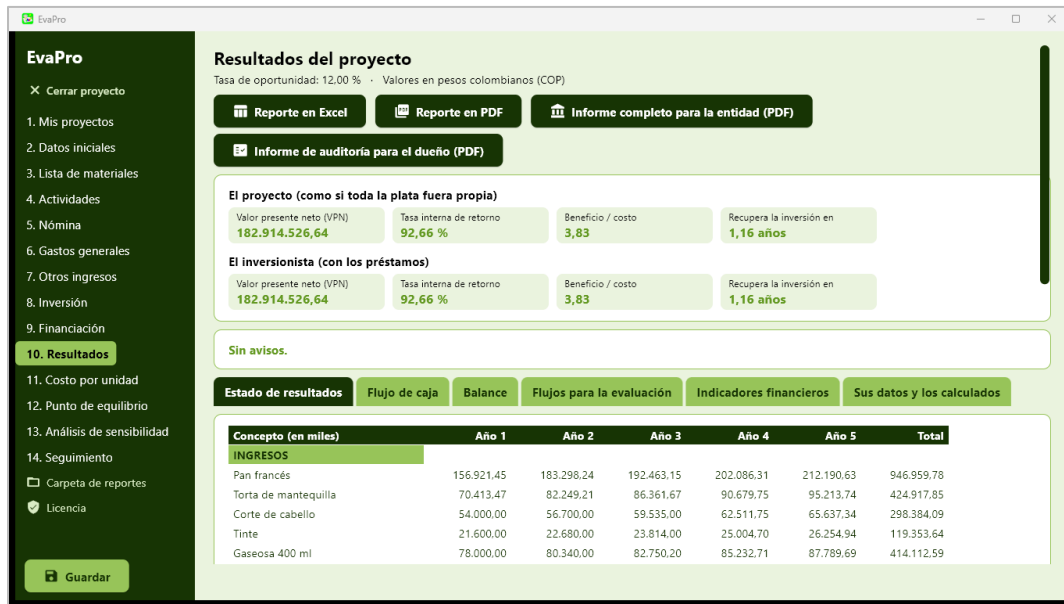


EvaPro 1.4

Evaluación de proyectos para emprender y fortalecer negocios · Manual de uso



EvaPro sirve para saber si un negocio da plata antes de meterle la plata, y para presentarlo a un banco, al Fondo Emprender o a cualquier entidad que lo vaya a financiar.

Sirve para negocios de MANUFACTURA (panadería, confección, muebles, alimentos), de SERVICIOS (peluquería, taller, restaurante, consultorio) y de COMERCIO (tienda, minimercado, distribuidora). Un mismo proyecto puede tener varias actividades: por ejemplo una panadería con su tienda.

También sirve para un negocio que YA está funcionando: se montan sus datos, se comparan con lo que dice su contabilidad o su estudio (auditoría) y se sabe cuánto cuesta de verdad cada producto y si alguno hace perder plata.

Contenido

Cómo instalarlo y activarlo

Cómo está hecho el programa

Paso 1: Mis proyectos

Paso 2: Datos iniciales

Paso 3: Lista de materiales

Paso 4: Actividades

Pestaña Parámetros

Pestaña Productos, Servicios o Mercancías

Pestañas Costos por mes, Desarrollo y Resultado

Pestaña Capacidad

Paso 5: Nómina

Paso 6: Gastos generales

Paso 7: Otros ingresos

Paso 8: Inversión

Paso 9: Financiación

Paso 10: Resultados

La auditoría: sus datos y los calculados

Paso 11: Costo por unidad

Paso 12: Punto de equilibrio

Paso 13: Análisis de sensibilidad

Paso 14: Seguimiento

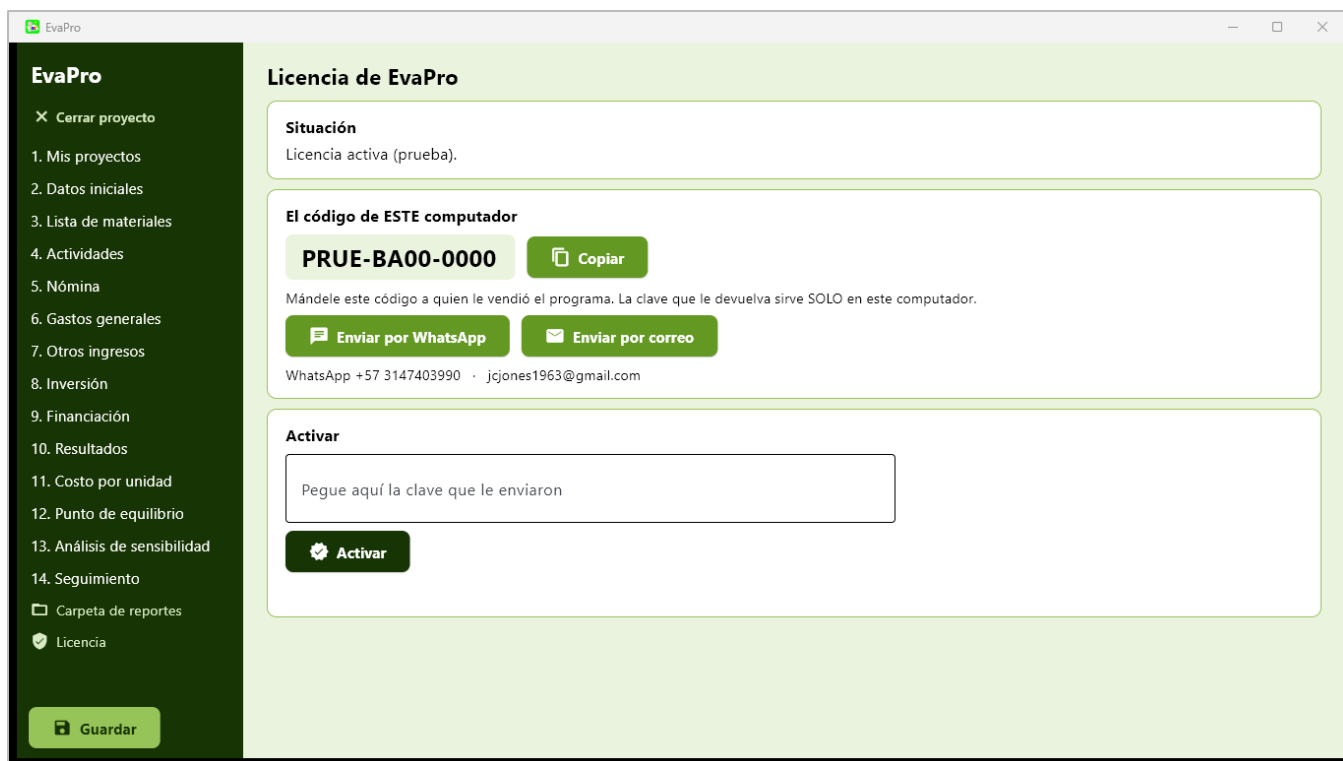
Preguntas que nos hacen

Cómo instalarlo y activarlo

Haga doble clic en «Instalar EvaPro 1.4.exe» y siga los pasos sin cambiar nada. Al terminar queda un acceso directo en el Escritorio y el programa trae dos proyectos de ejemplo: «Panadería, peluquería y bebidas» y «Casa de Modas Luzma» (este sale de un estudio real en Excel, con las notas de lo que se corrigió).

Si Windows muestra un aviso azul de «Windows protegió su PC», oprima «Más información» y luego «Ejecutar de todas formas».

Los primeros días funciona de prueba: calcula todo y guarda, pero no saca reportes. Lo que guarde no se pierde al activarlo. Para activarlo entre a «Licencia» (abajo, en el menú de la izquierda), mande el código de su computador con «Copiar», «Enviar por WhatsApp» o «Enviar por correo», pegue la clave que le devuelvan y oprima «Activar».



La pantalla de Licencia.

OJO: La clave sirve SOLO en el computador que mandó el código.

Cómo está hecho el programa

A la izquierda está el menú con los pasos numerados del 1 al 14. Se llenan en ese orden:

- 1 a 4: el proyecto, sus datos, la lista de materiales y las actividades (lo que se fabrica, el servicio que se presta o lo que se revende).
- 5 a 9: lo que es de todo el negocio: nómina, gastos generales, otros ingresos, inversión y de dónde sale la plata.
- 10 a 13: los resultados: si el negocio es bueno, cuánto cuesta cada unidad, cuánto hay que vender para no perder y qué pasa si algo cambia.
- 14: el seguimiento, cuando el negocio ya está andando.

El botón verde «Guardar», abajo a la izquierda, guarda todo. «Cerrar proyecto», arriba, lo cierra (si hay algo sin guardar, le pregunta).

Los números se escriben como dice el aviso de cada pantalla (en Colombia, 1.759.955,49: punto para los miles y coma para los decimales).

OJO: Usted escribe solo los DATOS del negocio (precios, recetas, ventas, sueldos, gastos, inversión). Las ventas, las compras, el costo de lo vendido, el flujo de caja, el balance, el VPN y la TIR los calcula el programa.

Paso 1: Mis proyectos

Aquí están todos los proyectos, del último guardado al más viejo. Cada persona (cliente o empresa) tiene su carpeta con sus proyectos y sus reportes.

1. Para abrir uno, toque su nombre (en verde).
2. Para crear uno nuevo, toque «Nuevo proyecto», escriba el nombre de la persona o empresa y el nombre del proyecto.
3. Para buscar, escriba parte del nombre (sin preocuparse por las tildes) y oprima «Buscar»; «Ver lista completa» los muestra todos otra vez.

EvaPro

✕ Cerrar proyecto

1. Mis proyectos

2. Datos iniciales

3. Lista de materiales

4. Actividades

5. Nómina

6. Gastos generales

7. Otros ingresos

8. Inversión

9. Financiación

10. Resultados

11. Costo por unidad

12. Punto de equilibrio

13. Análisis de sensibilidad

14. Seguimiento

📁 Carpeta de reportes

🛡️ Licencia

Guardar

Mis proyectos

Cada persona tiene su carpeta, con sus proyectos y reportes.

Carpeta: C:\Users\JUANCA-1\AppData\Local\Temp\evapro_fotos\EvaPro **Carpeta compartida...**

Buscar por persona o proyecto (sin tildes) **Buscar** **Ver lista completa** **+ Nuevo proyecto**

Persona	Proyecto (clic para abrir)	Estado	Guardado
Ejemplos EvaPro	Casa de Modas Luzma	borrador	2026-10-10
Ejemplos EvaPro	Kit Home (ejemplo Fondo Emprender, molde FONADE industrial)	borrador	2026-10-10
Ejemplos EvaPro	Panadería, peluquería y bebidas (ejemplo)	borrador	2026-10-10

La lista de proyectos.

Paso 2: Datos iniciales

Arriba sale la pregunta «¿Qué va a hacer?», con dos cuadros para tocar:

- **EMPREDIMIENTO:** formular un negocio nuevo. Todavía no funciona: se digita todo por primera vez y el programa dice si es viable.
- **FORTALECIMIENTO:** evaluar un negocio que ya funciona. Se digita cómo trabaja HOY y lo que quiere mejorar; el programa calcula cuánta plata necesita y compara con su contabilidad (vea el capítulo de la auditoría).

Debajo sale un recuadro que explica qué cambia. Los cálculos son los mismos en los dos casos; lo que cambia es lo que usted digita: en el fortalecimiento, lo que el negocio YA TIENE se marca «ya lo tiene» en Inversión (no se paga: es aporte en especie), y solo lo NUEVO que quiere comprar se pide en Financiación.

Cada opción muestra sus pasos. En el fortalecimiento sale además el botón «Ir a «Sus datos y los calculados»». En «Mes de inicio» y «Año de inicio» ponga el comienzo del año que va a revisar.

¿Qué va a hacer? Escogido el FORTALECIMIENTO.

Lo demás que se escoge aquí vale para todo el proyecto:

- Quién: la persona o empresa, el nombre del proyecto, el municipio y el teléfono.
- País y moneda: con el país se ponen solos la moneda y la forma de escribir los números.
- Tiempo e impuestos: el mes y el año en que arranca, cuántos años se evalúa (de 1 a 10), el impuesto de renta y la tasa de oportunidad (lo que le darían a esa plata en otra inversión).
- Identificación del proyecto: los datos que pide la entidad que financia. Salen en la ficha resumen.

EvaPro

✕ Cerrar proyecto

1. Mis proyectos

2. Datos iniciales

3. Lista de materiales

4. Actividades

5. Nómina

6. Gastos generales

7. Otros ingresos

8. Inversión

9. Financiación

10. Resultados

11. Costo por unidad

12. Punto de equilibrio

13. Análisis de sensibilidad

14. Seguimiento

📁 Carpeta de reportes

🛡️ Licencia

Quién

Persona o empresa del proyecto

Nombre del proyecto

Municipio / vereda

Teléfono

País y moneda

País

Moneda (nombre)

Código

Forma de escribir los números

Así se verán los valores: 1.759.955,49 · Valores en pesos colombianos (COP)

Tiempo e impuestos

Mes de inicio

Año de inicio

Horizonte del proyecto

Impuesto de renta (%)

Tasa de oportunidad (%)

Notas de este ejemplo (de dónde salen los datos y qué se corrigió del Excel)

- Montado desde el Excel «FORMULACION DE PROYECTOS FUNDACION CARVAJAL66.xls» (ejemplo de referencia). Se compara con lo que calcula el Excel: las diferencias vienen de errores del Excel, explicados abajo.
- Ventas y costos variables: IGUALES al Excel los 5 años (61.150.000 el año 1).
- Costos fijos del año 1: iguales (14.700.000). Desde el año 2 el Excel sube los totales 17 % y 15 % aunque cada renglón sube 10 %, y sigue cobrando los gastos

Guardar

Datos iniciales (ejemplo Casa de Modas Luzma).

En los ejemplos sale una caja «Notas de este ejemplo» que explica de dónde salen los datos y qué se corrigió del Excel original.

Sus datos como asesor

Al final de Datos iniciales está el cuadro «Sus datos como asesor»: su nombre, su profesión o empresa, su teléfono y su correo. Se escriben UNA sola vez

(valen para todos los proyectos) y salen en el encabezado y el pie de todos los informes en PDF, con el logo de Software Agropecuarios.

EvaPro

✕ Cerrar proyecto

1. Mis proyectos
- 2. Datos iniciales**
3. Lista de materiales
4. Actividades
5. Nómina
6. Gastos generales
7. Otros ingresos
8. Inversión
9. Financiación
10. Resultados
11. Costo por unidad
12. Punto de equilibrio
13. Análisis de sensibilidad
14. Seguimiento

📁 Carpeta de reportes

🛡️ Licencia

Guardar

Cuál es el producto y su valor agregado

Dónde y a quién se le va a vender

Cómo se van a dar a conocer los productos

Cuántos y quiénes trabajarán en el proyecto

Concepto del asesor empresarial

Nombre del asesor empresarial

Concepto del asesor psicosocial

Nombre del asesor psicosocial

Sus datos como asesor (salen en todos los informes en PDF)

Su nombre

Profesión o empresa (ej.: Zootecnista)

Teléfono o WhatsApp

Correo

Se escriben una sola vez: valen para todos los proyectos.

Sus datos como asesor.

Paso 3: Lista de materiales

Es la lista de todo lo que se compra, con su TIPO:

- MATERIAL: lo que se usa para fabricar (harina, tela, madera).
- INSUMO: lo que gasta un servicio (champú, tinte, aceite del taller).
- MERCANCÍA: lo que se compra para revender (gaseosas, víveres, repuestos).

1. Toque «Agregar» y escriba el nombre, el tipo, cómo viene (bulto, galón, paca), cuánto trae, en qué se usa (kg, ml, unidad), el precio de compra, el desperdicio y el IVA.

2. El precio por unidad de uso lo calcula el programa solo.

3. Arriba escriba cuánto sube cada año lo que se compra (en blanco = no sube).

EvaPro

✕ Cerrar proyecto

1. Mis proyectos
2. Datos iniciales
3. Lista de materiales
4. Actividades
5. Nómina
6. Gastos generales
7. Otros ingresos
8. Inversión
9. Financiación
10. Resultados
11. Costo por unidad
12. Punto de equilibrio
13. Análisis de sensibilidad
14. Seguimiento

📁 Carpeta de reportes
🛡️ Licencia

Guardar

Lista de materiales

Materiales, insumos y mercancías que se compran, y mano de obra contratada (la nómina fija va en el paso 5).

Los materiales, insumos y mercancías que se compran suben cada año (% de cada año)

Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
4,76	4,76	4,76	4,76

Poner el del año 2 en todos

Vale para todas las actividades. En blanco = ese año no sube. OJO: si suben los costos, revise que también suban los precios de venta.

Materiales, insumos y mercancías | Mano de obra contratada (destajo, maquila)

Buscar (sin tildes) **Buscar** **Ver lista completa** **+ Agregar**

Escriba los números así: 1.759.955,49. Tipo: MATERIAL = lo que se usa para fabricar; INSUMO = lo que gasta un servicio; MERCANCÍA = lo que se compra para revender. El precio por unidad de uso se calcula solo (con lo que trae la presentación, el IVA y el desperdicio).

Nombre	Tipo	Presentación	Trae	Se usa en	Precio de compra	Desperd. %	IVA %	Precio por unidad de uso	Proveedor
TELA 1	Material	MT	1,00	MT	9.280,00	0,0	0,00	9.280,00	
HILO (TUBINO a 1	Material	TUBINO	1,00	TUBINO	1.000,00	0,0	0,00	1.000,00	
HILAZA	Material	CONO	1,00	CONO	900,00	0,0	0,00	900,00	

Avisos:

- Hay un renglón sin nombre.

Avisarme cuando el costo de un producto suba % o más (desde que fijé su precio de venta)

La lista de materiales.

Los títulos de las columnas quedan FIJOS y en verde: aunque la lista sea muy larga y usted baje, siempre sabe a qué casilla corresponde cada dato. El desperdicio va con un decimal.

Aviso cuando suben los costos

Cada producto guarda el costo que tenía cuando usted le puso el precio de venta. Si cambia el precio de un material y el costo de un producto sube 5 % o más, sale en rojo «ACTUALICE EL PRECIO», con el precio que lo deja ganando lo mismo. El aviso se quita al cambiar el precio de venta o con «Ya revisé los precios». El 5 % se puede cambiar en «Avisarme cuando el costo de un producto suba... %».

EvaPro

✕ Cerrar proyecto

- Mis proyectos
- Datos iniciales
- 3. Lista de materiales**
- Actividades
- Nómina
- Gastos generales
- Otros ingresos
- Inversión
- Financiación
- Resultados
- Costo por unidad
- Punto de equilibrio
- Análisis de sensibilidad
- Seguimiento
- Carpeta de reportes
- Licencia

Lista de materiales

Materiales, insumos y mercancías que se compran, y mano de obra contratada (la nómina fija va en el paso 5).

Los materiales, insumos y mercancías que se compran suben cada año (% de cada año)

Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
4,76	4,76	4,76	4,76

Poner el del año 2 en todos

Vale para todas las actividades. En blanco = ese año no sube. OJO: si suben los costos, revise que también suban los precios de venta.

Materiales, insumos y mercancías | Mano de obra contratada (destajo, maquila)

Buscar (sin tildes)

Escriba los números así: 1.759.955,49. Tipo: MATERIAL = lo que se usa para fabricar; INSUMO = lo que gasta un servicio; MERCANCÍA = lo que se compra para revender. El precio por unidad de uso se calcula solo (con lo que trae la presentación, el IVA y el desperdicio).

Nombre	Tipo	Presentación	Trae	Se usa en	Precio de compra	Desperd. %	IVA %	Precio por unidad de uso	Proveedor
TELA 1	Material	MT	1,00	MT	12.064,00	0,0	0,00	12.064,00	
HILO (TUBINO a 1	Material	TUBINO	1 00	TUBINO	1.000 00	0 0	0 00	1.000 00	

Avisos:

- Hay un renglón sin nombre.
- ▲ ACTUALICE EL PRECIO de «REF 001»: el costo subió 8,52 % (de 35.928,00 a 38.990,40); precio hoy 70.000,00, para ganar lo mismo en %: 75.966,60.

☒ Ya revisé los precios | Avisarme cuando el costo de un producto suba % o más (desde que fijé su precio de venta)

Subió la tela: el costo de REF 001 subió 8,52 %.

La nómina fija (personas con sueldo) NO va aquí: va en el paso 5. Aquí solo va la mano de obra por destajo o maquila, en su pestaña.

Paso 4: Actividades

Una actividad es cada parte del negocio: la panadería, la peluquería, la tienda de bebidas... Se escoge si es de Manufactura, Servicios o Comercio. Un proyecto puede tener hasta 10.

1. En «Tipo de proyecto» escoja si es de Manufactura, Servicios o Comercio.
2. Escriba un nombre (por ejemplo «Panadería») y toque «Agregar actividad».
3. Toque la actividad para entrar a sus datos.

EvaPro

× Cerrar proyecto

1. Mis proyectos

2. Datos iniciales

3. Lista de materiales

4. Actividades

5. Nómina

6. Gastos generales

7. Otros ingresos

8. Inversión

9. Financiación

10. Resultados

11. Costo por unidad

12. Punto de equilibrio

13. Análisis de sensibilidad

14. Seguimiento

📁 Carpeta de reportes

🛡️ Licencia

Actividades del proyecto

Toque una actividad para ver y digitar sus datos.

Tipo de proyecto

Escoja uno

Manufactura (fabrica productos: panadería, confecció

Nombre (ej.: Panadería, Confección, Tienda)

+ Agregar actividad

Manufactura, servicios y comercio: 1 de 10

confección

Manufactura

Datos principales digitados

Guardar

Las actividades del proyecto.

Dentro de cada actividad están las pestañas: Parámetros, Productos (o Servicios, o Mercancías), Costos por mes, Desarrollo, Capacidad (en manufactura y servicios) y Resultado.

Pestaña Parámetros

Los datos generales de la actividad: el mes en que empieza a vender, la comisión de ventas, lo que se va en datáfono y otros medios de pago (% de las ventas), los días de materiales que se quieren tener en bodega y los minutos de trabajo disponibles al mes (personas × horas × 60). Los renglones en amarillo faltan por escribir; mientras tanto se usa el sugerido.

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Volver a la lista de actividades

Nombre de la actividad

Panadería

Manufactura

Parámetros

Productos

Costos por mes

Desarrollo

Resultado

1. Digite los valores de su negocio. Escriba los números así: 1.759.955,49

Faltan por digitar 4 de 6 parámetros (renglones en amarillo). Mientras tanto se calcula con el valor sugerido, que es solo una referencia.

N.º	Parámetro	Unidad	Valor	Sugerido
ARRANQUE Y VENTAS				
1	Mes del proyecto en que empieza a vender	mes	digite	1
2	Comisión sobre las ventas	%	digite	0,00 %
3	Lo que se va en datáfono y otros medios de pago (% de las ventas)	%	digite	0,00 %
INVENTARIO Y CAPACIDAD				
4	Materiales en bodega (días de consumo)	días	10	0
5	Valor de los materiales que ya hay al empezar	valor	digite	0,00
6	Minutos de trabajo disponibles al mes (personas × horas × 60)	minutos	31.200,00	0,00

Parámetros de la panadería.

Pestaña Productos, Servicios o Mercancías

Arriba están los botones de cada producto; toque uno para ver y digitar su ficha, o «Agregar producto» para uno nuevo. La ficha tiene cuatro partes:

1. Datos generales: nombre, unidad de venta y precio de venta (sin IVA).
2. Receta: lo que lleva UNA unidad. Escoja cada material de la Lista, la cantidad y el desperdicio; el costo sale solo.
3. Otros costos de UNA unidad: minutos de trabajo (para saber si alcanza la gente), mano de obra por unidad si se paga a destajo, y otros costos (bolsa, empaque).
4. Ventas: cuántas se venden el mes 1, cuánto crecen cada mes del primer año y cada año, y cuántos días de venta se quieren tener en bodega.

EvaPro

← Volver a la lista de actividades

Nombre de la actividad: **Panadería** Manufactura

Parámetros | **Productos** | Costos por mes | Desarrollo | Resultado

Sus productos: toque uno para ver y digitar su ficha.

Pan francés | Torta de mantequilla | + Agregar producto

1. Datos generales

Nombre: **Pan francés** Unidad de venta: **unidad** Precio de venta (sin IVA): **450,00**

2. Receta: lo que lleva UNA unidad

El precio de cada material sale de la Lista de materiales (paso 3).

Material o insumo (de la Lista)	Cantidad	Unidad	Desperdicio %	Costo
Harina de trigo	0,050	kg	2,000	153,00
Azúcar	0,004	kg		16,00
Levadura	1,000	g		24,00

+ Agregar material o insumo

3. Otros costos de UNA unidad

Minutos de trabajo: **0,50** Mano de obra por unidad: **20,00** Otros costos por unidad: **20,00**

Guardar

La ficha del pan francés.

Si el costo del producto subió 5 % o más desde que le puso el precio, la ficha lo dice en un recuadro rosado, con el precio que lo deja ganando lo mismo.

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

4. Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Volver a la lista de actividades

Nombre de la actividad

confección

Manufactura

Parámetros

Productos

Costos por mes

Desarrollo

Capacidad

Resultado

Sus productos: toque uno para ver y digitar su ficha.

REF 001

REF 002

REF. 003

VFF

PANTALON

+ Agregar producto

1. Datos generales

Nombre

REF 001

Unidad de venta

unidad

Precio de venta (sin IVA)

70.000,00

▲ El costo de este producto subió 8,52 % (de 35.928,00 a 38.990,40) desde que fijó el precio. Revise y actualice el precio de venta: para ganar lo mismo en %, sería 75.966,60. (Al cambiar el precio, el aviso se quita.)

2. Receta: lo que lleva UNA unidad

El precio de cada material sale de la Lista de materiales (paso 3).

Material o insumo (de la Lista)	Cantidad	Unidad	Desperdicio %	Costo
TELA 1	1,100	MT		13.270,40
HILO (TUBINO a 1000)	1,000	TUBINO		1.000,00
HILAZA	1,000	CONO		900,00
BOTONES	5,000	UND		1.000,00
HILO (TUBINO a 5000)	0,500	TUBINO		2.500,00

El aviso en la ficha de REF 001.

Servicios

Igual que un producto, pero en lugar de la receta van los insumos que gasta UN servicio, y no hay bodega (un servicio no se guarda).

EvaPro

← Volver a la lista de actividades

Nombre de la actividad: **Peluquería** Servicios

Parámetros **Servicios** Costos por mes Desarrollo Resultado

Sus servicios: toque uno para ver y digitar su ficha.

Corte de cabello Tinte + Agregar servicio

1. Datos generales

Nombre: **Corte de cabello** Unidad de venta: **servicio** Precio de venta (sin IVA): **15.000,00**

2. Insumos que gasta UN servicio

El precio de cada material sale de la Lista de materiales (paso 3).

Material o insumo (de la Lista)	Cantidad	Unidad	Desperdicio %	Costo
Champú	20,000	ml		157,89

+ Agregar material o insumo

3. Otros costos de UNA unidad

Minutos de trabajo: **30,00** Mano de obra por unidad (destajo) Otros costos por unidad

Los minutos sirven para saber si alcanza la gente (capacidad); el sueldo de quienes trabajan con sueldo fijo va en Nómina (paso 5).

Guardar

La ficha del corte de cabello.

Mercancías

Se escribe cómo se compra (paca, caja, bulto), cuántas unidades de venta trae y su costo (o sale de la Lista). El precio de venta se escribe, o se pone el RECARGO sobre el costo y el programa lo calcula redondeado.

- Otros costos por unidad: bolsa, empaque, flete.
- Merma: lo que se pierde de lo que se compra (vencido, dañado, robo). Sube el costo: si se pierde el 5 %, para vender 100 hay que comprar 105.
- Abajo, el «Resultado de la ficha» dice el recargo y el MARGEN de verdad, y lo que de verdad le queda por unidad después de la comisión y del datáfono.

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

4. Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Volver a la lista de actividades

Nombre de la actividad

Bebidas

Comercio

Parámetros

Mercancías

Costos por mes

Desarrollo

Resultado

2. Otros costos de UNA unidad

Otros costos por unidad (bolsa, empaque, flete)

Merma: lo que se pierde (vencido, dañado, robo) (%)

La merma sube el costo: si se pierde el 5 % de lo que compra, para vender 100 tiene que comprar 105. El datáfono y los otros medios de pago se escriben en «Parámetros» de la actividad.

3. Ventas

Unidades que vende el mes 1

2.500,00

Crecimiento de cada mes en el año 1 (%)

Crecimiento de cada año (desde el año 2) (%)

3,00

Inventario: días de venta en bodega

7,00

Unidades que ya hay al empezar

Escribir las 12 ventas del año 1 (si tiene temporadas)

Escribir el crecimiento año por año

Resultado de la ficha (año 1)

Costo variable de una unidad: 2.000,00

Precio: 2.600,00

Le queda por unidad: 600,00 (23,08 % del precio)

Recargo sobre el costo: 30,00 % → margen sobre la venta: 23,08 %. OJO: no son lo mismo; el margen siempre es menor que el recargo.

Quitar «Gaseosa 400 ml»

La ficha de la gaseosa.

OJO: Recargo no es lo mismo que margen: comprar a 100 y vender a 125 es un recargo de 25 %, pero de cada 125 que se vende solo quedan 25, es decir el 20 %.

Pestañas Costos por mes, Desarrollo y Resultado

Costos por mes

Cuánto se gasta cada mes en materiales, mercancía y otros costos por unidad. «Menos: lo que queda en bodega» es lo que se compra pero todavía no se vende: no es costo del mes. Se imprime en Excel o PDF.

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Volver a la lista de actividades

Nombre de la actividadPanadería

Manufactura

Parámetros

Productos

Costos por mes

Desarrollo

Resultado

Imprimir los costos

Año (obligatorio):Año 1

Qué del año:Los 12 meses del año

Excel

PDF

Todos los años (cada año y el total del proyecto):

Excel

PDF

Ver: Año 1Año 2Año 3Año 4Año 5Consolidado por año

Meses: Del 1 al 6Del 7 al 12

Solo salen los renglones que tienen valor. Estos costos pasan solos al flujo de caja del proyecto.

Concepto (en miles)	ene 2027	feb 2027	mar 2027	abr 2027	may 2027	jun 2027	Total año 1
Materiales Panadería	8.841,39	6.517,15	6.720,17	6.854,57	6.991,67	7.131,50	88.953,16
Otros costos por unidad Panadería	537,68	530,75	541,37	552,20	563,24	574,50	6.996,92
Menos: lo que queda en bodega Panadería	-2.446,07	23,76	-48,45	-49,42	-50,40	-51,41	-2.964,06
TOTAL COSTOS	6.933,00	7.071,66	7.213,09	7.357,36	7.504,50	7.654,59	92.986,02

Costos por mes de la panadería.

Desarrollo

Año por año: unidades vendidas y producidas, inventario al final, consumo y compras de materiales, y la capacidad: minutos de trabajo necesarios contra disponibles. Si pasa del 100 %, falta gente.

EvaPro
- □ ×

EvaPro

[Cerrar proyecto](#)

- Mis proyectos
- Datos iniciales
- Listado de materiales
- 4. Actividades**
- Nómina
- Gastos generales
- Otros ingresos
- Inversión
- Financiación
- Resultados
- Costo por unidad
- Punto de equilibrio
- Análisis de sensibilidad
- Seguimiento

[Carpeta de reportes](#)

[Licencia](#)

[Guardar](#)

[< Volver a la lista de actividades](#)

Nombre de la actividad
Panadería

Manufactura

Parámetros
Productos
Costos por mes
Desarrollo
Resultado

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pan francés					
Unidades vendidas	348.714,33	407.329,42	427.695,89	449.080,69	471.534,72
Unidades producidas	349.845,80	407.386,00	427.755,30	449.143,06	471.534,72
Inventario al final del año	1.131,47	1.188,04	1.247,45	1.309,82	1.309,82
Torta de mantequilla					
Unidades vendidas	20.118,13	23.499,77	24.674,76	25.908,50	27.203,93
Unidades producidas	20.183,41	23.503,04	24.678,19	25.912,10	27.203,93
Inventario al final del año	65,28	68,54	71,97	75,57	75,57
MATERIALES E INSUMOS					
Consumo (valor)	86.290.813,01	100.483.323,02	105.507.489,17	110.782.863,63	116.305.853,22
Compras (valor)	88.953.162,69	100.616.440,50	105.647.262,53	110.929.625,66	116.454.568,82
Inventario en bodega al final (valor)	2.662.349,68	2.795.467,16	2.935.240,52	3.082.002,55	3.230.718,14
CAPACIDAD					
Minutos de trabajo necesarios	235.473,14	274.202,11	287.912,22	302.307,83	317.379,14
Minutos disponibles	374.400,00	374.400,00	374.400,00	374.400,00	374.400,00
Capacidad usada (%)	62,89 %	73,24 %	76,90 %	80,74 %	84,77 %

Resultado

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Listado de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Volver a la lista de actividades

Nombre de la actividadPanaderíaManufactura

ParámetrosProductosCostos por mesDesarrolloResultado

Margen directo de esta actividad: sin nómina fija, gastos generales, depreciación, intereses ni impuestos (eso está en el paso 9, Resultados del proyecto).

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS					
Pan francés (unidad)	348.714,33	407.329,42	427.695,89	449.080,69	471.534,72
Torta de mantequilla (porción)	20.118,13	23.499,77	24.674,76	25.908,50	27.203,93
INGRESOS					
Pan francés	156.921.449,82	183.298.240,54	192.463.152,57	202.086.310,20	212.190.625,71
Torta de mantequilla	70.413.471,07	82.249.210,50	86.361.671,03	90.679.754,58	95.213.742,31
Total ingresos	227.334.920,89	265.547.451,04	278.824.823,60	292.766.064,78	307.404.368,01
COSTOS DIRECTOS					
Materiales	88.953.162,69	100.616.440,50	105.647.262,53	110.929.625,66	116.454.568,82
Otros costos por unidad	6.996.916,07	8.147.719,94	8.555.105,94	8.982.861,23	9.430.694,48
Menos: lo que queda en bodega	-2.964.060,67	-148.203,03	-155.613,19	-163.393,84	-148.715,60
Costos al vender	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total costos directos	92.986.018,09	108.615.957,41	114.046.755,28	119.749.093,04	125.736.547,70
LE QUEDA (margen directo)	134.348.902,81	156.931.493,63	164.778.068,32	173.016.971,73	181.667.820,32
Margen sobre las ventas (%)	59,10 %	59,10 %	59,10 %	59,10 %	59,10 %

Dice si alcanza la gente para producir lo que piensa vender, como la hoja
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN del Excel:

- EvaPro

EvaPro

← Volver a la lista de actividades

Nombre de la actividad

Panadería

Manufactura

Parámetros

Productos

Costos por mes

Desarrollo

Capacidad

Resultado

1. ¿Cuántos minutos de trabajo hay al mes?

Personas que producen

2,0

Horas a la semana

42,0

Semanas del mes

4,33

= 21.840 minutos al mes

42 horas a la semana es la jornada legal en Colombia desde el 15 de julio de 2026 (Ley 2101 de 2021). 4,33 semanas = 52 semanas ÷ 12 meses (su Excel usaba 4 semanas y 48 horas).

Hoy la actividad tiene 31.200 minutos al mes.

✓ Usar estos minutos

2. Minutos que usa cada producto mes a mes

Ver el año:

Año 1

Año 2

Año 3

Año 4

Año 5

Minutos usados = unidades producidas × minutos de cada una. En amarillo, los meses de 85 % a 100 %; en rojo, los que pasan del 100 %.

Mes	Pan francés	Torta de mantequilla	Minutos usados	Disponibles	% usado	% libre
1	13.442	4.653	18.095	31.200	58,0 %	42,0 %
2	13.269	4.593	17.862	31.200	57,2 %	42,8 %
3	13.534	4.685	18.219	31.200	58,4 %	41,6 %
4	13.805	4.779	18.584	31.200	59,6 %	40,4 %
5	14.081	4.874	18.955	31.200	60,8 %	39,2 %
6	14.363	4.972	19.334	31.200	62,0 %	38,0 %

×

Cerrar proyecto

1. Mis proyectos

2. Datos iniciales

3. Lista de materiales

4. Actividades

5. Nómina

6. Gastos generales

7. Otros ingresos

8. Inversión

9. Financiación

10. Resultados

11. Costo por unidad

12. Punto de equilibrio

13. Análisis de sensibilidad

14. Seguimiento

📁

Carpeta de reportes

🛡️

Licencia

💾

Guardar

21

Paso 5: Nómina

Las personas con sueldo fijo: cargo, número de personas, sueldo, prestaciones, riesgo laboral y desde qué mes hasta qué mes. Cada actividad tiene su pestaña, y hay una de administración y otra de mercadeo y ventas. Arriba están el salario mínimo, el auxilio de transporte y las cargas del país.

EvaPro

× Cerrar proyecto

1. Mis proyectos
2. Datos iniciales
3. Lista de materiales
4. Actividades
5. Nómina
6. Gastos generales
7. Otros ingresos
8. Inversión
9. Financiación
10. Resultados
11. Costo por unidad
12. Punto de equilibrio
13. Análisis de sensibilidad
14. Seguimiento

📁 Carpeta de reportes
✔ Licencia

Guardar

Nómina

Personas con sueldo fijo. La de cada actividad se carga al costo de sus productos.

«Costo al mes» = sueldo + las cargas + el riesgo laboral + el auxilio, por todas las personas del renglón. Escriba los números así: 1.759.955,49. La mano de obra por destajo o maquila va en la ficha de cada producto (o en la Lista de materiales).

[Volver a las de Colombia](#)

Reglas de la nómina

Salario mínimo: Auxilio fijo mensual: Auxilio a sueldos de hasta (mínimos):

☒ La empresa tiene exoneración

Exoneración hasta (mínimos):

Los sueldos suben cada año (% de cada año)

Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
0	0	0	0

[Poner el del año 2 en todos](#)

En blanco = ese año no sube. Escriba lo que usted espera (por ejemplo la inflación); sirve también para simular qué pasa si suben más los costos que los precios.

▼ Cargas sobre el sueldo: 9, suman 51,33 %

Administrativa (1)

Cargo	Personas	Sueldo mensual	Prestac.	Riesgo lab. %	Desde mes	Hasta mes	Costo al mes
Administrador(a) y caja	1	1.700.000,00	☒ Sí	0,52	1	60	2.587.304,00

Agregar persona Nómina de «Administrativa» en el primer mes: 2.587.304,00

La nómina.

Un error muy común en los estudios es dejar por fuera el auxilio de transporte, la caja de compensación o los intereses de cesantías: el programa los cuenta.

Paso 6: Gastos generales

Los gastos de todo el negocio: arriendo del local, servicios públicos, administración (contador, papelería, seguros), mercadeo y ventas, y generales de producción. Para cada uno se dice cuánto vale, cada cuántos meses se paga y desde qué mes. Algunos pueden ser un % de las ventas (el 4 × 1.000).

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

6. Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Gastos generales

Los que son de todo el proyecto, no de una actividad.

Escriba los números así: 1.759.955,49. «Cada (meses)»: 1 = todos los meses, 12 = una vez al año. Los costos de cada producto van en su ficha (paso 4); los intereses salen de la Financiación y la depreciación de la Inversión.

Los gastos suben cada año (% de cada año)

Año 2

Año 3

Año 4

Año 5

Poner el del año 2 en todos

Vale para los gastos marcados con «Sube al año». En blanco = ese año no sube.

Arriendos (1)

Servicios públicos (4)

Administración (1)

Mercadeo y ventas (1)

Generales de producción (0)

Gasto	Cómo es	Valor o %	Cada (meses)	Desde mes	Hasta mes	Sube al año	Primer año
Arriendo del local	Valor fijo	1.800.000,00	1	1	60	☒ Sí	21.600.000,00

+ Agregar gasto

«Arriendos» en el primer año: 21.600.000,00

Gastos fijos de todo el proyecto en el primer año: 42.120.000,00 (más los que son % de las ventas)

Gastos generales.

23

Paso 7: Otros ingresos

Lo que entra y NO genera costos: arriendo de una parte del local, alquiler de un equipo, comisiones que le pagan. Si el negocio no tiene, se deja vacío.

The screenshot shows the 'EvaPro' application window. On the left is a dark sidebar with a list of steps: 1. Mis proyectos, 2. Datos iniciales, 3. Lista de materiales, 4. Actividades, 5. Nómina, 6. Gastos generales, 7. Otros ingresos (highlighted), 8. Inversión, 9. Financiación, 10. Resultados, 11. Costo por unidad, 12. Punto de equilibrio, 13. Análisis de sensibilidad, 14. Seguimiento. Below the list are icons for 'Carpeta de reportes' and 'Licencia', and a 'Guardar' button at the bottom.

The main content area has a light green background. At the top, it says 'Otros ingresos' followed by 'Lo que se vende y no genera costos.' Below this is a paragraph of instructions: 'Escriba los números así: 1.759.955,49. Aquí va lo que se vende y NO tiene costos: arriendo de un local o una oficina, alquiler de un equipo, comisiones que le pagan... Si algo tiene costos (materiales, insumos, mano de obra), agréguelo como una actividad. «Cada (meses)»: 1 = todos los meses, 12 = una vez al año. «Hasta mes» = el último mes en que se vende.'

Below the instructions is a white box containing a green button with a plus icon and the text 'Agregar ingreso'. To the right of the button, it says 'Otros ingresos del primer año: 0,00'. Below this box, it says 'Todavía no hay otros ingresos. Si el proyecto no tiene, deje esta pantalla así.'

Otros ingresos.

Paso 8: Inversión

Lo que se compra para montar el negocio: adecuaciones del local, equipos, muebles, computador, estudios y gastos de arranque. Para cada cosa: cantidad, precio, tipo (se deprecia, diferido o no se deprecia), años de vida y si se repone. Hay una pestaña general y una por actividad.

1. Toque «Agregar inversión» y llene el renglón.
2. Si el negocio YA lo tiene, marque «El negocio ya lo tiene»: cuenta como aporte, pero no se paga.
3. Diga en qué mes se compra; si se compra por partes, use «en N compras».

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Inversión

Lo que se compra para montar el proyecto.

Escriba los números así: 1.759.955,49. Total = cantidad × precio unitario. «Mes» 0 = antes de empezar; 13 = al comenzar el año 2; «en N compras, cada M meses» = se compra por partes iguales; «Escribir mes por mes» = cuántas unidades en cada mes, como las columnas del Excel. La vida útil en gris es SUGERIDA: escribala según las normas de su país. «Diferido»: estudios, licencias, gastos de arranque (se amortizan). Terreno y pie de cría no se deprecian. «Se repone»: se vuelve a comprar al terminar su vida. El capital de trabajo lo calcula el programa.

Generales (5)

confección (0)

Inversión	Tipo	Cantidad	Precio unitario	Total	Vida (años)	Valor al final de su vida	Se repone	Depreciación al año
Maquinaria y equipo	Se deprecia	1,00	1.200.000,00	1.200.000,00	10	0,00	☐	120.000,00
☐ El negocio ya lo tiene (no se paga: aporte en especie)								
Se compra desde el mes 0 en 1 compras (todo en ese mes) Escribir mes por mes								
Muebles y enseres	Se deprecia	1,00	530.000,00	530.000,00	10	0,00	☐	53.000,00
☐ El negocio ya lo tiene (no se paga: aporte en especie)								
Se compra desde el mes 0 en 1 compras (todo en ese mes) Escribir mes por mes								
Legalización	Se deprecia	1,00	200.000,00	200.000,00	10	0,00	☐	20.000,00
☐ El negocio ya lo tiene (no se paga: aporte en especie)								
Se compra desde el mes 0 en 1 compras (todo en ese mes) Escribir mes por mes								
Publicidad	Se deprecia	1,00	1.200.000,00	1.200.000,00	10	0,00	☐	120.000,00
☐ El negocio ya lo tiene (no se paga: aporte en especie)								
Se compra desde el mes 0 en 1 compras (todo en ese mes) Escribir mes por mes								

La inversión.

Los títulos van en verde y el nombre de cada inversión usa todo el espacio que haya en la pantalla.

25

Paso 9: Financiación

De dónde sale la plata. Arriba, el programa calcula cuánta necesita el negocio: la inversión más el capital de trabajo (lo mínimo en caja para trabajar mientras se empieza a vender, incluida la mercancía de la bodega). Abajo se escribe de dónde sale: aportes, aporte en especie, préstamos y plata que no se devuelve (donaciones, Fondo Emprender).

EvaPro

✕ Cerrar proyecto

1. Mis proyectos
2. Datos iniciales
3. Lista de materiales
4. Actividades
5. Nómina
6. Gastos generales
7. Otros ingresos
8. Inversión
- 9. Financiación**
10. Resultados
11. Costo por unidad
12. Punto de equilibrio
13. Análisis de sensibilidad
14. Seguimiento

📁 Carpeta de reportes

🟢 Licencia

💾 Guardar

Financiación

De dónde sale la plata del proyecto.

Escriba los números así: 1.759.955,49. «Mes» 0 = antes de empezar. Para saber si la plata alcanza, el programa suma la inversión del arranque y el capital de trabajo (lo que la caja necesita mientras el proyecto empieza a vender).

CAPITAL QUE NECESITA EL PROYECTO		
Inversión del arranque (lo que se compra o se pone antes de empezar)	64.700.000,00	99,83 %
Capital de trabajo: lo MÍNIMO en caja para poder trabajar mientras el proyecto empieza a vender (que la caja no quede en rojo)	111.073,68	0,17 %
Cubre los primeros 1 meses, contando las compras que se hacen después de empezar; desde el mes 2 el proyecto se sostiene solo. Equivale a 0,0 meses de costos y gastos del primer año.		
De eso, para la operación (materiales, mercancía, nómina y gastos)	0,00	0,00 %
Y para compras que se hacen después de empezar (meses 1), como una compra grande de mercancía	111.073,68	0,17 %
Cómo calcular el capital de trabajo: Automático: según el flujo de caja (recomendado)		
Total capital necesario	64.811.073,68	100,00 %

DE DÓNDE SALE		
Aporte del propietario o socios (plata)	75.000.000,00	100,00 %
Aporte en especie (lo que ya tiene el negocio)	0,00	0,00 %
Préstamos del banco	0,00	0,00 %
Plata que no se devuelve (donaciones, Fondo Emprender...)	0,00	0,00 %
Total de las fuentes	75.000.000,00	100,00 %

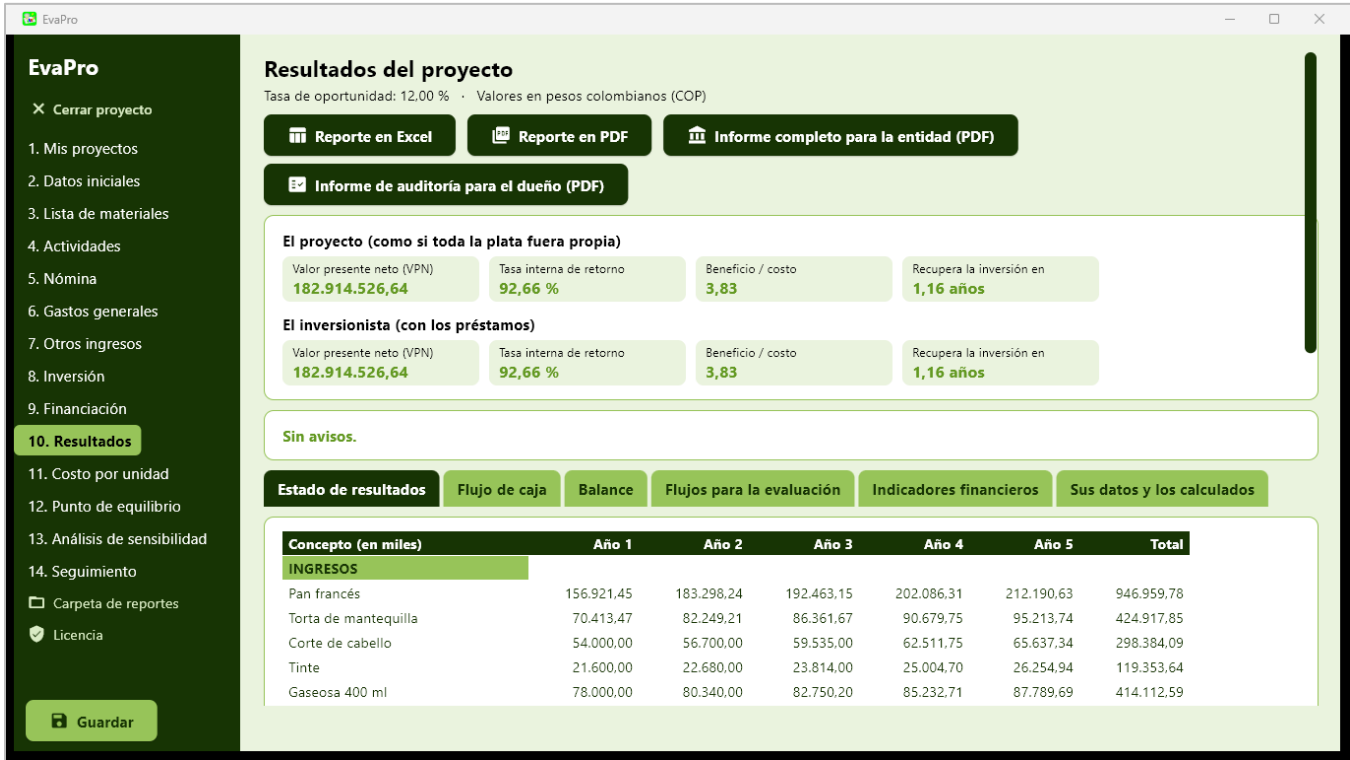
Financiación: «Alcanza» o «Falta».

OJO: Si sale en rojo «el negocio NO llega a sostenerse solo», esa cifra no es un capital de trabajo: son las **PÉRDIDAS** de todos los meses. Así el negocio no es viable: hay que bajar costos o subir las ventas o los precios antes de buscar la plata.

Paso 10: Resultados

Aquí se sabe si el negocio es bueno. Arriba salen cuatro números, para el proyecto y para el inversionista (con préstamos):

- Valor presente neto (VPN): lo que gana el negocio, en plata de hoy, después de pagar lo que rendiría esa plata en otra parte. Si es mayor que cero, el negocio es bueno.
- Tasa interna de retorno (TIR): lo que rinde la plata metida, en % al año. Debe ser mayor que la tasa de oportunidad.
- Beneficio / costo: cuántos pesos vuelven por cada peso que se mete. Mayor que 1 es bueno.
- Recupera la inversión en: cuántos años tarda en devolver la plata.



Resultados del proyecto.

Abajo están el estado de resultados, el flujo de caja, el balance, los flujos para la evaluación y los indicadores financieros. Los botones de arriba sacan:

- «Reporte en Excel» y «Reporte en PDF»: los estados financieros.
- «Informe completo para la entidad (PDF)»: todo lo que pide el banco o el fondo, en un solo PDF.

- «Informe de auditoría para el dueño (PDF)»: APARTE, para el dueño del negocio (ver el capítulo siguiente).

La auditoría: sus datos y los calculados

Auditar es comparar lo que el negocio dice (su estudio, su Excel o su contabilidad) con lo que da bien calculado, encontrar el error y corregirlo.

1. En Resultados, entre a la pestaña «Sus datos y los calculados».
2. Escriba las cifras del negocio: ventas, costo de lo vendido, nómina, gastos, depreciación, impuesto, utilidad, costo por unidad, inversión, VPN, TIR... Lo que no escriba no se compara.
3. Al lado salen las calculadas, la diferencia y el %. Lo que pasa del 5 % sale en rojo con la posible explicación.
4. Abajo puede escribir las observaciones de la revisión.
5. Toque «Informe de auditoría para el dueño (PDF)».

The screenshot shows the EvaPro software interface. On the left is a dark green sidebar with the 'EvaPro' logo and a list of menu items. The main area is titled 'Resultados del proyecto' and includes a sub-header 'Tasa de oportunidad: 24,00 % · Valores en pesos colombianos (COP)'. Below this are several tabs: 'Estado de resultados', 'Flujo de caja', 'Balance', 'Flujos para la evaluación', 'Indicadores financieros', and 'Sus datos y los calculados' (which is selected). A text box explains that users enter their own data in the 'Sus datos' row, while the 'Calculados' row shows the program's calculations. Differences of more than 5% are highlighted in red. Below the text are three buttons: 'Comparativo en Excel', 'Comparativo en PDF', and 'Informe de auditoría para el dueño (PDF)'. The main content area displays three tables for 'Producción vendida' (REF 001, REF 002, and REF 003) over a 5-year period. Each table has columns for 'Año 1' through 'Año 5' and rows for 'Sus datos' and 'Calculados'. The 'Calculados' row shows numerical values, while the 'Sus datos' row contains input fields. For example, in the REF 001 table, the 'Calculados' values are 277,00, 290,85, 305,39, 320,66, and 336,70 for years 1 through 5 respectively.

EvaPro

✕ Cerrar proyecto

- 1. Mis proyectos
- 2. Datos iniciales
- 3. Lista de materiales
- 4. Actividades
- 5. Nómina
- 6. Gastos generales
- 7. Otros ingresos
- 8. Inversión
- 9. Financiación
- 10. Resultados**
- 11. Costo por unidad
- 12. Punto de equilibrio
- 13. Análisis de sensibilidad
- 14. Seguimiento

📁 Carpeta de reportes

🛡️ Licencia

💾 Guardar

Resultados del proyecto

Tasa de oportunidad: 24,00 % · Valores en pesos colombianos (COP)

Estado de resultados | Flujo de caja | Balance | Flujos para la evaluación | Indicadores financieros | **Sus datos y los calculados**

Escriba en «Sus datos» las cifras que trae la empresa (su estudio o su contabilidad). Al lado salen las calculadas con los datos de este proyecto, la diferencia y la posible explicación. En rojo, las diferencias de más del 5 %. Lo que deje vacío no se compara.

📊 Comparativo en Excel | 📄 Comparativo en PDF | 📄 Informe de auditoría para el dueño (PDF)

Producción vendida: REF 001 (unidad)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sus datos					
Calculados	277,00	290,85	305,39	320,66	336,70

Producción vendida: REF 002 (UNIDAD)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sus datos					
Calculados	276,00	289,80	304,29	319,50	335,48

Producción vendida: REF. 003 (UNIDAD)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sus datos					
Calculados	276,00	289,80	304,29	319,50	335,48

Sus datos y los calculados (Casa de Modas Luzma con las cifras de su Excel).

Al final de «Sus datos» está la parte «Caja y balance (al cierre de cada año)»: caja y bancos, activos, cuentas por cobrar, deudas con bancos, cuentas por pagar y patrimonio. Copie ahí el balance de la contabilidad al 31 de diciembre de cada año. Así se comprueba si la plata que dice tener coincide con la que deberían dejar sus ventas, costos y gastos. OJO: el programa no cuenta lo que

el dueño saca para su casa; si retiró utilidades, su caja y su patrimonio salen más bajos en lo que retiró.

EvaPro

X Cerrar proyecto

1. Mis proyectos

2. Datos iniciales

3. Lista de materiales

4. Actividades

5. Nómina

6. Gastos generales

7. Otros ingresos

8. Inversión

9. Financiación

10. Resultados

11. Costo por unidad

12. Punto de equilibrio

13. Análisis de sensibilidad

14. Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Cuentas por cobrar (lo que le deben los clientes)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sus datos					
Calculados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Deudas con bancos (lo que falta por pagar de los préstamos)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sus datos					
Calculados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Cuentas por pagar (proveedores e impuesto de renta por pagar)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sus datos					
Calculados	3.956.974,00	4.829.126,40	5.326.494,04	5.873.598,44	6.475.413,29

Patrimonio (lo que es del dueño: lo que puso más las utilidades)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sus datos					
Calculados	14.778.666,00	23.747.043,60	33.639.103,96	44.547.215,36	56.572.982,89

Evaluación del proyecto

	Sus datos	Calculados	Diferencia	%
Inversión al arranque		4.130.000,00		

Caja y balance al cierre de cada año.

El informe de auditoría trae, en este orden:

- En pocas palabras: qué coincide, qué no, si el negocio es viable y si falta plata.
- El año 1, renglón por renglón: sus datos, los calculados, la diferencia y el porqué.
- Los años y los indicadores, con las cifras ya corregidas.
- Costo por unidad y precio de venta de cada producto: si alguno hace perder plata.
- La auditoría numerada: lo que se encontró y qué hacer para corregirlo, incluida la revisión que hace el programa solo (plata para arrancar, caja, margen de seguridad, crecimiento de ventas, nómina, renta, préstamos, arriendo, inventario).

OJO: Este informe es para el dueño, no para la entidad: el informe para la entidad no lo lleva.

Paso 11: Costo por unidad

Cuánto cuesta de verdad cada unidad. Si se costea mal, se pierde plata sin darse cuenta.

- Lo DIRECTO de cada producto sale exacto: receta o compra, mano de obra y otros por unidad, comisión.
- La nómina, la depreciación y los gastos generales se le reparten. En cada actividad se escoge cómo: por los MINUTOS de trabajo de cada producto (lo más justo en fábricas y servicios), por las unidades o por lo que vale la venta.
- La «Hoja de costo de una unidad» muestra de qué está hecho el costo, el precio, cuánto gana o pierde por unidad y a cómo vender para ganar el % que usted quiere.

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Costo por unidad

Cuánto cuesta cada unidad y a cómo venderla para ganar lo que se quiere.

Costo por unidad = lo DIRECTO de cada producto (receta o compra, mano de obra y otros por unidad, comisión) + su parte de la nómina, la depreciación y los gastos generales, repartida por minutos de trabajo, por unidades o por ventas (se escoge en cada actividad). «Sobre el costo»: $\text{precio} = \text{costo} \times (1 + \%)$. «Sobre el precio de venta»: $\text{precio} = \text{costo} + (1 - \%)$. No cambia los estados financieros.

Reporte en Excel

Reporte en PDF

Repartir los gastos generales:

Según los costos directos de cada actividad

Utilidad que desea (%):

20,00

sobre el costo

Ver el año:

Año 1

Año 2

Año 3

Año 4

Año 5

Costo de UN producto, para el dueño (PDF):

REF 001 (unidad)

Ficha en PDF

Gastos generales del año 2 a repartir: 11.171.000,00 (nómina administrativa y de mercadeo 0,00, gastos 10.758.000,00, depreciación general 413.000,00)

¿Qué productos dejan plata y cuáles la hacen perder? (año 2)

Con el costo TOTAL de cada producto (lo directo más su parte de la nómina, la depreciación y los gastos). Del que más plata deja al que más hace perder.

Producto	Ventas del año	Gana por unidad	Margen	Gana o pierde en el año	Deja sobre lo directo (por unidad)
VFF (UNIDAD)	13.200.000,00	54.189,56	43,11 %	5.689.903,52	82.740,95
PANTALON (UNIDAD)	8.448.000,00	18.328,58	43,74 %	3.695.042,25	27.845,71
REF 002 (UNIDAD)	10.626.000,00	6.567,56	17,91 %	1.903.278,14	14.895,05
REF 001 (unidad)	21.329.000,00	4.372,83	5,96 %	1.271.837,34	21.027,81
REF. 003 (UNIDAD)	13.662.000,00	4.269,99	9,06 %	1.237.442,75	14.976,76

Costo por unidad y hoja de costo.

Ficha de costo de UN producto en PDF, para el dueño

En «Costo de UN producto, para el dueño (PDF)» escoja el producto y toque «Ficha en PDF». Sale una ficha del año que esté viendo, para mostrarle al dueño cómo está hecho su producto:

- Arriba, el SEMÁFORO: cuánto le cuesta, a cómo lo vende, cuánto gana o pierde y el margen (verde: gana 10 % o más del precio; amarillo: gana menos; rojo: pierde).
- Recomendaciones en palabras: lo que más pesa en el costo, el material más caro y a cómo vender para ganar lo que quiere. En comercio, si su margen es normal para su sector (DANE).
- Lo que lleva UNA unidad: cada material o insumo con su cantidad, precio, costo y % del costo.
- De qué está hecho el costo, en conceptos y en cuatro rubros: materiales, mano de obra, gastos y otros, depreciación.
- El precio de venta, lo directo, lo que deja sobre lo directo y «¿qué pasa si...?»: si los materiales suben 10 %, si bajan 5 %, si la mano de obra sube, si el precio baja 10 %.
- La CONCLUSIÓN: deja ganancia; pierde pero paga lo directo (no lo deje, suba el precio); o no paga ni lo directo (considere no fabricarlo o no venderlo más).

Costo unitario: REF 001 (unidad)

Casa de Modas Luzma · Actividad: confección (manufactura) · Año 2 del proyecto · Valores en pesos colombianos (COP) · 14 de octubre de 2026

Unidades vendidas en el año: **290,85**.

	Le cuesta	Lo vende a	Gana o pierde	Margen
Una unidad	68.960,50	73.333,33	4.372,83	5,96 %

GANAR POCO. Verde: gana 10 % o más del precio · Amarillo: gana menos del 10 % · Rojo: pierde.

Recomendaciones

- Lo que más pesa es «Materiales e insumos (receta con desperdicio)»: 24,80 % del costo. Ahí es donde más rinde buscar mejor precio o gastar menos.
- El material o insumo más caro de la receta es «TELA 1»: 10.694,10 por unidad (15,51 % del costo). Revise su precio de compra y el desperdicio.
- Gana poco (5,96 % del precio): cualquier alza de los materiales lo pone a perder. Para ganar lo que quiere, venda a 82.752,61.
- Este producto DEJA GANANCIA con su costo total. Conviene seguir fabricándolo o vendiéndolo.

1. Lo que lleva UNA unidad

Material o insumo	Cantidad	Unidad	Desperd.	Precio unidad	Costo	% del costo
TELA 1	1,100	MT	—	9.721,90	10.694,10	15,51 %
HILO (TUBINO a 1000)	1,000	TUBINO	—	1.047,62	1.047,62	1,52 %
HILAZA	1,000	CONO	—	942,86	942,86	1,37 %
BOTONES	5,000	UND	—	209,52	1.047,62	1,52 %
HILO (TUBINO a 5000)	0,500	TUBINO	—	5.238,10	2.619,05	3,80 %
INTERLON	0,150	MT	—	2.933,33	440,00	0,64 %
MARQUILLA	1,000	U	—	52,38	52,38	0,08 %
TALLA	1,000	U	—	52,38	52,38	0,08 %
ETIQUETA	1,000	U	—	209,52	209,52	0,30 %
Total materiales e insumos					17.105,52	24,80 %

2. ¿De qué está hecho el costo de una unidad?

Concepto	Valor por unidad	% del costo
Materiales e insumos (receta con desperdicio)	17.105,52	24,80 %
Comisión de ventas	14.666,67	21,27 %

Primera hoja de la ficha de costo de REF 001.

¿Qué productos dejan plata y cuáles la hacen perder?

Arriba sale una tabla con TODOS los productos, del que más plata deja al que más hace perder: ventas del año, cuánto gana por unidad, el margen y cuánto gana o pierde en el año. En los negocios sale además lo que cada unidad deja por encima de lo directo. También sale como primera hoja del reporte en Excel y PDF.

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

11. Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Costo por unidad

Cuánto cuesta cada unidad y a cómo venderla para ganar lo que se quiere.

Costo por unidad = lo DIRECTO de cada producto (receta o compra, mano de obra y otros por unidad, comisión) + su parte de la nómina, la depreciación y los gastos generales, repartida por minutos de trabajo, por unidades o por ventas (se escoge en cada actividad). «Sobre el costo»: $\text{precio} = \text{costo} \times (1 + \%)$. «Sobre el precio de venta»: $\text{precio} = \text{costo} + (1 - \%)$. No cambia los estados financieros.

Reporte en Excel

Reporte en PDF

Repartir los gastos generales: Según los costos directos de cada actividad

Utilidad que desea (%): 20,00

sobre el costo

Ver el año: Año 1

Año 2

Año 3

Año 4

Año 5

Gastos generales del año 1 a repartir: 134.106.841,60 (nómina administrativa y de mercadeo 29.090.433,60, gastos 42.427.272,00, depreciación general 62.589.136,00)

¿Qué productos dejan plata y cuáles la hacen perder? (año 1)

Con el costo TOTAL de cada producto (lo directo más su parte de la nómina, la depreciación y los gastos). Del que más plata deja al que más hace perder.

Producto	Ventas del año	Gana por unidad	Margen	Gana o pierde en el año	Deja sobre lo directo (por unidad)
Kit Office Premium (unid.)	78.000.000,00	749.724,70	28,84 %	22.491.740,91	1.585.000,00
Kit Home Ultra (unid.)	66.000.000,00	-228.885,84	-15,26 %	-10.070.977,09	795.000,00
Kit Home Premium (unid.)	46.750.000,00	-941.051,31	-110,71 %	-51.757.822,22	487.000,00

• El que más plata deja: Kit Office Premium (unid.) (22.491.740,91 en el año).

• Kit Home Ultra (unid.) pierde 10.070.977,09 contando su parte de la nómina y los gastos, pero cada unidad deja 795.000,00 por encima de lo directo: ayuda a pagar esos gastos. Antes de dejar de venderlo, súbale el precio o bájale el costo; si lo quita, esos gastos los tienen que pagar los demás productos.

Productos que ganan y que pierden (ejemplo Kit Home, año 1).

El costo de la hora de trabajo (servicios, talleres, confección...)

En las actividades que trabajan con minutos sale: las horas disponibles y las ventas, la OCUPACIÓN, lo que cuesta una hora de trabajo (nómina, arriendo, gastos), lo que cobra en promedio por hora, cuánto gana por hora y la tarifa por hora para ganar lo que usted quiere. Por cada servicio: cuánto cobra por hora, cuánto le deja por hora después de sus materiales y cuánto gana por hora.

35

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Peluquería

Costo directo: 9.653.684,21 Nómina: 32.707.872,00 Depreciación: 900.000,00 Parte de los generales: 11.971.467,16 **Total: 55.233.023,37**

Producto	Cantidad vendida	Costo por unidad	Precio de venta	Gana por unidad	Precio para ganar 20,00 %
Corte de cabello (servicio)	3.600,00	9.897,07	15.000,00	5.102,93	11.876,48
Tinte (servicio)	360,00	54.454,37	60.000,00	5.545,63	65.345,24

Costo de la hora de trabajo (año 1)

Horas disponibles en el año

3.120,00

Horas vendidas (unidades × minutos)

2.340,00

Ocupación

75,00 %

Lo que cuesta UNA hora de trabajo (nómina, arriendo, gastos)

19.478,35

Con materiales e insumos, en promedio

23.603,86

Lo que cobra en promedio por hora

32.307,69

Gana (+) o pierde (-) por hora

8.703,84

Tarifa por hora para ganar 20,00 %

28.324,63

Servicio o producto	Minutos	Precio	Cobra por hora	Deja por hora (sin materiales)	Gana por hora
Corte de cabello (servicio)	30,00	15.000,00	30.000,00	29.684,21	10.205,86
Tinte (servicio)	90,00	60.000,00	40.000,00	23.175,44	3.697,09

Si llenara el 80 % de sus horas, cada hora le costaría 22.386,46 en vez de 23.603,86.

Repartir la nómina y los gastos entre sus productos:

Por los minutos de trabajo de cada producto

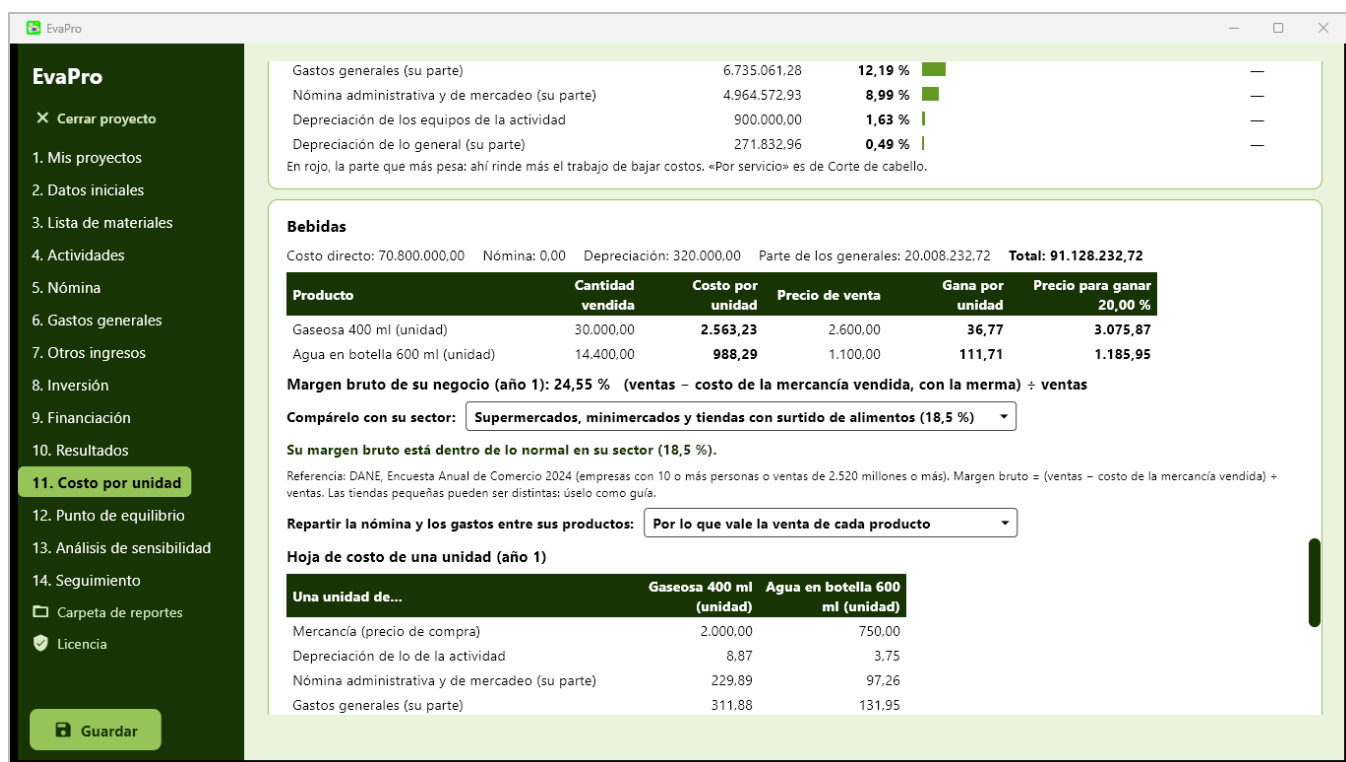
Hoja de costo de una unidad (año 1)

Costo de la hora en la peluquería del ejemplo.

OJO: Si vende menos del 60 % de sus horas sale en rojo: las horas que no vende también se pagan. El programa le dice cuánto costaría la hora si llenara el 80 %.

¿Su margen es normal para su tipo de negocio? (comercio)

En las actividades de comercio sale el MARGEN BRUTO de su negocio (ventas menos el costo de la mercancía vendida, con la merma, dividido entre las ventas). Escoja su tipo de negocio en «Compárelo con su sector» y el programa le dice si está por debajo, dentro o muy por encima de lo normal.



Margen bruto de las bebidas comparado con los supermercados y tiendas.

La referencia es del DANE, Encuesta Anual de Comercio 2024: empresas con 10 o más personas o con ventas de 2.520 millones al año o más. Las tiendas pequeñas pueden ser distintas: úsela como guía.

Si un producto pierde con el costo total pero SÍ paga lo directo, ayuda a pagar la nómina y los gastos: antes de dejar de venderlo, súbale el precio o bájele el costo. Si no paga ni lo directo, cada unidad que vende le hace perder plata.

OJO: Si sale «PIERDE PLATA EN CADA UNIDAD», ese producto le quita lo que ganan los demás: suba el precio, baje el costo o piense si le conviene seguir vendiéndolo.

Paso 12: Punto de equilibrio

Cuánto hay que vender para no perder plata, en dinero y en unidades de cada producto, y el margen de seguridad: cuánto pueden bajar las ventas antes de perder.

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

12. Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Punto de equilibrio

Cuánto hay que vender, en dinero y en unidades, para no perder plata.
 Punto de equilibrio = costos fijos + (1 - costos variables ÷ ventas). Por producto: unidades = costos fijos que le tocan ÷ (precio - costo variable por unidad); los costos de cada actividad se reparten entre sus productos según lo que vale la venta de cada uno. En rojo, lo que no alcanza el equilibrio.

Reporte en Excel

Reporte en PDF

Ver el año:

Año 1

Año 2

Año 3

Año 4

Año 5

Todo el proyecto — año 2

Ventas del año	441.582.651,04
Costos variables (directos de las actividades y gastos por % de ventas)	191.676.325,83
Costos fijos (nómina, gastos, depreciación e intereses)	171.370.368,00
Margen de contribución (lo que deja cada peso vendido)	56,59 %
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DINERO (año)	302.810.188,37
Punto de equilibrio por mes	25.234.182,36
Equilibrio como % de las ventas	68,57 %
Margen de seguridad (cuánto pueden bajar las ventas sin perder)	31,43 %

Para no perder plata, el proyecto tiene que vender al menos 302.810.188,37 en el año (25.234.182,36 al mes). Se proyecta vender 441.582.651,04: le sobran 138.772.462,68 por encima del equilibrio.

Por producto, en sus unidades

Producto	Unidad	Precio	Costo variable por unidad	Fijos que le tocan	UNIDADES DE EQUILIBRIO	Se venden	Margen de seguridad
----------	--------	--------	---------------------------	--------------------	------------------------	-----------	---------------------

Punto de equilibrio.

Paso 13: Análisis de sensibilidad

Qué pasa con el negocio si el precio, lo que se vende, los costos, la nómina o la inversión suben o bajan 10 o 20 %. Abajo dice hasta cuánto aguanta cada cosa antes de dejar de ser rentable.

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

13. Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Análisis de sensibilidad

Qué pasa si cambian el precio, las ventas, los costos, la inversión o la tasa.

Cada renglón vuelve a calcular TODO el proyecto cambiando solo esa cosa. El VPN y la TIR son los del proyecto (sin préstamo); la tasa de interés se ve en lo que le queda al dueño. En rojo, lo que deja de ser rentable.

Reporte en ExcelReporte en PDF

Ver: VPN (valor presente neto)

Cambios a probar (%): -20,00-10,0010,0020,00

Mover también el precio de un solo producto: Ninguno

Si cambia...	-20,00 %	-10,00 %	Como está	+10,00 %	+20,00 %
Precio de venta	-44.932.813,05	72.044.312,83	182.914.526,64	293.784.740,46	404.654.954,27
Cantidad que se vende	57.554.260,84	120.234.393,74	182.914.526,64	245.594.659,54	308.274.792,45
Costos de producción (variables)	279.294.688,47	231.104.607,56	182.914.526,64	134.724.445,73	86.534.364,82
Nómina y gastos generales (fijos)	263.823.886,48	223.369.206,56	182.914.526,64	142.459.846,73	102.005.166,81
Inversión	190.782.527,28	186.848.526,96	182.914.526,64	178.980.526,32	175.046.526,01

Hasta cuánto aguanta

Precio de venta: puede bajar hasta 16,45 % antes de que el proyecto deje de ser rentable (VPN = 0).

Cantidad que se vende: puede bajar hasta 29,09 % antes de que el proyecto deje de ser rentable (VPN = 0).

Costos de producción (variables): pueden subir hasta 37,83 % antes de que el proyecto deje de ser rentable (VPN = 0).

Nómina y gastos generales (fijos): pueden subir hasta 44,93 % antes de que el proyecto deje de ser rentable (VPN = 0).

Análisis de sensibilidad.

¿Qué pasa si...? Varios cambios a la vez

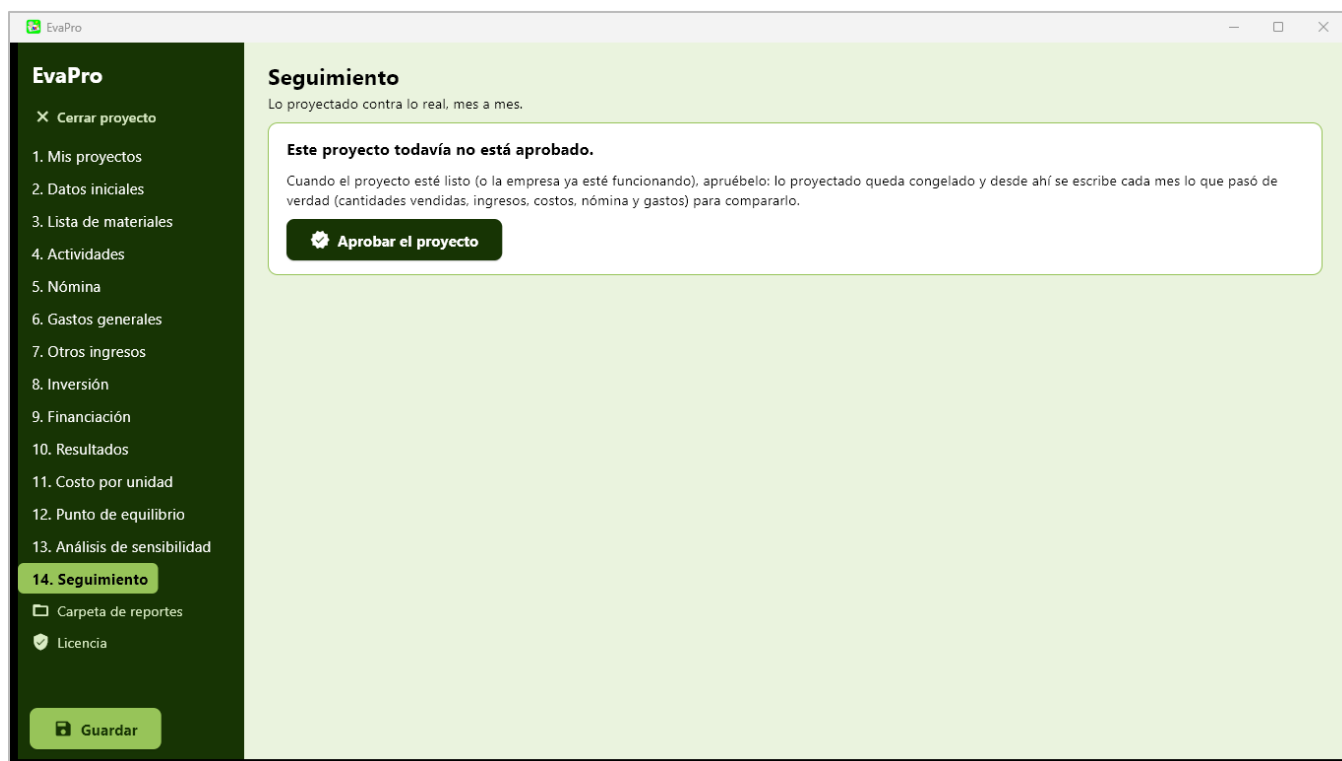
Abajo, escriba cuánto cambia cada cosa en %: precio de venta, lo que se vende, los costos de producción o de compra, la nómina y los gastos, y la inversión (con signo menos si baja). Sale «Hoy» contra «Con los cambios»: la utilidad del año 1, la de todo el proyecto, el VPN, la TIR y en cuánto se recupera la inversión, y si el proyecto sigue siendo bueno. «Poner todo en 0» deja todo como estaba.

39

Paso 14: Seguimiento

Cuando el negocio ya arrancó, se compara lo que se esperaba con lo que de verdad pasó.

1. Toque «Aprobar el proyecto»: lo proyectado queda congelado para compararlo.
2. Cada mes, escoja el mes y escriba lo real (cantidades vendidas, ingresos, costos, nómina y gastos). En rojo sale lo que va peor que lo proyectado.



Seguimiento.

Lo que más importa del mes

Debajo de la tabla del mes sale el MARGEN BRUTO proyectado contra el real, la utilidad del mes (si escribió ingresos, costos y gastos) y el PRECIO REAL PROMEDIO de cada producto (lo que entró ÷ lo que se vendió). Si el margen real está por debajo, el programa le dice qué revisar: costos de compra o de materiales, merma o descuentos.

EvaPro

Cerrar proyecto

Mis proyectos

Datos iniciales

Lista de materiales

Actividades

Nómina

Gastos generales

Otros ingresos

Inversión

Financiación

Resultados

Costo por unidad

Punto de equilibrio

Análisis de sensibilidad

Seguimiento

Carpeta de reportes

Licencia

Guardar

Agua en botella 600 ml	1.320.000,00	escriba lo real	—	—
Costos de producción y venta				
Materiales Panadería	8.841.389,33	9.548.700,48	707.311,15	8,00 %
Otros costos por unidad Panadería	537.680,00	escriba lo real	—	—
Menos: lo que queda en bodega Panadería	-2.446.069,33	escriba lo real	—	—
Materiales Peluquería	804.473,68	escriba lo real	—	—
Compras de mercancía Bebidas	7.276.666,67	escriba lo real	—	—
Menos: lo que queda en bodega Bebidas	-1.376.666,67	escriba lo real	—	—
Nómina y gastos				
Nómina Panadería	4.897.904,00	escriba lo real	—	—
Nómina Peluquería	2.725.656,00	escriba lo real	—	—
Nómina administrativa	2.587.304,00	escriba lo real	—	—
Arriendo del local	1.800.000,00	escriba lo real	—	—
Energía	650.000,00	escriba lo real	—	—
Agua	180.000,00	escriba lo real	—	—
Gas	220.000,00	escriba lo real	—	—
Teléfono e internet	110.000,00	escriba lo real	—	—
Honorarios del contador	400.000,00	escriba lo real	—	—
Publicidad	150.000,00	escriba lo real	—	—

Lo que más importa de enero 2027

Margen bruto: proyectado 47,84 % - real 39,64 %

Precio real promedio de Pan francés (unidad): 420,00 (proyectado 450,00, -6,67 %)

Precio real promedio de Torta de mantequilla (porción): 3.500,00 (proyectado 3.500,00, 0,00 %)

El margen real está por debajo de lo proyectado: revise si subieron los costos de compra o de materiales, si hubo más merma, o si está vendiendo más barato (descuentos).

Preguntas que nos hacen

¿Tengo que escribir las fórmulas o los resultados?

No. Escriba los datos del negocio; todo lo demás lo calcula el programa.

Mi tienda tiene cientos de productos, ¿los escribo todos?

No hace falta: escríbalos por líneas de surtido (víveres, aseo, bebidas, licores...), cada una con su margen y sus ventas. Así se hace también en los estudios para bancos.

¿Sirve para otro país?

Sí: en Datos iniciales se escoge el país, y con él la moneda y la forma de escribir los números. Revise la nómina y la renta de su país.

¿Dónde quedan los reportes?

En la carpeta de reportes de cada persona; el botón «Carpeta de reportes» del menú la abre. Cada mensaje dice la ruta completa del archivo.

No saca reportes, o no guarda

Si no saca reportes: está en la prueba (los reportes son de la versión comprada).
Si tampoco guarda: se venció la prueba o la licencia. Entre a «Licencia» y actívela con su clave; lo que guardó sigue ahí.