

APROXIMACIÓN AL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN AMÉRICA LATINA

Raúl Francisco Quejada-Pérez
Nelson Ávila-Gutiérrez

Raúl Francisco Quejada-Pérez
Nelson Ávila-Gutiérrez

Aproximación al perfil del emprendedor en América Latina

Resumen

El presente artículo refiere los principales enfoques teórico- prácticos relativos al análisis del perfil o tipología del agente emprendedor, tomando con eje focal, la región de América Latina. El análisis se fundamenta en la presentación de modelos basados en características demográficas, psicológicas, sociológicas y condicionantes de la creación de empresas. Metodológicamente se desarrolla una revisión de los referentes empíricos del perfil emprendedor a nivel mundial, y se presenta un análisis comparativo del Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico (ICSED), de los países de América Latina, vs. el ranking de los primeros veinte del mundo. El ICSED es desarrollado por el programa pionero sobre desarrollo emprendedor e innovación en América Latina (PRODEM), el cual se encuentra localizado en Argentina. Entre los principales resultados, se destaca la escasa formación de capital humano y las deficiencias en las prácticas de gestión empresarial de los emprendedores latinoamericanos.

Palabras Clave: Emprendimiento, perfil, creación de empresas, America Latina.

Clasificación JEL: D24, L11, L26, O31, O32.

Entrepreneurs' profile in Latin America

Abstract

This document analyses, theoretically and empirically, the entrepreneurs profile in Latin America. The analysis is based on models that consider demographic, psychological, and sociological characteristics, including those constraints on businesses' start. The methodology considers a literature review of relevant empirical studies on entrepreneur's profile at the global level, and presents a comparative analysis of the Index of Systemic Conditions for Dynamic Entrepreneurship (ISCDE) between LAC countries and the main ranking leaders. The ISCDE has been developed by PRODEM based in Argentina. The main results suggest that latin American entrepreneurs face the lack of human capital and deficiencies in management skills.

Keywords: Entrepreneurship, profile, business startups, Latin America.

JEL Classification: D24, L11, L26, O31, O32.

Profil de l'entrepreneur en Amérique Latine

Résumé

Cet article est une analyse, théorique et pratique, le profil entrepreneurial dans les pays latino-américains. Les modèles présentés se basent sur les caractéristiques démographiques, psychologiques, sociologiques et conditionnelles sur la création d'entreprises. La méthodologie se base sur un survol de références empirique sur le profil entrepreneurial au niveau mondial versus l'index de conditions systémiques pour un entrepreneuriat dynamique des pays latino-américains vis-à-vis le palmarès des 20 premiers pays du monde. Cet indice est utilisé par le programme pionnier de développement de l'entrepreneur et de l'innovation en Amérique Latine (PRODEM) basé en Argentine. Parmi les principaux résultats, on trouve la maigre formation du capital humain et manques dans les pratiques de gestion des entrepreneurs latino-américains.

Mots-clés: Entreprenariat, indice comparatif, profil, Amérique Latine.

Nomenclature JEL: D24, L11, L26, O31, O32.

Artículo de Reflexión

APROXIMACIÓN AL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN AMÉRICA LATINA

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Recepción de artículo: 5 de enero de 2016
Concepto de evaluación: 14 de mayo de 2016
Aceptación de artículo: 22 de junio de 2016

Raúl Francisco Quejada-Pérez
Universidad de Cartagena
Colombia

Nelson Ávila-Gutiérrez
Universidad de Zulia
Venezuela

“Los emprendedores de éxito prosperan cuando el entorno económico e institucional es favorable e impulsa los rendimientos de Innovación”

Lederman, Daniel y otros (2014)

INTRODUCCIÓN

El presente documento aborda el emprendimiento como alternativa fundamental de dinámica empresarial, crecimiento económico y bienestar social, considerando aspectos esenciales del emprendedor en lo atinente a sus rasgos personales, aptitudes individuales y factores determinantes del éxito en sus actividades emprendedoras. Análogamente, se describen algunos modelos, enfoques y aportes teóricos para el estudio del perfil emprendedor.

De otra parte, se resalta el análisis realizado al perfil emprendedor latinoamericano desde un enfoque comparativo, cuya perspectiva de evolución esta soportada por el *Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico (ICSED-Prodem)*, con el propósito de inferir el perfil emprendedor de los países que conforman a Latinoamérica.

Cabe señalar, que los países de la región latinoamericana denotan heterogeneidad, brechas y dispersión en sus principales dimensiones y variables relacionadas con la actividad emprendedora, aspectos que se constituyen en la base para generar nuevas oportunidades de inversión, retos y/o desafíos potenciadores de expansión y crecimiento empresarial, difusión y adopción de la cultura innovadora, formalización del empleo y mejoramiento de la calidad de vida de la población.

¹ Autor para correspondencia. Correo electrónico: rquejadap@yahoo.es; jorge_avila@fces.luz.edu.ve

Por último, se esbozan las conclusiones más relevantes derivadas de los objetivos del trabajo, con sus correspondientes recomendaciones de política.

MARCO GENERAL

El fomento del emprendimiento se ha priorizado dentro de las directrices de política pública de empleo de diversos países de América Latina y del resto del mundo, además; se ha considerado como un motor de innovación, crecimiento y competitividad en beneficio del desarrollo sostenible de sus economías y el bienestar social de la población.

Es menester, señalar la existente unanimidad en lo referente a la innegable importancia que reviste la creación de nuevas empresas, no obstante que diversos estudios científicos señalan al perfil del emprendedor como el protagonista relevante en la creación de empresas. Al respecto, desde los estudios de J. Schumpeter y Kham (1986), McMillan (1985), Sandberg y Hofer (1986 y 1987), entre otros han señalado con especial énfasis a la figura del empresario como determinante de la innovación y progreso del sistema económico. De otra parte García y Lajara (1999) muestran que los estudios del emprendedor se han realizado con un enfoque tridimensional a saber: perfil demográfico, perfil psicológico y perfil sociológico, dada la diversidad disciplinar en el abordaje de esta temática y los enfoques diferenciados existentes Escuelas de pensamiento en emprendimiento.

Desde la óptica de perfil psicológico, se considera que el emprendedor presenta atributos tales como: originalidad e innovación; moderada aversión al riesgo; aceptación de sus responsabilidades; conocimiento del resultado de sus actos;

planificación en base al largo plazo “McClelland (1961)”.

Adicionalmente, la literatura sobre el tema asocia a los emprendedores con atributos como: la necesidad de logro, la autoconfianza y el optimismo, creatividad y la autonomía (Davidsson, 1989; Boydson et al 2000). Sin embargo; algunos autores anotan que no ha sido posible establecer un perfil concreto de los individuos que son más susceptibles de crear empresas y el resto (García Lillo y Marcos Lajara 1999, otros).

El emprendimiento es reconocido por la academia y por los tomadores de decisiones como uno de los determinantes básicos en la generación de crecimiento económico en la potenciación del proceso innovativo, en la creación de empresas y de empleo (Kantis et al., 2002; Aghion and Hewitt, 1997) en (Jaramillo, Escobedo, Morales, & Ramos, 2012). En este sentido, definir el concepto y perfil del agente emprendedor es interpretar su rol como agente dinamizador de cambio y desarrollo, contribuye a entender los elementos que lo caracterizan en su operacionalización y comprensión con el rigor investigativo correspondiente. Se pretende entonces, describir y evaluar el perfil del emprendedor en América Latina desde una perspectiva económica, psicológica y sociológica.

ESTADO DEL ARTE

Schumpeter define al emprendedor como una persona innovadora, que propone y aprovecha los cambios a través de cuatro caminos a saber: la introducción de nuevos o mejores productos, el empleo de nuevos y/o mejores métodos de producción, la apertura de nuevos mercados y la reorganización del proceso administrativo (Jaramillo, Escobedo, Morales, & Ramos,

necesidad de logro, autoconfianza, optimismo, creatividad y autonomía. No obstante, no ha sido posible establecer un perfil concreto de aquellos individuos que tienen una mayor susceptibilidad a crear empresas que el resto. De igual forma, se destaca la posibilidad de generalizar la existencia de una relación fuerte entre las características del empresario y su posterior éxito (Brockhaus y Horwitz, 1986; McDougall, Robinson y DeNisi, 1992; entre otros) en (Fuentes & Sánchez, 2010).

Por lo anteriormente citado, la importancia de esta investigación está determinada por la posibilidad de plantear a partir del Modelo de Intención Emprendedora, Teorías de rasgos de personalidad y las estructuras económicas, psicológicas y sociológicas predominantes y un perfil promedio del emprendedor latinoamericano.

Modelos y Aportes teóricos relacionados con el perfil del emprendedor

Modelos de Rasgos Personales y Propensión a Crear Empresas

De acuerdo a lo señalado por Shane (2003) y Hernán Gómez (et al 2005) se evidencian una serie de relaciones entre los atributos del individuo que inciden en el valor esperado de la oportunidad y la posibilidad

que el individuo se motive explotarla. Se destacan los factores psicológicos y no psicológicos del individuo.

Entre los factores psicológicos del individuo sobresalen: factores demográficos, factores de formación y factores de experiencia. Entre los no psicológicos se destacan: los rasgos demográficos como la edad, sexo, raza, ubicación; las variables de formación y las de experiencia. Es importante señalar que para los autores precitados, los rasgos demográficos son relevantes por la importancia que tienen en la toma de decisiones estratégicas; de otra parte, la formación y experiencia han sido utilizados y evaluados como factores generadores de éxito en el aprovechamiento de oportunidades empresariales (Lanzear, 2003; Fayolle et al. 2004).

Modelo de relación de Deseabilidad y Viabilidad

Los Pioneros y/o autores de este modelo Krueger y Brazeal (1994), establecen un relacionamiento entre las percepciones de deseabilidad y viabilidad, la credibilidad de poder crear empresas, el potencial y un “suceso disparador o desencadenante”, lo que ocasiona que alguien pase de la intención a los hechos.

Ilustración grafica Modelo del potencial Emprendedor Krueger y Brazeal (1994)

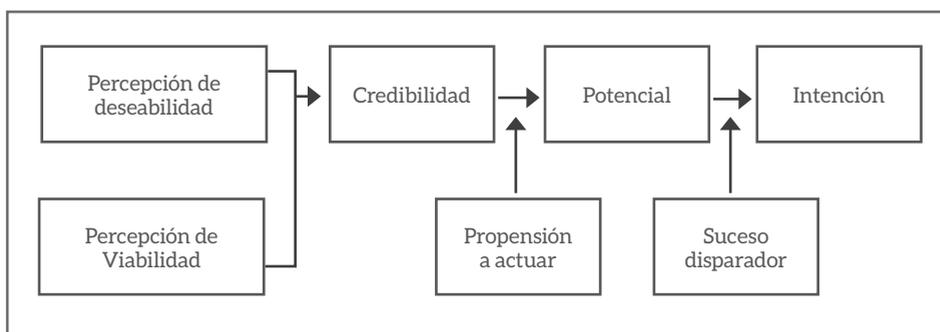
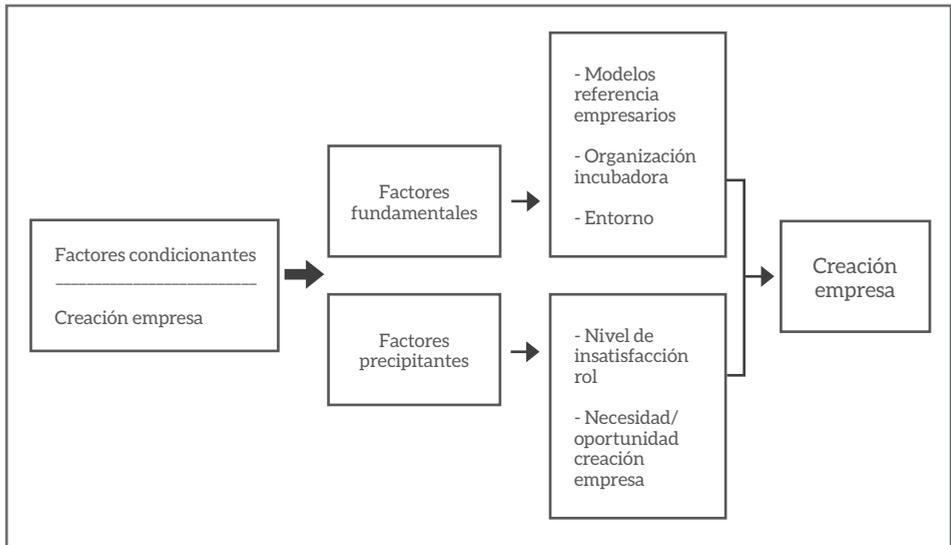


Ilustración gráfica: Modelo Condicionantes de la creación de una empresa



Modelo: Condicionantes de la creación de una empresa

Este modelo se le atribuye a uno de los autores que más han aportado al análisis del emprendedor, tal es el caso de Veciana y Urbano de la Universidad de Barcelona. El profesor Veciana (1998), señala que los factores condicionantes para la creación de una empresa están asociados a la distinción o diferenciación entre los factores fundamentales y los factores precipitantes, el primero hace alusión a los antecedentes y atributos personales del empresario (modelos de referencia), a la organización incubadora y al entorno. El segundo se refiere, a la insatisfacción o deterioro del rol y la oportunidad o la necesidad de crear una empresa, adicionalmente relaciona lo expuesto en la descripción de los factores fundamentales y precipitantes con las fases de creación de una nueva empresa; como son: gestación, creación, lanzamiento y consolidación.

Rasgos Psicológicos del Emprendedor y el Proyecto Empresarial

El ambiente socio-económico global, sugiere y comparte la percepción generalizada de que el espíritu emprendedor, es un factor esencial y fundamental para el desarrollo, la innovación y el bienestar social. En tal sentido los estudios en el ámbito del emprendimiento deben orientar sus esfuerzos y recursos a la búsqueda de una mejor explicación de fenómenos relacionados con los interrogantes: ¿Porque y cómo surgen las nuevas empresas? ¿Qué factores le permiten desarrollarse con éxito? ¿Cuáles son las causales de sus fracasos? ¿Qué lecciones y/o experiencias dejan esos fracasos? entre otros.

Se requiere entonces, valorar los rasgos individuales del emprendedor que le conduzcan al éxito empresarial, mediante una evaluación rigurosa de los aspectos psicológicos del individuo. Según Shumpeter (1994) y Shane (2003): "el individuo emprendedor será aquella persona que a tra-

vés de sus características personales, atributos y acciones, actúa e influencia determinantemente, tanto en los aspectos que caracterizan y actúan sobre el entorno, así como, en la capacidad de reconocer las oportunidades, elegir las apropiadamente y explotarlas exitosamente”.

De otra parte, se hace necesario la medida del éxito empresarial para lo cual la literatura existente en el campo del emprendimiento utiliza indicadores tales como: a) supervivencia (tiempo de funcionamiento), b) éxitos financieros o imagen de la empresa, c) Participación en el mercado, d) nivel de competitividad, e) crecimiento, f) ingreso por ventas y g) incremento del número de empleados (Hormiga y Batista, 2005).

Un estudio centrado en la explicación de la *Teoría económica del emprendedor*, se deriva de lo anotado por RISPSAS (1998), cuyos aportes están orientados a contribuir a la comprensión del perfil del emprendedor, para tal propósito reúne y manifiesta doce de sus características idiosincráticas recolectadas de la literatura inherentes o asociadas a la teoría económica, entre estas se mencionan: el emprendedor es un individuo que: a) asume riesgos asociados a la incertidumbre, b) provee capital financiero, c) Es innovador, d) toma decisiones, e) Es líder industrial, f) Es directivo, g) Es organizador y coordinador de recursos económicos, h) propietario de una empresa, i) empleador de factores productivos, j) Es un empleador (mano de obra), k) Es un árbitro y l) Es un asignador de recursos.

Conforme a lo expuesto, el proceso empresarial se entiende entonces como “una actividad que involucra el descubrimiento, la evolución y explotación de las oportunidades, para producir nuevos productos y ser-

vicios, nuevas maneras de organización, nuevos mercados, nuevos procesos y nuevos materiales y materias primas a través de la organización de esfuerzos que previamente no existían” (Shane, 2003). Entre otros hallazgos en la literatura del perfil emprendedor sobresalen investigaciones sobre las características del emprendedor centradas en los valores personales del individuo, tales como: honestidad, deber, responsabilidad y comportamiento ético (McClelland, 1961 y Douglas, 1999), por lo que se anota que los individuos emprendedores son altamente éticos y socialmente responsables, poseedores de una tendencia a la independencia, persistencia y autoestima; además una excepcional creencia en sí mismo y en sus habilidades (Cunningham y Lischeron, 1991).

Dados a conocer los diversos rasgos psicológicos del emprendedor como determinantes del éxito empresarial, concretamente se contemplan atributos tales como los de carácter cognitivos, de personalidad y de capacidad de autoevaluación del individuo emprendedor, entre otros.

Factores determinantes del éxito Emprendedor

Las indagaciones que hacen parte del acervo de conocimientos sobre el emprendedor, destacan: la propensión al riesgo, la necesidad de realización, la necesidad de logros y autorrealización, el liderazgo y creatividad y capacidad de innovación, como factores determinantes del éxito emprendedor, a continuación se considera conveniente y necesario describir brevemente cada uno de los factores precitados.

- Propensión al riesgo

Posee un relacionamiento estrecho y directo con el éxito empresarial, dado

- que la asunción de riesgos constituye una parte esencial del éxito empresarial (Begley, 1995); (Van Praag y Craner, 2001 y Stewart y Roth, 2001), es importante señalar que los emprendedores que dirigen sus propios negocios experimentan una mayor seguridad para emprender en condiciones de incertidumbre en contraste con la excesiva pasividad y cautela.
- **Necesidad de realización**
En este sentido los individuos emprendedores, sienten motivación por la autorrealización derivada de la búsqueda continua de la excelencia, además; valoran de manera significativa los retos y desafíos y experimentan notable satisfacción con los éxitos alcanzados (McClelland, 1961; Brockhaus, 1980 y Gibb, 1993).
 - **Necesidad de logros y autorrealización**
Esta característica guarda una estrecha y positiva relación con el espíritu empresarial, lo cual conduce a la creación de nuevos negocios y al éxito empresarial de los emprendedores (Johnson, 1990; Collins et al, 2000; Minner, 2000)
 - **Liderazgo**
Se constituye en uno de los factores más relevantes del emprendedor, debido a que está directamente relacionado con la capacidad de convencer a otros para participar en la explotación de una oportunidad interesante y viable (Stuart et al 1999, Cuervo, 2003); los emprendedores ejercen influencia sobre las decisiones y comportamiento de otras personas en aras de hacer que actúen de manera distinta a la convencional (McClelland, 1961).
 - **Creatividad y Capacidad de Innovación**
Este factor es considerado como propiciador del cambio y la innovación (Schumpeter, 1934), los emprendedores innovan, identifican y crean nuevas

formas y oportunidades de negocios, establecen y coordinan nuevas combinaciones para aumentar sus beneficios.

Enfoques para estudiar el Perfil del Emprendedor

Diversas investigaciones afirman, que la descripción de un emprendedor amerita considerar sus atributos personales y motivacionales (Raposo, Paco & Ferreira, 2008), aunque se reconoce por muchos autores la imposibilidad de llegar a un consenso sobre la caracterización de un emprendedor.

Para una comprensión más clara sobre el análisis de diversos enfoques utilizados, se ha construido un esquema general derivado de una amplia revisión de literatura, el cual se presenta y se describe a continuación:

Acorde con lo descrito en el esquema, se observan tres perspectivas generales a saber: características individuales, motivación y funciones; las cuales presentan subclasificaciones correspondientes, entre estas se observan las características individuales que involucran:

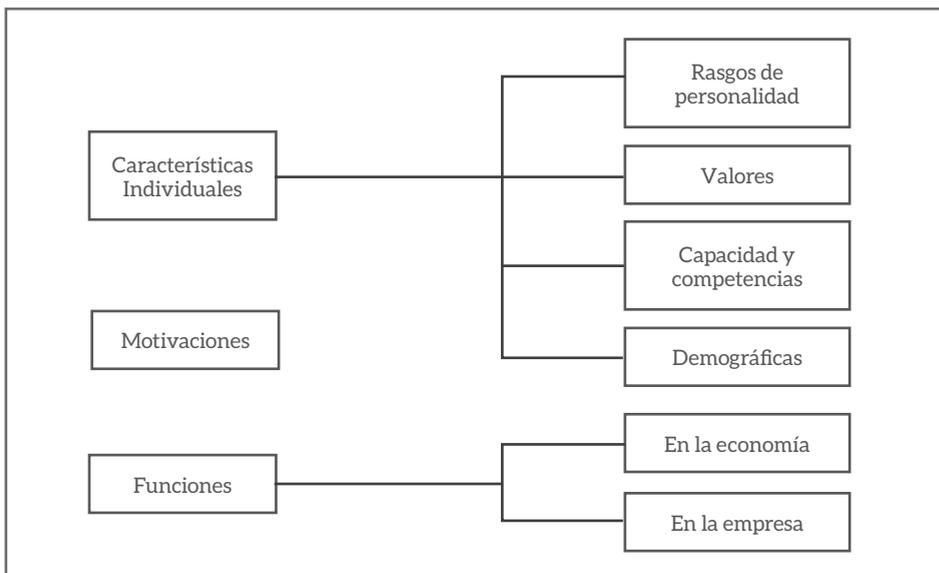
Los rasgos de personalidad del emprendedor

Estos definen las características psicológicas internas que muestran la forma como el individuo responde al ambiente o entorno que lo circunda. Ejemplos: necesidades de logro, Asunción de riesgo moderado y habilidades organizacionales, entre otras.

Valores-actitudes

Son las representaciones cognitivas de las necesidades humanas universales, entre las que se encuentran: Necesidades de los individuos como organismos biológicos, necesidades de coordinación de la interacción social y las necesidades de supervivencia y bienestar del grupo, es importan-

Enfoque para el estudio del Perfil del Emprendedor



te anotar; que sobre la base de necesidades precisadas, Schwartz y Bilsky (1990) en 2001, proponen una estructura de valores conformada por los siguientes tipos: poder, logro, hedonismo, estimación, autodirección, Independencia, benevolencia, conformidad, seguridad y universalismo. Se concluye además; que existen diferencias significativas en los valores personales, individualistas y colectivistas entre el grupo de emprendedores y trabajadores por cuenta ajena.

Capacidad y competencias

Hace referencia a las capacidades y competencias como las habilidades y conocimientos del individuo, que resultan de la evolución de las aptitudes desarrolladas durante su vida, derivadas del aprendizaje y la experiencia.

En un estudio desarrollado por 50 expertos, Moriano et al, (2001) establecieron las competencias personales de los emprendedores, las cuales se describen en la tabla que se relaciona a continuación:

| Características personales de los emprendedores |
|---|
| Adaptabilidad , flexibilidad para adoptar los cambios. |
| Autonomía , búsqueda de independencia y libertad de acción. |
| Capacidad de asumir riesgos , estar dispuestos a aceptar los riesgos y asumir las responsabilidades que este supone. |
| Confianza en sí mismo , seguridad en la valoración sobre nosotros mismos y nuestras capacidades. |
| Fijación continua de objetivos , capacidad de establecer metas claras que son desafiantes pero alcanzables. |
| Innovación , sentirse cómodo y abierto ante las nuevas ideas, enfoques e información. |
| Locus de control interno , percibe que el éxito depende de él más que de las circunstancias externas. |
| Perseverancia , capacidad de sacrificio, empeño y determinación. |
| Poder de persuasión , capacidad de influir en los demás para obtener los intereses propios. |
| Proactividad , actuar anticipándose a los problemas futuros, necesidades o cambios. |
| Tolerancia a la incertidumbre , soportar tensiones y vivir con cierta inseguridad. |

Fuente: Estudio de expertos, Moriano et al (2001)

Perspectivas del emprendedor

Demográficas

Estas características se refieren a la figura del emprendedor en lo relacionado con: edad, educación y el sexo. Este enfoque ha recibido algunas críticas, en tal sentido Noor y Saud (2009) y en Rychalk (1981), cuestionan este enfoque, manifestando que las acciones futuras no están influenciadas por las características demográficas, sino que son reacciones específicas a ciertas situaciones.

Desde la perspectiva demográfica, el perfil del emprendedor ha sido entendido en diferentes escenarios y ámbitos, destacándose en los resultados obtenidos aspectos como los siguientes: existencia de una mayor propensión a emprender por parte del género masculino sobre el femenino, el factor educacional tiene una importancia significativa en los emprendedores que tienen formación postgraduados, los estudiantes de mayor edad le conceden más importancia a aspectos como la propensión al riesgo, la visión de futuro, las competencias personales y la confianza en sí mismo.

Las motivaciones son aspectos que también han sido objeto de estudio en relación con el proceso de creación de empresas. Endres y Woods (2009) definen el comportamiento del emprendedor como “las razones y los actos que permiten a los empresarios tomar decisiones en su papel como creadores de oportunidades rentables y como explotadores de las mismas”.

Perspectivas sociológicas del Emprendedor

En tiempos recientes, han surgido diferentes aproximaciones a la perspectiva sociológica, intentando aportar una visión

más completa e integral de los aspectos constitutivos del espíritu emprendedor.

Según (Chell, 2008); los antecedentes familiares se constituyen en uno de los aspectos determinantes en el desarrollo del espíritu emprendedor, de otro lado, se destaca la posibilidad de una formación centrada en como emprender, lo que convierte a la adolescencia en una etapa interesante e importante (Unger, Rauch, frese y Rosenbusch, 2011), los principales argumentos en favor de esta aseveración recae, en que los estudiantes que asisten a cursos en formación específica de emprendimiento aumentan sus competencias, conocimientos y habilidades para aprovechar las oportunidades que se les presentan respecto a los que no poseen este tipo de formación (Valery, Muller, Oser y del Rey, 2013).

Uno de los aportes más importantes de la perspectiva sociológica es el énfasis que se pone en la subjetividad, esta subjetividad está correlacionada con la cultura y el contexto en la que se encuentra la persona, así las cosas, las normas culturales, las leyes y las regulaciones de cada país tienen una influencia notable en la percepción y conducta de los emprendedores (GEM, 2015; OCDE, 2014).

Perfil del Emprendedor Latinoamericano

Contexto General

Antes de describir las características inherentes a los emprendedores y/o creadores de empresas latinoamericanas, se hace Inevitable abordar el contexto donde se desarrollan las acciones emprendedoras y donde sobresalen rasgos tales como: fragilidad institucional, limitados esfuerzos de Investigación & Desarrollo, baja capacidad innovativa, barreras de capital social, escaso capital humano emprendedor, restricciones de

acceso al financiamiento e inadecuada asistencia técnica, entre otras.

Es importante destacar, la notoria e indefectible incidencia de las directrices emanadas de la política económica, cuyas decisiones gubernamentales afectan el entorno estratégico de los negocios liderados por los emprendedores, entre estas decisiones/ acciones merecen especial atención: las políticas Fiscales e impositivas indiscriminadas que perjudican las pequeñas empresas. De otra parte, las compras del gobierno operan bajo un esquema excluyente para jóvenes y pequeñas empresas, estableciéndose barreras de acceso en lo relacionado con el tiempo, montos, tamaño, experiencia/tradición, entre otras.

Se resaltan en América Latina los notables esfuerzos por parte de esta región en materia de política pública enfocada a favorecer las condiciones y el entorno del emprendedor y su capacidad de innovación, se destacan algunos esfuerzos, entre los que se mencionan:

- a. **Estímulo para el desarrollo de la oferta de financiamiento**, tales como: subsidios de capital semilla, redes de inversión, fondos de inversión para fases tempranas y de expansión, asistencia técnica de incubadoras y apoyo al proceso de internacionalización, etc.
- b. **Star up**, consiste en diseñar e implementar estrategias para atraer emprendedores del exterior que se ocupen de crear empresas innovadoras y dinámicas.
- c. **Traducir los beneficios** derivados de los **emprendedores extranjeros** a los creadores de empresas locales/nacionales.
- d. **Considerar el Know How** de los emprendedores Internacionales

para **potenciar el cambio cultural y visión empresarial prospectiva** de los emprendedores locales.

- e. Aumentar esfuerzos para potenciar la **generación de redes internacionales**.

De acuerdo con algunas indagaciones sobre las mayores debilidades de la región latinoamericana, se considera que estas se encuentran en ciencia y tecnología, dado que todos los países de América Latina evidencian rezagos y/o déficits significativos en este ámbito, al punto que; los países de Argentina, Brasil y Costa Rica que lideran la actividad emprendedora regional a nivel internacional se ubican en posiciones inferiores del Ranking Internacional.

Condiciones requeridas para el emprendimiento

Para efectos de contar con un indicador de medición y evaluación periódica del emprendimiento dinámico, se creó ICSED-Prodem (Índice de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico), dada la imperiosa necesidad de disponer de una herramienta e información útil, que permitiera una mejor orientación y definición de políticas y programas de emprendimiento, establecer líneas de base adecuadas y evaluar los cambios generados a través del tiempo, para promover y motivar a los actores interesados en incursionar en los ecosistemas de emprendimiento tanto para la región latinoamericana como para el resto del mundo.

Esta herramienta permite diagnosticar y promover la creación y crecimiento de nuevas empresas dinámicas, además conocer la aparición de cada país en el ranking Internacional conformado por 56 países, de los cuales 15 pertenecen a

América Latina y el Caribe, posibilitando la identificación de sus fortalezas y debilidades, de otra parte, ofrece un marco comparativo entre países de América Latina y el Caribe con otras regiones.

El ICSED- Prodem, realiza un diagnóstico de los países en materia de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico y a partir de ahí, coadyuva al

trazamiento de una hoja de ruta para el impulso fomento y mejoramiento continuo del emprendimiento dinámico en forma efectiva y eficiente. Cabe señalar que los aspectos distintivos del ICSED-Prodem, son los siguientes: a) El foco de emprendimiento dinámico, b) El enfoque sistémico y c) Un marco conceptual que dé cuenta de los países latinoamericanos y en desarrollo.

Cuadro 1: Ranking Latinoamericano-2015

| Ranking Latinoamericano | Ranking Internacional | Países | Valor* ICSED-PRODEM | (2014-2015) Evolución Cambios 2014 |
|-------------------------|-----------------------|----------------------|---------------------|------------------------------------|
| 1 | 29 | CHILE | 39,43 | 0 |
| 2 | 34 | COSTA RICA | 35,65 | +2 |
| 3 | 35 | BRASIL | 35,15 | 0 |
| 4 | 38 | ARGENTINA | 33,01 | +1 |
| 5 | 40 | COLOMBIA | 32,46 | +2 |
| 6 | 42 | MÉXICO | 31,92 | -4 |
| 7 | 43 | URUGUAY | 31,72 | -1 |
| 8 | 45 | PANAMÁ | 29,72 | +1 |
| 9 | 46 | PERÚ | 27,37 | -1 |
| 10 | 47 | ECUADOR | 27,33 | 0 |
| 11 | 48 | BOLIVIA | 26,98 | 0 |
| 12 | 50 | VENEZUELA | 22,76 | 0 |
| 13 | 51 | EL SALVADOR | 21,02 | 0 |
| 14 | 55 | GUATEMALA | 13,78 | 0 |
| 15 | 56 | REPÚBLICA DOMINICANA | 12,23 | 0 |
| Promedio | | | 28,03 | |

Fuente: Tomado de Ranking Internacional ICSED-Prodem

*Las dimensiones que comprenden el ICSED - Prodem son: El capital humano emprendedor, la cultura, las condiciones sociales, el sistema educativo, las condiciones de demanda, la estructura empresarial, plataforma de ciencia y tecnología para la innovación, capital social (Redes), financiamiento y políticas y regulaciones.

**Cuadro 2: Ranking internacional de los primeros 20 países
 ICSED - prodem (2015)**

| Orden Internacional | País | Valor* ICSED - PRODEM | Orden Internacional | País | Valor* ICSED - PRODEM |
|---------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------|-----------------------|
| 1 | SINGAPUR | 66,05 | 11 | NORUEGA | 57,21 |
| 2 | EEUU | 65,93 | 12 | NUEVA ZELANDA | 56,72 |
| 3 | FILANDIA | 65,02 | 13 | DINAMARCA | 55,63 |
| 4 | SUECIA | 62,01 | 14 | JAPÓN | 54,55 |
| 5 | CANADÁ | 59,91 | 15 | AUSTRIA | 53,04 |
| 6 | PAÍSES BAJOS | 59,87 | 16 | HONG KONG | 51,82 |
| 7 | SUIZA | 59,56 | 17 | FRANCIA | 51,79 |
| 8 | ALEMANIA | 59,39 | 18 | ISRAEL | 51,77 |
| 9 | REINO UNIDO | 59,30 | 19 | BÉLGICA | 50,63 |
| 10 | IRLANDA | 57,40 | 20 | COREA DEL SUR | 50,61 |
| Promedio | | | 57,41 | | |

Fuente: Tomado de Ranking Internacional ICSED-Prodem

*Las dimensiones que comprenden el ICSED - Prodem son: El capital humano emprendedor, la cultura, las condiciones sociales, el sistema educativo, las condiciones de demanda, la estructura empresarial, plataforma de ciencia y tecnología para la innovación, capital social (Redes), financiamiento y políticas y regulaciones.

De acuerdo a lo observado en el cuadro 1, se denota que el índice de condiciones de emprendimiento dinámico para los países de mejor desempeño latinoamericano que son: Chile, Costa Rica, Brasil y Argentina duplicaron a los de peor desempeño en la región, los cuales son: Venezuela, El Salvador, Guatemala y República Dominicana. De otra parte, del 47% de los países como Perú, Ecuador, Bolivia, Venezuela, El Salvador, Guatemala y República Dominicana, se encuentran por debajo por debajo del promedio latinoamericano (28,03).

Análogamente, el valor promedio del ICSED-Prodem del ranking internacional global, los países de mejor desempeño como: Singapur, EEUU y Filandia (ver cuadro 2), casi que quintuplican a los países de peor desempeño del ranking latinoamericano,

entre los cuales se encuentran: Iran, Guatemala y República Dominicana y casi que duplican en promedio a los tres países latinoamericanos de mejor desempeño que son: Chile, Costa Rica y Brasil.

Lo anterior sugiere inferir, la existencia de *notables brechas de desempeño* en lo referente a la actividad emprendedora y la creación de empresas, en los ámbitos internacional (Global) y el contexto Latinoamericano.

Por último, se destacan los avances del ICSED-Prodem 2014-2015, de algunos países de la región latinoamericana y del Caribe, Chile no obstante, no evidenciar evolución positiva en este periodo, lidera el ranking Regional de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico, lo secunda Costa Rica y Brasil,

sigue en su orden Argentina y Colombia. Los países de la región que muestran avances en el periodo citado son: Costa Rica (+2), Argentina (+1), Colombia (+2) y Panamá (+1) y un retroceso de México (-4) (ver cuadro 1).

Rasgos característicos principales del emprendimiento latinoamericano

Abordar el tema de emprendimiento en América Latina y el Caribe implica realizar varias consideraciones especiales; dada la dificultad de su medición, comprensión y heterogeneidad implícita en cada uno de los factores con que se relacionan, entre los que se destacan los rasgos y aptitudes de una pequeña élite de empresarios. Tomando como base el trabajo de Joseph Schumpeter (1911), el emprendimiento comprende la entrada de empresas en mercados nuevos o establecidos en el país o en el extranjero, la introducción de productos nuevos en el mercado y avances organizativos que le permiten a las empresas obtener mayor competitividad vía precio-calidad y disponer de una actitud de adaptación a los cambios y las nuevas formas de producir más eficientemente.

De acuerdo a un informe del Banco Mundial (2015), para la región de América Latina y el Caribe; varios son los hechos sobresalientes que caracterizan la actividad emprendedora latinoamericana, entre los cuales se mencionan:

1) **Elevado número de empresarios per cápita**
América Latina es reconocida como una *región de emprendedores*, no obstante esta consideración razonable presenta un considerable grupo conformando el sector informal, caracterizado por una escasa productividad y baja tasa de supervivencia empre-

sarial. Sin embargo la cantidad de empresas registradas formalmente es relativamente alta en algunos países de América Latina.

2) **Intensidad del emprendimiento frente a la debilidad del crecimiento**

En tal sentido se denota una vitalidad sorprendente del emprendimiento medido según el número de empresas grandes en la región, considerando la diferencia fundamental entre empresas pequeñas y jóvenes, las empresas que crecen rápidamente y se convierten en dinamizadoras de empleo y el crecimiento tienen una mayor probabilidad de ser jóvenes, pero éstas no necesariamente son pequeñas. Las empresas más grandes de Latinoamérica crean menos empleo que otras empresas grandes de regiones comparables. Además, se observa un alto porcentaje de los trabajadores por cuenta propia lo que se correlaciona con las características del mercado laboral informal como sello distintivo de los países en desarrollo como los de América Latina.

- **Notable déficit innovador en el emprendimiento en términos de patentes, Innovación de productos e investigación & desarrollo (I+D):**

Se identifica una preocupante debilidad en la actividad emprendedora latinoamericana en lo que respecta a estos aspectos evidenciándose una notable diferencia con otras regiones comparables. Esta brecha se aprecia también en **Investigación & Desarrollo (I+D) y patentes e Innovación de productos y procesos** para empresas grandes y pequeñas, al punto que; las empresas consideradas las más competitivas de la región,

tales como las exportadoras y multilatinas presentan notables rezagos relativos en innovación en comparación con otras regiones.

- 3) De otra parte, se considera que una de las razones por las cuales las empresas latinoamericanas crecen lentamente es la falta de innovación, las empresas necesitan innovar para crecer y sobrevivir.

Las empresas de la región, introducen con menos frecuencia patentes nuevas que las empresas de otras economías similares, la gestión de los emprendedores está distante de las mejores prácticas en el ámbito general, además; invierten poco en (I+D) y la actividad dinámica, en materia de patentes está notablemente por debajo de los valores de referencia de otras regiones.

Lo anterior se evidencia en una muestra tomada para América Latina, donde se seleccionaron países entre los años 2006-2010, los resultados mostraron que los países de la región presentaron el porcentaje más bajo de las empresas que desarrollaron o introdujeron un producto nuevo (Innovación de productos). Es importante aclarar que está medida no revela ningún indicio en cuanto a la calidad e intensidad de la innovación, dado que esta circunstancia ofrece fuerte vinculación con las empresas de productividad alta en favor de la cantidad y calidad innovadora y por ende del crecimiento empresarial. En consecuencia, la reducida capacidad de gestión en investigación & desarrollo (I+D) en conjunto con la escasa vinculación de los inversionistas del sector privado se constituyen en factores influyentes principales del reducido crecimiento de la productividad Latinoamericana.

- **Prácticas de gestión**

Se denota una brecha considerable con otros países y regiones, lo que implica una marcada y notable desventaja competitiva. Se le atribuye esta brecha de gestión, por una parte; a las características de las empresas latinoamericanas que cuentan con un bajo porcentaje de trabajadores con estudios universitarios, por lo que tienen una menor probabilidad de convertirse en multinacionales, y por la otra; a la formación y a las habilidades de los gerentes y emprendedores de Latinoamérica, aunque es de considerar otros factores externos influyentes tales como: el entorno comercial e institucional que explican de alguna manera el déficit regional en materia de prácticas de gestión e innovación de productos.

- **Reducida inversión en Innovación**

Otro rasgo distintivo del emprendimiento latinoamericano en relación con otros países y regiones, está tipificado en la baja inversión del sector privado y/o las empresas que lo conforman, lo que se traduce en bajos niveles de productividad y crecimiento económico como resultado del escaso grado de investigación y desarrollo. En el ámbito latinoamericano y el Caribe difieren de otros países de ingresos altos como China, donde el sector público se constituye en un actor estratégico y dinamizador de la innovación & desarrollo (I+D), es importante precisar que el sector público de la mayoría de los países de América Latina son responsables de invertir en investigación & desarrollo, pero el %I&D/PIB, es precario e insuficiente y nada comparable con otros países

y regiones; donde la investigación & desarrollo y las patentes son medidas proxy de la intensidad y calidad de innovación, dado que sugieren de manera indirecta el desempeño empresarial en el ámbito innovador. De acuerdo a la medición de la oficina de patentes y marcas de EEUU mostró que entre los años 2006-2010, no hay ningún país de América Latina cuyo número de patentes se acerque al nivel de países de ingreso alto. Por ejemplo Brasil registró 5 patentes/Millón de personas; China 10 patentes/Millón de personas y Bulgaria 22 patentes/Millón de personas.

- **Emprendimiento exportador**

Este aspecto identifica el emprendimiento transformador mediante el cual se acude a los mercados destino a través del comercio internacional. Cabe señalar que a los mercados internacionales se incorporan las empresas con mejor desempeño, la mayoría de estas no sobreviven más de un (1) año. No obstante que las tasas de acceso a los mercados de exportación por parte de los países de la región son significativamente menores, las tasas de supervivencia igualan o superan ligeramente los niveles de referencia.

De acuerdo a la base de datos sobre dinámica de empresas de exportación-Banco Mundial; se realizó el cálculo de los niveles de referencia de las tasas de penetración y de supervivencia de la región latinoamericana; las tasas de entrada de los países latinoamericanos casi en su totalidad están por debajo de las tasas de referencia internacional, no obstante; los países latinoamericanos que obtienen mejores resul-

tados en las tasas de supervivencia, acuden a los mercados de exportación con tasas por encima del nivel de referencia.

Lo anterior, nos permite colegir que los emprendedores exportadores latinoamericanos, muestran una gran capacidad para adaptarse y enfrentar la adversidad, es decir; las presiones competitivas se convierten en un incentivo para generar Innovación en los exportadores de alta gama de los países de Latinoamérica y el Caribe, se cumple entonces, el antiguo proverbio en el contexto del emprendimiento exportador, el cuál expresa que *“la necesidad es la madre de la innovación”*.

Complementariamente, se requiere conocer y comprender que los **servicios de promoción de las exportaciones** pueden convertirse en “catalizadores” y dinamizadores del emprendimiento exportador vía incremento de las tasas de entrada y de supervivencia, en la actividad emprendedora latinoamericana orientada a los mercados de exportación, se evidencia la existencia de un fallo informativo relacionado con la naturaleza de **Bien Público de la información**, que hace que la empresa privada produzca muy poca información, situación desfavorable dado que el desconocimiento de incentivos para compartir información, oportunidades y circunstancias de Mercado con exportadores potenciales, una vez se ha incurrido en costos de indagar cómo exportar de un modo rentable” (Hausman y Rodrik. 2013).

La efectividad de los servicios de promoción de las exportaciones, se hace manifiesta cuando las empresas recurren a ellos obteniendo como resultado una mayor probabilidad de acceso y supervivencia a los mercados de exportación (Lederman, Olarreaga y Zavala (2013)).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Diferentes estudios realizados sobre el perfil del emprendedor latinoamericano, han mostrado especial preponderancia por un enfoque tridimensional tipificado en los aspectos demográficos, psicológicos y sociales; dada la diversidad disciplinar en el abordaje de esta temática por las escuelas de pensamiento del emprendimiento.
- Se denota entre los principales rasgos característicos del emprendimiento latinoamericano, aspectos que limitan la actividad emprendedora tales como: fragilidad institucional, limitados esfuerzos en materia de investigación y desarrollo; baja capacidad en productividad, competitividad e Innovación, barrera de capital social, escaso capital humano emprendedor, restricciones de acceso al financiamiento, e inadecuada asesoría y asistencia técnica a los emprendedores, alta informalidad, deficiencias en las prácticas de gestión, entre otras.
- No obstante, que se evidencian marcadas debilidades en los ecosistemas de emprendimiento latinoamericano; es importante reconocer los avances en esta materia, lo que implica considerar la atención y gestión integral por parte de los agentes/actores comprometidos en el emprendimiento dinámico, en aras de revisar y verificar la magnitud de las brechas para cerrarlas y dedicar

los esfuerzos y recursos necesarios, además de ejecutar las estrategias requeridas para tal propósito.

- Los emprendimientos latinoamericanos, deben incorporar a su operatividad y funcionamiento, equipos competentes, aspiraciones y vocación orientados al crecimiento y apalancamiento en redes de contacto para adelantar sus propuestas de valor inspiradas en la diferenciación e innovación y la captación y aprovechamiento de las oportunidades de negocios.
- Se requiere de una activa y decidida participación de la política pública en aras de dinamizar la capacidad y gestión en investigación & desarrollo (I+D), con la finalidad de incrementar la productividad y competitividad empresarial, mediante la asignación adecuada de recursos; creación de estímulos e incentivos al sector privado; reducción de Barreras, trámites y regulaciones, asistencia técnica, financiamiento, etc.
- Las políticas gubernamentales deben potenciar y apoyar la intensidad y calidad de emprendimiento, utilizando para tal fin estrategias orientadas a la motivación y capacitación e incentivos a los emprendimientos generadores de patentes e innovación de productos y promover la creación de productos nuevos y líneas de apoyo especiales a la creación de nuevas empresas y fortalecimiento de las existentes.
- La política pública de emprendimiento de los países latinoamericanos debe priorizar y orientar sus recursos al apoyo de las empresas existentes para propiciar su supervivencia, crecimiento y sostenibilidad sin obviar su asesoría y asistencia dedicada la creación de nuevas empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Boz, A., & Ergeneli, A. (Enero de 2014). Women entrepreneurs' personality characteristics and parents' parenting style profile in Turkey. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 109(8), 92-97.
- Dvir, D., Sadeh, A., & Malach-Pines, A. (2010). The fit between entrepreneurs' personalities and the profile of the ventures they manage and business success: an exploratory study. *The Journal of High Technology Management Research*, 21(1), 43-51.
- Fagenson, E. (Septiembre de 1993). Personal value systems of men and women entrepreneurs versus managers. *Journal of Business Venturing*, 8(5), 409-430.
- Fuentes, F., & Sánchez, S. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Estudios de Economía Aplicada*, 28(3), 1-27.
- Jaramillo, J., Escobedo, J., Morales, J., & Ramos, J. (Enero-junio de 2012). Perfil emprendedor de los pequeños empresarios agropecuarios en el Valle de Puebla, México. *Entramado. Universidad Libre*, 8(1), 44-57.
- Lanzas, V., Lanzas, F., & Lanzas, A. (Diciembre de 2009). Propuesta para medir el perfil de los emprendedores de base tecnológica. *Scientia Et Technica. Universidad Tecnológica Pereira*, X V(43), 267-272.
- Markman, G., & Baron, R. (2003). Person-entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review*, 13(2), 281-301.
- Poschke, M. (Marzo de 2013). Who becomes an entrepreneur? labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(3), 693-710.
- Powell, G., & Eddlesto, K. (Marzo de 2013). Linking family-to-business enrichment and support to entrepreneurial success: do female and male entrepreneurs experience different outcomes? *Journal of Business Venturing*, 28(2), 261-280.
- Schaerer, M. (Octubre de 2014). *Hispanic Entrepreneurs in the 2000s: An economic profile and policy implications*. A. Davila, M.T. Mora. Stanford University Press, Stanford, California (2013), 256 pp., Price of Book: \$45-60, ISBN-13: 978-08047-7793-3. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 52, 39.
- Brockhaus (editores) (1980), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth 3*, Greenwich, CT, US: JAI Press, pp. 119 - 38.
- Cuervo, A. (2003): "La Creación Empresarial. De Empresarios y Directivos", en *Creación de Empresas - Entrepreneurship*, Servei de Publicacions, Universidad Autònoma de Barcelona.
- Gibb, A. A. (1993): "The Enterprise Culture and Education: understanding Enterprise education and its links with small business, entrepreneurship and wider education goals", *Internacional Small Business Journal*, Vol 11, No3, pp. 11-34.
- Hormiga, Pérez, E. y Batista Carino, R. M. (2005): "El Éxito en Empresas de Nueva Creación: Medida y selección de Indicadores".
- Sachis Palacio, J. M. y Redondo Cano, A. (1997): "Actitudes hacia la creación de empresas: un estudio empírico aplicado a los estudiantes de relaciones laborales de la Universidad de Valencia", II Jornadas Nacionales sobre enseñanza en las relaciones. Salamanca.
- Schumpeter, J. A. (1934): "The Theory of Economic Development", Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- SSEBRAE, (2004): "Factores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil", Relatorio de Pesquisa, Brasília - DF - Brasil.
- FUENTES GARCÍA, F.J. y otros (2007): Análisis del perfil Emprendedor del alumnado universitario y preuniversitario de Córdoba. Consejo Social Universidad de Córdoba.
- HERNÁNDEZ GÓMEZ BARAHONA, J.; MARTÍN CRUZ, N.; RODRÍGUEZ ESCUDERO, A.I. y SABOIA, F. (2005): "¿El emprendedor nace o se hace? Un análisis de los determinantes del espíritu emprendedor", XVI Spanish - Portuguese meeting of scientific management. Sevilla, pp. 33 - 44.
- INSTITUTO VALENCIANO DE INVESTIGACIONES - BANCAJA (2008): "Informe: El perfil emprendedor en España". *Capital Humano*, 93, 8.
- URBANO, D. (2006): *La creación de empresas en Catalunya. Organismos de apoyo y actitudes hacia la actividad emprendedora*, Ed. Generalitat de Catalunya - CIDEM, Barcelona.
- VECIANA, J.M. (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científica".

- Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 8 (3), 11 - 36.
- VECIANA, J.M. y URBANO, D. (2004): "Actitudes de los estudiantes universitarios hacia la creación de empresas: un estudio empírico comparativo entre Catalunya y Puerto Rico". El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I, Universidad de Valencia, 35 - 58.
- Álvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., & Ruiz - Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Jornal of Small Business and Enterprise Development*, 18 (1), 120 - 140.
- Contín, I., Larraza, M., & Mas, I. (2007). Características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos: evidencia a partir de los datos de REM Navarra. *Revista de empresa*, (20), 10 - 19.
- Endres, A. M., Woods, C.R. (2009). Schumpeter's 'conduct model of the dynamic entrepreneur': scope and distinctiveness. Springer - Verlag, 20 (4), 583 - 607.
- López, I., Santos, B., y Bueno, Y. (2004, marzo). Las dimensiones del perfil emprendedor: contraste empírico con emprendedores de éxito. Presentado en el Congreso El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I. Universidad de Valencia: Valencia, España.
- Moriano, J.A., Trejo, E., y Palecí, F. (2001). Perfil psicosocial del emprendedor. *Revista de Psicología Social*, 16(2), 229 - 242.
- North, D.C. (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Roza, I., Polli, V., y Hagedorn, J. (2004, marzo). El perfil intraemprendedor como factor de contribución a la gestión de personas en las organizaciones. Presentado en el congreso El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I. Universidad de Valencia: Valencia, España.
- Toro, J., & Ortegón, A.M. (1999). Corriendo el telón del concepto emprendedor. *Revista EAN*, (37), 133 - 141.
- Urbano, D., y Díaz, J.C. (2009). Creación de empresas e instituciones: un modelo teórico, en Mogollón, R. (Ed.). *Creación de empresas. Aproximación al estado de arte* (pp. 95 - 109). Curitiba, Brasil: Juruá.
- Veciana, J.M. (2005). *La creación de empresas un enfoque gerencial*, Barcelona, España: Colección Estudios Económicos La Caixa.
- Veciana, J.M., Aponte, M., & Urbano, D. (2005). University student's attitudes towards entrepreneurship: Two countries comparison. *Internacional Entrepreneurship and Management Journal*, 1 (2), 165 - 182.

AUTORES

Raúl Francisco Quejada-Pérez

Doctorante en Ciencias Económicas de la Universidad de Zulia (Venezuela). Economista de la Universidad de Cartagena y Magister en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional (Colombia). Actualmente Docente/Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cartagena (Colombia) y líder del grupo de investigación Mercado Laboral. Adicionalmente, se ha desempeñado como conferencista y consultor, así como también se ha desempeñado en diversos cargos administrativos en la Universidad de Cartagena.

Nelson Ávila-Gutiérrez

Economista, Contador Público, Magister Sc. en Economía y Finanzas Internacionales, Doctor en Ciencias Económicas, Postdoctorado en Economía, Doctorante en Contaduría Pública. Titular de postdoctorados y doctorados en educación superior, economía, gerencia, ciencia política, finanzas internacionales, Universidad del Zulia, Venezuela. Jefe de Misiones Inteligenciales del Sistema de las Naciones Unidas.