

ARTÍCULO

Las competencias en el ámbito del comercio internacional. Un aporte para la actualización de los planes y programas de educación superior

Competencies in the field of international trade: a contribution to the update of higher education curricula and programs

MARIEL VALDEZ GARCÍA*,
JOSÉ FERNANDO CUEVAS DE LA GARZA*,
RODRIGO SOTO BECERRA**

*Universidad La Salle Bajío

**Universidad de Salamanca

Correo electrónico: marielvaldezcesids@gmail.com

Recibido el 24 de enero del 2025; Aprobado el 27 de junio del 2025

RESUMEN

La formación en el ámbito del comercio internacional deberá estar inserta en una dinámica de revisión y actualización constante de sus planes y programas de estudio. El propósito del presente trabajo es mostrar una visión de expertos sobre cuáles son las competencias requeridas por el mercado laboral en el ámbito del comercio internacional. Para cumplir con dicho objetivo metodológico, se utilizó el método Delphi con el objetivo de seleccionar y definir las

competencias genéricas y conocimientos específicos más solicitados por el mercado laboral en dicha área.

PALABRAS CLAVE: Competencias genéricas; Competencias específicas; Comercio internacional; Enseñanza superior; Mercado laboral

ABSTRACT The training in the field of international trade must be embedded in a dynamic process of constant review and updating of its curricula and study programs. The purpose of this work is to present the perspective of experts on the skills and knowledge required by the labor market in the field of international trade. To achieve this methodological objective, the Delphi method is used to identify and define the most in-demand generic expertises and specific knowledge sought by the labor market in this area.

KEYWORDS: Generic competencies; Specific competencies; International trade; Higher education; Labor market

INTRODUCCIÓN

El Comercio Internacional es un campo muy dinámico, velozmente cambiante que amerita que los planes y programas de estudio a nivel superior se mantengan constantemente actualizados. Aunado a ello, se ha incrementado la aplicación de Inteligencia Artificial y Tecnologías de la Información en las operaciones relacionadas al comercio exterior dentro de las empresas, todo ello para optimizar costos, disminuir riesgos, eficientar procesos logísticos, aduaneros, comerciales y operativos. Es decir, para la toma más certera de decisiones. Por lo que, para ello se necesita capital humano con las competencias que permitan el desarrollo de mayor tecnología e innovación dentro de las mismas. En este sentido, las instituciones de educación superior enfrentan el reto de formar a personas con dichas habilidades, que no sólo respondan a las necesidades del mercado laboral, sino al entorno social.

En este orden de ideas, existen pocos estudios especializados en el enfoque de competencia enfocadas al Comercio Internacional. Esto representa el primer gran reto; ya que implica indagar cuáles son las competencias genéricas y específicas mayormente requeridas por los expertos en dicho tema y segundo, cómo lograr que dichas competencias

no sólo se desarrollen desde la parte teórica, sino también desde la parte práctica por parte del alumnado. Lo cual, nos lleva a un tercer reto, desarrollar estrategias para el desarrollo integral de los profesores, que permitan contribuir a su constante actualización y capacitación en el ámbito pedagógico, tecnológico y disciplinar para fines de la mejora en la práctica docente intra y extramuros, cuyos contenidos se encuentren vinculados a la realidad.

El presente artículo expone la visión de expertos en la práctica del Comercio Internacional, aquellos que se encuentran en el banquillo de la toma de decisiones en el ámbito del comercio internacional, como parte de sus funciones dentro de organismos empresariales y académicos nacionales y extranjeros. Por tal motivo, se consideró como objeto de estudio a aquellas empresas afiliadas o vinculadas al Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), a expertos que integran a la Académica Internacional de Derecho Aduanero (ICLA) y a directores y/o coordinadores de los programas académicos que se encuentran acreditados por el Consejo para la Acreditación del Comercio Internacional (CONACI).

En virtud de ello, a través de la colaboración conjunta de COMCE, ICLA, CONACI, alianzas estratégicas y universidades, en un esquema de vinculación academia-empresa se tiene como parte de su filosofía conjunta el coadyuvar a la mejora continua de los programas académicos a nivel superior a través de la acreditación de programas académicos en Comercio Internacional por CONACI, la certificación de competencias y el Maratón Nacional de Conocimientos en Comercio Exterior, Logística y Negocios desarrollados por el COMCE y el Congreso de Construcción y Certificación de Capacidades de Comercio Exterior organizado por la ICLA.

Se considera importante tal estudio; ya que promueve el esquema de colaboración academia-empresa, permite un acercamiento directo con los líderes que se encuentran en la operación del Comercio Internacional, analiza cuáles son los requerimientos del mercado laboral en el ámbito de las competencias e incentiva a las instituciones a revisar y actualizar sus planes y programas académicos relacionados a dicha disciplina de manera permanente.

De acuerdo con lo expuesto, el presente estudio tiene como propósito mostrar una aproximación de los resultados obtenidos sólo de la etapa uno, como parte del proyecto de investigación: "Competencias genéricas y específicas requeridas en el mercado laboral en materia de Comercio Internacional en Guanajuato", con la finalidad de fomentar la revisión y actualización del plan de estudios que ofertan las instituciones de educación superior y apoyar de esta manera a la exitosa inserción laboral de los egresados. Siendo este, el punto de partida para la definición y selección de las competencias genéricas y específicas por los expertos en la materia.

ANTECEDENTES

La educación superior es vital para el desarrollo personal y profesional de las personas; ya que es en su seno donde se desarrollan el conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que son necesarias para la vida y para el sector productivo. Este modelo se encuentra centrado en el aprendizaje del estudiante que posibilite obtener un título universitario; pero aún más relevante que este puede hacer frente a los desafíos globales en el ámbito social. En este sentido, la educación superior basada en competencias fomenta la autonomía, el pensamiento crítico, el trabajo colaborativo y la capacidad de resolver problemas, habilidades esenciales en el contexto actual. Asimismo, contribuye al desarrollo económico y social de un país, ya que forma profesionales altamente capacitados que contribuyen al avance de diversas áreas de conocimiento.

Ante un mundo globalizado y competitivo las organizaciones de índole empresarial, académica y social se encuentran en la búsqueda de personas que resuelvan problemas, con un enfoque hacia el resultado. De tal forma que, en diversos países se han realizado esfuerzos por implementar el modelo basado en competencias como lo es el caso de México, Perú, Colombia, Chile, Honduras y Nicaragua. Por ejemplo, en los programas académicos que pertenecen a Facultad de Ingeniería Mecánica y Eléctrica, de la Universidad Autónoma de Nuevo León, se desarrolló un modelo educativo, cuyo punto de partida es el perfil de egreso. Para tal fin se definieron las competencias, tales como competencias genéricas y específicas, se identificaron los dominios de desempeño profesional y se elaboraron las competencias relacionadas con cada uno. Así pues, derivado de este proceso se obtuvo el mapa curricular y se diseñaron unidades de aprendizaje, siendo en éstas donde se contribuye al desarrollo de una o más competencias (Peralta y Saavedra, 2022).

Otros casos relevantes de instituciones de educación superior donde se tomó la decisión de implementar un modelo educativo basado en competencias fue en *Maastricht University* en el *Master Health Education and Promotion (HEP)*, en Limburgo de Países Bajos, donde se estableció un comité integrado por docentes, administrativos y representantes del sector laboral para diseñar un plan de estudios enfocado en competencias demandadas por los empleadores (Sisternans, 2020).

Si bien, las universidades europeas fueron las que iniciaron un proceso de reformas alineadas hacia el fomento de un currículo basado en competencias con el llamado Proyecto Tuning de Europa, sus planteamientos fueron retomados por universidades latinoamericanas con el Proyecto Túning para América Latina. Dicho proyecto no solo busca mejorar los programas y planes de estudio para asegurar que se adapten a las necesidades de la sociedad actual, sino que fomenta la cooperación internacional, el intercambio de buenas prácticas y el compromiso con el desarrollo sostenible. Así mismo, se plantea la

necesidad de definir perfiles de egreso, mayor flexibilidad de los programas educativos y la inclusión en estos de competencias genéricas y específicas (Rosales y Peraza, 2022).

En este orden de ideas, es que hay un punto de coincidencia entre las instituciones educativas y el propio Proyecto Tuning para América Latina y es la definición de las competencias y su clasificación como genéricas, también conocidas como *soft skills* y específicas o técnicas. Las primeras, son habilidades y conocimientos que resultan fundamentales tanto a nivel personal como en el plano profesional, son aptitudes transversales que se adquieren a lo largo de toda la vida, como por ejemplo el trabajo en equipo, la comunicación oral y escrita, la creatividad, la resolución de problemas entre otras. Las segundas, se refieren a las habilidades y conocimientos técnicos necesarios para desempeñarse en un área o campo específico, como es el caso del comercio internacional (De la Calle, Rodríguez, González, 2022).

En cuanto a la definición de habilidades que la universidad debe inculcar en sus estudiantes, existe un consenso en torno a que las habilidades genéricas o transversales son esenciales y estratégicas; ya que permitirán a los estudiantes adquirir destrezas aplicables en diversos contextos, más allá de su área de especialización. Según Cobo y Moravec (2011), estas habilidades se dividen en tres categorías principales: aquellas relacionadas al trabajo colaborativo, las vinculadas al pensamiento crítico y las relacionadas a la gestión tanto personal como laboral. Estas habilidades no solo ayudan a los estudiantes no solo en su habilidad para colaborar en equipos de diferentes disciplinas sino también en el desarrollo de sus habilidades analíticas y de resolución de problemas y en liderar cambios efectivos en diversos contextos.

Tobón (2016), por otro lado, señala que las habilidades genéricas no solo preparan a los estudiantes para abordar desafíos del mundo real, sino que también los motivan para llevar a cabo procesos de cambio que añadan valor en sus entornos respectivos y sociedades. Sin embargo, es importante complementar estas habilidades genéricas mediante el desarrollo de competencias específicas o técnicas las cuales guardan una estrecha relación disciplinaria; estas últimas permitirán que los estudiantes adquieran destrezas prácticas y conocimientos especializados adaptados perfectamente a las exigencias particulares de su ámbito laboral.

Al vincular de manera coherente las habilidades genéricas y específicas en la enseñanza universitaria se logra promover un perfil de egreso completo y diversificado para los estudiantes y egresados. Las habilidades específicas los preparan para tener un buen rendimiento técnico en sus campos de especialización, mientras que las habilidades genéricas mejoran su capacidad de adaptación y colaboración en un entorno laboral global y dinámico. Es crucial que ambas dimensiones se cultiven equilibradamente para que los egresados puedan enfrentar exitosamente los desafíos tanto profesionales como sociales presentes en el mundo actual.

Otras posturas sobre el modelo educativo basado en competencias, cuyo enfoque y definición de estas es motivo de controversia, son aquellas abordadas por la Organización para la Cooperación Internacional y el Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Mundial (BM) y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).

La OCDE considera que las competencias son habilidades o cualificaciones que contribuyen al desarrollo integral de los estudiantes, brindando mayor importancia a las habilidades transversales y la aplicación del conocimiento teórico a la práctica, en contextos reales. Así mismo, se centra en la formación de ciudadanos activos y participativos, capaces de enfrentar los retos del siglo XXI. Sin embargo, también ha sido objeto de críticas. Algunas de ellas se refieren a la dificultad de evaluar las competencias de manera precisa y justa, la posible reducción del currículo escolar a un enfoque puramente utilitario y la falta de consenso sobre qué competencias son realmente relevantes y necesarias para el desarrollo integral de los estudiantes (Castro, Gómez y Camargo, 2023).

El Banco Mundial, similar a la OCDE, enfatiza en la idea de que los estudiantes deben adquirir competencias prácticas aplicables mediante el aprendizaje basado en proyectos y la resolución de problemas reales. Motivo por el cual este enfoque también ha recibido críticas por su inclinación a la preparación para el empleo en detrimento de otras formas de conocimiento y su influencia en la estandarización de la educación, lo que puede limitar la diversidad de enfoques pedagógicos y la autonomía de los docentes (Mina y Gallegos, 2020).

La UNESCO por su parte, se caracteriza por su enfoque holístico, promueve la participación activa de los estudiantes, su responsabilidad y autonomía, se centra en las habilidades transversales, también conocidas como genéricas y promueve la inclusión y diversidad educativa. Además, le brinda importancia al desarrollo de habilidades prácticas para que los estudiantes puedan enfrentar los desafíos del mercado laboral. Es por ello, que una de las críticas hacia este enfoque es que podría dejar de lado conocimientos teóricos académicos y fundamentales y que la evaluación de las competencias puede ser subjetiva y difícil de medir de manera (Ramírez-Montoya et al., 2024) estandarizada (Ramírez, Basabe, y Portugués, 2024).

Si bien hay discrepancias entre las perspectivas anteriormente mencionadas, es importante resaltar que el fin de todo modelo basado en competencias es incentivar el aprendizaje significativo, integral, aplicable a lo largo de la vida en el ámbito profesional y personal de los estudiantes. Quienes, a su egreso, se enfrentarán a un mercado laboral de incertidumbre, o bien a las dificultades de iniciar un emprendimiento. Por lo que, tener la capacidad de aprender de manera autónoma, posterior al egreso es primordial. Esto nos lleva a retomar una serie de teorías que enmarcan la relación simbiótica entre la educación y el mercado laboral.

TEORÍAS SOBRE LA RELACIÓN ENTRE LA EDUCACIÓN SUPERIOR Y EL MERCADO LABORAL

En la actualidad el acceso a la educación superior es un factor clave para promover la equidad y movilidad social; ya que brinda mejores oportunidades y calidad de vida a las personas que pueden tenerla. Puesto que, a través de la formación académica avanzada se proporciona a los estudiantes las herramientas y conocimientos necesarios para poder contribuir a su entorno. En este sentido, los empleadores consideran a las competencias genéricas y específicas como factor clave de selección y contratación de una persona. Si bien, un título universitario no garantiza a las personas la inserción rápida y eficaz en el mercado laboral o bien tenga un salario digno, este sí es un requisito y brinda mayor posicionamiento dentro del mismo (Thurow, 1983).

La teoría credencialista se refiere a la idea de que las credenciales educativas y laborales son una forma de demostrar las cualificaciones a los empleadores. Por lo que, estas determinan el acceso al empleo y a las oportunidades académicas, es decir influyen en la movilidad social y en las perspectivas económicas de los individuos (Fajardo y Cervantes, 2020). Por otro lado, las empresas también se benefician de contar con profesionales competentes; ya que contribuye a mejorar la eficiencia y productividad de sus operaciones, como lo menciona la teoría del capital humano de Adam Smith y Maltus. Teoría que sostiene que el capital humano es un factor fundamental para el progreso económico de un país; ya que este al poseer destrezas, conocimientos y experiencia práctica generan productividad y desarrollo económico en una nación. Para ello se hace indispensable que se invierta en la educación y preparación de las personas (Nunes, 2023).

Estamos frente a mercados segmentados donde tenemos relaciones industriales heterogéneas en una sociedad influenciada por la occidentalización cuyos consumidores poseen necesidades y deseos, acorde a la edad, género, ubicación geográfica, nivel socioeconómico. Esto puede implicar cambios en la estructura jerárquica, en la unidad de talento humano puesto que destaca la importancia de tener equipos multidisciplinares para satisfacer las necesidades específicas de cada segmento. Motivo por el cual es una labor fundamental identificar las habilidades y conocimientos requeridos para cada segmento e invertir en capacitación de los colaboradores (Powell, 2022).

En este tenor es que resulta relevante propiciar una mayor sinergia entre el sector productivo y el educativo, para promover la innovación, investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías que dé cabida a mantener una cultura de mejora continua para el logro de la excelencia educativa y la pertinencia de los planes y programas de estudio como lo menciona Hanushek (2022). La cual, se inclina por un enfoque económico para analizar y evaluar la eficiencia de la inversión en el sistema educativo. Además, menciona que es primordial fomentar la calidad educativa para el desarrollo económico de un país puesto que impacta directamente en la formación del capital humano y que requiere de

la mejora en términos de competencias y reducir a su vez la enorme brecha de empleo y salario para las personas (Santana, Torres y Nober, 2023).

COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS COMPETENCIAS

México se abrió al mundo en el año 1994 con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) con Canadá y Estados Unidos, cuyo propósito inicial fue eliminar las barreras arancelarias y agilizar el comercio entre dichos países (Gómez, 2022). Este tratado fue un parteaguas para la economía mexicana; ya que antes de su entrada en vigor, el modelo económico estaba sustentado en el proteccionismo.

El impacto de la apertura comercial mexicana tuvo sus beneficios como: crecimiento económico, incremento del empleo, la productividad, distribución del ingreso, más acceso a mercados internacionales, eficiencia y competitividad de las empresas locales, atracción de inversión extranjera directa y promoción del desarrollo tecnológico. Sin embargo, como parte de los aspectos negativos se encuentran la exposición a la competencia externa que afectó a sectores vulnerables y la estrecha dependencia a la demanda y precios internacionales (Ayala, 2016).

En el ámbito educativo, la apertura comercial de México significó el impulso al desarrollo de competencias genéricas y técnicas por parte de las instituciones educativas y también por parte del gobierno, tras promover reformas y políticas orientadas a la adquisición de competencias para el trabajo a través del Sistema de Universidades Tecnológicas e impulsar la certificación de estas, a través del Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias (CONOCER) en 1995 (CONOCER, 2022). Esto debido a que los países miembros del TLCAN y las propias condiciones del TLCAN solicitaban capital humano más preparado y especializado, puesto que habría que adaptarse a un entorno globalizado y competitivo, que invitaba a las instituciones de educación superior a replantear sus currículos académicos y metodologías de enseñanza-aprendizaje.

Aunado a lo anterior, la apertura comercial impulsó la internacionalización de la educación superior, fomentando la colaboración académica y movilidad estudiantil con instituciones extranjeras.

Vale la pena destacar, que el avance en las tecnologías digitales en los procesos de producción, de servicios y de la propia educación viene a transformar la economía mexicana y de manera potencial, la vida de las personas. Esto a causa de los cambios vertiginosos en los modelos de negocio, las interacciones entre las empresas y los consumidores y la organización del trabajo. En este sentido, la automatización y digitalización han reemplazado puestos laborales que solían realizar seres humanos y ahora lo que se requiere son seres humanos con la capacidad de la comprensión y uso de estas nuevas tecnologías,

en especial en aquellos sectores emergentes, como el desarrollo de aplicaciones móviles, análisis de datos (*big data*), ciberseguridad, *compliance*¹, entre otros (Pangol, 2022).

Así pues, además de las competencias técnicas, también se requieren personas con habilidades sociales, emocionales y valores bien cimentados como la ética, para aprovechar las oportunidades que ofrece la cuarta industrialización y mantener una participación en el mercado laboral como país.

En el panorama del comercio internacional se experimentan cambios significativos todos los días tanto en sus regulaciones y normativas, como en sus procesos, tras la adopción del comercio electrónico y la inteligencia artificial en su operación. A su vez, la aparición del *dropshipping*², el *Marketplace*³, como nuevos modelos de negocio ha permitido a las empresas mayor conexión con proveedores y clientes sin intermediarios, optimización de los procesos logísticos y de distribución, cuyos espacios de operación se han volcado hacia localización virtual.

En ese marco, es que el modelo educativo basado en competencias enfrenta grandes retos y limitaciones, uno de ellos es la insípida relación entre las instituciones educativas y las empresas, lo que dificulta la obtención de habilidades y conocimientos relevantes para el mercado laboral. Otro reto significativo es la falta de recursos, la infraestructura académica deficiente y la falta de capacitación docente (sobre todo en aquellas universidades emergentes); ya que esto puede mermar considerablemente la calidad de los programas académicos. Los cuales, deben mantener una cultura de revisión y actualización constante, por no decir permanente, en donde se pueda considerar las aportaciones de empleadores y egresados, a fin de que se desarrollen las habilidades y conocimientos necesarios para asegurar el emprendimiento o bien la inserción laboral de los egresados.

METODOLOGÍA

La metodología en general de este estudio, es de carácter cualitativa con un enfoque exploratorio-descriptivo. Se realizó el método Delphi para explorar e identificar con la ayuda de expertos (COMCE, ICLA y CONACI) cuáles son las competencias específicas y genéricas solicitadas por el mercado laboral en Guanajuato en materia de Comercio Exterior.

Participantes. En este sentido, como bien se menciona en la introducción del presente artículo, durante la etapa uno, se consultó a expertos en el ámbito del comercio internacional donde se obtuvo la participación de 24 expertos (Varela, Díaz y García, 2012)

¹ Cumplimiento de la normatividad empresarial para prevenir riesgos empresariales (Garat, 2018).

² El dropshipping es un método de envío y entrega de pedidos minoristas para el cual no es necesario que la tienda tenga almacenados los productos que vende (Shopify, 2025).

³ Su traducción es “espacio comercial virtual”.

que lideran y operan en diversas áreas relacionadas al Comercio Internacional, o bien que colaboran con el COMCE, ICLA y CONACI. Para tal fin, se utilizaron dos herramientas digitales. Para el caso de las entrevistas semiestructuradas, estas se realizaron de manera virtual vía *zoom* y los resultados se analizaron con apoyo del software atlas ti. Para el caso de las encuestas, estas se diseñaron y aplicaron a través de *survey monkey* y el análisis estadístico descriptivo se realizó en *Infostat (2020)*.

Procedimiento para recopilación de la información. Se utilizó el método Delphi para efectos de creación y recopilación de información. El método Delphi es un método que tiene el objetivo de obtener un consenso de un grupo de expertos sobre algún problema de investigación. Si bien, no existe un tamaño fijo o universal del panel de expertos para su elección, ello depende de factores como características profesionales del experto, la disponibilidad de los mismos, la homogeneidad en cuanto si estos comparten experiencia práctica en alguna disciplina o tema. Por ejemplo, para fines de este estudio, que es de carácter exploratorio para la formación especializada en el ámbito de comercio internacional, es posible utilizar un panel mediano entre 15 y 30 expertos, seleccionados por su experiencia y trayectoria laboral y académica según Cruz y Cables, (2022). Dicho proceso se realizó en las siguientes etapas (Miranda, Barroso, León y Ortega, 2023):

1. Convocatoria expertos. Se convocó a los expertos a un primer workshop para comunicarles sobre el proyecto de investigación, tales como objetivo general, específicos, marco teórico sobre competencias, importancia y beneficios sobre su participación, se utilizó la base de datos del COMCE, CONACI y la ICLA.
2. Selección de expertos. Participaron expertos en el área académica como profesores y coordinadores de las carreras relacionadas al comercio internacional, dueños o directores de empresas que realizan operaciones de comercio exterior, mandos medios y operativos de las áreas relacionadas al Comercio Internacional como importaciones y exportaciones, cadena de suministro, compras y ventas internacionales y logística. Así mismo, se contó con la participación de agentes aduanales y directores de organismos privados empresariales y académicos.
3. Generación de la ronda inicial. Se aplicó en una primera ronda encuestas online y entrevistas semiestructuradas vía *zoom* a expertos, de manera anónima con el objetivo de fomentar la objetividad y la honestidad.
4. Recopilación de las respuestas. Para el proceso de recopilación se utilizó la herramienta de *survey monkey*, la cual permite diseñar y aplicar las encuestas en modalidad online. Y las entrevistas se documentaron en la nube del sistema *zoom* con autorización de los participantes.

5. Análisis de las respuestas. Se analizó la información mediante el uso de ATLAS.ti, software especializado en el análisis cualitativo de datos y el Infostat para la información de carácter cuantitativo con el objetivo de identificar patrones, tendencias, similitudes y diferencias en sus respuestas. Derivado del análisis de la respuesta se realizó una propuesta escrita de competencias genéricas y específicas relacionadas al Comercio Internacional.

6. Generación de la segunda ronda. Derivado del análisis previo de las respuestas, se generó una siguiente ronda con los expertos para revisar y ajustar las respuestas iniciales a la luz de los resultados obtenidos de la primera ronda. Esto, con el objetivo de reflexionar sobre sus opiniones y argumentos para poder llegar a un consenso. Derivado de la generación de esta segunda ronda se realizaron ajustes y modificaciones a la propuesta escrita sobre competencias genéricas y específicas relacionadas al Comercio Internacional.

7. Criterios de terminación. Se utilizó un criterio para dar por finalizado el proceso de rondas de consulta y llegar a una conclusión. Este es el de convergencia; es decir que el número de discrepancias fuera menor en un máximo de dos rondas de consulta a expertos. En esta etapa también se clasificaron las competencias en genéricas y específicas por áreas como: comercio, logística y aduanas, administración y negocios, derecho mercantil y aduanero, mercadotecnia y promoción al comercio exterior, contabilidad y finanzas y tecnologías de la información.

RESULTADOS

Según los resultados de las encuestas y entrevistas realizadas a expertos, la contratación de profesionales en Comercio Internacional prioriza las competencias, el nivel de estudios, el dominio de idiomas, la experiencia laboral y la capacitación y actualización. Factores como el sexo, estado civil, y la universidad de procedencia tienen una influencia marginal, lo que indica un enfoque meritocrático en las decisiones de contratación dentro del sector. Esto refuerza la necesidad de una formación integral y actualizada para destacar en el ámbito profesional. Como se muestra en la tabla 1.

En este orden de ideas es que las competencias genéricas identificadas como “muy importantes” reflejan una clara necesidad de habilidades transversales para el desempeño profesional en contextos complejos e internacionales. Entre las más valoradas se encuentran la organización y planificación del tiempo, el compromiso con la calidad, la capacidad de investigación, el pensamiento crítico y la resolución de problemas, subrayando la importancia de un enfoque analítico y proactivo.

Tabla 1. Aspectos que influyen en la contratación de un profesional del área de Comercio Internacional

Tipo	Aspecto	Promedio	Calificación
¿Qué aspectos influyen en la contratación de un profesional del área de Comercio Internacional y disciplinas afines?	Sexo	2.29	Poco Importante
	Nivel de estudios	4.38	Importante
	Estado civil	1.86	Poco Importante
	Universidad de procedencia	2.62	Moderadamente Importante
	Conocimientos, habilidades y actitudes (competencias)	4.62	Muy Importante
	Dominio del idioma inglés y otros idiomas	4.05	Importante
	Programa académico de procedencia	3.24	Moderadamente Importante
	Promedio de calificación	3.05	Moderadamente Importante
	Estudios de posgrado	3.15	Moderadamente Importante
	Experiencia académica internacional	2.90	Moderadamente Importante
	Experiencia laboral	3.81	Importante
	Prácticas profesionales en la empresa	3.20	Moderadamente Importante
	Capacitación y actualización permanente	3.95	Importante
	Lugar de residencia	3.38	Moderadamente Importante
	Disponibilidad para viajar	2.90	Moderadamente Importante
	Recomendaciones realizadas por terceros	3.52	Importante
Certificación en Comercio Exterior u Operación aduanera	3.52	Importante	

Fuente: elaboración propia

Además, destacan las habilidades relacionadas con el aprendizaje continuo, la actualización permanente, el compromiso ético, y la capacidad de trabajar en equipo. Estas competencias son esenciales para adaptarse a un entorno laboral dinámico, colaborativo y globalizado.

Por otro lado, las competencias como la resiliencia, la inteligencia emocional, y la creatividad son consideradas importantes, pero con menor prioridad, lo que indica que, aunque relevantes, son complementarias en comparación con las habilidades críticas como la comunicación, la aplicación práctica del conocimiento y la capacidad de motivar y liderar hacia metas comunes.

En conjunto, las competencias genéricas necesarias dibujan un perfil profesional integral, donde habilidades analíticas, interpersonales, éticas y organizacionales convergen para responder a los desafíos actuales de cualquier campo de acción, como se muestra en la tabla 2.

Tabla 2. Competencias genéricas más valoradas por los expertos de Comercio Internacional

Competencias Genéricas	Capacidad de análisis y síntesis	4.38	Importante
	Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas	4.67	Muy Importante
	Organización y planificación del tiempo	4.71	Muy Importante
	Aplicación de los conocimientos en la práctica	4.67	Muy Importante
	Trabajar en contextos internacionales	4.14	Importante
	Compromiso con la calidad	4.62	Muy Importante
	Capacidad de investigación	4.52	Muy Importante
	Pensamiento crítico y autocrítico	4.57	Muy Importante
	Identificación, planteamiento y resolución de problemas	4.81	Muy Importante
	Creatividad	3.95	Importante
	Capacidad para tomar decisiones	4.48	Importante
	Habilidad para trabajar en forma autónoma	4.71	Muy Importante
	Compromiso con el medio ambiente	3.81	Importante
	Habilidad para utilizar las TIC (Tecnologías de la información y comunicación)	4.48	Importante
	Comunicación oral y escrita	4.71	Muy Importante
	Comunicación en un segundo idioma	4.24	Importante
	Capacidad de actualizarse permanentemente	4.76	Muy Importante
	Compromiso Ético	4.76	Muy Importante
	Habilidades interpersonales	4.29	Importante
	Trabajo en equipo	4.76	Muy Importante
	Capacidad de motivar y conducir hacia metas comunes	4.57	Muy Importante
	Valorar y respetar la diversidad cultural	4.29	Importante
	Responsabilidad social y compromiso ciudadano	4.05	Importante
	Capacidad para actuar ante nuevas situaciones	4.57	Muy Importante
	Formular y gestionar proyectos	4.43	Importante
	Compromiso con su medio socio-cultural	3.90	Importante
	Capacidad de aprender a aprender; así como a autorreflexión y autoevaluación de lo aprendido.	4.33	Importante
Resiliencia ante las diversas situaciones adversas, inusuales e inesperadas.	4.38	Importante	
Inteligencia emocional (auto regulación, autocontrol, empatía, autoconocimiento, empatía) para sí mismo y para los demás.	4.29	Importante	

Fuente: elaboración propia

Así mismo, se planteó la necesidad de desarrollar habilidades específicas relacionadas a las ramas relacionadas al Comercio Internacional.

Administración y Negocios Internacionales

Según los resultados de las entrevistas y encuestas, resulta indispensable tener la habilidad de negociación y comunicación en un entorno multicultural para concretar negocios

internacionales y resolver conflictos en diferentes contextos socioculturales, destacan como fundamentales, subrayando la importancia de una perspectiva global y ética en los negocios., por ende, se solicita tener habilidades de dominio en diversos idiomas, inglés, japonés, alemán, entre otros.

Esto involucra, reconocer y respetar culturas y valores y comprender las tendencias globales que impactan en los negocios. Todo ello, completamente integrado al dominio de habilidades administrativas, como liderazgo, gestión, desarrollo organizacional, capacidad de analizar situación financiera y económica de la organización y dominar los mecanismos y sistemas de control de calidad.

Los expertos valoran ampliamente las competencias relacionadas con la planeación estratégica, el uso eficiente de sistemas de información, y la capacidad para coordinar esfuerzos organizacionales con un enfoque en calidad y certificaciones internacionales. Estas habilidades reflejan la necesidad de una sólida capacidad analítica y organizacional para garantizar el desempeño competitivo de las empresas en mercados globalizados.

El conocimiento de normas de responsabilidad social y anticorrupción, se consideran habilidades complementarias esenciales que refuerzan la competitividad y la adaptabilidad de los profesionales en este campo. Esto evidencia que el perfil ideal combina competencias técnicas, habilidades directivas y una visión ética e intercultural en la toma de decisiones empresariales, tal como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3. Competencias específicas del área de administración y negocios internacionales

Competencias específicas del área de administración y negocios	Operar de manera eficiente los diversos sistemas de información: transaccionales, estratégicos y de soporte para la toma de decisiones.	4.38	Importante
	Elaborar planes estratégicos que permitan el uso óptimo de los recursos de la empresa y desarrollar las acciones para expandir su mercado a nivel internacional.	4.10	Importante
	Planear, organizar, dirigir, controlar y evaluar los esfuerzos de las organizaciones para que la empresa esté en posibilidades de participar en el mercado internacional.	4.19	Importante
	Coordinar los esfuerzos de las organizaciones para ser competitivas a nivel internacional mediante la aplicación de modelos de calidad y certificaciones.	4.24	Importante
	Aplicar habilidades directivas, gerenciales, y de relaciones públicas y protocolos.	4.00	Importante
	Concretar negocios internacionales en diferentes ámbitos políticos, económicos, sociales y culturales; respetando la diversidad y la libertad de pensamiento, ejerciendo influencia y resolviendo conflictos interculturales en las negociaciones.	4.24	Importante
	Conocer las diversas normas de responsabilidad social y anticorrupción	4.14	Importante
	Hablar y escribir el idioma inglés hasta un B2	4.10	Importante

Fuente: elaboración propia

Logística y aduanas

Esta es la rama, que incluso tuvo mayor promedio de importancia en cuanto a la valoración brindada por los expertos; ya que resolver problemas del área logística y aduanera es relevante en el ámbito del Comercio Internacional, puesto que impacta en económica y financieramente en las empresas, puesto que involucran competencias como realizar una correcta gestión de inventarios, tener un control aduanero y fiscal, habilidad matemática para realizar presupuestos, determinar costos logísticos, prevenir riesgos en la cadena de suministros y dominar tecnologías emergentes relacionadas a las operaciones de comercio exterior.

Los resultados destacan que las competencias más valoradas están relacionadas con el dominio técnico y normativo del marco aduanero, la correcta valoración y clasificación de mercancías, así como la supervisión de actividades de despachos aduaneros. Estas áreas reflejan una prioridad en habilidades altamente especializadas que garantizan el cumplimiento de regulaciones y la eficiencia operativa en el comercio internacional.

Además, competencias como la certificación de origen, IMMEX, IVA-IEPS y el manejo adecuado de mercancías también se consideran esenciales, lo que subraya la importancia del conocimiento normativo y la capacidad de asegurar la calidad en los procesos logísticos.

Por otro lado, aspectos relacionados con la coordinación de proyectos, el uso de tecnologías en la cadena de suministro y la investigación de tendencias logísticas son importantes, pero ocupan un lugar secundario frente a las competencias técnicas y normativas más críticas, como se muestra en la tabla 4.

Derecho mercantil y aduanero

Un profesional en Comercio Internacional debe tener la habilidad de conocer y comprender el marco regulatorio en Comercio Exterior, con el enfoque de prevenir infracciones, sanciones y delitos, tras realizar las operaciones de importación y exportación. Es decir, se hace necesario el cumplimiento de las normas nacionales e internacionales, como lo son la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), el código fiscal de la federación, la ley de comercio exterior, la ley aduanera y por supuesto, los tratados internacionales y acuerdos comerciales, entre otros. Esto, sin dejar de lado el derecho mercantil, para contribuir a mejorar la operatividad empresarial y comercial.

Adicionalmente, aspectos como la prevención del lavado de dinero, la gestión de contratos internacionales, incluyendo los Términos del Comercio Internacional (INCOTERMS) y el manejo de propiedad intelectual reflejan la necesidad de profesionales con un enfoque integral y especializado, capaces de garantizar la seguridad jurídica en los negocios internacionales.

Tabla 4. Competencias específicas del área de logística y aduanas

Competencias específicas del área de Logística y aduanas	Asesorar a empresas sobre trámites y procedimientos de organismos reguladores en materia aduanera y de comercio exterior (ventanilla única, COVE, certificación de origen, registro de marca, etc.).	4.62	Muy Importante
	Realizar la correcta clasificación arancelaria para la importación y exportación de productos y servicios.	4.67	Muy Importante
	Identificar y resolver problemas del área de logística (compras, manejo de materiales, optimización de almacenamiento e inventarios, transporte de mercancías, canales de distribución y servicio al cliente) utilizando herramientas cuantitativas y de tecnologías de la información.	4.52	Muy Importante
	Coordinar proyectos para el control de inventarios de materia prima (anexo 24 y anexo 31)	4.29	Importante
	Coordinar proyectos para el control de activo fijo (maquinaria)	4.29	Importante
	Conocer diversas plataformas logísticas, rutas críticas, tipos y costos del transporte y de seguros, dentro del marco de la globalización en la logística.	4.33	Importante
	Conocer las funciones y responsabilidades del Operador Logístico.	4.43	Importante
	Conocer los conceptos teóricos, metodología y lineamientos para obtener la certificación de Operador Económico Autorizado/CTPAT	4.43	Importante
	Identificar los tipos de mercancías, formas de protección, envase, embalaje y la adecuada manipulación y estiba	4.57	Muy Importante
	Hacer uso de herramientas y tecnologías integradas para la gestión en la cadena de suministros	4.48	Importante
	Desarrollar y evaluar estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios, en el marco de la operación aduanera y aprovechando los tratados comerciales internacionales.	4.29	Importante
	Investigar constantemente las tendencias y expectativas de la logística.	4.24	Importante
	Realizar la correcta valoración aduanera	4.86	Muy Importante
	Supervisar las actividades de los despachos aduaneros	4.86	Muy Importante
	Conocer los lineamientos, normativas y procedimientos para la certificación de origen mercancía	4.76	Muy Importante
Conocer los lineamientos, normativas y procedimientos para IMMEX y certificación de IVA-IEPS	4.81	Muy Importante	
Conocer los conceptos teóricos, metodología y lineamientos para el comercio electrónico B2B	4.48	Importante	

Fuente: elaboración propia

El conocimiento de contratos complejos, como los relacionados con franquicias, alianzas estratégicas, también se valora como importante, subrayando la necesidad de habilidades contractuales avanzadas. En conjunto, estas competencias evidencian que el perfil ideal combina un sólido dominio técnico-jurídico con la capacidad de aplicar este conocimiento en un contexto global y comercial, como se muestra en la tabla 5.

Tabla 5. Competencias específicas del área de derecho mercantil y aduanero

Competencias específicas del área de derecho mercantil y aduanero	Aplicar las normas del Derecho Mercantil y Corporativo, utilizando el lenguaje técnico jurídico y el marco conceptual y normativo para contribuir a una mejor operatividad empresarial y comercial	4.19	Importante
	Aplicar el derecho aduanero para evitar incurrir en sanciones e infracciones en beneficio de la empresa	4.57	Muy Importante
	Aplicar el marco legal nacional e internacional en negociaciones de comercio exterior en los siguientes aspectos: arancelario, regulaciones, valoración aduanera, TLC'S, reglas de origen, despacho aduanero, regímenes aduaneros, infracciones y sanciones, y arbitrajes, entre otros.	4.62	Muy Importante
	Realizar contratos internacionales dentro de las buenas prácticas y lineamientos establecidos por los términos del comercio internacional (INCOTERMS) en beneficio de las partes.	4.48	Importante
	Conocer información básica del delito de operaciones con recursos de procedencia ilícita (prevención de lavado de dinero). (Este tema creo que sería más acorde en una materia de finanzas)	4.67	Muy Importante
	Aplicar las normas y métodos en materia de propiedad intelectual: registros de marca, licencias y patentes.	4.48	Importante
	Efectuar contratos internacionales de compraventa. De representación, distribución, joint venture, etc	4.38	Importante
	Conocer los diversos tipos de contratos relacionados a las franquicias, join venture, representación, distribución y alianzas.	4.48	Importante

Fuente: elaboración propia

Mercadotecnia y promoción al Comercio Exterior

La sinergia entre la mercadotecnia y el comercio exterior brinda muchas ventajas para las organizaciones que participan en la dinámica del Comercio Internacional; puesto que las organizaciones se encuentran en extrema competencia nacional e internacional, provocado principalmente por la globalización, el avance científico y tecnológico, el libre tránsito de personas, bienes y servicios. Por lo que, las competencias en el área de Mercadotecnia y Promoción del Comercio Exterior resaltan la importancia de un enfoque estratégico en la planificación y ejecución de actividades comerciales internacionales. Los expertos valoran especialmente la capacidad de elaborar e implementar planes de exportación y de garantizar un servicio eficiente al cliente, reflejando la necesidad de una orientación práctica hacia resultados comerciales tangibles.

Además, competencias como la evaluación de estrategias de comercialización internacional y el diseño de planes de marketing internacional subrayan la importancia de una visión integral que abarque productos, precios, promoción y distribución en mercados globales, utilizando inteligencia de negocios para tomar decisiones fundamentadas.

Aunque las competencias relacionadas con el marketing digital, las ferias comerciales internacionales y la colaboración con organismos externos son importantes, tienen un peso ligeramente menor. Esto indica que, aunque son relevantes, se consideran más complementarias que fundamentales en comparación con las habilidades estratégicas y operativas clave. En general, el perfil ideal combina habilidades de análisis de mercados, planeación estratégica y ejecución táctica con una sólida capacidad de negociación y orientación al cliente, como se muestra en la tabla 6.

Tabla 6. Competencias específicas del área de mercadotecnia y promoción del comercio exterior

Competencias específicas del área de mercadotecnia y promoción del comercio exterior	Analizar el comportamiento y la evolución de los mercados internacionales, para determinar la factibilidad de negocios e inversión.	4.10	Importante
	Evaluar estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios, en el marco de la operación aduanera y aprovechando los tratados comerciales internacionales.	4.14	Importante
	Elaborar e implementar planes para la exportación de productos y servicios.	4.24	Importante
	Diseñar e implementar estrategias en materia de marketing internacional: productos, precios, promoción, distribución del comercio exterior; haciendo uso de la inteligencia en los negocios internacionales.	4.00	Importante
	Identificar y desarrollar diversas estrategias en materia de marketing digital.	3.95	Importante
	Planear ferias y misiones comerciales internacionales, bajo un esquema de colaboración con consulados, organismos de comercio exterior y empresas.	3.90	Importante
	Aplicar habilidades de negociación y ventas internacionales.	4.10	Importante
	Desarrollar y ejecutar procedimientos para un servicio eficiente al cliente	4.29	Importante

Fuente: elaboración propia

Contabilidad y Finanzas

Dentro de las operaciones de comercio internacional es necesario poseer unas competencias en aspectos contables y financieros, para prevenir riesgos operativos, financieros y fiscales. A su vez, tener la habilidad de analizar los mercados de capital globales, los riesgos de cambio y estrategias de cobertura. A su vez, tener los conocimientos y habilidades; para hacer frente a posibles auditorías realizadas por la autoridad fiscal y aduanera, entre otros. Como se muestra en la tabla 7.

Tabla 7. Competencias específicas en el área de contabilidad y finanzas

Competencias específicas en el área de contabilidad y finanzas	Conocer el sistema financiero global y nacional: financiamiento bancario e instituciones de fomento y de crédito	4.24	Importante
	Conocer las diferentes formas de pago internacional y tipos de mercados (de capitales y financieros).	4.24	Importante
	Identificar los riesgos financieros de la empresa.	4.38	Importante
	Conocer los diversos instrumentos, procesos, criterios, políticas y normatividad aplicable en materia de crédito bancario y empresarial.	4.10	Importante
	Conocer los diversos programas gubernamentales de financiamiento.	4.05	Importante
	Coadyuvar en la elaboración de proyecciones financieras para pronosticar ventas, gastos e inversiones en un periodo determinado; y traducir los resultados esperados en los estados financieros básicos: estado de resultado, balance general y flujo.	4.05	Importante
	Diseñar y coordinar proyectos financieros, a través de los diversos instrumentos de inversión y financiamiento.	4.05	Importante
	Coadyuvar en la elaboración de presupuestos maestros, estructuras de capital, costos de financiamiento y análisis de escenarios para la empresa.	4.05	Importante
	Desarrollar y aplicar procedimientos para la administración de inventarios y de cuentas por pagar.	4.00	Importante
	Hacer uso de las herramientas de las tecnologías de la información relacionadas con el sector financiero.	4.19	Importante
	Conocer e implementar diversas estrategias de inversión según el tipo de instrumento y de mercado (de dinero, bancario, de seguros, y de capitales, entre otros).	3.95	Importante
	Coordinar auditorías internas en Comercio Exterior. (Este tema me parece debe ser abordado en otra materia específica del área de comercio exterior)	4.38	Importante
	Conocer los diversos programas de fomento al comercio exterior en México.	4.57	Muy Importante
	Conocer los diversos modelos de valuación de empresas.	4.10	Importante
	Conocer a profundidad los diversos mecanismos de financiamiento dentro de la operación del comercio exterior a corto y largo plazo.	4.19	Importante
	Conocer los diversos tipos de activos digitales en materia financiera, y conceptos relacionados como criptomonedas, tokens no fungibles (NFTs) y Finanzas Descentralizadas (DeFi).	3.70	Importante

Fuente: elaboración propia

Tecnologías de la Información

Estamos frente al auge de la automatización y el uso de la inteligencia artificial, no sólo en el comercio internacional, sino en diversos ámbitos. Por lo que, resulta muy importante que dentro del perfil de egreso se consideren el dominio de las tecnologías de la información para comercio internacional y negocios globales. Por tal motivo, es indispensable

dominar las diversas herramientas tecnológicas, plataformas y mecanismos que involucran las operaciones de comercio exterior, para el despacho aduanero, de pagos, de auditoría u otros. Además de conocer las tendencias en materia de ciberseguridad y comercio electrónico. Así mismo, tener la habilidad de analizar y procesar datos a través de diversas herramientas como Excel, power Bi, para la toma de decisiones, como se muestra en la tabla 8.

Tabla 8. Competencias específicas del área de tecnologías de la información

Competencias específicas del área de tecnologías de la información	Conocer el esquema, antecedentes, herramientas tecnológicas, procedimientos aduaneros, plataformas, mecanismos de pago y aspectos jurídicos del comercio electrónico.	4.33	Importante
	Conocer las tendencias en materia de ciberseguridad, banca móvil y comercio electrónico.	4.19	Importante
	Poseer conocimientos prácticos en Big Data; para el adecuado análisis y uso de la información.	4.05	Importante
	Poseer conocimientos prácticos avanzados en Excel; para el adecuado análisis y uso de la información.	4.67	Muy Importante

Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES

Derivado de los resultados del presente estudio, es posible concluir que, para lograr la pertinencia de los planes y programas de estudio en el ámbito del Comercio Internacional, es necesario trabajar de manera colegiada y multidisciplinaria, cuyo objetivo es contribuir a la mejora continua y facilitar la inserción laboral de los jóvenes egresados.

Los expertos en la formación y práctica de las operaciones comerciales internacionales, reconocen que estamos frente a la era de la automatización en diversas industrias e incluso en cosas tan simples de la vida cotidiana. Por tal motivo, es fundamental brindar las herramientas y recursos pedagógicos y disciplinares a los profesores para que dentro del aula fomenten competencias genéricas; pero también estén en posibilidades de impulsar las competencias específicas, con el debido apoyo de los expertos que se encuentran en empresas y organismos nacionales e internacionales. A través de mecanismos, como la impartición de charlas, conferencias, retroalimentación a los propios planes y programas de estudio, participación en ferias y exposiciones organizadas por la industria, desarrollo de investigación educativa y aplicada en conjunto con la empresa, realizar visitas guiadas y promover la movilidad internacional académica y estudiantil. Es decir, ir más allá de las prácticas y estadías profesionales.

Si bien estos esfuerzos, pudieran parecer idealistas y de difícil concreción, la realidad es que esto se logra a través de la comprensión profunda de las necesidades del entorno social y económico; para lograr espacios de colaboración entre la academia y la empresa; para incentivar la creatividad y la innovación en los modelos de enseñanza-aprendizaje. Dicho lo anterior, se hace necesaria la actualización permanente tanto de profesores en el área didáctica y disciplinar con la finalidad de poder hacer frente a los cambios dentro del ámbito del comercio exterior. A su vez, las empresas deberán promover una cultura de valoración de las competencias genéricas y específicas, brindando más oportunidades a aquellos profesionales que las poseen.

En este tenor, se hace indispensable poner especial énfasis en la práctica intra y extra muros, para un aprendizaje más significativo, basado en proyectos, en la adquisición de competencias. Esto se traduce en que el estudiante al egresar se encuentre en posibilidades de realizar la certificación de las mismas, según la orientación formativa que decida tomar. Sin embargo, el sector empresarial y el sector académico coinciden en que las competencias genéricas o transversales no sólo aplican para el ámbito de formación en comercio internacional, sino para diversas áreas de estudio. Y que su desarrollo no solo impacta en la vida profesional de los jóvenes, sino también en su vida personal. Por lo que, resultan muy relevantes, e incluso por encima de las competencias específicas o técnicas.

INVESTIGACIONES FUTURAS

El presente estudio acerca de las competencias específicas y genéricas en el área del comercio exterior, es el punto de partida para realizar futuras investigaciones relacionadas. Es decir, si bien es un estudio cualitativo, la muestra utilizada a conveniencia está constituida por expertos académicos y empresariales que se desempeñan laboralmente en temas y áreas diversas del comercio exterior; por lo que se puede profundizar de manera específica en alguna actividad dentro del ámbito del comercio exterior (por ejemplo, actividades logísticas y de transporte). De igual forma, se puede ampliar la muestra y consultar a empleadores y egresados de diversas empresas e instituciones de alguna entidad federativa o región en particular. A su vez, se pueden utilizar la propuesta de competencias genéricas y específicas resultado del presente estudio; para definir el nivel de competencia necesaria, criterios y estándares en particular, para la evaluación de las mismas, entre otros.

REFERENCIAS

- Ayala Ceja, H. (2016). La apertura comercial y sus efectos paradójicos sobre la economía mexicana. *Universidad Autónoma Metropolitana. (Tesis de Maestría publicada)*. Obtenido de <https://repositorio.xoc.uam.mx/jspui/bitstream/123456789/27203/1/cdt290822190300ceku.pdf>
- Castro Maldonado, J. J., Gómez Macho, L. K., y Camargo Casallas, E. (2023). La investigación aplicada y el desarrollo experimental en el fortalecimiento de las competencias de la sociedad del siglo XXI. *Tecnura*, 27(75), 140-174. doi:<https://doi.org/10.14483/22487638.19171>
- Cobo, C. y Moravec, J. W. (2011) Aprendizaje Invisible. Hacia una nueva ecología de la educación. Col·lecció Transmedia XXI. Laboratori de Mitjans Interactius/ Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona. Barcelona
- CONOCER. (2022). Estudio de la certificación e impacto de la certificación de competencias laborales. *NORTHER*, 40-43. Obtenido de <https://conocer.gob.mx/wp-content/uploads/Estudio-de-la-importancia-e-impacto-de-la-certificacio%CC%81n-de-competencias-laborales.pdf>
- Cruz Ramírez, M., y Cables Pérez, H. H. (2022). Un estudio Comparado de dos enfoques no deterministas en el Delphi de pronóstico. *Revista Investigación Operacional*, 43(2), 102-119. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/357392141_Un_estudio_comparado_de_dos_enfoques_no_derministas_en_el_Delphi_de_pronostico
- De la Calle Durán, M. C., Rodríguez Sánchez, J. L., y González Torres, T. (2022). Industry 4.0 talent skills, demand versus supply: case study at the Rey Juan Carlos University, Spain. *Form. Univ.*, 15(1). doi:<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062022000100019>
- Di Rienzo J.A., Casanoves F., Balzarini M.G., Gonzalez L., Tablada M., Robledo C.W. InfoStat versión 2020. Centro de Transferencia InfoStat, FCA, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. URL <http://www.infostat.com.ar>
- Fajardo Pascagaza, E., y Cervantes Estrada, R. (2020). Las teorías sobre la sociología de la educación y su impacto en los sistemas y políticas educativas en América Latina. *Grupo de Investigación ECSAN Revista Boletín Repide*, 9(5), 1-22.
- Garat, M. P. (2018). El compliance de las empresas: un instrumento para el cumplimiento normativo y una garantía para los derechos fundamentales. *Revista de la Facultad de Derecho de México*, 68(271), 555-576.
- Gómez Tovar, R. (2022). Efectos potenciales de los cambios en el T-MEC respecto al TLCAN sobre la economía mexicana. *Norteamérica*, 16(2), 347-373. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502021000200347yscript=sci_arttext
- Hanushek, E. A. (24 de 05 de 2022). Porqué importa la calidad de la educación. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2005/06/pdf/hanushek.pdf>
- Mina Espinoza, M. A., y Gallegos Barzola, D. D. (2020). Habilidades blandas y su importancia de aplicación en el entorno laboral: perspectiva de alumnos de una universidad privada en Ecuador. *Revista Espacios*, 577-629. Obtenido de <http://www.ifac.revistaespacios.com/a20v41n23/a20v41n23p10.pdf>
- Miranda Lorenzo, Y., Barroso Quesada, A., León Reyes, Y., y Ortega Arencibia, A. (2023). Procedimiento para la identificación de las competencias directivas en el Hotel Melia Las Antillas. *Retos turísticos*, 22(1). Obtenido de <https://retosturisticos.umcc.cu/index.php/retosturisticos/article/download/53/61>

- Nunes, R. (2023). Technical Progress In Classical Economics: Adam Smith, David Ricardo And Karl Marx. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 14(5), 16-23. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/374631876_Technical_Progress_In_Classical_Economics_Adam_Smith_David_Ricardo_And_Karl_Marx
- Pangol Lascano, A. M. (2022). Industria 4.0, implicaciones, certezas y dudas en el mundo laboral. *Universidad y Sociedad*, 14(4), 453-465. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202022000400453yscript=sci_arttext&lng=en
- Peralta, A. L., y Saavedra, E. M. (2022). La evaluación de las competencias educativas en siete universidades de Educación Superior en Latinoamérica. *Revista Científica de FAREM-Esteli*(44), 35-56. Obtenido de <https://www.scielo.org.mx/pdf/ie/v12n60/v12n60a7.pdf>
- Powell, J. (2022). *Three Essays at the Intersection of Social Theory and Political Economy*. University of Missouri: {Tesis de Doctorado publicada}. Obtenido de https://mospace.umsystem.edu/xmlui/bitstream/handle/10355/90566/Powell_umkc_0134D_11849.pdf?sequence=1
- Ramírez Montoya, M. S., Basabe, F., Martina, C., y Portuguese Catro, M. (2024). *Modelo educativo abierto de pensamiento complejo para el futuro de la educación*. Barcelona: Ediciones Octaedro S.L. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/377890606_Modelo_educativo_abierto_de_pensamiento_complejo_para_el_futuro_de_la_educacion
- Rosales Hererra, R., y Peraza Treviño, L. G. (2022). Competencias genéricas para el fortalecimiento del aprendizaje en la Educación Superior de la Región Occidente de México. *Universo de la Tecnológica*, 1(37), 7-11.
- Santana, C. Y., Torres, C. O., y Nober, L. T. (2023). Siete aspectos claves para elevar. *Negonotas Docentes*, 22, 39-49. doi: 10.52143/2346-1357.885
- Sistermans, I. J. (2020). Integrating competency-based education with a case-based or problem-based learning approach in online health sciences. *Asia Pacific Educ*(21), 683-696. doi:<https://doi.org/10.1007/s12564-020-09658-6>
- Shopify. (14 de 01 de 2025). Shopify. Obtenido de <https://www.shopify.com/es/blog/12377277-guia-completa-de-dropshipping>
- Tobón, S. (2016). Metodología de gestión curricular. Una perspectiva socioformativa. México: Trillas. Trilling, B. y Fadel, Ch., (2009). 21st Century Skills. Learning for life in our times. San Francisco: Jossey Bass
- Thurow, L. (1983). Educación e igualdad económica. *Revista Educación y Sociedad*, 2, 157-171.
- Varela-Ruiz, M., Díaz-Bravo, L., & García-Durán, R. (2012). Descripción y usos del método Delphi en investigaciones del área de la salud. *Investigación en educación médica*, 1(2), 90-95

