



Costos, tiempo y planificación comercial

Tres variables clave y su relación.

Entender la estrecha vinculación existente entre variables tan disímiles como costo, tiempo y planificación es vital para lograr una empresa exitosa, sustentable y preparada para afrontar y superar los distintos desafíos que se le plantearán a lo largo de los años.

Existe una relación directa entre los costos, el tiempo y la planificación comercial: estas variables deben interactuar en perfecta armonía para que una empresa perdure y se desarrolle a lo largo de los años.

El tiempo es uno de los activos más importantes de todo ser humano, es un recurso escaso y muy valioso. Para medirlo, el hombre inventó el reloj y el calendario; le asignó distintas unidades para ayudar a la relación entre seres humanos en distintas partes del planeta, junto al desarrollo económico de las respectivas sociedades.

Poder aprovechar al máximo las horas, días, meses y años requiere dedicación y planificación extrema. Por ello, tomar conciencia plena de la importancia del tiempo y de su finitud es el primer paso a dar.

En el mundo de los negocios se toman decisiones basadas en la importancia del tiempo y la relación directa que existe entre esta variable y los costos. Planificar es la clave a desarrollar.

El dinero se deprecia si no se invierte o se lo hace producir. Todas las monedas pierden valor, a pesar de ser monedas fuertes. El tiempo, en ese proceso, es implacable.

LOS COSTOS Y SU SIGNIFICADO

Se entiende por "costo" a todo aquello que, directa o indirectamente, se utiliza para obtener un producto que pueda ser comercializado. Asimismo, es importante distinguir que todo costo conlleva implícito el concepto de eficiencia. Costo no es sinónimo de gasto. La materia prima, la mano de obra y el capital son el objeto de los costos.

Hay variadas clasificaciones de costos, según el punto de vista o enfoque aplicado. Existen costos fijos, variables y mixtos y, a su vez, estos tres pueden ser totales o unitarios.

Los "costos fijos totales" son aquellos que no cambian a pesar del paso del tiempo y de las unidades



Lic. Augusto Diego Berard
a.berard@pampamarketing.com



"En el mundo de los negocios se toman decisiones basadas en la importancia del tiempo y la relación directa que existe entre esta variable y los costos."

producidas. Por otro lado, el "costo fijo unitario" tenderá a disminuir al aumentar la cantidad de unidades producidas.

Los "costos variables totales" son aquellos que cambian en forma directamente proporcional con las unidades producidas y el tiempo transcurrido. Los "costos variables unitarios" dependen de la escala de producción: si se mantiene la cantidad producida, este costo será fijo.

COSTO DE OPORTUNIDAD

El costo de oportunidad es uno de los más tenidos en cuenta al momento de elegir entre una alternativa u otra. Este costo indica cuánto dinero se deja de ganar o percibir por haber tomado determinada alternativa de negocio. A modo de ejemplo, se puede decir que si el dinero es invertido en bonos del tesoro de los Estados Unidos, rendirá un 3% anual. Esta inversión es la más segura del mundo y su riesgo tiende a cero.

Si en lugar de invertir en los bonos lo hacemos en un plazo fijo y la tasa que nos paga el banco es del 8% anual, nuestra ganancia pura o real es el 5%, dado que el resto ha sido el costo de oportunidad.

PLANIFICACIÓN

Planificar consiste en imaginar y proyectar en el tiempo los caminos a recorrer para alcanzar un determinado objetivo. Tener claro el objetivo permite enfocar la atención y utilizar los recursos (el tiempo y los costos) de manera eficiente.

La planificación puede ser simple o compleja, conforme a los objetivos buscados y el negocio a desarrollar. Siempre tiene que ser clara y de fácil comprensión para todos los miembros de la organización que trabajan en pos de un objetivo determinado.

El requisito fundamental para lograr una buena planificación es escribirla; todo aquello que no se escribe se diluye en el tiempo y no crea compromiso. Como dice el refrán, "a las palabras se las lleva el viento".

VENTAJAS DE PLANIFICAR

Las empresas que planifican obtienen mejores resultados y sobrellevan mejor las crisis. La planificación permite trabajar organizada y minimizar los costos de producción y/o comercialización.

Llevando adelante una correcta planificación se puede separar lo urgente de lo importante, entendiendo por "urgente" a todo aquello que debe hacerse en forma inmediata, que distrae a la organización del objetivo común y aumenta los costos visibles y ocultos. Estas son situaciones imprevistas, producidas por el contexto de acción, que los hombres no pueden controlar y que eventualmente se convierten en urgentes. Las organizaciones que no planifican dedican más tiempo y recursos a resolver situaciones urgentes que las que son importantes.

Descubrir y analizar qué es urgente y qué es importante es parte del trabajo del líder de la organización. Lo importante es lo que perdura y lo que sirve para alcanzar el objetivo.

CONCLUSIONES

Escribir claramente en una línea de tiempo los objetivos de la organización, los costos en los que se va a incurrir y los plazos a destinar a cada acción empresarial es la clave del éxito en todo negocio. Improvisar y vivir día a día, sin un rumbo claro, es lo que toda empresa que pretenda alcanzar el éxito debe evitar. ■