L

a determinación del costo estándar de materias primas ha dejado de ser “un costo científicamente determinado”, pues hoy debe considerarse dentro de las estrategias, no solo generales, sino particulares de una organización.

El costo estándar de un producto es una fórmula universal, costo igual a la cantidad de recurso a consumir, multiplicado por el precio: (C=Q\*P). Nos referiremos al precio, para lo cual debemos considerar varios aspectos, teniendo en cuenta que el mercado ofrece una variedad de alternativas, modos diferentes de negociación, oferta y demanda de materias primas, factores climáticos, situación política de la región fuente (caso del petróleo), situación política y social del sitio en donde opera la organización, reglamentaciones y limitaciones en la consecución de recursos impuesta por los estados, normatividad para acceder a la negociación de divisas, mercado de futuros, bolsas agropecuarias y precio de materias primas a nivel internacional, valor del transporte aéreo, marítimo, fluvial y por carretera, costo de la logística de desplazamiento, restricciones impuestas por bloques o comunidades económicas; en fin, una serie de factores que de no ser considerados conllevaría una inadecuada determinación del precio estándar de las materias primas.

Teniendo en cuenta las anteriores variables, una organización deberá desplegar toda una estrategia para la consecución de sus materias primas, la cual tenga en cuenta que deben estar perfectamente alineados sus planes a mediano y largo plazo con su capacidad en varios aspectos, como el lanzamiento de nuevas propuestas al mercado, de producción, comercialización y de financiación de sus operaciones entre otras.

Será necesario entonces hacer alianzas con otros competidores, que hoy son socios de negocios, para compras conjuntas de materia prima y acceder por efecto de las economías de escala a un menor precio. Además recurrir a mercados de futuro para garantizar no solo el suministro de materias primas, en algunos casos recurso escaso como alimentos (café, azúcar, cacao), sino también minimizar la incertidumbre por los niveles de precios.

Otras prácticas que se imponen y que indudablemente afectan el precio, entendido este como el costo de adquisición más los costos incidentales, es exigiendo al proveedor que entregue solo las cantidades necesarias para una línea de producción, en el momento justo y con poder de negociación de acuerdo a cotizaciones de mercado.

Para negociaciones entre periodos, debe alinearse la capacidad de la planta con los descuentos por volumen que ofrecen algunos proveedores.

Como vemos, no solo es un juicioso y serio análisis, sino también la utilización del ingenio de la gerencia y el uso de las mil y una estrategias apoyadas por los buenos oficios de la Contabilidad Gerencial, que es la fuente y principal apoyo en la toma de decisiones.

*Carlos Caro Romero*