de experiencia en gestión de proyectos, innovación y emprendimiento. Ha sido mentora de emprendimientos digitales en la iniciativa Apps.co del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia.

Cesar Alomía

- Ingeniero Industrial, Universidad del Valle
- Maestría en mercadeo
- Maestría en gerencia

Con 12 años de experiencia como consultor para empresas pequeñas y medianas con fortalezas en las áreas de estrategia, mercadeo y comercial. En la experiencia reciente, ha liderado la creación e implementación de metodologías de incubación y aceleración de empresas, así como la creación de diferentes productos de consultoría dirigidos a PYMEs y relacionados con estrategia, innovación e inversión.

Mateo Apache

- Administrador de Empresas, Universidad del Valle
- Diplomado en gerencia de proyectos de inversión, Universidad de Los Andes

14 años de experiencia, 11 de estos relacionado con el estudio del riesgo en inversión y crédito. Desde febrero 2021, al frente de análisis financiero en proyectos de inversión y en empresas, cerrando brechas de capital con inversión en equity, crédito, préstamos convertibles y trade finance.

Gustavo Cardenas

- Economista, Pontificia Universidad Javeriana Cali.
- Especialista en Agronegocios, Uniagraria Bogotá.
- Diplomado en gestión de riesgos y continuidad de negocio; Diplomado en logística y gerencia de la cadena de abastecimiento, gestión logística, de materiales y de la cadena de suministro, Pontificia Universidad Javeriana Cali.

Más de 7 años de experiencia en investigación y trabajo con commodities para mejorar el bienestar en zonas rurales y fortalecer las cadenas agropecuarias generando impacto positivo mediante la colaboración entre organizaciones y empresas en los sectores agropecuarios.

4. Experiencia específica

En Trulab contamos con 9 años de experiencia en el fortalecimiento organizacional en diversas cadenas de valor. A continuación, describimos algunos de los proyectos y programas que hemos ejecutado durante este tiempo:

1. **Programa financiado por la Unión Europea:** Fortalecimiento y aceleración de más de 100 empresas y organizaciones pertenecientes a las cadenas de cacao y lácteos, con un enfoque en el impacto y desarrollo en los departamentos de Caquetá, Putumayo y Nariño.
2. **Proyecto de identificación, fortalecimiento y entrega de capital semilla:** Apoyo a 15 organizaciones en Nariño y Putumayo, pertenecientes a diferentes cadenas agropecuarias.
3. **Programa de fortalecimiento de cadenas de valor circulares:** Implementación en el Valle del Cauca y Cauca, financiado por Carvajal Empaques, Tetra Pak y Nestlé.
4. **Proyecto de identificación y preparación de modelos de negocio:** Susceptibles de inversión, estructuración de planes de inversión y presentación ante el fondo de impacto en Colombia, en alianza con WWF para el fondo holandés de impacto DFCD.
5. **Proyecto de identificación, fortalecimiento e inversión en empresas de la cadena agroalimentaria a nivel nacional:** Estas empresas obtuvieron financiación por cerca de 2 millones de euros de un fondo de inversión de impacto holandés, Truvalu.
6. **Estructuración de inversiones y financiamientos de impacto:** Potenciales inversiones por más de 12 millones de dólares en cadenas de valor agroalimentarias.

.

5. Proceso metodológico y presentación de la implementación

5.1. Introducción

En **Trulab**, hemos desarrollado un enfoque metodológico integral para la implementación de proyectos de fortalecimiento organizacional y socioempresarial. Este proceso está diseñado para ser adaptable a las necesidades específicas de cada organización, garantizando una intervención eficaz y sostenible.

5.2. Objetivo

El principal objetivo de este proyecto es mejorar las capacidades organizacionales hacia la sostenibilidad comercial de 20 organizaciones agrícolas en el Valle del Cauca, facilitando y mejorando la comercialización y el acceso a financiación para que cuenten con capital de trabajo para sus operaciones comerciales.

5.3. Metodología de implementación

Fase 1: Caracterización

- **Objetivo:** Identificar las necesidades y brechas críticas de cada organización.
- **Alcance del objetivo:** Realizar un análisis exhaustivo de las capacidades actuales y áreas de mejora en estrategia, finanzas, operaciones y comercialización.
- **Resultados clave:**
  1. Evaluación completa de las capacidades actuales.
  2. Identificación de brechas críticas y oportunidades a potencializar.
  3. Informe de caracterización detallado.
- **Actividades clave:**
  1. **Evaluación de capacidades actuales:**
     - **Descripción:** Se realiza una visita a cada uno de las organizaciones beneficiarios para identificar cada uno de los proceso que realiza, se hace una toma de tiempos de cuanto tarda realizando cada actividad y un levantamiento de cuales son sus costos y gastos, lo anterior se realiza basándose en un formato que llamamos caso de negocio el cual nos permite ir calificando de acuerdo a lo que vemos como están las capacidades actuales de las organizaciones en áreas clave como estrategia, finanzas, contabilidad, operaciones y comercialización.

  2. Entrevistas:

     - **Descripción:** Recolección de información cualitativa y cuantitativa a través de entrevistas y encuestas a los líderes de las organizaciones y se confronta también con entrevistas a productores asociados para entender el relacionamiento y los procesos que conectan con su cadena de proveeduría.

Posterior a esta fase de caracterización se realiza un panel técnico para proponer la intervención personalizada que aporte a los objetivos de mejorar las capacidades hacia la sostenibilidad comercial de sus unidades productivas, abriendo nuevos mercados que sean significativamente generadores de mayores ingresos, constancia y recurrencia a lo largo del tiempo.

Fase 2: Hoja de Ruta

- **Objetivo:** Diseñar una hoja de ruta personalizada basada en la caracterización.
- **Alcance del objetivo:** Desarrollar estrategias y acciones específicas para cerrar las brechas identificadas, priorizando aquellas que generen el mayor impacto en los inductores de costos y gastos de cada organización.
- **Resultados clave:**
  1. Hoja de ruta detallada.
  2. Cronograma de actividades.
- **Actividades clave:**
  1. **Definición de objetivos específicos:**
     - **Descripción:** Establecer metas a corto, mediano y largo plazo basadas en el resultado del diagnóstico.
  2. **Desarrollo de un cronograma detallado:**
     - **Descripción:** Crear un calendario de actividades con hitos clave.
  3. **Priorización de brechas claves:**
     - **Descripción:** Identificar y priorizar las brechas que, por tiempo y recursos disponibles, serán las más impactantes para cerrar durante el programa.
  4. **Asignación de recursos y responsabilidades:**
     - **Descripción:** Identificar y asignar las horas a dedicar en cada uno de los temas a intervenir y definir responsabilidades por parte del equipo de la organización para la transferencia de conocimiento.

Fase 3: Fortalecimiento Empresarial

- **Objetivo:** Implementar las actividades planificadas enfocándose en cerrar las brechas identificadas y aprovechar las oportunidades clave para que la organización logre fortalecerse, mejorar sus condiciones y ser sostenible.
- **Alcance del objetivo:** Realizar las acciones necesarias para mejorar las capacidades organizacionales, con el apoyo de talleres, mentorías y acompañamiento técnico.
- **Resultados clave:**
  1. Capacidades organizacionales fortalecidas, a través de la transferencia de conocimiento y herramientas.
  2. Brechas críticas cerradas en función de la comercialización.
  3. Mejoras en la comercialización.

- **Actividades clave:**
    1. **Fortalecimiento de capacidades:**
        - **Descripción:** Fortalecer a los equipos que lideran las organizaciones en prácticas y metodologías de ejecución diaria para mejorar sus habilidades y competencias principalmente comerciales.
    2. **Acompañamiento continuo en leads comerciales:**
        - **Descripción:** Identificar, activar y hacer seguimiento a oportunidades comerciales concretas (leads) durante todo el proceso. Este acompañamiento busca asegurar que las organizaciones no solo accedan a contactos o espacios comerciales, sino que logren avanzar en negociaciones reales, formalizar acuerdos y fortalecer su capacidad de respuesta comercial. Se realiza mediante sesiones de trabajo, conexión con compradores, preparación para ventas y retroalimentación estratégica, con el objetivo de cerrar brechas comerciales de manera ágil y sostenida.

5.4. Enfoque en comercialización y acceso a financiación

- **Objetivo:** Facilitar y mejorar la comercialización y el acceso a financiación para que las organizaciones cuenten con capital de trabajo en sus operaciones comerciales.
- **Alcance del objetivo:** Desarrollar estrategias específicas para acceder a nuevos mercados y fuentes de financiamiento.
- **Resultados clave:**
    1. Acuerdo comerciales firmados y/o generación de órdenes de compra.
    2. Acceso a nuevas fuentes de financiamiento.
    3. Incremento en el capital de trabajo disponible para atender los encadenamientos comerciales.

- **Actividades clave:**
    1. **Desarrollo de estrategias de comercialización:**
        - **Descripción:** Identificar, conectar y negociar con prospectos calificados para aumentar las ventas.
    2. **Acceso a financiación:**
        - **Descripción:** Facilitar el acceso a capital mediante la estructuración de casos de financiación que les permitan a las organizaciones acceder a liquidez.
    3. **Fortalecimiento en gestión financiera:**
        - **Descripción:** Proveer herramientas y conocimientos para una gestión financiera eficaz y sostenible de las unidades comerciales.

Bases comerciales

Al igual que los componentes financieros y productivos de una organización, el componente comercial ocupa un lugar crucial, permitiendo a la organización crecer de manera exitosa si se gestiona adecuadamente, o limitando su crecimiento si no se presta la suficiente atención.

Por esta razón, desde el diagnóstico comercial se busca conocer las capacidades y recursos disponibles, desglosando cada una de las partes que lo componen y visualizando cómo interactúan con los demás engranajes de la organización.

Entendimiento de las capacidades comerciales de la organización

En esta sección, buscamos comprender las actividades que realiza el área comercial para mantener el volumen de ventas necesario para el sostenimiento de la organización.

Segmentación de la línea de tiempo comercial

En esta actividad, se busca mapear en una línea de tiempo los principales cambios y/o eventos que se hayan realizado en el área comercial, creando una serie de segmentos entre cada uno de los cambios. Esto permite visualizar de manera clara la evolución y los hitos clave del componente comercial.

Evaluación de indicadores por segmento de la línea de tiempo

Una vez que la línea de tiempo está segmentada, se procederá a evaluar una serie de indicadores comerciales con el objetivo de identificar el comportamiento en relación a los diferentes cambios ocurridos. Los indicadores pueden incluir, pero no están limitados a: volumen de ventas, tasa de conversión, ciclo de ventas, retención de clientes, satisfacción del cliente.

5.5. Herramientas y técnicas

En el proceso de acompañamiento utilizamos y transferimos una variedad de herramientas y técnicas desarrolladas y mejoradas constantemente por nuestro equipo:

Caracterización:

- **Caracterización productiva:** Herramienta desarrollada por nosotros que permite crear y entender el caso de negocio de la organización o pyme, funcionando como una hoja de vida continua.

Metodologías de estrategia:

- **Dónde Jugar y Cómo Ganar (Where to Play and How to Win):** Enfoque que ayuda a determinar las mejores áreas de oportunidad y las estrategias para tener éxito desde las intervenciones comerciales.

Herramientas de gestión financiera y de operaciones: Desarrolladas y mejoradas constantemente conforme a los aprendizajes en la intervención de cadenas, organizaciones y pymes. Ejemplos incluyen:

- **Costeo ABC:** herramienta de costeo basado en actividades para identificar costos de productos y servicios, oportunidades para la eficiencia comercial.
- **Análisis económico por canales:** evaluación de la rentabilidad y eficiencia de diferentes canales de comercialización.
- **Gestión de inventarios:** gestión de entradas y salidas de inventario.
- **Panel de gestión de indicadores:** panel centralizado que muestre los indicadores operativos y financieros por medio del ingreso de datos.

5.6. Cronograma de Actividades

El cronograma detallado se desarrollará en la fase de planificación, pero se anticipa una duración de 12 meses para completar todas las etapas del proyecto.

Actividad principal	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Caracterización inicial Evaluación de las capacidades actuales de 20 organizaciones; identificación de brechas críticas.												
Definición de hoja de ruta Diseño de 20 hojas de ruta personalizadas basadas en los diagnósticos.												
Implementación de hoja de ruta y cierre de brechas Ejecución de actividades planificadas, según las brechas identificadas que estén orientadas a las victorias comerciales.												
Comercialización y acceso a financiamiento Desarrollo de estrategias específicas para acceder a mercados y a fuentes de financiamiento.												

5.7. Resultados esperados

Al final del proyecto, esperamos lograr:

1. **Impacto esperado**

- **Mejora en la eficiencia operativa y financiera**: Incremento en la capacidad de gestión administrativa y financiera de las organizaciones beneficiadas.
- **Incremento en las ventas y la rentabilidad**: Aumento en los ingresos de las organizaciones agrícolas, incluyendo un enfoque específico en el incremento de ingresos para mujeres y jóvenes.
- **Fortalecimiento del tejido social y económico**: Impacto positivo en la comunidad, con creación de empleo local y prácticas sostenibles.
- **Desarrollo de modelos de negocio sostenibles**: Implementación de prácticas y modelos de negocio que aseguren la sostenibilidad a largo plazo.
- **Reducción de CO2**: Promoción de cadenas cortas y abastecimiento local para disminuir la huella de carbono.

2. Resultados tangibles y KPIs

- **Capacidades organizacionales fortalecidas**: Evaluaciones positivas de las capacidades en gestión administrativa, financiera y comercial.
- **Incremento en ventas**: Implementación de acciones estratégicas y comerciales con potencial de aumentar ingresos en las organizaciones en un **15%** en el mediano plazo.
- **Mejora en la comercialización**: Acceso a nuevos mercados para al menos el **35%** de las organizaciones.
- **Acceso a financiamiento**: financiamiento para órdenes de compra por un cupo total de hasta **2000** millones de pesos para las organizaciones participantes, que se irá desembolsando conforme surja la necesidad.
- **Impacto social y ambiental**: Implementación de prácticas comerciales sostenibles que generen un impacto positivo en al menos **500** productores asociados, con un enfoque especial en mujeres y jóvenes.

3. Indicadores clave de rendimiento (KPIs)

- **Número de organizaciones evaluadas**: Meta de evaluar las capacidades de 20 organizaciones.
- **Número de hojas de ruta desarrolladas**: Meta de desarrollar 20 hojas de ruta personalizadas.
- **Incremento en ventas**: Al menos el **70%** de las organizaciones implementan acciones estratégicas y comerciales con potencial de aumentar ingresos en un 15% en el mediano plazo, según escenarios proyectados validados en ejercicios de planeación comercial.
- **Acceso a nuevos mercados**: Al menos el **35%** de las organizaciones acceden a nuevos canales de comercialización formal, incluyendo alianzas con compradores locales y nacionales.
- **Impacto en productores**: Beneficio directo para aproximadamente **500** productores de las organizaciones impactadas, con un incremento en los ingresos de las mujeres, jóvenes y familias productoras.

6. Oferta económica

La propuesta técnica principal para el fortalecimiento organizacional de 20 organizaciones agrícolas en el Valle del Cauca tiene un valor de **$483,870,000 pesos colombianos**. Este presupuesto incluye todos los aspectos técnicos, logísticos, operativos y administrativos necesarios para la implementación efectiva de las actividades propuestas. Contempla la dedicación del equipo técnico principal, los profesionales en territorio, gastos asociados a desplazamientos y viáticos, así como el soporte tecnológico requerido. Adicionalmente, se han integrado los costos relacionados con la gestión administrativa y operativa del proyecto, asegurando una ejecución transparente y alineada con los objetivos establecidos durante los 12 meses de intervención y asegurando el impacto positivo hacia las 20 organizaciones.

Forma de pago

%	Fase	Valor de la actividad	Fecha entrega	No. Pago	Total
20%	Preoperativos	$ 96,774,000	Mes 1	1	$ 96,774,000
15%	Caracterización	$ 72,580,500	Mes 3	2	$ 120,967,500
10%	Hoja de ruta	$ 48,387,000			
15%	Cierre de brechas Fase I	$ 72,580,500	Mes 6	3	$ 72,580,500
15%	Cierre de brechas Fase II	$ 72,580,500	Mes 9	4	$ 145,161,000
15%	Desarrollo de estrategias de comercialización	$ 72,580,500			
10%	Acceso a financiamiento	$ 48,387,000	Mes 12	5	$ 48,387,000
100%				**Total**	$ 483,870,000

Cordialmente,



Santiago Gómez Zuluaga
Representante Legal
Crowd Innovation Lab S.A.S BIC

truLab

Con razones para creer