



CONVOCATORIA: 152 - 1C / Economía Campesina

ID DEL PROYECTO: 122673

NOMBRE DEL PROYECTO: Nura infussion

SECTOR: AGROINDUSTRIA

DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: Cundinamarca - Fusagasugá

PUNTAJE: 43,52

CONCEPTO DE EVALUACIÓN: NO VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

I. descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El componente comercial de **Nura infussion** parte de una idea con sentido de mercado, ya que busca responder a una tendencia de consumo orientada al bienestar, al autocuidado y al interés por productos naturales elaborados con frutas deshidratadas y plantas aromáticas. En el plan se identifican perfiles de consumidores relacionados con personas activas, hogares que buscan opciones más naturales, deportistas y consumidores que prefieren alternativas sin azúcares añadidos ni ingredientes artificiales, además de proponer canales como redes sociales, punto de venta, domicilios y distribuidores. También se reconocen tres referentes de competencia y se plantea como diferencial la combinación de frutas deshidratadas con hierbas aromáticas en una misma propuesta de valor. Sin embargo, la formulación comercial se queda corta en aspectos clave para sustentar la venta real del producto, porque la caracterización del cliente no profundiza de forma suficiente en nivel de ingresos, frecuencia de compra, capacidad de pago y datos estadísticos que respalden el tamaño del mercado. De igual manera, la competencia se menciona de forma general, pero no queda plenamente comparada en términos de ventajas y desventajas, y la estrategia de canales aparece dispersa, con acciones listadas pero sin una explicación clara de cómo se ejecutarán, cómo se priorizarán ni cómo se conectan entre sí para convertir el interés en ventas. En conclusión, el componente comercial muestra una idea atractiva y con potencial, pero aún está débil en la validación del cliente, en la sustentación del mercado y en la estructuración real de la estrategia de comunicación y comercialización.

Componente Técnico

En lo técnico, el proyecto logra explicar la esencia de la iniciativa como una propuesta agroindustrial basada en la transformación de frutas y plantas aromáticas en tres líneas de producto: infusiones, frutas deshidratadas tipo snack y hlea de frutas. El documento describe actividades del proceso como abastecimiento, lavado, corte, deshidratación, mezcla, empaque, almacenamiento y distribución, además de incluir equipos como deshidratadoras, lavadoras, rebanadoras, empacadoras al vacío y otros elementos de apoyo para la producción. También se aprecia una intención de trabajar con materia prima adquirida a productores locales de Fusagasugá y municipios cercanos, lo que da una base territorial valiosa a la iniciativa. A pesar de ello, el componente necesita mayor solidez para ser convincente. La descripción de cada producto todavía resulta insuficiente para entender mejor su presentación, su diferenciación comercial y su comportamiento dentro del proceso productivo. Además, aunque el proceso técnico se explica paso a paso, persisten vacíos de coherencia entre la capacidad instalada y lo que luego se proyecta vender, y varios rubros de maquinaria y adecuaciones requieren mayor desagregación y justificación para que se comprenda mejor su necesidad dentro del montaje productivo. A esto se suma una inconsistencia importante con la estructura del equipo de trabajo, ya que algunas funciones no corresponden al rol asignado y eso afecta la lógica operativa. En conclusión, el componente técnico tiene una base funcional y una idea productiva clara, pero le falta mayor precisión en la descripción de los productos, mejor articulación entre capacidad y demanda, y una revisión más rigurosa de la estructura operativa.

Componente Legal

El componente legal reconoce que la iniciativa se proyecta como una asociación y menciona trámites como constitución legal, uso de suelos e INVIMA, lo que indica que existe una noción básica de los requisitos para operar dentro del sector agroindustrial. También se evidencia en el archivo que el proyecto contempla costos y tiempos estimados para algunos de estos trámites, lo cual muestra una intención de formalización. No obstante, la formulación legal es todavía muy general y no desarrolla con suficiente detalle el alcance de cada permiso, los pasos requeridos, los tiempos reales de obtención, las obligaciones derivadas del tipo de figura asociativa ni los requerimientos específicos para la transformación y comercialización de alimentos procesados. En un proyecto de esta naturaleza, este componente no puede quedarse en una mención básica, porque de él depende la posibilidad real de entrar en operación sin retrasos o incumplimientos. En conclusión, el componente legal se encuentra incompleto y necesita mayor profundidad técnica y normativa para demostrar que la iniciativa está realmente preparada para cumplir con las exigencias de funcionamiento.

Componente Financiero

En el frente financiero, el proyecto solicita al Fondo Emprender **\$516.577.000**, plantea la creación de **7 empleos directos** y reporta **6 empleos indirectos**, además de una estructura amplia de inversión en maquinaria, adecuaciones, permisos, nómina y mercadeo. El plan también incluye proyecciones de ventas para cinco años, costos fijos, costos variables, gastos de administración y ventas, y un conjunto importante de requerimientos productivos como deshidratadoras, empacadoras, liofilizador, balanzas, deshumidificadores y dotación de inocuidad. Sin embargo, este es uno de los componentes más frágiles del proyecto. La proyección de ventas presenta incrementos poco consistentes con referencias razonables de IPC e IPP, y en varias líneas la demanda proyectada supera la capacidad instalada indicada en el proceso técnico, lo que afecta directamente la credibilidad del modelo financiero. También se observan señales de subestimación de costos variables, ya que el margen de contribución resulta demasiado alto frente al tipo de producto, sugiriendo que no se incorporaron todos los insumos y costos reales de producción. Adicionalmente, el equipo de trabajo presenta errores relevantes: dos operarios por jornal quedan por debajo del salario mínimo, hay duplicidad o confusión en funciones contables entre un operario y el contador, y el cargo de seguridad y salud en el trabajo no refleja carga prestacional pese a la forma de vinculación planteada. A esto se suman rubros poco específicos dentro de necesidades y requerimientos, especialmente en dotación de inocuidad, alistamiento de terreno, locaciones para empleados y transporte y logística inicial. En conclusión, el componente financiero no logra demostrar una estructura suficientemente ajustada, realista y coherente con la operación propuesta, por lo que requiere una reformulación de fondo en ventas, costos, equipo humano y detalle de la inversión.

Componente de Impacto

El componente de impacto muestra una intención positiva en términos de aporte al agro local, aprovechamiento de fruta perecedera, generación de empleo y promoción de productos naturales desde Fusagasugá y municipios aledaños. En el plan se menciona la compra de frutas y plantas aromáticas a productores locales, la posibilidad de conservar fruta entre 8 y 12 meses mediante deshidratación, acciones de capacitación ambiental y algunos contactos comerciales iniciales con personal de la salud, personas del ámbito deportivo y posibles clientes a quienes se les han entregado muestras. También se identifican algunos actores públicos como La Agencia Nacional de Tierras, Ministerio de Agricultura e ICA como instituciones relacionadas con la iniciativa. Aun así, los avances reportados siguen siendo limitados para el nivel de inversión que se solicita, ya que no se evidencian logros comerciales consolidados, ventas estables ni una trayectoria operativa suficiente que respalde la ejecución inmediata del proyecto. Los impactos económico, social, ambiental y tecnológico están expresados de manera general, pero no se cuantifican, lo que impide dimensionar el alcance real de los beneficios prometidos. En el mapa de actores faltan entidades clave como Cámara de Comercio, iNNpulsa u otros aliados privados

que podrían fortalecer el escalamiento comercial y la consolidación empresarial. En el caso del componente asociativo, aunque se exponen razones para trabajar en grupo y se describen algunas responsabilidades de la asociación, no se diligencia la antigüedad del grupo ni se demuestra una trayectoria asociativa previa suficientemente clara, lo que debilita el sustento de permanencia y gobernanza. En conclusión, el componente de impacto tiene una intención social y territorial valiosa, pero está débilmente sustentado en avances verificables, en medición de resultados y en madurez del esquema asociativo.

II. RECOMENDACIONES DE MEJORA

- Reestructurar completamente la caracterización del cliente, incorporando información concreta sobre nivel de ingresos, frecuencia de compra, hábitos de consumo, capacidad de pago, tamaño del mercado y cifras que respalden que realmente existe demanda suficiente para las infusiones, snacks deshidratados y haleas.
- Rediseñar la estrategia comercial para que los canales no aparezcan como acciones aisladas, sino como una ruta clara de posicionamiento, promoción, conversión y fidelización, explicando cómo se va a usar cada canal, cuánto se invertirá en cada uno y qué resultado comercial se espera obtener.
- Ampliar la comparación con la competencia, mostrando con mayor rigor qué ofrecen otras marcas, en qué rangos de precio se mueven, qué valoran los consumidores de ellas y qué ventaja real y comprobable tiene **Nura infussion** frente a esas alternativas.
- Fortalecer la descripción técnica de los tres productos, precisando mejor formulación, presentaciones, usos, atributos diferenciales, condiciones de conservación y su articulación con el proceso productivo, evitando descripciones muy generales o demasiado aspiracionales.
- Ajustar la proyección de ventas para que quede alineada con la capacidad instalada real, ya que actualmente varias metas comerciales superan lo que el mismo proceso técnico indica que puede producirse con los equipos, tiempos y recursos disponibles.
- Revisar y recalcular los costos variables de cada producto, incluyendo todos los insumos, consumibles, materiales de empaque, mermas, transporte y demás elementos necesarios, con el fin de corregir márgenes que hoy se ven artificialmente altos y no reflejan la realidad operativa del negocio.
- Corregir de fondo la estructura del equipo de trabajo, ajustando funciones, tipo de vinculación, salarios, prestaciones y cargas laborales, para que ningún cargo quede por debajo del mínimo legal y para que cada rol responda realmente a la operación planteada.

- Desagregar con mayor detalle los rubros de inversión más generales, especialmente los relacionados con dotación de inocuidad, alistamiento de terreno, locaciones de empleados y transporte y logística inicial, de modo que sea posible entender qué se comprará, por qué se requiere y cómo aporta al proceso.
- Profundizar el componente legal, describiendo con más precisión el alcance del registro como asociación, las implicaciones tributarias y operativas, los requisitos sanitarios aplicables a alimentos transformados y la ruta real para obtener permisos y registros sin afectar la puesta en marcha.
- Fortalecer el mapa de actores incluyendo entidades públicas y privadas adicionales como Cámara de Comercio, iNNpulsa, aliados comerciales, compradores institucionales y redes empresariales, para mostrar un ecosistema de apoyo más robusto y creíble.
- Cuantificar los impactos del proyecto con indicadores verificables, por ejemplo número de productores beneficiados, volumen de fruta aprovechada, empleo generado, ingresos proyectados, alcance comercial y aportes ambientales, para que el impacto no quede solo en afirmaciones generales.
- Completar y sustentar el componente asociativo, diligenciando la antigüedad de la asociación, la experiencia de trabajo conjunto, los antecedentes productivos compartidos, la toma de decisiones y la distribución real de responsabilidades, ya que este aspecto resulta determinante en un proyecto presentado como asociativo.

III. CONCLUSIONES

El plan de negocio **Nura infussion** obtuvo una calificación final de **43,52**, por lo cual se clasifica como **NO VIABLE**. Desde el análisis integral del proyecto, se observa que la iniciativa parte de una idea interesante dentro del sector **AGROINDUSTRIA**, al proponer la transformación de frutas y plantas aromáticas en productos orientados al bienestar y al consumo natural, con una intención de articulación con productores locales de Fusagasugá y municipios cercanos. El plan de negocios obtuvo una **TIR de 20,29%**, **TIR indica que** el proyecto, en términos puramente financieros, plantea una rentabilidad positiva esperada; sin embargo, en una actividad agroindustrial esta señal no es suficiente por sí sola, porque la viabilidad depende de que exista coherencia real entre abastecimiento, proceso productivo, capacidad instalada, costos, cumplimiento legal y posibilidad efectiva de comercialización. En este caso, esa coherencia aún no se logra demostrar de forma sólida.

El diagnóstico general muestra debilidades relevantes en la identificación del cliente, en la estructuración de las estrategias comerciales, en la precisión del proceso técnico, en el detalle de los requisitos legales, en la consistencia del modelo financiero. También se evidencian fallas en la relación entre capacidad productiva y ventas proyectadas, errores en la configuración del equipo de trabajo, baja cuantificación de impactos. Aunque la iniciativa



refleja intención de permanencia, enfoque territorial y algunas cualidades asociativas, el nivel actual de formulación no ofrece suficiente respaldo técnico, comercial, financiero y organizativo para considerarla lista para financiación. Por tanto, el proyecto requiere una reformulación robusta y bien sustentada antes de aspirar nuevamente a viabilidad, centrando el esfuerzo en corregir las inconsistencias estructurales y convertir la idea en una propuesta empresarial más precisa, medible y ejecutable.

Nota: La evaluación de este plan de negocios se realiza por expertos en evaluación de planes de negocios (humanos) con asistencia de inteligencia artificial (IA)