



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

Los sistemas contables como instrumento de competitividad

DRA. MARÍA EUGENIA DE LA ROSA LEAL¹
M.A. MÓNICA BALLESTEROS GRIJALVA

Resumen

Los sistemas contables tienen como misión fundamental, establecer un flujo de la información financiera que permita procesar la información y generar estados contables útiles para la gestión y la toma racional de decisiones en las organizaciones.

En este trabajo se revisa las implicaciones teóricas y características de la medición de la gestión a través del sistema contable, para proponer una serie de conceptos de información en correlación con las metas de competitividad.

El trabajo expone el detalle de una investigación exploratoria de la información contenida en los estados contables, mediante un análisis de su participación y correlación con el logro de metas de competencia.

La conclusión es la pertinencia conceptual de los estados contables como herramienta de la competitividad, no obstante el manejo común de la misma, que evita otorgar información pública a la competencia.

Palabras clave: sistema contable, competitividad, estados contables

Abstract

Accounting systems have fundamental mission, establish a flow of financial information to enable process information and generate financial statements useful to management and rational decision into organizations.

In this paper we discuss the theoretical implications and characteristics of performance measurement through the accounting system to propose a number of concepts of information in correlation with the goals of competitiveness.

The paper describes the details of an exploratory investigation of the information contained in the financial statements, by analyzing their correlation with the participation and achievement of goals of competition.

The conclusion is the conceptual relevance of financial statements as a tool for competitiveness, however the common management of the same, to provide public information to avoid competition.

Keywords: accounting system, competitiveness, financial statements

¹ Universidad de Sonora

Introducción

A partir de los estados financieros que genera la contabilidad, es posible tomar decisiones a corto o a largo plazo que permiten a las organizaciones controlar sus costos y gastos, proteger sus recursos y tomar decisiones que mejoren su probabilidad de beneficios y ganancias.

Es común establecer que en la medida en que los costos y gastos se disminuyen los ingresos se incrementan, sin embargo, esta implicación de disminución no significa el sacrificio de no hacer, su sentido se dirige a racionalizar y revisar las implicaciones de cada desembolso.

Es posible decir que la contabilidad financiera, es entonces un instrumento de control interno que además de informar constituye una herramienta importante en la toma de decisiones de inversión, operación y financiamiento a través de explicar, identificar y enunciar aspectos trascendentes y significativos de la integración patrimonial y el uso y aplicación de recursos.

La capacidad de la contabilidad para captar el efecto financiero que afecta a la organización, depende en buena medida de la habilidad del diseño del sistema contable y del flujo y eficiencia operativa de la información que se genere de cada acción u operación y su documento de evidencia objetiva. De tal manera que el proceso de organización contable inicia en la descripción administrativa y de control de cada operación, y se fundamenta en el camino que recorre dentro o hacia el exterior, involucrando personal, supervisores o responsables, para escribir la historia de hechos económicos realizados, convenidos o contingentes.

La evolución del sistema contable es paralelo a los sistemas de gestión, que en esencia requiere información útil para sus inversionistas, conocimientos de sus flujos de efectivo, detalle de su posición financiera y sus resultados por períodos convencionales y el seguimiento del control interno de todas las operaciones que muevan o produzcan dinero o recursos, a fin de ejercer su función de gobierno y decisión.

Si la contabilidad evoluciona en razón paralela a la gestión, esta a su vez debe adaptarse y desarrollarse en la medida que el mercado y las relaciones comerciales se modifican e innovan, como ha sucedido con la globalización, que al abrir las fronteras y modificar su espacio de intervención ha permitido la influencia de otras culturas, sistemas y mecanismos de operación, obligando a que el sistema contable se tecnifique y desarrolle mecanismos cada vez más complejos y sensibles al monitoreo y captura de la actividad de la organización y de la competencia directa como parte de una estrategia global con ventaja competitiva dada por información, oportuna, adecuada y confiable.

Para el sistema contable, su reto es reconocer en su operación rasgos definitorios como: la internacionalización de los mercados, la creciente incertidumbre del entorno, sensible modificación

de las normas reguladoras de registro contable, el aumento notable de la competencia con diversidad de productos, y un mercado dominado por una demanda cada vez más selectiva.

Todos estos factores han propiciado un crecimiento interno de la contabilidad hacia una ciencia contable, que asume la transparencia informativa de los cambios y presiones del contexto económico que las organizaciones sufren, que además revelan los diferentes acontecimientos históricos de la política económica en la hacienda pública y privada, y la evolución de la gestión global y nacional.

Hablamos entonces de una contabilidad de gestión para uso directo de la toma de decisiones de distintos usuarios o interesados en las organizaciones, contabilidad que emerge de manera paralela a la contabilidad fiscal y/o a la contabilidad normada.

Esta contabilidad de gestión rescata la misión de transparencia de los estados contables y da cuenta y razón de los éxitos y fracasos financieros de las decisiones que son tomadas al interior de cada organización ayudando a cumplir con la frase de “información es poder” que conlleva un canal adecuado de comunicación del ejercicio de la facultad de elegir a partir de los datos que se captan como un conocimiento intrínseco del verdadero dominio de la organización.

La contabilidad, es tan amplia y diversificada como la vida económica de una organización, en ella se relaciona y estudia el pasado, el presente y la proyección de resultados en concordancia con el negocio en marcha.

El problema principal, a atender es ¿Cómo puede implementarse un Sistema Contable que apoye a la organización estratégicamente en su competitividad?. Entendiendo al sistema de forma integral desde el inicio y entrada de la acción económica, la constancia y seguimiento documental, la supervisión o autorización, el proceso de registro y la retroalimentación de la información procesada en tiempo y forma a las áreas que lo requieren.

Este trabajo a nivel exploratorio revisó la tendencia de información de los estados contables emitidos de 40 empresas del país, publicados en los portales web de las organizaciones y en periódicos de circulación nacional durante los años 2011, 2012 para detectar el apoyo efectivo de la información a la competitividad, con la hipótesis de que el grado de revelación de los estados contables influye positivamente en las decisiones de competitividad de la organización.

La metodología empleada fue un análisis descriptivo y una matriz de correlación de Spearman entre conceptos contables y decisiones de competencia.

En términos generales los conceptos de administración, gerencia y gestión, son sinónimos a pesar de los grandes esfuerzos y discusiones por diferenciarlos. En la práctica se observa que el término *management* traducido como administración pero también como gerencia. En algunos países la administración está más referida a lo público y la gerencia a lo privado. En los libros clásicos se

toman como sinónimos administración y gerencia. En el glosario del CINDA, por ejemplo, aparece gestión como equivalente a administración.

Lo esencial de los conceptos administración, gestión y gerencia está en que los tres se refieren a un proceso de planear, organizar, dirigir, evaluar y controlar.

Hablando de gestión

Gestión del latín *gestio* indica la acción de administrar, en nombre propio o en representación de alguien, cuya suma de acciones representa la capacidad de gobernancia mediante la dirección profesional tendiente a: establecer los objetivos y medios para su realización; precisar la organización de sistemas; elaborar la estrategia de desarrollo y a ejecutar el manejo de personal.

Las acciones de gestión, significan toda manifestación de intención o expresión de interés capaz de influir en una situación dada. La gestión no es considerada una disciplina, es de hecho una parte de la administración o un estilo de administración. El gestor ejerce la libertad de actuar, omitir, y enfrentar consecuencias derivados de los actos y acciones decididas (Argandoña, 2007).

En términos generales se define gestión como el proceso que conduce al logro de un negocio o satisfacción de un deseo, mediante actividades productivas con el fin de generar rendimientos de los factores que en el intervienen dentro de una estructura organizacional.

De manera que la estructura organizacional debe ser concebida en un contexto dinámico que soporte los requerimientos de los clientes, sobre una base de personal dirigida con los principios de delegación, motivación y la interacción de equipos altamente capacitados identificados con los fines de la organización como variable determinante.

Por lo tanto, la gerencia como actuación de la gestión dirige el negocio y asume la responsabilidad de llevar las riendas de la firma con un estilo de arreglo corporativo y jurídico de acuerdo a sus actividades. La gerencia, es por tanto responsable de gestionar adecuadamente la dirección de las organizaciones (Giner, Lamo y Torres, 2006: 370).

El concepto de gestión aplicado a la administración de empresas obliga a que la misma cumpla con cuatro funciones fundamentales para el desempeño de la empresa; la primera de esas funciones es la planificación, que se utiliza para combinar los recursos con el fin de planear nuevos proyectos que puedan resultar redituables para la empresa, en términos más específicos nos referimos a la planificación como la visualización global de toda la empresa y su entorno correspondiente, realizando la toma de decisiones concretas que pueden determinar el camino más directo hacia los objetivos planificados. La segunda función que le corresponde cumplir al concepto de gestión es la organización en donde se agrupan todos los recursos con los que la empresa cuenta, haciendo que

trabajen en conjunto, para así obtener un mayor aprovechamiento de los mismos y tener más posibilidades de obtener resultados.

La dirección de la empresa en base al concepto de gestión implica un muy elevado nivel de comunicación por parte de los administradores para con los empleados, y esto nace a partir de tener el objetivo de crear un ambiente adecuado de trabajo y así aumentar la eficacia del trabajo de los empleados aumentando las rentabilidades de la empresa.

Así entonces, los estados contables son Informes de Gestión, que sirven de prueba ante autoridades y directamente interesados en la organización del: desarrollo, evolución, situación económica, situación administrativa, responsabilidades jurídicas, acontecimientos económicos, hechos subsecuentes, hechos previsibles, operaciones en general, y el respeto a la propiedad intelectual y derechos laborales (Balada, Tomas y Ripoll, 2000; Estupiñan, y Estupiñan, 2010:235), que permiten igualarse, compararse y enfrentarse a competidores análogos.

Sistema Contable

Bajo la base de una gestión efectiva, la información contable representa una ventaja competitiva si logra segmentar a la organización en sus distintos centros de costo y de ingreso para su control y revelación suficiente, sin embargo el sistema contable se enfrenta a una serie de barreras que tasan a la gestión mas allá de su capacidad y eficiencia como es el caso de la carga tributaria, la baja rentabilidad, el posicionamiento en el mercado, y las nuevas tecnologías de producción y servicios que logran desviar e incluso discontinuar total o parcialmente la actividad de la organización.

Los profesionales deben adaptarse a los problemas que atraviesan las medianas y pequeñas empresas, como son el incremento de la presión tributaria, mora en el pago de las obligaciones, dificultades para el acceso al crédito y baja rentabilidad de las empresas que puede llevar a la discontinuidad de la actividad o a la necesidad de replantear su posicionamiento en el mercado.

Son cuatro circunstancias las que deben considerarse en el sistema contable: la presión impositiva, las tareas habituales de la organización, la respuesta y seguimiento del mayor número de intimaciones e inspecciones de autoridad y la incorporación de nuevas tecnologías y metodologías. Tomando en cuenta el incremento de la flexibilidad operativa de su organización y capacidad de adaptarse con rapidez, a los cambios y paradigmas con el propósito de lograr la mayor eficiencia o adaptar un performance.

Los directores y ejecutivos empresariales, se encuentran actualmente en el proceso de buscar nuevas maneras de administrar y dirigir sus empresas. Sin embargo, no es solamente la magnitud de los cambios, lo que causa problemas a las organizaciones, sino la velocidad progresiva con que éstos

están transcurriendo. De hecho los sistemas de Contabilidad Gerencial, surgieron para proveer información, dar apoyo a la dirección y control de las empresas, y para promover la eficiencia en la organización.

Los avances de la contabilidad gerencial, están ligados al movimiento de dirección científica. Para promover el empleo eficiente de la mano de obra y materiales con estándares físicos, como el nivel de mano de obra y materiales, que son fácilmente convertibles en costos. Dichos costos, junto con una asignación de costos indirectos, se suman para dar un costo total del producto unitario terminado, útil en la determinación de precios. , pero no sólo comprende los costos totales y los resultados financieros, sino principalmente los análisis de la actividad operativa empresarial, tales como la cadena de valores del conjunto de actividades interrelacionadas, que van desde la obtención de las materias primas, hasta el producto terminado con lo cual se tiene la opción de reforzar aquellas actividades que produzcan un mayor valor agregado y eliminar las que no lo dan. (Gutiérrez, 2005).

La contabilidad moderna, está orientada a facilitar información útil, clasificada y analizada, necesaria y requerida, para la toma de decisiones gerenciales, así como para servir de herramienta de control en el manejo de las operaciones de una empresa gubernamental o privada. Esto exige una revisión de sus funciones y un replanteo en sus bases, considerando en sus funciones de información: la planificación, el control presupuestal y el análisis de los costos.

El sistema de contable de gestión, se diseña por áreas o centros de responsabilidad, identificándose las diferentes líneas o centros con una función comercial, administrativa, o de producción.

La contabilidad de gestión, evalúa y controla el desarrollo del plan principal o estratégico, con sus variaciones o desviaciones, así como las recomendaciones que conlleven a tomar acción sobre medidas correctivas necesarias, en este sentido la efectiva comunicación entre todos los niveles de la gerencia, es importante, de tal forma que todas las operaciones puedan ser coordinadas para conseguir los objetivos trazados en el plan operativo y el plan estratégico, comunicadas con los reportes de contabilidad, que la gerencia usa en las operaciones de planeamiento y control (Kaplan,1991).

Así entonces el sistema de gestión contable esta dirigido por un modelo básico complementado por un sistema de información bien planeado y diseñado, ofreciendo compatibilidad, control, flexibilidad y una relación aceptable entre costo y beneficio de su funcionamiento y aprovechamiento (Fernández y Muñoz, 1997)

Este sistema conlleva tres pasos básicos:

1. Registro de la actividad financiera en la empresa. Registro de todo tipo de transacciones que pueden ser expresadas en términos monetarios y notación de otros aspectos que puedan afectarla económicamente.
2. Clasificación de la información. Ordenamiento de los datos, en categoría y detalle con orientación al usuario. Se incluyen archivos documentales prueba.
3. Resumen de la información. En modelos de información accesibles y claros para la toma de decisiones, sin sacrificar el nivel de revelación y suficiencia informativa.

Este proceso del sistema está relacionado con algo más que la creación de información, ya que involucra considerablemente la comunicación entre quienes la elaboran, interpretan y utilizan en las decisiones.

El sistema contable debe siempre proporcionar la información precisa para la gestión a los encargados y a varios usuarios externos que muestran interés en la organización.

Como todo sistema operativo en una empresa, la gestión contable posee sus propios objetivos que se encuentran diseñados para colaborar con el logro de la gestión general para el logro de metas.

El sistema tiene por objetivo predecir el flujo de efectivo; orientar las decisiones en cuanto a las inversiones y créditos; apoyar a los administradores en cuanto a la planeación, la organización y la dirección de los negocios relacionados con la actividad; fundamentar la determinación de precios, cubrir las tarifas tributarias; ejercer un cierto control sobre las operaciones económicas; contribuir en la evaluación de los beneficios o el impacto social de la actividad que desarrolla la organización.

Información para la competitividad

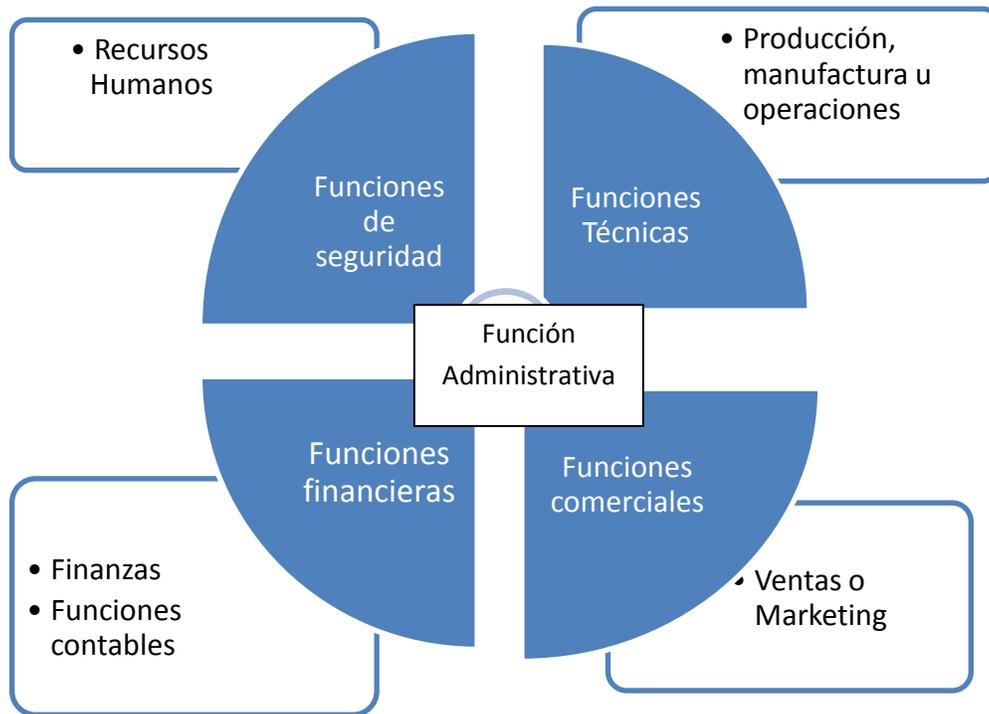
Conforme Henry Fayol (s/f), toda organización puede ser dividida por funciones:

- I. Funciones técnicas: directamente ligados con la producción de bienes.
- II. Funciones comerciales: asociados con las actividades de compra, venta e intercambio de la empresa.
- III. Funciones financieras: aquellas que implican la búsqueda y manejo de capital.
- IV. Funciones de seguridad: velan por el bienestar de las personas que laboran en la organización y los muebles y enseres con que cuenta la misma.
- V. Funciones contables: controlan los inventarios, costos, registros, balances y estadísticas empresariales.
- VI. Funciones administrativas: regulan y controlan las cinco funciones anteriores.

Las funciones administrativas o de gestión, como proceso se caracterizan porque estar en constante cambio y evolución, no son una entidad aislada, forman parte de una serie de funciones

relacionadas entre sí en un ciclo administrativo que da lugar a la corrección y el ajuste continuo de posibles problemas, superando y ajustando según se necesite, integrando el resto de las funciones con una notable interacción unas con otras, figura 1.

Figura 1. Estructura de las funciones y áreas de gestión de la organización



Fuente: Elaboración autoras

Es común que las funciones se integren por áreas: administración general; áreas de producción, manufactura u operaciones; área de ventas o de marketing; áreas financieras que incluyen las contables; y el área de recursos humanos que atienden también las funciones de seguridad. Todas ellas con el mismo nivel de importancia.

Área de Producción, manufactura u operaciones

Es el área encargada de transformar la materia prima en productos y servicios terminados, utilizando los recursos humanos, económicos y materiales (herramientas y maquinaria) necesarios para su elaboración. Entre las principales funciones del área de producción, el mantenimiento y reparación de maquinaria o equipo, el almacenamiento de materia prima, producto en proceso, producto terminado y el control de calidad.

Área de ventas o marketing

Es el área que se encarga de canalizar los bienes y servicios desde el producto hasta el consumidor o usuario final. Entre las funciones de mercadeo podemos mencionar: la investigación de mercados, el presupuesto de mercadeo, la determinación de empaque, envase, etiqueta y marca, la distribución y venta de los productos, la determinación del precio de los artículos la publicidad y la promoción.

Área de Finanzas

Es el área que se encarga del óptimo control, manejo de recursos económicos y financieros de la empresa, esto incluye la obtención de recursos financieros tanto internos como externos, necesarios para alcanzar los objetivos y metas empresariales y al mismo tiempo velar por que los recursos externos requeridos por la empresa sean adquiridos a plazos e intereses favorables.

Área de Recursos Humanos

Es el área encargada de la dirección eficiente y efectiva del recurso humano de la empresa. Dentro de las principales funciones de esta área, se pueden mencionar: Reclutamiento y selección de personal capaz, responsable y adecuado a los puestos de la empresa, la motivación, capacitación y evaluación del personal; el establecimiento de un medio ambiente agradable para el desarrollo de las actividades.

Definidas estas áreas funcionales, deben establecerse indicadores financieros y no financieros para medir el desempeño e integrar la información contable financiera (Ayuso, Barrachina, Garrigos, Tamarit y Urquidi, 2011) Tabla 1.

Tabla 1. Características a considerar al fijar indicadores financieros y no financieros

Aspectos a medir	Características	
Productos	Gran diversidad y variedad	<ul style="list-style-type: none">• Largo plazo• Perspectiva interna• Perspectiva externa
Calidad	Estrategia para lograr una ventaja competitiva	<ul style="list-style-type: none">• Supone un costo• Acarrea un beneficio para la organización
Inventarios	Tienden a manejar stocks justos sin excesos	<ul style="list-style-type: none">• Conllevan un control específico• Son indicadores de la ineficiencia de la organización
Tecnología	<ul style="list-style-type: none">• Alta• Flexible• Integrada	<ul style="list-style-type: none">• Materia prima y mano de obra directa bajos• Coste del lote• Costos de avance del proceso

		<ul style="list-style-type: none"> • Mejora continua y control de cuellos de botella
Organización	<p>En grupos de mejora</p> <p>Bajo una estructura funcional</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de las actividades • Costos por áreas de responsabilidad

Fuente: Adaptación autoras de Gutiérrez (2005).

Se deben construir una serie de indicadores que se interrelacionan y le permitan al gerente tomar las decisiones que mantengan el nivel competitivo de la misma.

Uno de los modelos más completos construidos para el abordaje del concepto de competitividad, es el de Michael E. Porter (2001: 9-12) en donde se define la estrategia competitiva como una combinación de fines (metas), y los de medios (políticas) con que trata de alcanzarlos.

El modelo Porter se resume en los esquemas de la rueda de la estrategia competitiva, figura. 2.

Figura 2. Rueda de la Estrategia Competitiva



Fuente: Porter (2001)

Esta rueda de la estrategia competitiva es un instrumento que integra los aspectos esenciales de la estrategia competitiva y nos permite señalar como aspectos principales de información el círculo exterior, como se presentan correlacionados en la tabla 2:

Tabla 2. Información para la competitividad

<i>Aspectos competitivos</i>	<i>Función / área</i>	<i>Indicador financiero</i>
Productos	Técnica/ Producción, manufactura u operaciones	Monto de inventarios Costos por producto
Clientes o mercado meta	Comercial/ Ventas	Ventas contado Ventas crédito Incobrabilidad
Ventas y mercadotecnia	Comercial / Ventas	Ventas totales Disminuciones al valor de venta Uso de garantías Publicidad y promoción
Distribución	Comercial / Ventas	Costo de entregas y envío Gastos aduanales
Producción	Técnica /Producción, manufactura u operaciones	Elementos del costo Costo productos terminados Valor de productos defectuosos
Mano de obra	Técnica/ Producción, manufactura u operaciones Seguridad/ Recursos Humanos	Sueldos pagados Gastos por personal: seguros, pensiones, uniformes, etc. Capacitación
Compras	Técnica/ Producción, manufactura u operaciones	Costo de compras Gastos añadidos
Investigación y Desarrollo	Técnica/ Producción, manufactura u operaciones.	Nuevos productos y costo identificado Recuperación del costo de investigación Investigaciones no recuperadas
Finanzas.	Financiera / Finanzas Contable	Estructura de inversión, operación y financiamiento.

Fuente: Elaboración personal

Con la tabla anterior se analizó la información emitida por empresas nacionales con los resultados que se presentan a continuación.

Estudio de información contable para la competitividad

La metodología utilizada fue el análisis de senderos a fin de determinar el nivel de correlación y cercanía de los conceptos revelados en los estados contables con las metas de la competitividad, de la rueda de la figura 2 considerando que el enfoque es sistémico, ya que la ausencia de alguna información afecta el efecto de la toma de decisiones para la competitividad.

La estrategia de estudio fue el análisis de estados financieros emitidos y publicados de empresas que operan en territorio nacional vía web, o de obtención directa con absoluto anonimato, como estudio exploratorio. Se aceptó solamente como parte de la muestra estados financieros emitidos en 2011 y 2012, de empresas lucrativas. Se analizaron 40 conjuntos de estados financieros básicos: balance general y estado de resultados con anexos.

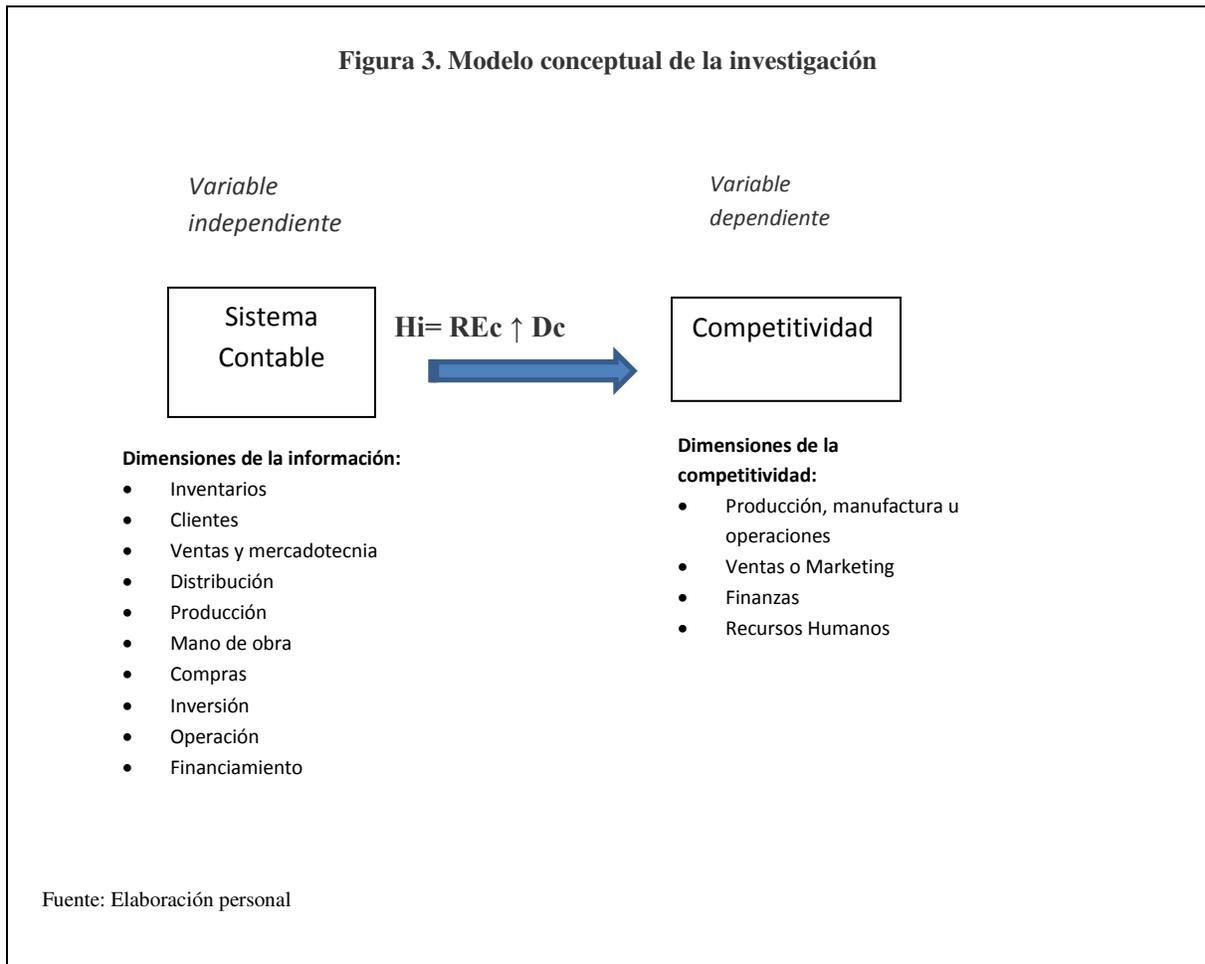
Se eliminó del estudio la relación de los estados financieros contables con el uso de la normatividad contable establecida en las Normas de Información Financiera, considerando que el objeto de estudio es la información para la competitividad en razón de los puntos críticos necesarios para ello.

La metodología utilizada fue un estudio descriptivo de la muestra y una correlación de Spearman en la matriz de competencia, a fin de establecer las características de la muestra y posteriormente el grado de significación entre conceptos en estados financieros que se emiten de forma cotidiana.

La hipótesis que se planteó fue que el grado de revelación de los estados contables (REc) influye positivamente en las decisiones de competitividad (Dc) de la organización. $H_i = REc \uparrow Dc$.

El modelo conceptual (figura 3) fue la conjunción de las variables de metas de competitividad (figura2), con los indicadores de la función de gestión (figura1, tabla 1).

Figura 3. Modelo conceptual de la investigación



Resultados

El análisis de la información de los estados contables fue categorizada conforme las dimensiones de los conceptos de información, revisando el grado de revelación y detalle que permitiera otorgar la información necesaria para la meta de competitividad, seleccionando los datos significativos que afectan en más de un 10 % el valor del concepto.

Considerando que la revelación de la información contable se distingue en los rubros presentados en los estados contables con relación a la información de Producción y Manufactura, la situación encontrada fue, tabla 2:

Tabla 2. Resultados de la información para la producción, manufactura u operaciones			
En estados contables emitidos públicamente (2012) en México			
<i>Concepto</i>	<i>Estatus significativo en la muestra</i>	<i>Valor ponderado</i>	<i>Valor total significativo del concepto</i>
Distribución productos	No da detalle	44 %	
	No aplica	33	77 %
Detalle del proceso de producción	No informa	30%	
	No da detalle	30	60 %
Uso de mano de obra	No da detalle	62%	
	No informa	37	99 %
Actividades de operación	No da detalle	36%	
	No informa	27	63 %
Inventarios	No da detalle	33%	
	Aplica pero no informa	22	
	No aplica	22	77 %
Fuente: Elaboración personal del análisis de resultados			

Como se observa la situación dominante en la información de los estados financieros contables es la ausencia de la misma, ya que informa y no da el detalle necesario (en un valor promedio de 41%) o no informa (con un valor promedio de 29 %). Así, la muestra estudiada no dota de información necesaria en un 70%.

Con relación a las ventas y marketing, la situación encontrada se presenta a continuación (tabla 3).

Tabla 3. Resultados de la información para Ventas y Marketing			
En estados contables emitidos públicamente (2012) en México			
<i>Concepto</i>	<i>Estatus significativo en la muestra</i>	<i>Valor ponderado</i>	<i>Valor total significativo del concepto</i>
Descripción clientes	No da detalle	40%	
	No informa	30	
	Da detalle limitado	30	100 %
Composición ventas	No da detalle	58%	
	Da detalle	17	75 %
Fuente: Elaboración personal del análisis de resultados			

La información de las acciones de venta y mercadotecnia son en un promedio del 87%, sin embargo adolecen de una descripción baja, de manera que el mercado no es revelado en los estados contables, ni la estrategia de ventas o promoción, los resultados establecen una información limitada del control contable de los clientes con una falta de información en el 30% de la muestra.

Con respecto al manejo de las Finanzas, esta se detalla en la tabla 4.

Tabla 4. Resultados de la información de Finanzas			
En estados contables emitidos públicamente (2012) en México			
<i>Concepto</i>	<i>Estatus significativo en la muestra</i>	<i>Valor ponderado</i>	<i>Valor total significativo del concepto</i>
Inversión	Patrimonio	21 %	
	Activos corrientes	17	
	Activos fijos	13	51 %
Operación	No da detalle	36 %	
	No informa	27	
	Gastos cotidianos	18	81 %
Financiamiento	No da detalle	33 %	
	Acreedores bancarios	25	
	Aportaciones de capital	17	
	No informa	17	92 %
Fuente: Elaboración personal del análisis de resultados			

El aspecto de finanzas es el de mayor revelación en los estados contables, dotando de mayor detalle las actividades de operación y de financiamiento, que eliminando las empresas que no dan detalle, arrojan información de operación en un 54% y 75 % respectivamente.

Con respecto a Recursos Humanos y Mano de obra no hubo detalle de información, prevaleciendo la falta de información en 37 % y la ausencia de detalle en 62%.

Con relación al nivel de correlación de la información, a pesar de los datos encontrados de ausencia y limitación de la revelación informativa de los estados contables, la matriz de Spearman se presenta a continuación, tabla 5.

IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

- VARIABLE 1 : Inventar - Concepto inventarios
 VARIABLE 2 : Clientes - Descripción clientes
 VARIABLE 3 : Ventas - Composición ventas
 VARIABLE 4 : Distribu - Distribución productos
 VARIABLE 5 : Producci - Detalle del proceso de producción
 VARIABLE 6 : Personal - Uso de mano de obra
 VARIABLE 7 : Compras - Detalle de compras
 VARIABLE 8 : Fin inv - Inversión
 VARIABLE 9 : Fin ope - Actividades de operación
 VARIABLE 10: Fin fina - Actividades de financiamiento

Tabla 5. Matriz de coeficientes de correlación entre rangos

	Inventar	Clientes	Ventas	Distribu	Producci	Personal	Compras	Fin inv	Fin ope	Fin fina
Inventar	1.0000	0.6667	0.2738	-0.2381	0.9167	-0.1071	0.4048	0.3929	-0.0714	0.6786
N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.0000	0.0778	0.4688	0.5287	0.0153	0.7768	0.2842	0.2986	0.8501	0.0726
Clientes	0.6667	1.0000	0.0833	-0.2619	0.5357	-0.4167	0.7143	0.6310	0.0000	0.5833
N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.0778	0.0000	0.8255	0.4884	0.1564	0.2703	0.0588	0.0950	1.0000	0.1227
Ventas	0.2738	0.0833	1.0000	0.2976	0.1190	0.0714	-0.0357	0.3095	0.1548	-0.0952
N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.4688	0.8255	0.0000	0.4310	0.7528	0.8501	0.9247	0.4128	0.6822	0.8011
Distribu	-0.2381	-0.2619	0.2976	1.0000	0.0357	0.6310	-0.0476	0.5595	0.2857	-0.4167
N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.5287	0.4884	0.4310	0.0000	0.9247	0.0950	0.8997	0.1388	0.4497	0.2703
Producci	0.9167	0.5357	0.1190	0.0357	1.0000	0.2143	0.3929	0.5238	-0.0357	0.6190
N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.0153	0.1564	0.7528	0.9247	0.0000	0.5708	0.2986	0.1658	0.9247	0.1015
Personal	-0.1071	-0.4167	0.0714	0.6310	0.2143	1.0000	-0.1548	0.3810	0.3214	-0.1905
N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.7768	0.2703	0.8501	0.0950	0.5708	0.0000	0.6822	0.3135	0.3951	0.6143
Compras	0.4048	0.7143	-0.0357	-0.0476	0.3929	-0.1548	1.0000	0.5833	-0.0714	0.2738
N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.2842	0.0588	0.9247	0.8997	0.2986	0.6822	0.0000	0.1227	0.8501	0.4688
Fin inv	0.3929	0.6310	0.3095	0.5595	0.5238	0.3810	0.5833	1.0000	0.3929	0.4286

N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.2986	0.0950	0.4128	0.1388	0.1658	0.3135	0.1227	0.0000	0.2986	0.2568
Fin ope	-0.0714	0.0000	0.1548	0.2857	-0.0357	0.3214	-0.0714	0.3929	1.0000	0.4405
N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.8501	1.0000	0.6822	0.4497	0.9247	0.3951	0.8501	0.2986	0.0000	0.2439
Fin fina	0.6786	0.5833	-0.0952	-0.4167	0.6190	-0.1905	0.2738	0.4286	0.4405	1.0000
N =	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
p =	0.0726	0.1227	0.8011	0.2703	0.1015	0.6143	0.4688	0.2568	0.2439	0.0000
Fuente: Elaboración personal de Análisis de datos										

Como se observa en la matriz con los valores resaltados, las correlaciones más fuertes son entre la información de:

- a) Producción e inventarios 0.9167
- b) Compras e inventarios 0.7143
- c) Finanzas e inventarios 0.6810
- d) Finanzas y clientes 0.6786
- e) Clientes e inventarios 0.6667

Esta correlación de información se centra en dos ejes básicos los inventarios y los clientes, de tal forma que no hay un equilibrio de la información si consideramos que en la productividad, manufactura y operación no se dota de la información en la mayor parte de la muestra.

Conclusiones

El interés de este trabajo ha sido demostrar la capacidad del sistema contable como instrumento para la competitividad, a partir de un diseño efectivo en las metas de la misma.

Sin embargo, no logró comprobarse la relación de impacto de la revelación contable para ser utilizada en una gestión efectiva para la competitividad.

Concluyendo:

1. Existe un manejo consciente de la información contable para ocultar o manejar el detalle de la información pública y no delatar su estrategia competitiva.
2. No se detectó que la información contable sea significativa para los tomadores de decisiones estratégicas de competencia en las empresas.
3. Hay un bajo desarrollo del método de revelación de los estados contables, no obstante que en la muestra se analizaron empresas de operación internacional.

No obstante lo anterior, los estados contables demostraron su capacidad de dotar de información significativa para los retos de competitividad de la organización, siendo necesario un diseño de un sistema contable ad hoc a las características de operación y de negocios.

REFERENCIAS

- Argandoña, A. (2007). La responsabilidad social de la empresa a la luz de la ética. *Responsabilidad Social Corporativa*. ACCID: Barcelona. 27-37.
- Balada Ortega, T. & Ripoll Feliú, V.(2000). *Situaciones y tendencias de la Contabilidad de Gestión en el Ámbito Iberoamericano*. Ediciones Gráficas Ortega: España.
- Ayuso, M. Barrachina ,M. Garrigos R., Tamari C. & Urquidi A. (2011). *Casos prácticos resueltos de contabilidad de costes*. Editorial Profit: Barcelona.
- Estupiñán Gaitán, R. & Estupiñán Gaitán, O. (2010). *Análisis financiero y de gestión*. ECOE Ediciones: Bogotá, Colombia
- Fernández Fernández, A. & Muñoz Rodríguez, M.C. (1997). *Contabilidad de gestión y excelencia empresarial*. Editorial Ariel: Barcelona.
- Giner S., Lamo de Espinosa E. & Torres C. (2006). *Diccionario de Sociología*. Ed. Alianza Editorial: Madrid.
- Gutiérrez Hidalgo, F. (2005) Evolución histórica de la contabilidad de costes y de gestión (1885-2005). *De Computis*. Revista Española de Historia de la Contabilidad.
- Fayol H. (s/f). *Teoría de Fayol, funciones y principios de administración*. recuperado de <http://www.apuntesfacultad.com/teoria-de-fayol-funciones-y-principios-de-administracion.html>
- Kaplan, R. S. (1991). La evolución de la Contabilidad de Gestión. La crisis de los Sistemas de Contabilidad de Gestión. *Cambio tecnológico y Contabilidad de Gestión*: USA.
- Porter, M. E. (2001). *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: Compañía Editorial Continental.