AGROECOLAB

GUÍA SENCILLA DE COSTOS Y PRECIOS PARA EMPRENDIMIENTOS AGROECOLÓGICOS

PRESENTACIÓN

Esta cartilla está pensada para acompañarte en el cálculo básico de costos y precios de tu emprendimiento agroecológico.

No necesitas conocimientos previos en economía. Aquí trabajaremos con ejemplos simples, cercanos y adaptados a realidades juveniles y comunitarias.

1. ¿QUÉ SON LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN?

Los costos de producción son todo lo que necesitamos para producir un bien o servicio. Incluyen no solo insumos comprados, sino también trabajo, tiempo y recursos del territorio.

Ejemplos:

- Semillas, abonos, herramientas
- Mano de obra (propia, familiar o comunitaria)
- Equipos
- Herramientas
- Transporte
- Agua, energía, materiales
- Tiempo dedicado al proceso productivo

1.1 TIPOS DE COSTOS

a) Costos variables

Cambian según cuánto producimos.

Ejemplos:

- Insumos
- Envases
- Transporte por venta

b) Costos fijos

No cambian aunque produzcamos más o menos.

Ejemplos:

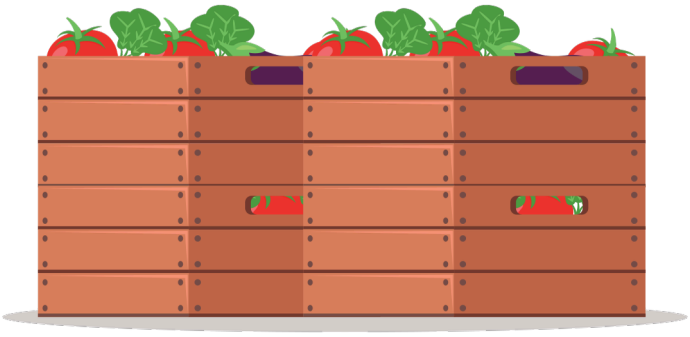
- Herramientas
- Alquiler de espacio
- Mantenimiento básico

1.2 COSTOS QUE SUELEN INVISIBILIZARSE

a) Costos variables

En los emprendimientos agroecológicos es común no considerar:

- El trabajo propio o familiar
- El trabajo comunitario
- El tiempo invertido
- Los saberes ancestrales



Reconocer estos costos es una forma de valorar nuestro trabajo y nuestra cultura.

2. ¿QUÉ ES EL PRECIO?

El precio es el valor al que ofrecemos nuestro producto o servicio.

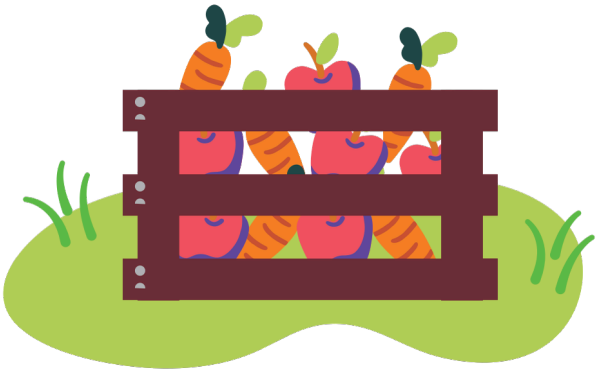
Debe cubrir:

- Los costos de producción
- Un margen que permita sostener el emprendimiento
- Un precio justo para quien produce y quien consume

2.1 PRECIO Y AGROECOLOGÍA

Desde la agroecología, el precio:

- No busca competir por ser el más barato
- Busca ser justo y transparente
- Refleja la calidad, el cuidado ambiental y el trabajo humano



3. CALCULEMOS EL COSTO DE UN PRODUCTO AGROECOLÓGICO

Producto: Atado de hortalizas agroecológicas

Unidad de venta: 1 atado

Periodo de cálculo: 1 mes

Lechuga + Espinaca + Rabanito

Paso 1:

Identificar los costos variables

Los **costos variables** cambian según la cantidad que producimos.

Concepto	Cantidad mensual	Costo unitario (S/.)	Costo total (S/.)
Semillas			20
Abonos orgánicos			30
Envases (bolsas, soguilla)	100 unidades	0.20	20
Transporte a feria	4 viajes	10	40
Total costos variables			**110**

Paso 2:

Identificar los costos fijos

Los **costos fijos** no dependen directamente de cuánto producimos.

Concepto	Costo mensual (S/.)
Herramientas (prorrateo mensual)	30
Agua para riego	40
Mantenimiento del espacio	20
Total costos fijos	**90**

Paso 3:

Calcular el costo total de producción

Costo total mensual = costos variables + costos fijos

110 + 90 = S/. 200

Paso 4:

Definir la cantidad producida

Producción mensual:

100 atados de hortalizas

Paso 5:

Calcular el costo por unidad

Costo por atado = costo total ÷ número de atados

200 ÷ 100 = S/. 2.00 por atado

Paso 6:

Definir el precio de venta

Para asegurar sostenibilidad, se agrega un margen.

Ejemplo:

- Margen para trabajo y reinversión: S/. 1.00

  Precio de venta sugerido: S/. 3.00 por atado

Resumen:

- **Costos variables:** S/. 110
- **Costos fijos:** S/. 90
- **Costo total:** S/. 200
- **Producción:** 100 atados
- **Costo unitario:** S/. 2.00
- **Precio de venta:** S/. 3.00

Aprendizaje clave:

- Si produces más atados, el **costo fijo por unidad baja**
- Si suben los insumos o el transporte, suben **los costos variables**
- Conocer tus costos te permite **no vender por debajo de lo que cuesta producir**

4. PUNTO DE EQUILIBRIO

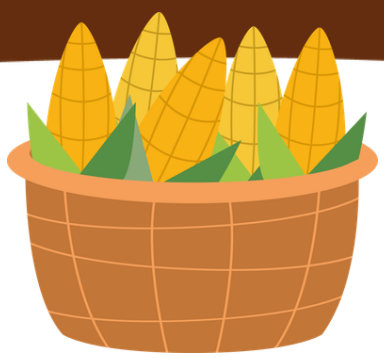
El punto de equilibrio es la cantidad mínima de productos que necesitamos vender para cubrir todos nuestros costos.

En este punto:

- No estamos perdiendo dinero
- Tampoco estamos ganando todavía
- Solo estamos recuperando lo que invertimos

Conocer el punto de equilibrio nos ayuda a responder preguntas importantes:

- ¿Cuánto debo vender para no tener pérdidas?
- ¿Mi emprendimiento es viable?
- ¿Qué pasa si vendo menos o más?



4.1 ¿CÓMO SE CALCULA EL PUNTO DE EQUILIBRIO?

Una forma sencilla de calcularlo es:

Punto de equilibrio (en unidades) = Costos fijos ÷ (Precio de venta – Costo variable por unidad)

Donde:

- **Costos fijos:** gastos que no cambian aunque produzcamos más o menos
- **Costo variable por unidad:** lo que cuesta producir cada producto
- **Precio de venta:** el valor al que vendemos el producto

4.2 EJEMPLO PRÁCTICO: MERMELADA DE BABACO

En Amazonas, una asociación de jóvenes agroecológicos produce mermeladas:

Datos del ejemplo

- **Costos fijos:** S/. 28
- **Costo variable por frasco:** S/. 5.60
- **Precio de venta por frasco:** S/. 10.00

Paso 1:

Calcular ladiferencia entre precio y costo variable

$$10.00 - 5.60 = 4.40$$

Esto significa que por cada frasco vendido se generan S/. 4.40 para cubrir los costos fijos

---

Paso 2:

Calcular el punto de equilibrio

$$28 \div 4.40 = 6.36$$

Como no podemos vender fracciones, redondeamos:

El emprendimiento necesita vender **7 frascos** para cubrir sus costos.

¿Qué significa este resultado?

Si vendes menos de 7 frascos
→ hay pérdida

Si vendes 7 frascos
→ estás en equilibrio

Si vendes más de 7 frascos
→ empiezas a generar ingresos adicionales

5. RENTABILIDAD

La rentabilidad es la capacidad de generar beneficios o ganancias superiores a los costos y gastos invertidos.

6. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS

- Anota todos tus costos, aunque parezcan pequeños
- No invisibilices tu trabajo
- Revisa tus costos periódicamente
- Conversa precios de manera colectiva cuando sea posible