

58

CREACIÓN DE HABILIDADES PROFESIONALES EN ESTUDIANTES DE CONTABILIDAD A PARTIR DE LA AUDITORÍA EN LAS COMERCIALIZADORAS DE COSMÉTICOS EN SANTO DOMINGO

CREATION OF PROFESSIONAL SKILLS IN ACCOUNTING STUDENTS FROM THE AUDIT IN COSMETICS MARKETERS IN SANTO DOMINGO

Oscar Rodrigo Aldaz Bombón ¹

E-mail: us.oscaraldaz@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5223-8203>

Fanny Maricela Pozo Hernández ¹

E-mail: us.fannypoza@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7551-6878>

Jorge Hernán Almeida Blacio ¹

E-mail: us.jorgealmeida@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6716-9113>

¹ Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ambato. Ecuador.

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Aldaz Bombón, O. R., Pozo Hernández, F. M., & Almeida Blacio, J. H. (2023). Creación de habilidades profesionales en estudiantes de contabilidad a partir de la auditoría en las comercializadoras de cosméticos en Santo Domingo. *Revista Conrado*, 19(S3), 520-528.

RESUMEN

La creación de habilidades profesionales en estudiantes de contabilidad se hace necesario para su futuro profesional por lo que la investigación tuvo como objetivo evaluar mediante la auditoría la gestión y la efectividad de empresas comercializadoras de cosméticos en el cantón Santo Domingo de los Tsáchilas. Se aplicó un alcance descriptivo, con la modalidad de investigación mixta, con tendencia cuantitativa y bibliográfica, utilizando las encuestas y revisión documental, así como el análisis de áreas críticas, resultando centrada en el equipo de ventas y Jefatura comercial en su orden, también se pudo determinar el nivel de riesgo- confianza, marcado con el Riesgo bajo y Confianza Alta. El grado de gestión empresarial referida como: eficiente en la mayoría de las comercializadoras evaluadas y muy eficiente como siguiente nivel. La auditoría realizada por los estudiantes sirvió como herramienta para la creación de habilidades profesionales.

Palabras clave:

Auditoría contable, habilidades profesionales, empresas de cosméticos.

ABSTRACT

The creation of professional skills in students of bookkeeping becomes necessary for its professional future for what investigation aimed at marketers of cosmetics at the canton Santo Domingo, the Tsáchilas province. A descriptive reach was applied, with the mode of mixed investigation, with quantitative and bibliographic tendency, utilizing opinion polls and documentary revision, as well as the analysis of critical areas, clause centered in the team of sales and commercial Jefatura in his order, also the level of risk could determine confidence, hair setting with the low Irrigation and Loud Confidence itself. The grade of management referred like Efficient in the majority of evaluated marketers and efficient Very like following level. The auditing accomplished by the students were like tool useful for the creation of professional skills.

Keywords:

Accounting audit, professional skills, cosmetic companies.

INTRODUCCIÓN

Los estudiantes de contabilidad a menudo están sujetos a un plan de estudios centrados en la vocación, alejado del contexto del mundo real en el que anticipan un empleo futuro (Behn, 2012). En particular la educación en auditoría es criticada por no desarrollar habilidades prácticas de toma de decisiones y resolución de problemas de los estudiantes (Chiang et al., 2021). Además, se les critica por no proporcionar a los estudiantes un equilibrio adecuado entre los conocimientos teóricos, aplicaciones en el mundo real y oportunidades para adquirir experiencia práctica (Buckless et al., 2014).

Una de las razones por las que los estudiantes de auditoría tienen dificultades para comprender una auditoría es que absorben conocimientos técnicos de esta asignatura sin la experiencia de otro proceso práctico (De Villers, 2016). El aprendizaje experiencial implica la aplicación del conocimiento que proviene de hacer algo (Crawford et al., 2011) y además que la práctica reflexiva asociada con el aprendizaje experiencial fomenta el aprendizaje activo mientras que se proporciona la flexibilidad de adaptarse a las diferentes preferencias de estilos de aprendizaje de los estudiantes y los desafía a explotar otras formas de aprendizaje (Siegel et al., 1997).

Las competencias laborales es el conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y sobre todo es la capacidad para realizar de manera exitosa una actividad laboral. La competencia laboral es poder actuar o desempeñarse en el ámbito productivo con pleno control y de manera autónoma obteniendo resultados efectivos que aporte para los logros de los objetivos de la organización (Jiménez et al., 2017). Así una persona es competente cuando:

- Sabe movilizar recursos personales (conocimientos, habilidades, actitudes) y del entorno para responder a situaciones complejas.
- Realiza actividades según criterios de éxito explícitos y logrando los resultados esperados.

Al considerar esto, Martínez (2017) refiere que el auditor aproveche su posición dentro de la organización para sugerir la implementación de buenas prácticas de Control Interno en sus clientes u organización", indicando la importancia de auditar mencionados controles para establecer recomendaciones de solución.

Un componente importante es el Marco Integrado de Administración de riesgos Empresariales (E.R.M),

considerado como un proceso que consta de pasos, los cuales, cuando son ejecutados en secuencia, posibilitan una mejora continua en la toma de decisiones, el cual es efectuado por la junta de directores de una entidad, por la administración y por el personal designado por ésta, aplicado en el establecimiento de la estrategia y a través del emprendimiento, diseñado para identificar los eventos potenciales que puedan afectar la entidad, y para administrar los riesgos que se encuentran dentro de su tolerancia, a fin de proveer seguridad razonable en relación con el logro de los objetivos de la entidad (Hernández, 2018; De La Torre, 2018).

Otra de las variables implicadas dentro de la gestión, indican que las empresas para lograr sus objetivos deben cumplir un conjunto de actividades planificadas conocidas como estrategia. Contreras (2013) resume lo manifestado por Schendel y Hatten cuya afirmación establece que la estrategia es el conjunto de fines y objetivos básicos de la organización, los principales programas de acción escogidos para alcanzar estos fines y objetivos, y los sistemas más importantes de asignación de recursos usados para relacionar la organización con su entorno.

La auditoría de gestión en la actualidad presenta rasgos directamente relacionados con los resultados cuantitativos de los directivos y ejecutivos de las empresas en general, lo que hace evidente la revisión específica de los factores que intervienen en el proceso administrativo y sobre todo de quienes asumen las funciones descritas en los cargos señalados, enfocándose en la comparación de lo planificado con lo ejecutado o cumplido, transformando esta relación en la operación diferenciadora que arroja un margen de equilibrio o desviación de tendencias que finalmente culmina con una serie de observaciones y alternativas de mejoras o cambios relacionados.

Considerando de la misma manera lo expresado por De La Torre (2018) refieren que en áreas críticas de riesgo se pudo evidenciar que se ha establecido cuatro áreas dentro de una estructura empresarial, orientando el riesgo al área de la producción, estrictamente porque en esta al igual que en el área financiera se establecen procesos y procedimientos que no pueden ser sustituidos o brevemente improvisados, ya que estos generan el movimiento comercial de compra, transformación y venta de los bienes, indiscutiblemente reemplazables de inmediato sin un análisis, en tanto que en las otras dos áreas de menor riesgo definido se puede realizar cambios sin

mayor análisis y conociendo que de estos pueden volver a su origen sin mayor alteración dependiendo de los resultados.

Mientras que el enfoque a la competitividad de las empresas es un fenómeno complejo, que se relaciona con, la productividad, el comportamiento estratégico, la capacidad de los directivos, los niveles de integración y formación del personal, la creación de una cultura organizacional, la configuración de un entorno sociopolítico que favorezca su desarrollo y un marco regulador que haga posible incrementar las habilidades individuales. Siendo preciso definir nuevas estrategias basadas en la excelencia, la innovación y la anticipación, así como en la creatividad y la gestión de conocimiento para desarrollar bienes y servicios que permitan hacer organizaciones de excelencia en el futuro y colaboradores comprometidos y motivados en el presente, pues toda la inversión que se haga en entrenamiento y formación del personal dará en el futuro ventajas competitivas definitivas (Yasinsk et al., 2021; Ruedas et al. 2018).

De conformidad con el informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2021 y perspectiva 2022, emitido por (Banco Central de Ecuador, 2022), En el 2021, la economía mundial presentó una recuperación significativa de la actividad económica, luego de la contracción de 3.1% de 2020, a pesar de la persistencia de choques de oferta vinculados al comercio internacional y a la mano de obra, al incremento del precio de la energía y el aumento de casos de COVID-19 tras la expansión de sus variantes. Las proyecciones de crecimiento mundial en 2021 se ubicaron en 5.9%, porcentaje que se moderaría a 4.4% en 2022, sin considerar aún el efecto que tendría el conflicto entre Rusia y Ucrania que inició en febrero de este año.

Según Alvarado (2020) la Asociación ecuatoriana de empresas de productos cosméticos, higiene y absorbentes (Procosméticos) dio a conocer que en Ecuador, por un lado las fragancias, maquillajes y protectores solares sufrieron una caída del 35 % en la pandemia. Este es uno de los negocios más fructíferos en el Ecuador. Refiere que muchas personas dado el estrés por la pandemia de Covid-19, se hicieron más concurrentes las personas a utilizar productos cosméticos (Briones, 2020).

Ante esta situación, los estudiantes de contabilidad y auditoría desarrollaron sus prácticas preprofesionales en las empresas comercializadoras de productos cosméticos para evaluar en ellas la auditoría de gestión

y la efectividad de estas empresas en el cantón Santo Domingo, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y así poder medir el grado de cumplimiento organizacional y la efectividad de las recomendaciones emitidas luego de una evaluación de gestión específica.

MATERIALES Y MÉTODOS

La tiene un enfoque mixto, por cuanto se recogieron datos de carácter cuantitativo para ser tabulados y analizados estos, mientras que cualitativamente se destacó los criterios, características y opiniones de las personas involucradas con esta trabajo investigativo como son los directivos, ejecutivos y profesionales experimentados en el sector de la comercialización de cosméticos, con base al desarrollo de estas dos modalidades investigativas se genera con éxito información optima, logrando obtener resultados medibles que respaldan el estudio.

El diseño de la investigación es no experimental ya que tuvo un corte transversal, enfocado en dos variables, estudiadas en un momento específico, es decir la situación actual de las empresas comercializadoras de cosméticos, se pudo con el apoyo de las técnicas de la encuesta y entrevista obtener información fundamental de estas y se pudo confirmar dichas menciones con la revisión documental a través del análisis.

Para determinar la población se tuvo que considerar a las empresas comercializadoras de cosméticos que colectivamente son las más identificadas en este sector y en quienes se aplicó auditoría de gestión, la investigación de campo se enfocó en la aplicación de las técnicas investigativas como la encuesta y revisión documental con sus instrumentos respectivos de aplicación a los actores descritos anteriormente y que permitieron reflejar los resultados objetivamente para el sustento de la investigación.

La cuantificación de los datos obtenidos se fundamentó en la ponderación de cada una de las variables establecidas en la ponderación de respuestas realizada aplicando la metodología estadística para su valoración con la finalidad de establecer el nivel de medir el grado de cumplimiento organizacional y la efectividad de gestión específica de las empresas comercializadoras de cosméticos en Santo Domingo.

RESULTADOS

Los resultados obtenidos por la aplicación de una auditoría por estudiantes de contabilidad y auditoría utilizaron

técnicas de investigación que asumen la finalidad de generar un estudio de orden analítico que distingue de que forma la efectividad de las empresas comercializadoras de cosméticos en Santo Domingo, con relación a las variables de gestión.

Aplicación de auditoría

Para la determinación de las empresas que fueron intervenidas con exámenes de auditoría, se toma como referencia la documentación revisada a los resultados generados del equipo de auditoría.

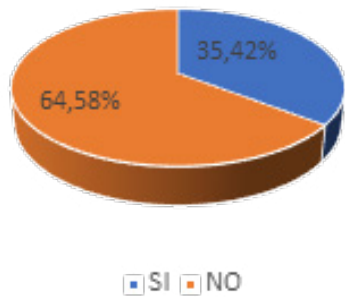


Figura 1. Aplicación de auditoría.
Fuente: Elaboración propia.

Se observa a través la Figura 1, que las empresas a quienes se les aplicó auditoría se consideran el 35.42%, mientras a quienes no se han aplicado auditoría representa el 64.58%, definiendo el segmento de empresas a ser estudiadas.

Áreas críticas identificadas

Para identificar las áreas críticas se toma como referencia las áreas que intervienen en el ambiente comercial de cada empresa.

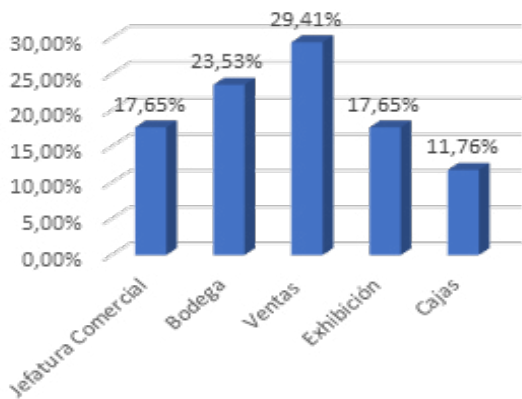


Figura 2. Áreas críticas.
Fuente: Elaboración propia.

Se identifica en la Figura 2 que el área crítica que se considera más incidencia con el 29.41% las ventas, seguido con el 23.53% la bodega y con menor incidencia el área de cajas con el 11.76%.

Nivel de riesgo confianza

Para determinar el riesgo confianza de la auditoria se toma como referencia la narración del control interno descrito en el informe de auditoría y sustentado con el archivo corriente de su aplicación.

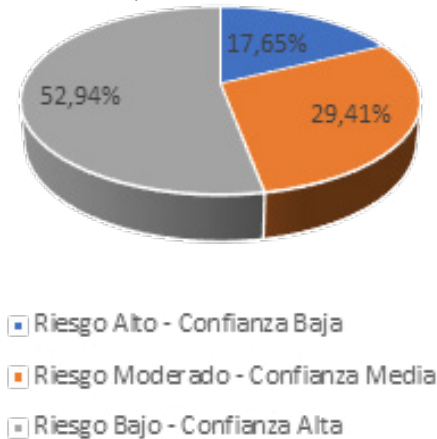


Figura 3. Nivel de riesgo-confianza.
Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 3, se puede visualizar que el 52.94% de las empresas examinadas reflejan el Riesgo bajo y Confianza Alta, con el 29.41% se registran con Riesgo Moderado y Confianza Media, mientras que con el 17.65% se identifica a las empresas con el Riesgo Alto y Confianza Baja.

Grado de gestión empresarial

Para identificar el grado de gestión empresarial en las empresas se toma como referencia los criterios referidos por los directivos y ejecutivos, que una vez analizados generaron la participación frecuente siguiente:

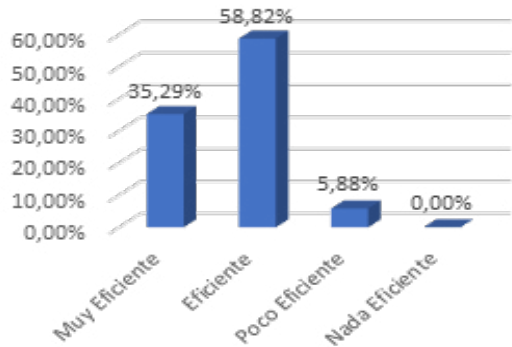


Figura 4. Gestión empresarial.
Fuente: Elaboración propia.

Analizado los datos se logró obtener lo que refleja la Figura 4, que las empresas con el grado de Muy eficiente con el 35.29%, seguido de las empresas Eficientes con el 58.82% y con la referencia del 5.88% a las empresas con el rango de Poco Eficiente.

Recomendaciones de mejoramiento

Para la determinación del nivel de mejoramiento continuo en la comercialización aplicado en las empresas se consideró como referencia las recomendaciones emitidas por los equipos de auditoría narrados en el informe de auditoría hacia las áreas críticas y corroborado por las personas involucradas en la investigación.

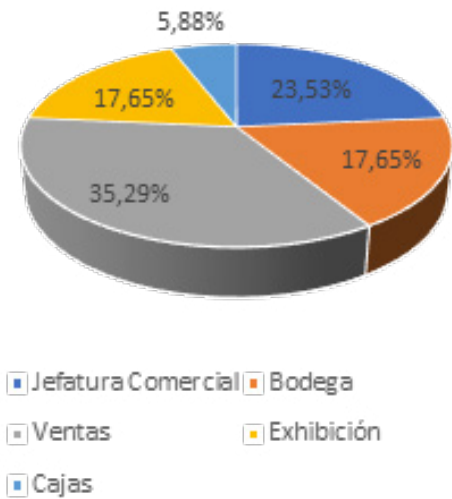


Figura 5. Mejoramiento.

Fuente: Elaboración propia.

La Figura 5 muestra que el 35.29% de las empresas comercializadoras de cosméticos aplican mejoras en el área de las ventas, mientras que el 23.53% emplean mejoras en la Jefatura comercial, con el 17.65% la aplican a Bodega y Exhibición, mientras el menor valor del 5.88% las mejoras al área de cajas.

DISCUSIÓN

Con base a los resultados expuestos por la auditoría realizada por los estudiantes como parte de sus prácticas preprofesionales, en las empresas comercializadoras de cosméticos en Santo Domingo-Ecuador, ha generado variables de reflexión para relacionar con el entorno investigativo que ha permitido el establecimiento de puntos de vista orientadores para la conjugación de estas.

Es así como lo relacionado con la aplicación de la auditoría a las empresas evaluadas expresa que en la mayoría de estas no se ha aplicado auditorías y únicamente en

el 35.42%, se tiene referencias que aportan como insumo para el análisis presente como lo mencionan (Pérez et al., 2021), la emisión de un informe en el mismo que es el resultado de la información, estudios, investigación y análisis efectuados por los auditores durante la realización de una auditoría, que de forma normalizada expresa por escrito su opinión sobre el área o actividad auditada en relación con los objetivos fijados, señalan las debilidades de control interno, si las ha habido, y formula recomendaciones pertinentes para eliminar las causas de tales deficiencias y establecer las medidas correctoras adecuadas.

Los factores relevantes que inciden para la determinación de las áreas críticas en las empresa comercializadora son considerados los que están relacionados directamente con la demanda y oferta, tomando en cuenta que actúan como ofertantes en el mercado y están organizados internamente en su mayoría de manera lineal encabezado por la Jefatura Comercial, equipo de ventas, bodega, exhibición y cajas, respectivamente de los resultados obtenidos se ha determinado el área critica de consideración al equipo de ventas, siendo este el que está en contacto directo con los clientes habituales y potenciales, considerados como el alma del área de comercialización como lo afirman en la (Universidad de Lima, 2020).

Según este reporte al colocar al cliente en el centro de la estrategia de negocio, debe emplearse un enfoque omnicanal. Los clientes hoy son atraídos hacia las empresas o marcas de muchas formas diferentes y esperan que la atención, independientemente del canal y del medio empleado, sea de idéntica calidad. Por otro lado, señala que, durante la pandemia, se ha acelerado el crecimiento de canales B2C (business to consumer), como e-commerce, WhatsApp y compras por teléfono. En el caso de los canales B2B (business to business), se ve un crecimiento acelerado de los canales de ventas remotas.

En lo referente al nivel de riesgo y confianza de auditoria los resultados denotan un porcentaje significativo en el Riesgo Bajo-Confianza Alta, señalando que sus controles internos están definidos sistemáticamente para los procesos establecidos y sus puntos de control cumplen el objetivo especificado como lo corrobora (Figueroa, 2009), el nivel de riesgo de auditoria es básico para la definición de la naturaleza, extensión y oportunidad de los procedimientos de auditoría, cuyo objetivo es comprobar la efectividad tanto del diseño como de la operación de los sistemas de control implementados por la entidad auditada.

Si se supone que el auditor independiente enfrenta un nivel alto de riesgo de auditoría, éste deberá diseñar diversos procedimientos de auditoria para comprobar si el

diseño es adecuado y si la operación de los controles resulta eficaz (esto implica probar un mismo control de diversas formas, ya sea investigando con la administración de la entidad auditada, aplicando procedimientos analíticos o ejecutando de nuevo los procedimientos de control establecidos por la administración).

Fundamentalmente se hace referencia prioritaria al grado de gestión empresarial, pues es aquí donde se puede evidenciar la variable de eficiencia que muestran las empresas comercializadoras de cosméticos en la ciudad de Santo Domingo – Ecuador, considerada con mayor índice que las empresas manejan con eficiencia sus operaciones, seguidas de algunas empresas expresan ser Muy eficientes en su gestión.

Considerando el conjunto de cualidades y cantidades de donde se desprende los resultados empresariales de rentabilidad y posicionamiento, la gestión empresarial puede basarse en cuatro factores: el porcentaje de ventas realizadas a domicilio, el financiamiento adicional y la percepción de contar con sistemas de gestión financiera, mismas que se relacionan positivamente; y el porcentaje de ventas realizadas en el almacén, que presenta una relación negativa; es decir que mientras se incrementen los tres primeros factores, la probabilidad de contar con gestión administrativa se incrementará, mientras que el cuarto factor deberá disminuir para incrementar la probabilidad de disponer de estos procesos. De manera general la gestión empresarial de un negocio puede explicarse a través de una alta composición de ventas.

Finalmente, y como factor importante del informe de auditoría se puede señalar que las recomendaciones van orientadas al mejoramiento de los procesos y en este caso se han enfocado en el mejoramiento de las áreas críticas identificadas en la evaluación de auditorías coincidiendo que como motor de la comercialización está el equipo de ventas, la mayoría de las empresas han recibido recomendaciones de mejora para este equipo seguido de la jefatura comercial, como cabeza de este departamento importante de la empresa, tomando en consideración como lo manifiestan en su investigación (Benjumea, 2023) exhortan a la empresa a implementar el plan de mejoramiento para el área comercial de fidelización de clientes ya que es muy importante, porque la empresa está en proceso de crecimiento, de modo que estas estrategias le permitan fortalecer su área comercial, conocer debilidades y así continuar implementando nuevas acciones para fidelizar los clientes e ir posicionando su marca; mantenerse como una empresa que brinda excelente calidad, servicio, variedad e innovación en sus productos.

De acuerdo al criterio de los estudiantes luego de presentar estos resultados refirieron haber tomado en la gran mayoría las habilidades básicas de un contador según las guías Internacionales de Educación planteadas por (Zapata, 2003) las cuales ponen en evidencia la interdisciplinariedad en la formación integral del contador público, expresa la necesidad de generar habilidades intelectuales, interpersonales y de comunicación.

- Las habilidades intelectuales que capacitan al contador público para hacer uso adecuado del conocimiento obtenido durante el transcurso de la preparación académica, por ende las habilidades que el contador debe adquirir le ayudaran para dar solución a los problemas, tomar decisiones y ejecutar el juicio en situaciones organizacionales complejas.
- Las habilidades interpersonales ayudan al contador para poder realizar su trabajo en equipo para un bien común de la organización.
- Las habilidades de comunicación capacitan al contador con el objetivo de recibir y luego transmitir la información, con el fin de juzgar de forma razonable y poder tomar decisiones oportunas y efectivas.
- Dentro de las habilidades que captaron los estudiantes estan las siguientes:
 - Creativo
 - Visionario
 - Disciplinado
 - Liderazgo
 - Capacidad de síntesis
 - Razonamiento
 - Lógico Habilidad Numérica
 - Trabajo en Equipo
 - Toma de decisiones
 - Relaciones Públicas

Cabe destacar que dentro de las competencias que alcanzaron los estudiantes durante sus prácticas preprofesionales es que muestran sensibilidad al lenguaje distinto, que localiza información desde colegas y de fuentes electrónicas, adquirieron poder de razonamiento y análisis crítico y son capaces de discutir y defender sus puntos de vista. No obstante, aún falta lograr un trabajo más profundo desde la academia para generar competencias en cuanto al trabajo en equipo, la sensibilidad ante las diferentes orígenes étnicos y la sensibilidad a pensamientos diversos.

Durante estas prácticas preprofesionales, se destaca por los estudiantes que realizaron estudios de casos complejos

y de la realidad, desarticulando por partes que los conforman; reunieron y revisaron e información compleja, necesaria para identificar o solucionar problemas; desagregaron una situación compleja en pequeñas partes entenderla. Explicaron y realizaron comparaciones y relaciones de causa y efecto entre ellas; analiza las situaciones y los problemas basándose en sus conocimientos y en su experiencia anterior.

Preparar contadores profesionales competentes, capaces de contribuir beneficiosamente a la profesión contable a lo largo de su vida profesional y a la sociedad en la que trabajan. Para hacer frente al entorno cada vez más cambiante al cual los contadores profesionales se enfrentan, es menester desarrollar y conservar una actitud de aprendizaje permanente que les permita mantener. Lo anterior se sintetiza en "Aprender a aprender implica el desarrollo de habilidades y estrategias que ayudan a los individuos a aprender más eficazmente y luego utilizar esas estrategias de formación en el desarrollo permanente a lo largo de la vida profesional (Benh, 2012).

No basta con acumular conocimientos; es necesario desarrollar las competencias derivadas de aprendizaje continuo para aprovechar, realmente, aquellas capacidades y destrezas no reveladas del profesional de la contaduría en su experiencia diaria. Por ello Chiang et al. (2021) subrayan que un programa de formación en contaduría y experiencia práctica necesita ir más allá del enfoque tradicional. Este enfoque daba énfasis a la transferencia de conocimiento, con aprendizaje definido y medido estrictamente sobre la base del conocimiento de principios, normas, conceptos, hechos y procedimientos en un momento dado.

Se necesita poner mayor énfasis en un conjunto de conocimientos, destrezas y valores, ética y actitud profesionales, todo ello de una manera amplia que permita al contador adaptarse al cambio constante. Aquéllos que llegan a ser contadores profesionales deben tener un deseo permanente de aprendizaje y aplicación de lo nuevo.

Además, se debe de trabajar en la creación de valores, ética y actitud profesionales dentro de los que se pueden citar los siguientes:

- Los valores, la ética y actitud profesionales requeridos a los contadores profesionales incluyen el compromiso de cumplir con la normativa ética vigente en su área de actuación que debe estar en conformidad con el Código de Ética.
- El tratamiento de los valores y actitudes en los programas de formación de contadores profesionales debe conducir a un compromiso con el interés público y la sensibilidad hacia las responsabilidades sociales; el

progreso constante y el aprendizaje permanente; la confiabilidad, la responsabilidad, la puntualidad, la cortesía y el respeto; y las leyes y regulaciones.

- La evaluación final de las capacidades y competencia es normalmente adicional a las calificaciones puramente académicas y está más allá del nivel de licenciatura. Esta requiere que una proporción significativa de esta evaluación esté registrada o documentada. Se debe evaluar tanto el conocimiento teórico como la implementación práctica de dicho conocimiento. Los aspirantes deben ser capaces de demostrar que:
- tienen un conocimiento técnico sólido de los temas específicos del programa de estudio;
- pueden aplicar ese conocimiento de una manera analítica y práctica;
- pueden extraer de diversas fuentes los conocimientos necesarios para resolver problemas complejos o multifacéticos;
- pueden resolver un problema en particular distinguiendo la información pertinente de la no pertinente en un conjunto de datos;
- pueden, en situaciones en las cuales se presentan al mismo tiempo una serie de problemas, identificar los más importantes y clasificarlos en el orden en el cual necesitan ser abordados;
- entienden que puede haber soluciones alternativas y el papel del criterio profesional en la elección del camino a seguir;
- pueden integrar y utilizar diversos conocimientos y habilidades;
- pueden comunicarse eficazmente con los usuarios, formulando recomendaciones realistas de un modo conciso y lógico; y pueden identificar dilemas éticos.

CONCLUSIONES

Durante la realización de las prácticas preprofesionales de los estudiantes de contabilidad y auditoría crearon habilidades necesarias para su formación y se pudo determinar que es fundamental esta aplicación por la generación de sus resultados. Considerando que dentro del proceso de auditoría y su planificación se involucra directamente con el archivo permanente de auditoría y su revisión aporta significativamente para señalar las fortalezas y debilidades de cada ente comercial y poder obtener datos para trabajar con la gestión, señalando de la misma manera que estas empresas son las que en su mayoría lograr crecer y posicionarse en el mercado.

Con referencia a las áreas críticas identificadas en la evaluación y su correlación con la operatividad dentro del proceso comercial, se puede ratificar que

desafortunadamente el punto crítico de mayor incidencia de los datos recabados está en el equipo de ventas, considerado como el motor de la comercialización y la vida de las empresas comercializadoras, que al igual que la Jefatura comercial como Cúspide de mando y es el generador de la planificación comercial considerado también como área crítica, nomás queda enfocarse a eliminar obstáculos y mitigar amenazas existentes en el entorno.

El nivel de riesgo y confianza es otra de las variables indispensables dentro del control de procesos empresariales, en este caso muestran las empresas comercializadoras de cosméticos que el nivel prevaleciente es de Riesgo Bajo y Confianza Alta, lo cual indica que si existen puntos de control definidos de acuerdo a las necesidades cumplimiento los requerimientos establecidos para cada proceso y el desempeño de la planificación proyectada con probabilidades de cumplir con sustento afirmativo para la gestión empresarial.

La gestión empresarial está presente en cada una de las etapas del proceso administrativo y se expresa directamente a través de la efectividad que genera su operatividad lo que señala que indudablemente al mantener las comercializadores de cosméticos el nivel Eficiente de gestión sobre más del 50% de estas, señala también que con el 35.29% de las mismas presentan en grado de ser Muy eficientes en su cometido, determinado que hay buenas perspectivas para el desarrollo y crecimiento de las empresas en el sector comercial referido, estrictamente con la aplicación práctica de las mejorar narradas en los distintos informes de auditorías.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado, A. (2020). *Tendencias cosméticas cambian por la pandemia*. El Comercio. <http://www.elcomercio.com/tendencias/cambio-consum-cosmeticos-pandemia-cpvid19.html>
- Behn, B.K., Ezzell, W.F., Murphy, L., Rayburn, J.D., Stith, M., & Strawser, J.R. (2012). The Pathways Commission on Accounting Higher Education: Charting a national strategy for the next generation of accountants. *Issues in Accounting Education*, 27(3), 595-600.
- Benjumea, A. (2023). *Factores determinantes del proceso de creación y consolidación de empresas*. Fondo Editorial-Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.
- Briones, L.M. (2020). La pandemia: un espacio para la economía evolutiva. *Horizontes empresariales*, 19(2), 3-3.
- Chiang, C., Wells, P.K., & Xu, G. (2021). How does experiential learning encourage active learning in auditing education?. *Journal of Accounting Education*, 54, 100713.
- Contreras, E. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento & Gestión*, (35), 152-181.
- Crawford, L., Helliar, C., Monk, E., & Stevenson, L. (2011). SCAM: Design of a learning and teaching resource. *Accounting Forum*, 35(1), 61-72.
- De La Torre, M. (2018). Gestión del riesgo organizacional de fraude y el rol de Auditoría Interna. *Revista Contabilidad y Negocios*, 13(25), 57-69.
- De Villers, R. (2016). Evaluate the effectivity of a newly developed audit simulation to improve the perceived broad competence of audit students. *Southern African Journal of Accountability and Auditing Research*, 18(1), 1-16.
- Banco Central de Ecuador. (2022). *Administración*. Trámites BCE. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2021pers2022.pdf
- Figueroa, V. (2009). El Riesgo de Auditoría y sus Efectos Sobre el Trabajo del Auditor Independiente. *TEC Empresarial*, 3(1), 9-12.
- Hernández, D.F. (2018). Gestión del riesgo y control, una mirada tridimensional. *Revista Científica Hermes*, 22, 449-465.
- Jiménez Toledo, R.A., Martínez Navarro, A.A., Hernández Pantoja, G.A., & Jiménez Toledo, J.A. (2017). Perfil del ingeniero en sistemas formado por universidades y perfil exigido en empresas de base tecnológicas en Colombia: una comparación. *Trilogía (Medellín)*, 9(17), 201-217.
- Martínez Medina, S. (2017). Cultura de la auditoría y la antropología en Colombia. Introducción a un debate urgente. *Revista Colombiana de Antropología*, 53(2), 9-14.
- Pérez, S.L.L., Villacreses, A.C.M., Chaluiza, S.F.C., & Saá, M.J.M. (2021). Propuesta metodológica de auditoría de gestión. Estudio de caso Lácteos Marcos. *Polo del conocimiento, Revista científico-profesional*, 6(3), 1274-1294.
- Perú. Universidad de Lima. (2020). *Análisis de factores críticos y optimización del área de ventas*. Educación ejecutiva. <https://www.ulima.edu.pe/educacion-ejecutiva/noticias/analisis-de-factores-criticos-y-optimizacion-del-area-de-ventas>
- Rueda, I., Acosta, B., Cuevas, F., & Idrobo, P. (2018). El cambio organizacional y su gestión estratégica. *Revista Espacios*, 39(44), 1-17.
- Siegel, P.H, Omer, K., & Agrawal, S.P. (1997). Video simulation of an audit: an experiment in experiential learning theory. *Accounting Education*, 6(3), 217-230.
- Yasinsk, S.E., Juszczyszyn, J.C.M., & Stachuk, M.J.M. (2021). Modelo de gestión estratégica organizacional: Caso de estudio ferias francas. *Revista Ingeniería Industrial*, 20(1), 1-21.

Zapata Monsalve, M. Ángel. (2016). Habilidades y prácticas de estudio en la educación contable- el enfoque de las habilidades en la formación del contador. *Contaduría. Universidad De Antioquia*, (43), 93–112. DOI: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.25660>