

1-1-2009

## **Elaboración del estado del arte del término emprendedor desde las teorías de Max Weber y David C. McClelland**

Beatriz Helena Velasco Arboleda  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion\\_de\\_empresas](https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas)

---

### **Citación recomendada**

Velasco Arboleda, B. H. (2009). Elaboración del estado del arte del término emprendedor desde las teorías de Max Weber y David C. McClelland. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion\\_de\\_empresas/1309](https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/1309)

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Administración de Empresas by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

ELABORACIÓN DEL ESTADO DEL ARTE DEL TÉRMINO “EMPRENDEDOR”  
DESDE LAS TEORÍAS DE MAX WEBER Y DAVID C. McCLELLAND

BEATRIZ HELENA VELASCO ARBOLEDA

UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
BOGOTÁ D.C.  
2008

ELABORACIÓN DEL ESTADO DEL ARTE DEL TÉRMINO “EMPRENDEDOR”  
DESDE LAS TEORÍAS DE MAX WEBER Y DAVID C. McCLELLAND

BEATRIZ HELENA VELASCO ARBOLEDA

Monografía presentada para optar al título de administradora de empresas

JORGE GÁMEZ GUTIERREZ

Asesor

UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
BOGOTÁ D.C.

2008

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

Firma del Presidente del Jurado

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado

Bogotá, D.C. 17 de octubre de 2008

## **DEDICATORIA**

*Para todas las personas que me acompañaron  
en todos y cada uno de los momentos de este largo proceso formativo,  
que no dejaron que me rindiera fácilmente,  
que creyeron en mi  
aún cuando pensé que todo se acababa  
por barreras que creí insuperables,  
a todos gracias por su incondicional apoyo.*

*Especialmente a Ti Mamita (Lourdes Arboleda de Velasco)*

*Por todo ese Amor,  
Por todo ese apoyo emocional que me hizo ver la luz al final del camino,  
Todo,  
Absolutamente todo te lo debo a ti.*

*A ti papito, (Alirio Alfonso Velasco Santamaría) porque debes estar sonriendo  
desde cielo*

## **AGRADECIMIENTOS**

La autora de este trabajo de grado, desea desde lo más profundo de su corazón, expresar su más alta gratitud a las siguientes personas.

PROFESOR JORGE GÁMEZ GUTIÉRREZ, Facultad de Administración de Empresas. Por haber confiado en mí y facilitarme el material que sirvió de base para este trabajo.

PROFESOR HUGO LEONARDO PABÓN, Coordinador Trabajos de grado Facultad de Administración de empresas, por su alto conocimiento en el área de investigación, el cual me hizo ver que uno nunca termina de aprender

A LA UNIVERSIDAD DE LA SALLE. Por dejarme disfrutar del ambiente universitario y expresar esa libertad en diferentes contextos

## CONTENIDO

	<b>pág.</b>
LISTA DE TABLAS	8
LISTA DE GRÁFICAS	9
INTRODUCCIÓN	10
1. TEMA	12
1.1. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	12
1.2. RELACIÓN CON ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	12
1.3. TÍTULO	12
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
2.1. PLANTEAMIENTO	13
2.2. FORMULACIÓN	14
3. OBJETIVOS	15
3.1. OBJETIVO GENERAL	15
3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
3.3. RESULTADOS ESPERADOS	15
4. JUSTIFICACIÓN	17
4.1. TEÓRICA – ADMINISTRATIVA	17
4.2. METODOLÓGICA	17
4.3. PRÁCTICA	17
5. DISEÑO METODOLÓGICO	19

6. MARCO TEÓRICO	21
6.1. MARCO CONCEPTUAL	21
6.2. MARCO DE REFERENCIA	26
6.2.1. Biografías	27
6.2.2. La motivación del logro y las motivaciones del emprendedor	32
6.2.3. Desde la óptica de Max Weber	53
6.2.4. Comparación entre David C McClelland y Max Weber	62
6.3. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE McCLELLAND Y MAX WEBER	72
6.4. ANÁLISIS	74
CONCLUSIONES	82
RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFÍA	89



## LISTA DE TABLAS

	<b>pág.</b>
Tabla 1. Características del comportamiento emprendedor	45
Tabla 2. Teoría de Marx Weber	56
Tabla 3. Relación económica McClelland y Weber	59
Tabla 4. Relación sociológica McClelland y Weber	61
Tabla 5. Relación religiosa McClelland y Weber	61
Tabla 6. Relación cultural McClelland y Weber	64
Tabla 7. Relación psicológica McClelland y Weber	65
Tabla 8. Relación organizacional McClelland y Weber	66
Tabla 9. Similitudes y diferencias entre McClelland y Weber	68

## LISTA DE GRÁFICAS

	<b>pág.</b>
Gráfica 1. Mapa conceptual motivación	34
Gráfica 2. Realización de las personas – necesidad del logro	44
Gráfica 3. Necesidad de logro en secuencia histórica	60
Gráfica 4. Educación emprendedora	80
Gráfica 5. Bogotá emprendedora	73

## INTRODUCCIÓN

El “*emprendimiento*” es un término muy utilizado, que siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

El “*emprendimiento*”, ha ganado una gran importancia por la necesidad que tienen las personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los existentes, han generado en las personas, la necesidad de proveerse sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

El siguiente documento pretende describir y analizar ampliamente el concepto de “*emprendimiento*”, de acuerdo con las teorías y planteamientos dos (2) autores como son Max Weber y David C. McClelland. Quienes con sus textos y escritos han aportado significativamente a la comprensión y construcción de este término, desde la sociología y la psicología.

La investigación tendrá como alcance la elaboración del estado del arte del término “*emprendedor*”, y adicionalmente servirá como apoyo desde la recolección de bibliografía y la construcción del estado del arte al desarrollo de la tesis doctoral del profesor Jorge Gámez Gutiérrez, titulada *perfil del emprendedor y creación de empresa*, docente de la facultad de Administración de Empresas de la Universidad de La Salle.

Para tal fin, el trabajo se diseñará a partir del planteamiento del problema, objetivos y justificación aspectos que le permitirán al lector orientarse sobre lo que va a leer y la meta del trabajo; se continuará con la exposición teórica sobre lo

expuesto por David C. McClelland quien expone que el desarrollo económico depende de la capacidad empresarial (nLogro) de las personas y Max Weber, relaciona la imposibilidad de los seres humanos de saber si han sido predestinados, según la concepción calvinista, a ser uno de los elegidos para salvarse, temas tratados en el marco de referencia estudiados de manera amplia y orientados a lograr el estado del arte sobre el término “*emprendedor*”.

Se continuará con una comparación entre los dos autores, teniendo en cuenta diversos enfoques: económico, social, sociológico, organizacional, psicológico, religioso y cultural, unidos a una tabla de similitudes y diferencias; posteriormente se hará el debido análisis como aporte a la investigación. Finalmente las conclusiones y recomendaciones.

## **1. TEMA**

Elaboración del estado del arte del término “*emprendedor*”.

### **1.1. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Gestión, administración y organizaciones.

### **1.2. RELACIÓN CON ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

La construcción del estado del arte del término “*emprendedor*”, que se desarrolló, se encuentra estrechamente relacionado con administración de empresas, puesto que esta es una cualidad o condición, que deben poseer todas las personas que toman como proyecto de vida, estudiar y ejercer la carrera de administración de empresas. En este estado del arte se definió y explicó ampliamente este término con el fin de establecer concretamente su vinculación y papel preponderante que juega en la vida de todo administrador de empresas.

### **1.3. TÍTULO**

ELABORACIÓN DEL ESTADO DEL ARTE DEL TÉRMINO “*EMPRENDEDOR*”  
DESDE LAS TEORÍAS DE MAX WEBER Y DAVID C. McCLELLAND.

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 2.1. PLANTEAMIENTO

Al no existir una definición que contemple los aportes que la psicología y sociología, le han ofrecido al término “*emprendimiento*” se hace necesario la construcción del mismo teniendo en cuenta estas dos disciplinas; máxime sí cuando la generación de nuevos emprendimientos y el impulso del espíritu empresarial se han convertido en uno de los objetivos más generalizados entre los pertinentes al desarrollo de las microempresas, las pequeñas y medianas empresas.

De ahí el gran interrogante acerca de si los emprendedores nacen o se hacen, cuestionamiento que no tiene una respuesta simple debido a que la mayoría de entidades que se preocupan del diseño de políticas de desarrollo empresarial, y las entidades educativas, buscan los medios para identificar cuáles son los perfiles que mejor pueden contribuir con otras políticas específicas como la creación de empleo, el desarrollo local, o la innovación tecnológica, entre otras para generar las condiciones que faciliten el surgimiento de nuevas empresas.

En este orden de ideas, los “perfiles” están orientados a las capacidades de desempeño de cada quien, a las estrategias que la persona puede ofrecer en un sector económico determinado sin llegar a los estudios de sí es o no un verdadero “*emprendedor*”. Razón por la cual, y con el objetivo de dar una caracterización desde otras ciencias del término y de no perder de vista estudios tan valiosos como los de Max Weber y David C. McClelland, es importante recordar, recuperar o poner de manifiesto el concepto de “*emprendedor*” a partir del estado del arte, el cual va a permitir determinar si el emprendedor nace o se hace o si tiene de las dos.

## **2.2. FORMULACIÓN**

*¿Qué aportes puede ofrecer el estado del arte del término “emprendedor”, según los autores Max Weber y David C. McClelland?*

### 3. OBJETIVOS

#### 3.1. OBJETIVO GENERAL

Elaborar el estado del arte del término “*emprendedor*”, según los autores Max Weber y David C. McClelland, con el fin de conocer los aportes que pueden ofrecer en la educación de jóvenes emprendedores

#### 3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Abordar los aspectos teóricos y la evolución del concepto “*emprendedor*” según Max Weber y David C. McClelland
- Realizar una recopilación bibliográfica que permita abordar las teorías de Max Weber y David C. McClelland en relación al término “*emprendedor*” con el objeto de lograr una mayor profundidad y certeza en los hallazgos obtenidos.
- Comparar, criticar, analizar los aportes que hacen los autores al término emprendedor
- Dar ejemplos de “*emprendimiento*” y sus características

#### 3.3. RESULTADOS ESPERADOS

- *Campo Administrativo:* En el campo administrativo se espera lograr identificar claramente el vínculo real que debe existir entre toda persona que dentro de su proyecto de vida tenga el estudiar la carrera de Administración de Empresas y la actitud y aptitud de ser “*emprendedor*”. Por lo tanto se pretende destacar el impacto que debe tener el “*emprendimiento*” en la vida de los administradores y



enmarcar la ciencia, teorías y conocimientos administrativos dentro del término “*emprendimiento*”.

- *Campo Empresarial*: El principal resultado que se espera obtener con el desarrollo de la presente investigación es el de analizar a profundidad y describir el concepto y las implicaciones del “*emprendimiento*” en la vida de los empresarios y las personas que desean serlo. También la manera como se manifiesta el espíritu “*emprendedor*” en el desarrollo económico de Colombia, y en el mundo empresarial.
  
- *Campo Académico*: La investigación servirá como apoyo desde la recolección de bibliografía y la construcción del estado del arte al desarrollo de la tesis doctoral titulado *perfil del emprendedor y creación de empresa* del profesor Jorge Gámez Gutiérrez, docente de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de La Salle. Además, se espera brindar un aporte de algún modo simplificado a todos aquellos que deseen emprender una actividad económica que les permita satisfacer sus necesidades en todo nivel; también es importante que los lectores del presente trabajo encuentren en él un complemento que les ayude a fomentar sus habilidades, características y elementos que posean o les falten en pro de su actividad potencial de empresarios.

## **4. JUSTIFICACIÓN**

### **4.1. TEÓRICA – ADMINISTRATIVA**

Contribuir en el desarrollo del marco teórico de la tesis doctoral de JORGE GAMEZ, docente perteneciente a la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de la Salle.

La investigación se justifica desde el punto de vista Teórico – Administrativo, puesto que ésta se centrará en el término “*emprendedor*”, cualidad que deben poseer los Administradores de Empresas. Es decir la profundización y el análisis de este término contribuirá con el logro de un mayor entendimiento y fortalecimiento del conocimiento de la ciencia administrativa por parte de quienes lean o analicen el documento producto de esta investigación.

### **4.2. METODOLÓGICA**

Monografía para soportar los trabajos de investigación de la Facultad de Administración de Empresas.

La justificación metodológica esta dada por el hecho de que esta investigación hará parte del estudio realizado sobre el tema por parte del Docente Jorge Gamez, quien guiará todo el proceso de investigación tanto en su parte de contenido como en la metodología con la cual se desarrollará el trabajo.

### **4.3. PRÁCTICA**

De manera práctica la investigación se justifica por la necesidad que tiene la investigadora de explorar lo relacionado con el tema del “*emprendimiento*”, así

como de acercar mucho más esta cualidad y espíritu al desarrollo de su proyecto de vida y su experiencia personal y profesional.

En otras palabras mediante el análisis y profundización en el campo del “*emprendimiento*” se espera llevar a cabo una aplicación personal de éste en la vida y personalidad de quien está realizando la investigación.

## 5. DISEÑO METODOLÓGICO

Para el desarrollo de la investigación se tomó como base la investigación histórica que tiene como objetivo la reconstrucción del pasado, teniendo como referente la documentación primaria y secundaria de manera veraz y confiable. Las etapas de la investigación histórica que se desarrollaron en el transcurso del trabajo fueron las siguientes<sup>1</sup>:

- Definición del problema
- Descripción de los objetivos
- Recolección y evaluación de la información obtenida
- Interpretación de resultados
- Elaboración de recomendaciones y del informe final

El método utilizado fue el documental el cual permitió abordar el objetivo de la investigación, a través de un barrido bibliográfico que se realizó con el fin de lograr la información necesaria para establecer el estado del arte del término emprendedor. Para la realización del estudio documental se tuvo en cuenta los siguientes pasos:

- Se abordó el tema a partir del diseño del anteproyecto permitiendo saber la orientación del trabajo y el fin propuesto en el mismo; es decir, elaborar el término emprendedor desde la óptica de dos autores, David C McClelland y Max Weber.
- Se buscaron las fuentes de información que fueron exclusivamente los textos de McClelland y Weber y otros que hicieran referencia a lo expuesto por los

---

<sup>1</sup> Bernal, T. César Augusto (2000). Metodología de la investigación para administración y economía. Colombia: Pearson. p. 159

autores bien fuera en concordancia con sus postulados o por el contrario en desacuerdo.

➤ Se procedió a leer los textos teniendo como base de McClelland, el texto sobre la *Estudio de la Motivación Humana* y de Weber *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, sin dejar de lado las otras obras de cada autor.

➤ Leídos, analizados y escogidos los textos se procedió a la construcción del documento final.

## **6. MARCO TEÓRICO**

Lo propuesto en los capítulos precedentes tendrá su desarrollo teórico a partir de los estudios realizados por dos autores, David D. McClelland, quien desde la psicología propone el término motivación, de manera particular para contribuir en la definición de *“emprendimiento”*. Aborda en su investigación todos los componentes inherentes al ser humano, que lo pueden convertir o no, en un *“emprendedor”* por medio del desarrollo de prácticas orientadas a fines particulares. Por ejemplo, determinar si la motivación de una persona está orientada a la satisfacción económica, social o sentimental, entre otras.

Por su parte, Max Weber desde la economía y sociología estudia los diferentes componentes que integran a la sociedad en pro de lograr su mejor bienestar en el ascenso de las clases sociales. Weber expone su tesis de que la ética puritana influyó en el desarrollo del capitalismo; modelo económico de gran predominio en el concepto de *“emprendedor”*. Expresaba además, que en su tiempo no era la ética protestante la que regía el sistema económico, pues cuando se consolidó el capitalismo, los principios puritanos que originaron la nueva economía ya no eran necesarios, dado que el sistema se mantiene así mismo.

Teniendo en cuenta lo precedente, a continuación se hará una exposición teórica en relación a lo expuesto por McClelland y Weber.

### **6.1. MARCO CONCEPTUAL**

Dentro del componente teórico se hace necesario manejar lo referente a aquellos conceptos esenciales al tema, los cuales van a soportar el desarrollo de la investigación, consolidando la exposición teórica.

**CICLO ECONÓMICO:** Consiste periodos que se repiten una y otra vez con fases de recesión y prosperidad cuyos efectos se sienten en todo un país, ocurren aproximadamente al mismo tiempo en muchas actividades económicas seguidas de recesiones, contracciones y recuperaciones generales similares que se consolidan en la fase de expansión del ciclo siguiente. “Esta secuencia de cambios se repite, pero no de forma periódica. Con respecto a la duración, los ciclos económicos varían de más de un año a 10 ó 12 años. Dicho en otras palabras, una recesión es una disminución significativa del nivel agregado de la actividad económica que dura más de unos pocos meses y una expansión es un aumento sostenido del nivel de actividad”<sup>2</sup>.

**EMPRENDEDOR:** Un “*emprendedor*” es aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha es una persona que encuentra oportunidades donde hay dificultades; persona que inicia algo que se transforma en un negocio, entendiéndose por negocio como la negación del ocio. Se puede formar un negocio, por ejemplo, cuando dos personas conversan y como resultado de esto se llega a establecer una manera de cómo tener una mejor calidad de vida<sup>3</sup>.

- El verdadero “*emprendedor*” es aquel que germina ideas y las pone a crecer para después salir a sembrar de nuevo con su creatividad y su ingenio. Y las mejores ideas son aquellas que después vuelan solas sin que su inventor tenga que conducir las toda la vida<sup>4</sup>.
- El “*emprendedor*” es un líder que acomete con garra y coraje, asumiendo riesgos personales, un proyecto por cuenta propia. Inventa la actividad,

---

<sup>2</sup> Definición de ciclo económico: Disponible en: <http://www.zonaeconomica.com> (Rev, may, 15 de 2007).

<sup>3</sup> ¿Cómo involucrar emprendedores en la educación de emprendimiento? Disponible en: [http://ree.stanford.edu/archives/archive06/latinamerica/presentations/REELA2006\\_9\\_EnriqueDraier.pdf](http://ree.stanford.edu/archives/archive06/latinamerica/presentations/REELA2006_9_EnriqueDraier.pdf) (Rev, agos, 12 de 2007)

<sup>4</sup> *Ibíd.*

vislumbra la oportunidad de un negocio alrededor del cual tiene intereses y vocaciones específicas<sup>5</sup>.

- Es la persona que tiene la idea y concepto de un producto o servicio a realizar.

Es capaz de empezar e implementar un proyecto que es rechazado por la mayoría. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes a su competencia. “Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se le atraviesa a su estrategia y no le teme al fracaso. Además, es capaz de crear un grupo con motivación que le da la estructura requerida”<sup>6</sup>.

**EMPREDIMIENTO:** *Etimología.* proviene del francés *entrepreneur* (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente<sup>7</sup>.

- Actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso mas, ir mas allá de donde ya ha llegado. “Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros”<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Consejos para ser un buen emprendedor. Disponible en: <http://www.universia.net.co/laboral-empresarial/experiencias-de-empredimiento/consejos-para-ser-un-buen-emprededor.html> (Rev, mar, 15 de 2007).

<sup>6</sup> *Ibíd.*

<sup>7</sup> Empredimiento. Disponible en: <http://www.slideshare.net/hugoces/empredimiento/docs> (Rev, jun, 12 de 2007).

<sup>8</sup> *Ibíd.*



- Es una estrategia de fortaleza a la formación de la persona que conlleva a la generación de valor en su proyecto de vida, permitiéndole además la oportunidad de identificar iniciativas de negocio que conduzcan a la conformación de nuevas empresas<sup>9</sup>.

**EMPRESARIO:** Es claro que el concepto de empresario hace énfasis en la empresa que éste toma a su cargo y más específicamente en el resultado de sus acciones. Es interesante pensar si sería válido seguir llamando empresario o empresaria a la persona en cuestión en el caso de que la empresa desapareciera, sea por quiebra o porque otra empresa la absorbiera. Si la esencia del objeto que lo caracteriza (la empresa) desaparece, no tendría sentido seguir llamándolo empresario. Caso distinto para el concepto de “*emprendedor*” porque lo que le da sentido a su nombre es el continuo proceso innovador<sup>10</sup>.

La bondad del término “*emprendedor*” surge al constatar la limitación del concepto de empresario en lo que tiene que ver con la variable innovación. Si bien es posible que el empresario sea innovador al momento de iniciar su empresa, no es requisito *sine qua non* que lo siga siendo para asegurar la existencia de la empresa<sup>11</sup>.

**EMPRESARISMO:** Estrategia que contribuye en la construcción del tejido empresarial local, regional y nacional mediante la creación, fortalecimiento, sostenibilidad o crecimiento empresarial, tanto de las nuevas empresas como de las existentes en los cambiantes entornos de competitividad<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> Guía de Orientación para docentes del programa de emprendimiento y empresarismo. Disponible en: <http://usuarios.lycos.es/senaindustria/docs> (Rev, jun, 22 de 2008).

<sup>10</sup> Pereira, L. Fernando. La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistemática y humanista. Abril 20 de 2007. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/> (Rev, feb, 3 de 2007)

<sup>11</sup> *Ibíd.*

<sup>12</sup> *Ibíd.*

**MOTIVACIÓN:** “Es una atracción hacia un objetivo que supone una acción por parte del sujeto y permite aceptar el esfuerzo requerido para conseguir ese objetivo. La motivación está compuesta de necesidades, deseos, tensiones, incomodidades y expectativas. Constituye un paso previo al aprendizaje y es el motor del mismo”<sup>13</sup>.

**POBREZA:** Es una situación o forma de vida que surge como producto de la imposibilidad de acceso y/o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas humanas que inciden en un deterioro del nivel y calidad de vida de las personas. “Puede ser descrita o medida por convenciones internacionales, aunque pueden variar los parámetros para considerarla”<sup>14</sup>.

Un intento de definición responde al hecho de que la pobreza debe ser vista como el resultado de un modelo económico y social ejercido y aplicado en un territorio y tiempo determinado por los diversos agentes económicos y políticos, los cuales producen en la sociedad sectores excluidos de los beneficios totales o parciales del modelo en ejecución. A estos sectores excluidos de tales beneficios los llamamos generalmente pobres o más genéricamente como parte de la pobreza existente.

La pobreza no es pues una causa que deba ser tratada como tal para combatirla, es el resultado de procesos complejos y extendidos en el tiempo, que son difíciles de apreciar a simple vista y requieren investigación sostenida para lograr su comprensión antes de plantear cualquier intento de terminar con ella.

**REACTIVACIÓN ECONÓMICA:** Proceso tendiente a imprimir mayor dinamismo a

---

<sup>13</sup> La Motivación. ¿Qué es la motivación?, Tipos de motivación y ¿Cómo motivar al alumno?. Disponible en: <http://www.pedagogia.es/la-motivacion/> (Rev, feb, 3 de 2007)

<sup>14</sup> *Ibid.*

la actividad económica a partir de un conjunto de medidas de política económica. “Durante el proceso de reactivación económica crece el valor de la renta nacional, la inversión, el empleo, los salarios y el bienestar social general de la población, sobre los niveles existentes en el periodo previo”<sup>15</sup>.

**SUBEMPLEO:** El subempleo existe cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible. “De acuerdo con la definición internacional, las personas en situación de subempleo visible abarcan a todas las personas con empleo asalariado o con empleo independiente, trabajando o con empleo pero sin trabajar, que durante el período de referencia trabajan involuntariamente menos de la duración normal de trabajo para la actividad correspondiente, y que buscaban o estaban disponibles para un trabajo adicional”<sup>16</sup>.

**TASA DE DESEMPLEO:** Técnicamente es la relación porcentual entre el número de personas que están buscando trabajo y el número de personas que integran la fuerza laboral (Población Económicamente Activa), pero también se define como la situación del grupo de personas en edad de trabajar que en la actualidad no tienen empleo aun cuando se encuentran disponibles para trabajar (no tienen limitaciones físicas o mentales para ello) y han buscado trabajo durante un periodo determinado<sup>17</sup>.

## 6.2. MARCO DE REFERENCIA

El marco de referencia aborda los aspectos relevantes de la investigación en torno al tema deseado. Para el caso, son los autores David McClelland y Max Weber

---

<sup>15</sup> *Ibíd.*

<sup>16</sup> Subempleo. Disponible en: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca> (Rev, abr 30 de 2008)

<sup>17</sup> Definiciones de indicadores económicos fundamentales. Disponible en: [http://www.bancodecredito.com.co/home/inf\\_financiero/DefinicionesFundamentales.pdf](http://www.bancodecredito.com.co/home/inf_financiero/DefinicionesFundamentales.pdf) (Rev, may, 17 de 2007).

propios a lograr el compendio teórico pertinente sobre el estado del arte del término “*emprendedor*”.

Se comenzará con la biografía de los dos autores lo que permitirá una orientación clara y precisa sobre quiénes eran; luego se continuará con lo expuesto por McClelland y Weber para realizar una comparación de lo expuesto por los dos autores.

### **6.2.1. Biografías**

**6.2.1.1. David C. McClelland:** Nació el 20 de mayo de 1917 en Mt. Vernon, Nueva York. Recibió su grado B.A. en 1938 de la Universidad Wesleyan y su M.B.A. en 1939 de la Universidad de Missouri. Se graduó de Doctor en Filosofía en psicología experimental de Universidad Yale en 1941. Enseñó en el Colegio del Connecticut, para Mujeres en Londres, y la Universidad Wesleyan antes de que lo aceptaran en Harvard en 1956.

Después de 30 años en Harvard, se trasladó a la Universidad de Boston en 1987, donde era un Profesor de Investigación Distinguido de Psicología hasta su muerte en marzo de 1998 a la edad de 80 años. Con John Atkinson desarrolló el sistema de anotar para la Prueba de percepción Temática que fue usada en la investigación de motivación de logro<sup>18</sup>.

Más tarde, se interesó en la relación entre la motivación de logro y el desarrollo económico. Antes de su muerte condujo la investigación sobre influencias fisiológicas sobre la motivación de logro. McClelland recibió numerosos premios por su investigación, incluyendo el Premio de Asociación americano Psicológico para la Contribución Científica Distinguida en 1987. Sus publicaciones incluyen el

---

<sup>18</sup> McCLELLAND C. David. Biografía. Disponible en: <http://mcclellandrrhh.blogspot.com> (Rev, may, 17 de 2007).

Alcanzar de la Sociedad (1961), las Raíces de Conocimiento (1964), el Poder: la Experiencia Interior (1975), y el Motivo de Logro (1953, con Atkinson, Clark, y Lowell).

Es preciso señalar que McClelland es uno de los pensadores más importantes de la teoría del comportamiento, que presta especial atención al comportamiento humano. Se considera una continuación de la teoría de las relaciones humanas.

El enfoque humanístico promueve una verdadera revolución conceptual en la teoría administrativa: si antes el énfasis se hacía en la tarea (por parte de la administración científica) y en la estructura organizacional (por parte de la teoría clásica de la administración), ahora se hace en las personas que trabajan o participan en las organizaciones. En el enfoque humanístico, la preocupación por la máquina y el método de trabajo, por la organización formal y los principios de administración aplicables a los aspectos organizacionales ceden la prioridad a la preocupación por el hombre y su grupo social: de los aspectos técnicos y formales se pasa a los aspectos psicológicos y sociológicos.

El enfoque humanístico aparece con la teoría de las relaciones humanas en los Estados Unidos a partir de la década de los años treinta. Su nacimiento fue posible gracias al desarrollo de las ciencias sociales, principalmente de la psicología, y en particular de la psicología del trabajo, surgida en la primera década del siglo XX.

Los aportes de David McClelland ayudan a los administradores a entender desde esta perspectiva teórica que las personas dentro del trabajo poseen necesidades que impulsan su acciones, por lo tanto, reconociendo en las prácticas administrativas estos aportes se puede tener una idea de cómo realizará su trabajo el empleado.

**6.2.1.2. Max Karl Emil Maximilian Weber:** nació en Erfurt, Prusia, el 21 de abril de 1864. Se crió en una familia de ocho hermanos, de los cuales el fue él mayor. Su padre era abogado y político perteneciente al partido liberal-nacional. En 1893 Max se casó con Marianne Schnitger, una prima suya, conocida autora que posteriormente fue líder del movimiento feminista en Alemania.

Estudió Derecho, Economía, Filosofía e Historia en Heidelberg y Estrasburgo, y en 1889 obtuvo un doctorado en leyes. Trabajó como abogado y luego se desempeñó como profesor. Primero lo fue en Berlín (1892), más tarde enseñó economía política en las universidades de Friburgo (desde 1894) y de Heidelberg (desde 1897). Fue editor, durante algunos años, del influyente periódico alemán de sociología "Archivos de Ciencia Social y Bienestar Social". En éste publicó algunos de sus más célebres artículos<sup>19</sup>.

En 1909 fundó la Asociación Sociológica Alemana y volvió a ejercer como profesor en Viena (1918) y en Munich (1919). En esta última ciudad dirigió el primer instituto de sociología de la universidad Alemana. Pero vale destacar que jamás ejerció una cátedra de sociología.

Respecto de la política, Weber fue un liberal democrático y reformista, que contribuyó a fundar el Partido Demócrata Alemán. Criticó los objetivos expansionistas de su país durante la Primera Guerra Mundial. Después de perder la misma, fue miembro del comité de expertos que acudió en representación del gobierno alemán a la Conferencia de Paz de París (1918) y fue colaborador de Hugo Preuss en la redacción de la Constitución republicana de Weimar (1919).

---

<sup>19</sup> Weber, Max. Biografía. Disponible en: <http://www.publispain.com/revista/biografia-de-max-weber.htm> (Rev, may, 17 de 2007).

Max Weber murió de neumonía en Munich el 14 de junio de 1920. Debe aclararse que muchos de los trabajos que ahora se conocen, fueron reunidos y publicados póstumamente.

Los trabajos de este gran pensador alemán sobre la conexión entre los ámbitos económico, político y ético religioso abrieron nuevos caminos a la investigación sociológica. Junto a Marx, Pareto y Durkheim, fue uno de los fundadores de la sociología contemporánea. Mientras Pareto y Durkheim trabajaron en la tradición positivista, Weber lo hizo sobre una tradición antipositivista, idealista y hermenéutica. Sus trabajos iniciaron la revolución antipositivista de las ciencias sociales, logrando marcar la diferencia entre éstas y las ciencias naturales, en especial debido a las acciones sociales de los hombres. Los primeros trabajos de Weber estaban relacionados con la sociología industrial, pero son más conocidos los últimos que tratan sobre sociología de la religión y sociología del gobierno.

En su trabajo teórico, la obra más destacada es "La ética protestante y el espíritu del capitalismo" (1904-1905) que fue la más polémica y célebre. Con ella intentó demostrar que los valores éticos y religiosos habían ejercido una importante influencia en el desarrollo del capitalismo. Insistió sobre este tema en sus últimos libros, al analizar las religiones asiáticas y afirmar que las ideas religiosas y filosóficas que dominaban en las culturas de Oriente habían impedido el desarrollo del capitalismo en estas sociedades a pesar de la existencia de factores económicos favorables para que se produjera dicha evolución. Se hallan además: "Economía y sociedad" (obra póstuma), "Sobre la teoría de las ciencias sociales" (1971), "Ensayos sobre metodología sociológica" (1958) o "Ensayos de sociología contemporánea" (1972).

A pesar de que Max Weber es reconocido hoy en día como uno de los fundadores de la sociología moderna, también tuvo un papel importante en el campo de la economía.

Desde el punto de vista de los economistas, Weber es el representante de la escuela de economía alemana histórica más joven. Su contribución más valorada en este campo es su trabajo "La ética protestante y el espíritu del capitalismo". Se trata de un ensayo sobre las diferencias entre las religiones y la riqueza relativa de sus seguidores. Otra contribución de Weber a la economía (así como a las ciencias sociales en general) es su trabajo en la metodología: sus teorías de Verstehen (conocido como comprensión o sociología interpretativa) y de antipositivismo (sociología humanista).

La doctrina de la sociología interpretativa es bien conocida y debatida dada su controversia. Esta tesis asegura que la investigación social, económica e histórica no puede nunca ser totalmente inductiva o descriptiva ya que uno debe siempre aproximarse a ella con un aparato conceptual.

Este aparato fue identificado por Weber como tipo ideal. Se basa en lo siguiente: un tipo ideal se forma a partir de características y elementos de ciertos fenómenos dados, pero no intenta corresponderse con todas las características de un caso particular.

Weber concedió que el empleo de tipos ideales era una abstracción, pero afirmaba que sin embargo era esencial si uno pretendía entender cualquier fenómeno social particular, ya que, a diferencia de los fenómenos físicos, ellos involucran comportamientos humanos que deben ser interpretados por tipos ideales. Esto, junto con su argumentación antipositivista, puede ser visto como la justificación metodológica para la asunción del hombre económico racional.

En términos generales, puede decirse que Weber se esforzó por comprender las interrelaciones de todos los factores que confluyen en la construcción de una estructura social; y en particular reivindicó la importancia de los elementos culturales y las mentalidades colectivas en la evolución histórica, complementando



más que rechazando, el trascendente condicionamiento económico sostenido por Marx y Engels.

Frente a la prioridad de la lucha de clases como motor de la historia en el pensamiento marxista, Weber prestó más atención a la racionalización como clave del desarrollo de la civilización occidental: un proceso guiado por la racionalidad instrumental (con arreglo a fines) plasmada en la burocracia. El concepto de racionalidad como característica específica de las culturas occidentales fue otro de sus grandes descubrimientos. Escindió a ésta en dos categorías, racionalidad con arreglo a fines y con arreglo a valores. Advirtió más tarde que encaminar la vida de las sociedades humanas exclusivamente de acuerdo con la primera tendría consecuencias nefastas y llegaría al desencantamiento del mundo.

### **6.2.2. La motivación del logro y las motivaciones del emprendedor**

Los estudios más detallados de la posible relación entre la personalidad y la actividad innovadora fueron realizados por McClelland.

Este autor inició su trabajo suministrando a grupos de estudiantes universitarios norteamericanos pruebas proyectivas de la motivación de logro, condición de la personalidad que determina que un individuo experimente satisfacción en el desempeño evaluado sobre la base de una norma de excelencia. McClelland halló una correlación significativa entre los puntajes de los alumnos en estas pruebas y su conducta en situaciones experimentales, y también entre sus puntajes *n ach* y lo que le transmitieron las madres acerca de las tareas que ellas esperaban que sus hijos ejecutasen independientemente a diferentes edades.

La motivación de logro alude, no al deseo de conquistar una posición elevada o la fama, sino al placer, o quizás a la reducción del estado individual de ansiedad, alcanzado cuando se resuelven problemas. "McClelland, llegó a la conclusión de

que la motivación de logro es tanto mayor cuanto más insisten los padres en la independencia temprana de los hijos”<sup>20</sup>.

Más tarde McClelland intentó obtener pruebas estadísticas de la existencia de una relación entre el grado de motivación de logro que se manifiesta en diferentes sociedades y el logro económico de las sociedades mismas. En una obra posterior, este autor informa acerca de los intentos realizados para medir el grado de motivación de logro que se manifiestan en diferentes países en distintos períodos de la historia y correlacionarlo con el progreso económico de las mismas naciones.

La medición en los cambios presentados en la motivación de logro entre un período y otro en un país dado se realizó computando escritos comparables en diferentes períodos para obtener pruebas de la presencia de esta cualidad. Los estudios incluyen, entre otros, escritos de la Antigua Grecia, España a fines de la Edad Media, e Inglaterra desde la época Tódor hasta la Revolución Industrial. “Como el retraso temporal que es necesario suponer entre el cambio en el grado de motivación de logro y el cambio consiguiente en el ritmo o la presencia del progreso económico que se vería de uno a otro de estos estudios, los resultados no son precisamente muy convincentes”<sup>21</sup>.

En un estudio acerca de la motivación de logro y el progreso económico en el siglo XX, McClelland tomó como universo todos los países no tropicales en relación con los cuales fue posible obtener los datos necesarios, con excepción de los más pequeños. Como medida de crecimiento económico utilizó la producción de electricidad, que es una variable con la que se puede realizar una comparación internacional mucho más precisa que con el producto interno bruto o la renta nacional.

---

<sup>20</sup> McClelland, David C (1989). Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones. p. 166

<sup>21</sup> *Ibíd.*, p. 166

Para mediar la motivación de logro, computó esta cualidad en los libros de lectura escolares. “Luego relacionó los puntajes de las naciones en la motivación de logro alrededor de 1925 con el aumento de la producción de electricidad de 1929 a 1950, y los puntajes en la motivación de logro en 1950 con el aumento de la producción de electricidad de 1952 a 1958, y halló una correlación estadísticamente significativa”<sup>22</sup>.

Sin embargo, empañan este estudio algunos defectos estadísticos en virtud de los cuales las conclusiones son menos impresionantes de lo que parece a primera vista. El autor supuso que otro factor, el nivel inicial de uso de la electricidad, también afectaba la tasa de incremento en cada nación; pero en lugar de calcular una regresión múltiple con este nivel inicial y los puntajes de la necesidad de logro como variables independientes, calculó una regresión simple entre el uso inicial y la tasa de incremento, y luego una segunda regresión simple entre las necesidades y las desviaciones.

El método puede llevar a resultados falsos. También corrigió los datos para dos países que exhibían condiciones excepcionales, utilizó datos totales para un período y datos per cápita para el otro, y una relación logarítmica para un periodo y aritmética para el otro.

Para los estadísticos no pueden ser convincentes los estudios paralelos en los cuales se utilizaron en las regresiones métodos tan diferentes. Independientemente de los estudios empíricos, se puede suponer la probabilidad de que haya una relación significativa entre el grado de motivación de logro existentes en una sociedad y la tasa de crecimiento económico de la nación. Si se acepta la tesis de que la personalidad es un determinante importante de la conducta humana, esta conclusión es casi inevitable.

---

<sup>22</sup> *Ibíd.*, p. 167

En consecuencia, a partir de la tesis cultural de Weber acerca de los orígenes del desarrollo económico, la cual enuncia: en las sociedades tradicionales, la personalidad típica, los sistemas sociales jerárquicos y autoritarios y las condiciones económicas tradicionales se entrelazan con lo propuesto por McClelland para crear un sistema de equilibrio estable.

“En el medio hogareño relativamente autoritario de la infancia y la niñez, el niño aprende a evitar la ansiedad apagando su propia iniciativa”<sup>23</sup>. Tiende a esperar instrucciones. Este medio plasma una personalidad en la cual afrontar los problemas, excepto en ciertas esferas muy estrechas, suscita ansiedad.

“Por lo tanto, no hay innovación de las técnicas o de la estructura social, y depender de una jerarquía de autoridad social en satisfactorio, lo mismo que dirigir a los individuos que se encuentran en posición inferior a la de uno en la jerarquía en virtud de la autoridad que se detenta. La personalidad, la estructura social y las limitaciones económicas se apoyan y perpetúan mutuamente, y la sociedad se encuentra en una situación casi estática, no innovadora”<sup>24</sup>.

McClelland, en su libro motivación humana, estructura los aspectos relacionados a la motivación, aspectos teóricos relevantes para la construcción del término “*emprendimiento*”, es necesario explorar sus raíces, por ello, el *motivo*, constituye el punto de partida, término que ha sido estudiado desde las diferentes ópticas de las ciencias.

La teoría expuesta sobre motivación realizada por McClelland tiene diversos orígenes los cuales permiten establecer el punto de partida de la motivación. El mapa conceptual presenta algunos de los rasgos propios que estructura la motivación del ser humano para construir el “*emprendimiento*” (Véase gráfica 1).

---

<sup>23</sup> *Ibíd.*, p. 167

<sup>24</sup> *Ibíd.*, p. 168

Así, es importante consignar aspectos relevantes al término “motivo” en sus diferentes acepciones estudiadas por McClelland:

- En el Manifiesto comunista de Karl Marx el motivo de lucro era lo que impulsaba a la clase capitalista en el mundo entero a tratar de imponerse<sup>25</sup>.
- Mc Clelland alude a los hábitos y expectativas como incrementos de la motivación para realizar el acto, como algo que mueve a la persona a realizarlo<sup>26</sup>.
- Los valores,(Materiales) son conscientes. Los motivos, por otra parte, resultan cognitivamente menos elaborados, se hallan ligados de un modo más directo a los incentivos y emociones naturales y a menudo resultan inconscientes<sup>27</sup>.

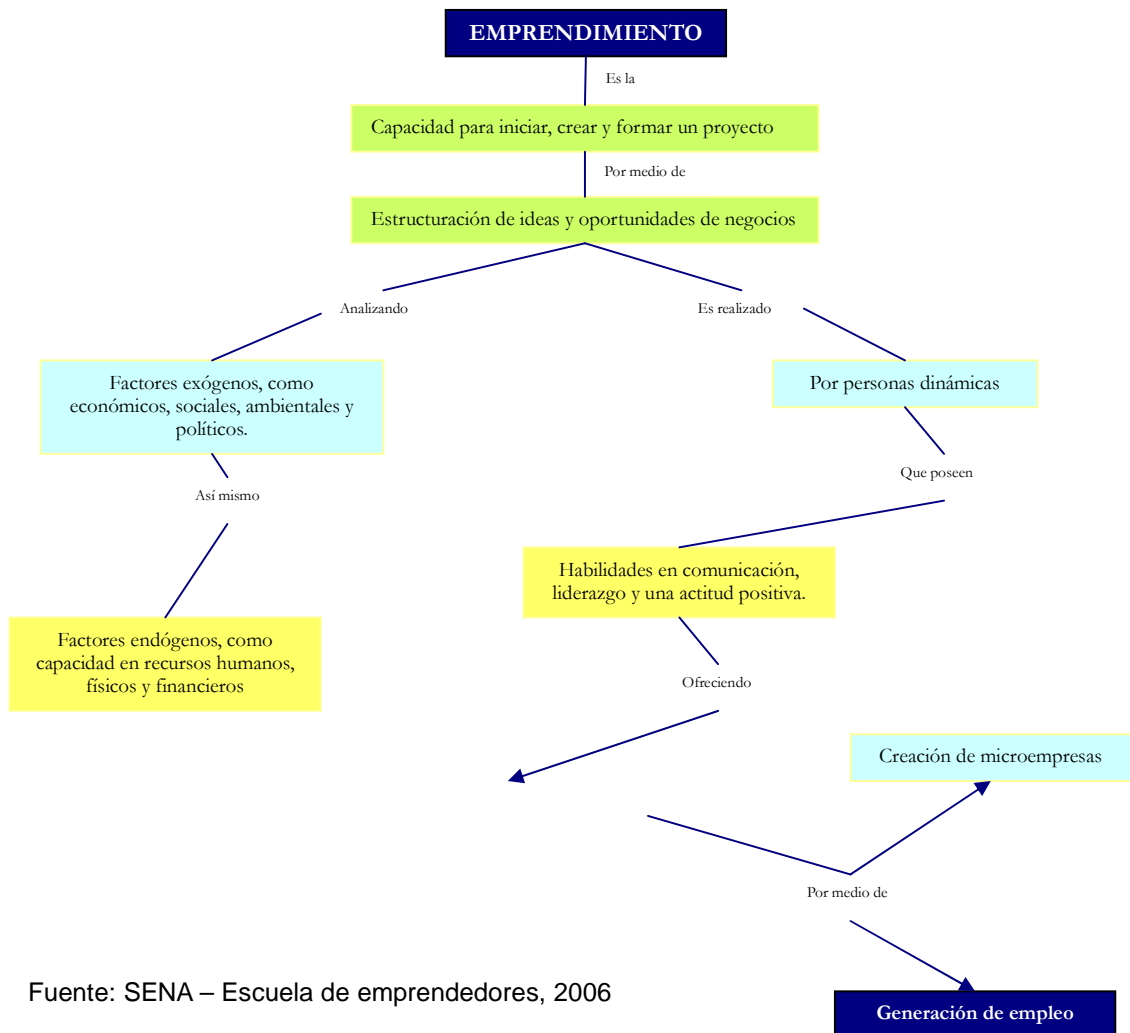
---

<sup>25</sup> *Ibíd.*, p. 51

<sup>26</sup> *Ibíd.*, p. 105

<sup>27</sup> *Ibíd.*, p. 190

**Gráfica 1. Mapa conceptual motivación**



Fuente: SENA – Escuela de emprendedores, 2006

- Los motivos están basados en incentivos que comienzan siendo naturales en el sentido de que innatamente suscitan diferentes tipos de emociones positivas o negativas<sup>28</sup>.
- Las disposiciones de motivos constituyen la clave para comprender una secuencia motivacional, porque sin saber qué motivos aportan las personas

<sup>28</sup> Ibid., p. 193

a una situación es imposible conocer cómo reaccionarán ante una demanda o un incentivo<sup>29</sup>.

- Las primeras teorías de la motivación implicaban algún tipo de activación fisiológica o cortical, pero se concebía en términos muy generales. Así el impulso como tensión y como ansiedad se imaginaba como resultante de una activación psicofisiológica y las diferentes emociones parecían tener más o menos los mismos efectos fisiológicos<sup>30</sup>.

Ofrece McClelland una definición del término motivo como interés recurrente por un estado objetivo basado en un incentivo natural, un interés que vigoriza, orienta y selecciona la conducta. Establece McClelland que el “empleo de la palabra *interés* en la definición de motivo indica directamente al hecho de que los motivos son mejor medidos mediante la codificación de intereses en el pensamiento asociativo o fantasía”<sup>31</sup>.

“La motivación también es considerada como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación. En efecto, la motivación está relacionada con el impulso, porque éste provee eficacia al esfuerzo colectivo orientado a conseguir los objetivos de la empresa, por ejemplo, y empuja al individuo a la búsqueda continua de mejores situaciones a fin de realizarse profesional y personalmente, integrándolo así en la comunidad donde su acción cobra significado”<sup>32</sup>.

El papel que juega el poder en el buen management, también demuestran el amplio potencial de mejoramiento una vez que los gerentes se familiarizan con sus

---

<sup>29</sup> *Ibíd.*, p. 207

<sup>30</sup> *Ibíd.*, p. 636

<sup>31</sup> *Ibíd.*, p. 625

<sup>32</sup> McClelland, David y Clarence, David. El poder es el gran motivador. En: Revista Harvard Business. Vol. 81. No. 1. 2003. p. 95.

propias motivaciones y estilos. Como muestran muchos ejemplos, los altos ejecutivos pueden aprender a reconocer quiénes llegarán a ser buenos gerentes y a entrenar a los actuales a ser más efectivos, un ejemplo claro, es el siguiente<sup>33</sup>:

Cuando se trata de administrar grandes corporaciones, el deseo de poder, esto es, el deseo de un gerente de tener impacto, de ser fuerte e influyente, es más importante que la necesidad de lograr que las cosas se hagan o el deseo de ser querido. La necesidad de lograr, importante en compañías pequeñas, en realidad se vuelve contraproducente en organizaciones grandes y complejas, y conduce a los gerentes a intentar hacer cosas ellos mismos en vez de repartir las tareas entre mucha gente. Y los gerentes que necesitan ser queridos tienden a hacer excepciones para las necesidades particulares de algunos subordinados, dañando el estado de ánimo. Como lo revela su testimonio, otros empleados consideran injustas esas excepciones. Pero la búsqueda de poder no es lo mismo que la búsqueda de gloria. La gente que quiere el poder sólo para promover sus propias carreras, en lugar de las metas de la organización, tienden a tener subordinados que son leales a ellos, pero no a la compañía, lo que los hace menos efectivos en general. Y querer poder no es lo mismo que dárseles de dictador. Las correlaciones entre la moral de los empleados y las cifras de ventas indican que los individuos que administran por decreto son menos efectivos que aquellos cuyo estilo es más democrático<sup>34</sup>.

De este modo, los intereses motivacionales resultan mejor medidos en el pensamiento asociativo en donde está marcada la influencia de valores, destrezas y oportunidades.

A continuación se presentan las diferentes acepciones del *motivo* que genera la motivación.

**6.2.2.1. Económica:** La necesidad de logro:(N-Ach) es el grado al cual una persona desea realizar tares difíciles y desafiantes en un alto nivel. Algunas características de la gente alta de N-Ach son<sup>35</sup>:

---

<sup>33</sup> *Ibíd.*, p. 97

<sup>34</sup> *Ibíd.*, p. 100

<sup>35</sup> McClelland. Disponible en: <http://mcclellandrrhh.blogspot.com/> (Rev, may, 17 de 2007).



- La persona desea tener éxito y necesita recibir retroalimentación positiva a menudo.
- La persona intenta presionarse así misma para evitar situaciones de poco riesgo o riesgo elevado. Esta persona evita situaciones poco arriesgadas porque cree que el éxito fácilmente alcanzado no es un logro genuino. Y por otro lado, los proyectos de riesgo elevado son resultado de una de las alternativas posibles en lugar de un resultado de su propio esfuerzo.
- Sienten gusto trabajando solos o con personas cumplidoras de alto desempeño.
- McClelland cree que estas personas son los mejores líderes, aunque pueden tender a exigir demasiado de su personal en la creencia que todos son también guiados por altos desempeños.

Así expone McClelland que los motivos están basados en incentivos emocionalmente activados. Los incentivos comienzan siendo naturales en el sentido de que innatamente suscitan diferentes tipos de emociones positivas o negativas, cuya naturaleza cambia rápidamente con el aprendizaje<sup>36</sup>.

Cuando una variedad de indicios suscita consistentemente una clase de incentivos u objetivos, se puede hablar de que se ha formado un motivo. “Resulta evidente que, en función de las experiencias de la persona, existirán diferencias en la intensidad de ese motivo. Así será importante encontrar un modo de medir estas diferencias de intensidad”<sup>37</sup>.

En este contexto, McClelland hace referencia a dos facetas de la secuencia

---

<sup>36</sup> McClelland, David C. Estudio de la motivación humana. Op. Cit., p. 193

<sup>37</sup> Ibid., p. 194

motivacional: *las demandas y los incentivos*. Las primeras hacen referencia a las situaciones biológicas como el hambre, la sed y el dolor provocado por descargas eléctricas porque parecen ser más simples y más fáciles de definir y de manejar de modo sistemático. “Estrictamente hablando, estas demandas no son motivos cuando tienen lugar por vez primera”<sup>38</sup>.

Una necesidad biológica provocada por una falta de alimento desencadenará, a través del aprendizaje y de un modo muy rápido y seguro, un deseo de obtener comida. Así resulta adecuado decir que se ha desarrollado un motivo de hambre a partir de esta demanda biológica regular, pero es sin embargo, importante entender que la demanda y el motivo son distintos<sup>39</sup>.

Por su parte, las sociales pueden llegar a ser tan intensas como las biológicas. La herramienta básica de los psicólogos, el experimento, no funciona a menos de que sea muy grande la fuerza de las demandas sociales<sup>40</sup>. Finalmente, es importante señalar que las mismas tienen efecto sobre el rendimiento sólo si establecen contacto con motivos en el individuo.

En segundo lugar, los incentivos son características estables del entorno, emocionalmente activadores o interacciones persona – entorno que la gente busca – incentivos positivos – o rehúye – incentivos negativos<sup>41</sup>. El dinero es un incentivo concreto. “Los psicólogos lo emplean en experimentos porque resulta más fácil de manipular que otros incentivos, pero siempre tiene el significado de la situación motivacional específica en la que se usa como incentivo”<sup>42</sup>.

En otras palabras, los incentivos impulsan, orientan y seleccionan la conducta. Se

---

<sup>38</sup> Ibid., p. 197

<sup>39</sup> Ibid., p. 198

<sup>40</sup> Ibid., p. 198

<sup>41</sup> Ibid., p. 202

<sup>42</sup> Ibid., p. 203

puede definir así una disposición de motivo como un interés recurrente por un estado objetivo que impulsa, orienta y selecciona la conducta<sup>43</sup>. La palabra *interés* en la definición denota el hecho de que se trata fundamentalmente de seres humanos; los intereses pueden ser directamente medidos en los procesos mentales de las personas, pero han de ser inferidos de las acciones de los animales.

El resultado último de una secuencia motivacional es un motivo originado para actuar de tal modo que satisfaga la disposición introducida por demandas o señales activadoras relativas a algunos incentivos correspondientes al motivo. Esta motivación para actuar se combina con cogniciones – valores, destrezas y oportunidades para producir los actos específicos que tienen lugar<sup>44</sup>.

De los estudios experimentales desarrollados por McClelland, se desprenden unas consecuencias sociales de una intensa necesidad de logro, traducida en el éxito profesional. Entonces, se encuentra que las personas con una mayor índice en busca del logro, tendían a buscar y a hacerlo mejor en tareas moderadamente retadoras, a asumir la responsabilidad personal de su rendimiento, a buscar una retroinformación de rendimiento sobre la forma en que estaban actuando y a ensayar nuevas y más eficaces maneras de hacer las cosas.

Se les ocurrió a los investigadores que estas características deberían tener efectos importantes en el modo en que se comportaban estos sujetos en la vida real, en el mundo social. Así se emprendió toda una serie de estudios que condujeron en definitiva a la conclusión de que el motivo de logro es un factor clave en el desarrollo económico<sup>45</sup>.

De ahí el éxito “*emprendedor*”, pues según McClelland una persona con un alto

---

<sup>43</sup> Ibid., p. 204

<sup>44</sup> Ibid., p. 205

<sup>45</sup> Ibid., p. 271

nivel de logro debe hacer especialmente probable que los sujetos se interesen por los negocios y se muestren capaces en esa actividad porque los negocios requieren que las personas asuman riesgos moderados y la responsabilidad personal de sus propias acciones, presten mucha atención a la retroinformación en términos de costos y beneficios y encuentren modos innovadores de conseguir un nuevo producto o de proporcionar un nuevo servicio<sup>46</sup>.

**6.2.2.2. Sociológica:** La necesidad de afiliación (N-Affil) significa que la gente busca buenas relaciones interpersonales con otros. Algunas características de la gente alta de N –Affil son<sup>47</sup>:

- Desea gustar y ser aceptado por los demás, y da importancia a la interacción personal.
- Tiende a conformarse con las normas de su grupo de trabajo.
- Se esfuerza por hacer y preservar relaciones con una alta cantidad de confianza y comprensión mutua.
- Prefiere la cooperación sobre la competición.
- Obviamente, se desempeña bien en situaciones de interacción con clientes y en servicio al cliente.
- McClelland creyó que una necesidad fuerte de afiliación disminuye la capacidad de los gerentes para ser objetivos y para la toma de decisiones.

En cuanto a los motivos afiliativos – sociológicos, significa el deseo que tienen las

---

<sup>46</sup> Ibid., p. 274

<sup>47</sup> McClelland. Disponible en: <http://mcclellandrrhh.blogspot.com> (Rev, may, 17 de 2007).

personas de encontrarse con otras personas. “La necesidad de afiliarse con otros incluye los contactos sexuales pero es mucho más amplia y abarca diversos tipos de adhesiones interpersonales emocionales que pueden desarrollarse a partir de los incentivos de contacto. La palabra amor es corrientemente empleada para describir diversos tipos de lazos afiliativos”<sup>48</sup>.

El cerebro está claramente implicado en el complejo mecanismo por el que el cuerpo regula la producción de hormonas y la capacidad de respuesta sexual. El hipotálamo, una parte del cerebro medio o sistema límbico, segrega hormonas gonadotrópicas que estimulan a las gónadas para la producción de testosterona. Esta a su vez influye en otra parte del hipotálamo para incrementar la capacidad de respuesta sexual. De este modo, lo que el organismo experimenta influye en el hipotálamo al comienzo del ciclo así como en su capacidad de respuesta al final de ciclo cuando se ve afectado por la testosterona segregada<sup>49</sup>.

A las personas les gusta interactuar con otras y a algunas les agrada más que a otras. El problema estriba en cómo pasar las sensaciones de contacto rítmico físico características del placer sexual al placer en tipos más lejanos y no físicos de interacción; “para ello, el movimiento de diferentes partes del cuerpo está cuidadosamente articulado con los modelos de expresión verbal del que habla y con los movimientos corporales y la expresión verbal del oyente”<sup>50</sup>.

Sea lo que fuere lo que buscan las personas al interactuar con otras, indudablemente privar a los individuos de la oportunidad de interacciones suscita en ellos lo que se ha denominado necesidad de filiación o necesidad de estar con otras personas<sup>51</sup>.

---

<sup>48</sup> McClelland, David C. Estudio de la motivación humana. Op. Cit., p. 357

<sup>49</sup> Ibid., p. 360

<sup>50</sup> Ibid., p. 371

<sup>51</sup> Ibid., p. 371

Así, las personas con alta motivación de filiación también desean más cambiar a los que disienten de ellas. Unos sujetos con estas características formularon más sugerencias de cambio a desconocidos cuanto mayor era la diferencia entre los puntos de vista de éstos y los propios pero no sucedía lo mismo con las personas con baja motivación de filiación.

La motivación de filiación, en lo relacionado con “*emprendimiento*”, se entiende que aquellas personas que tratan de evitar conflictos y críticas no deben ser muy buenos ejecutivos, no tienden a triunfar en la gestión. “Pasan más tiempo con subordinados pero es posible que esto sólo indique que desean mantener buenas relaciones con ellos, lo que no siempre resulta posible a un ejecutivo que debe adoptar a veces decisiones difíciles. Estas personas tienden a no ser ascendidos a menudo a niveles superiores de gestión.

Hombres y mujeres con el esquema motivacional de enclave personal buscan su fuerza en figuras inspiradoras, hallan seguridad en unos estrechos lazos personales y se muestran extraordinariamente conscientes de las amenazas procedentes del exterior. Tal vez los ejecutivos con este esquema motivacional puedan tener más éxito en países donde se valora mucho la filiación. “Pero es posible que en esos países, como sucede en Estados Unidos, una elevada motivación de filiación lleve a hacer juicios exclusivistas acerca de personas de la empresa que parezcan injustos a otros y que determinen así una pérdida y una productividad inferior”<sup>52</sup>.

**6.2.2.3. Política:** La necesidad de poder (N-Pow) es típica en la gente que le gusta estar a cargo como responsable<sup>53</sup>:

---

<sup>52</sup> *Ibíd.*, p. 381

<sup>53</sup> McClelland. Disponible en: <http://mcclellandrrhh.blogspot.com> (Rev, may, 17 de 2007).

- Esta gente se agrupa en dos tipos: Poder personal y poder institucional. La gente con una alta necesidad de poder personal desea dirigir e influenciar a otras personas. Una alta necesidad de poder institucional significa que a esta gente le gusta organizar los esfuerzos de otros para alcanzar las metas de la organización.
- La gente de alto poder goza de la competencia y de las situaciones orientadas al estatus.
- Mientras que estas personas atraen a esta gente a los papeles de dirección, ellas pueden no poseer la flexibilidad requerida y las habilidades orientadas a la gente, necesarias.

En lo relacionado con los motivos de poder – políticos, se encuentra que de acuerdo a estudios de la personalidad, los mismos son esenciales a la necesidad de poder, agresión o dominación. El motivo de poder contiene muchos más temas acerca del dominio de los medios de influencia<sup>54</sup>.

La agresividad se presenta en personas con altos índices de competitividad, la cual resulta nociva, pues la “disposición a ser agresivas o asertivas induce a las personas a considerarse negativamente por poseer lo que en general se estima como tendencias antisociales<sup>55</sup>”.

Los diversos experimentos efectuados han conducido a determinar que un elevado índice de motivación hacia el poder conduce a un liderazgo eficaz si se combina con los rasgos de la conducta de positividad y de una orientación hacia la tarea<sup>56</sup>.

---

<sup>54</sup> McClelland, David C. Estudio de la motivación humana. Op. Cit., p. 289

<sup>55</sup> Ibid., p. 302

<sup>56</sup> Ibid., p. 310

Todos los estudios han mostrado que el hecho que una agresión ocurra o no ocurra y de que un tipo de respuesta agresiva reduzca la probabilidad de otro tipo depende del entendimiento cognitivo del sujeto acerca de quién está impidiéndole y por qué y de si mostrarse agresivo de un modo o de otro contribuye a la consecución de sus objetivos.

Existen tantos determinantes no motivacionales de que una persona sea o no agresiva que en la mayoría de los estudios resulta imposible precisar simplemente a través de la observación de cambios en la conducta agresiva la forma en que el motivo se ha visto afectado<sup>57</sup>.

En consecuencia, existen algunos datos que indican que los escapes del motivo reducen su fuerza en aquellos en quienes el motivo es intenso o ha sido activado. McClelland, habla de los motivos de poder y expresa que no obedecen necesariamente a la permisividad o al síndrome del motivo de liderazgo o de poder predominante y el síndrome de Don Juan.

Afirma que especialmente en occidente “este síndrome se encuentra muy estrechamente asociado con los sistemas de autoridad patriarcal. Los chicos que se desarrollan hasta tener este síndrome tienen que haber sido educados por padres fuertes y con dominio de sí mismos con quienes sus hijos puedan a su debido tiempo llegar a identificarse como adultos”<sup>58</sup>.

La opresión puede conducir al estímulo directo de un deseo de represalia o respuesta de un modo impulsivo – agresivo mejor que a un tipo más socializado de motivación de poder. Se precisa investigar más sobre otros tipos de privación de *status* pero los datos preliminares indican que conduce a los padres a subrayar o a liberar las asertividades en los hijos, lo que les permite desarrollar un intenso

---

<sup>57</sup> Ibid., p. 316

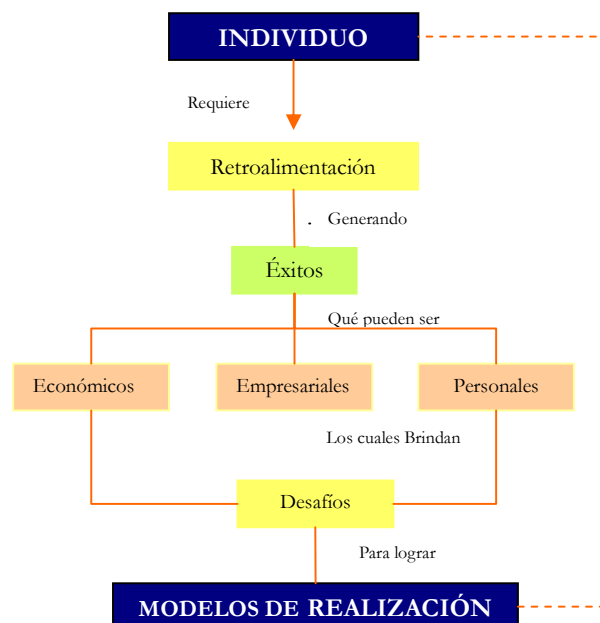
<sup>58</sup> Ibid., p. 351



motivo de poder y quizás una motivación de afiliación baja y una asertividad impulsiva o de represalia<sup>59</sup>. Se deduce de lo anterior que McClelland investigó ampliamente sobretodo la necesidad de logro, sustentando que las personas que tienen éxito desarrollan una fuerza que los impulsa a sobresalir, de realizar bien las propias tareas y llegar a ser mejores en todo lo que se hace, no por el interés en las recompensas, sino por la satisfacción de logro, de realización. Así, aprecia el autor en su obra la sociedad realizadora que:

“Las personas desarrollan impulsos motivacionales como un producto del medio cultural en el que viven y esos impulsos afectan la forma como ellos ven sus trabajos y manejan sus vidas”<sup>60</sup>. McClelland trató de desarrollar el impulso de realización en las personas sugiriendo cuatro etapas específicas (Véase gráfica 2).

**Gráfica 2.** Realización de las personas – necesidad del logro



Fuente: La autora (2008) basado en: McCLELLAND. David. La sociedad realizadora. Toronto: Princeton – D. Van Nostrand. 1961. p. 245

<sup>59</sup> Ibid., p. 354

<sup>60</sup> McClelland, David (1961). La sociedad realizadora. Toronto: Princeton – D. Van Nostrand. p. 238

Las empresas han experimentado en la capacitación de los empleados para que logren estimular su necesidad de realización, enseñando a los individuos a pensar en términos de logros, triunfos y éxitos; con el propósito de tener disponibles grandes realizadores para los puestos que lo demanden. Sin embargo, también es necesario formar más y mejores líderes, con una adecuada motivación, estimulando y desarrollando en estos casos sus necesidades de poder y de afiliación

De acuerdo, con lo propuesto por McClelland en su obra *estudio sobre la motivación humana*, se pueden conjugar 10 características del comportamiento “emprendedor” (Véase tabla 1).

**Tabla 1.** Características del comportamiento “emprendedor”

	CARACTERÍSTICAS	OBEDECE A:
<b>COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR</b>	1. Necesidades del logro	Ser persistente, actúa frente a un gran desafío, actúa repetidamente o cambia de estrategia para hacerle frente a un reto o para superar obstáculos.  Se responsabiliza personalmente por hacer todo lo necesario para alcanzar las metas u objetivos.
	2. Buscar oportunidades o iniciativas	Actúa antes de que se lo pidan o antes de ser forzado por las circunstancias. Se aprovecha de las oportunidades poco usuales. Calcula el riesgo deliberadamente y evalúa alternativas. Se coloca en situaciones que conlleven un reto o riesgo moderado.
	3. Exigir eficiencia y calidad	Se esmera por hacer las cosas mejor, más rápidas o más baratas. Actúa para garantizar que se cumplan o se excedan las normas de excelencia. Desarrolla o utiliza procedimientos para cerciorarse que el trabajo se termine o que se llene los requisitos establecidos.
	4. Cumplir sus compromisos	Recurre a sacrificios personales o se esmera en forma extraordinaria para terminar un trabajo. Colabora con su equipo de trabajo, si es necesario, para terminar un trabajo. Se esmera por mantener satisfechos a sus clientes, tanto internos como externos y valora la buena voluntad a largo plazo por encima de las ganancias a corto plazo.
	5. Necesidades de planificación	Planificar sistemáticamente. Planifica dividiendo las tareas grandes en sub – tareas con tiempos de entrega establecidos. Constantemente revisa sus planes para tomar en cuenta resultados obtenidos. Mantiene registros financieros y los

	utiliza para tomar decisiones.
6. Buscar información	Personalmente procura información, consulta expertos en las áreas que le interesan.
7. Fijar metas.	Fijar metas y objetivos que tienen un significado personal y conllevan un reto. Tiene visión clara y específica a largo plazo. Fija objetivos medibles a corto plazo.
8. Necesidades de poder	Ser persuasivo y contribuir redes de apoyo. Se vale de estrategias deliberadas para influir y persuadir a otros. Usa a personas claves como medio para alcanzar objetivos propios. Desarrolla y mantiene una red de contactos.
9. Autoconfianza e independencia	Busca la autonomía de las reglas y el control de otros. Atribuye así mismo y a su conducta las causas de sus éxitos y sus fracasos.

Fuente: La autora (2008) basado en: McCLELLAND. David C. Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea ediciones. 1989. p. 315 - 375

McClelland en concordancia con el término “motivo”, “motivación”, encuentra que el empresarismo tiene sus raíces en la motivación debido a que es gracias a ella, que los hombres orientaron su interés por conseguir lo que les interesaba. Entonces, el empresario tiene diferentes vertientes de motivación, para llegar al empresarismo:

**a. El motivo del logro:** Motivo de eficacia porque representa un interés recurrente por el estado objetivo de hacer algo mejor. Es quizás concebido mejor en términos de eficacia o de proporción – aportación – producción<sup>61</sup>.

Así, orientado hacia la actividad empresarial resulta ser un elemento eficaz clave en el éxito económico de individuos y de naciones. No resulta exagerado utilizar los datos disponibles hasta el punto de sugerir que el motivo de logro tiene mucho que ver con la riqueza, la pobreza y con el nivel de vida que la gente disfruta.

**b. Motivo de poder:** La necesidad de poder tal como es codificada en el pensamiento asociativo, representa un interés recurrente por ejercer impacto con seguridad en las personas y quizás también en las cosas. Una motivación

<sup>61</sup> McClelland, David C. Estudio de la motivación humana. Op. Cit., p. 628

de poder elevada se halla asociada con muchas actividades competitivas asertivas y con un interés por conseguir y conservar privilegios y reputación<sup>62</sup>

Se encuentra que en la actividad empresarial los comportamientos relacionados al motivo de poder, en hombres y mujeres resultan diferentes. El motivo de poder conduce en los hombres a una conducta más competitiva y asertiva que en las mujeres y también entre las mujeres tradicionales más que entre los hombres a acumular con mayor frecuencia recursos como un medio de ejercer influencia.

- c. Motivos afiliativos:** Este interés periódico corresponde a un estado objetivo de estar con otro. La motivación de afiliación, está en cierto punto asociada con el miedo al rechazo y con esfuerzos más activos para encontrarse con personas que temen quedarse solas. “El otro el motivo de intimidad, es un motivo más de *estar* que de *hacer*, las personas con esta alta motivación son cordiales, sinceras, apreciativas y cariñosas”<sup>63</sup>.

Por otra parte, es inseparable al tema el *éxito*, que en términos generales es el nivel de confianza que una persona tiene en sí misma o sentimiento de eficacia, o la confianza, seguridad que experimenta el individuo en relación con el desarrollo de una tarea específica.

De acuerdo con McClelland y los estudios realizados por él, se identifican tres tipos generales de razones dadas para el *éxito* y el *fracaso*<sup>64</sup>.

- a. Un tipo implica una dimensión externa – interna. Las personas atribuyen el resultado a factores inherentes así mismos, como el esfuerzo o la destreza, o a factores externos, como la dificultad de la tarea o la ayuda a otra persona.

---

<sup>62</sup> *Ibid.*, p. 629

<sup>63</sup> *Ibid.*, p. 632

<sup>64</sup> *Ibid.*, p. 519

- b. El segundo tipo implica una dimensión de estabilidad. Las personas atribuyen el resultado, bien a alguna causa estable y relativamente inmutable como la destreza o a una causa variable como el esfuerzo o la suerte.
- c. El tercer tipo implica una dimensión de posibilidad de control. Las personas atribuyen el resultado a un factor sobre el que tienen algún control, como el esfuerzo o sobre el que no tienen control, como la suerte.

En este sentido, el éxito constituye una herramienta fundamental del empresarismo, pues de él, depende que una empresa llegue a las altas esferas, o por el contrario se estanque; así, empresarismo y “*emprendimiento*” resultan ser inseparables la una de la otra para forjar un posicionamiento de la organización.

**6.2.2.4. Críticas a lo expuesto por McClelland:** No es difícil mostrar algunas insuficiencias en los argumentos de McClelland. Carrascosa y Gil en su obra *la metodología de la superficialitat i l'aprenentatge de les ciències* (1985), establecen en primer lugar, al imputar los errores conceptuales a una "inatención estratégica" de los alumnos y no a la existencia de verdaderas preconcepciones, no tienen en cuenta que algunos de esos errores -particularmente en el dominio de la mecánica- no son sólo cometidos por niños, sino también por estudiantes universitarios e incluso por profesores activos<sup>65</sup>.

Es cierto que, como McClelland señala, la diferencia entre el pensamiento de los niños y el de los científicos es categórica y no de grado; pero lo mismo puede decirse acerca de las concepciones elaboradas por los pensadores de la antigua Grecia: son esencialmente diferentes de las ideas científicas. De hecho, las claras semejanzas entre las concepciones infantiles sobre el movimiento y el paradigma aristotélico -mostradas por los estudios de Piaget (1970) sobre epistemología

---

<sup>65</sup> Gil, P. Daniel. El modelo constructivista de enseñanza / aprendizaje de las ciencias: Una corriente innovadora fundamentada en la investigación. Organización de los Estados Iberoamericanos. Disponible en: <http://www.oei.es/oeivirt/gil02.htm> (Rev, abr 30 de 2008).

genética- no pueden ser accidentales, sino la consecuencia de una misma metodología, consistente en sacar conclusiones a partir de observaciones cualitativas no controladas, en extrapolar las evidencias.

Por último si bien los fenómenos físicos no son suficientemente relevantes para llevar a los alumnos a teorizar sobre ellos, no se debe olvidar que a lo largo de muchos años las experiencias cotidianas han impuesto inconscientemente una cierta visión del comportamiento de la materia (tendencia de los objetos al reposo, etc) muy similar a las concepciones aristotélicas. No se trata pues de teorización, sino de aceptación acrítica de lo que parece evidente<sup>66</sup>.

### 6.2.3. Desde la óptica de Max Weber

Ahora se tendrá en cuenta lo expuesto por Max Weber desde la óptica sociológica sobre lo que él expone de la forma “capitalista” de una economía en su obra *La Ética Protestante y El Espíritu del Capitalismo*.

Expresa el autor que el espíritu capitalista obedece a la adecuación que los hombres hacen de la mentalidad que aspira *profesional* y sistemáticamente al lucro por el lucro mismo<sup>67</sup>; es decir, que hacia la edad moderna, “los representantes de esa mentalidad no fueron en absoluto, ni predominantemente, los empresarios “capitalistas” del patriciado comercial, sino las capas ascendentes de la clase media. En el siglo XIX tampoco fueron sus representantes clásicos los elegantes *gentlemen* de Liverpool o de Hamburgo con sus patrimonios comerciales heredados, sino que los *parvenus* de Manchester o de Renania – Westfalia provenientes de situaciones sociales frecuentemente muy modestas”<sup>68</sup>.

Lo anterior significa que las clases medias fueron ante todo las que lograron que el

---

<sup>66</sup> *Ibíd.*

<sup>67</sup> Weber, Max (2001). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid: Alianza ed. p. 73

<sup>68</sup> *Ibíd.*, p. 74

término empresario, comenzara a tener otra connotación suscitada de la misma necesidad de mantenerse en el mercado. Si bien las clases predominantes no sentían tal necesidad, por cuanto sus empresas estaban plenamente organizadas; sin embargo, el accionar de los comerciantes comienza a darle un cambio a esta situación.

Era está una forma de organización capitalista si se atiende al carácter puramente comercial de los empresarios, si se atiende así mismo al hecho de que era imprescindible que entraran capitales para ser invertidos en el negocio y por último, si se tiene en cuenta el lado objetivo del proceso económico<sup>69</sup>.

De ahí que el sistema económico capitalista necesitara esa entrega absoluta a la profesión de ganar dinero, era esta una manera de comportarse con los bienes externos que resultaba tan adecuada a aquel sistema, la cual está tan ligada a las condiciones del triunfo en la lucha por la vida económica que hoy ya no se puede hablar de que exista una relación necesaria entre ese modo de vida “económico” y una determinada concepción del mundo<sup>70</sup>.

Como decía Max Weber, en las burocracias modernas “predomina un espíritu de impersonalidad formal, carente de odio y pasión, y por consiguiente, carente de afecto y entusiasmo. Las normas dominantes son conceptos de puro deber sin consideración personal alguna.

Cada uno está sujeto a una igualdad de trato formal; es decir, todos nos encontramos en la misma situación empírica. Éste es el espíritu según el cual un funcionario ideal dirige su oficina<sup>71</sup>.

---

<sup>69</sup> *Ibíd.*, p. 75

<sup>70</sup> *Ibíd.*, p. 79

<sup>71</sup> Weber, Max (1944). *Economía y sociedad*. Volumen 1. Teoría de la organización social. México: Fondo de Cultura Económica. p. 225

La gran escala a la que operan las empresas modernas exige una base organizativa y técnica que permita que la producción en gran escala sea rentable; más importante aún, se basa en la existencia de un mercado de trabajo libre y a gran escala.

Tanto Marx como Weber insistieron en este punto. Marx discute su relación con el capitalismo del siguiente modo: “La propiedad privada del trabajador respecto de sus medios de producción es el fundamento de la pequeña industria”, la cual prospera sólo allí donde el trabajador es el propietario de los medios de producción utilizados por él mismo: el campesino de la tierra que cultiva, el artesano de la herramienta que maneja como un virtuoso. “Este modo de producción presupone la parcelación del suelo, y la descentralización de los demás medios de producción”<sup>72</sup>.

Si ésta alcanza un alto grado, desde este momento nuevas fuerzas y pasiones surgen en la base de la sociedad; pero la antigua organización social las combate y suprime. Deben ser aniquiladas y lo son. “Esta aniquilación se produce a través de la transformación de los medios de producción individualizados y descentralizados en medios de producción concentrados, y de la pequeña propiedad de muchos en la gran propiedad de unos pocos”<sup>73</sup>.

Así, los miembros de la sociedad se dividen en una clase que posee los medios de producción y una clase que posee sólo su propio trabajo, y la fuerza de trabajo puede aparecer en el mercado como una mercancía sólo sí, y en la medida en que su poseedor, el individuo que posee esa fuerza de trabajo, la ofrece para su venta, o la vende, como una mercancía. Para que pueda hacer esto, debe tenerla a su disposición, debe ser el propietario indiscutido de su capacidad de trabajo es decir, de su persona.

---

<sup>72</sup> Morishima, Michio (1981). Teoría económica de la sociedad moderna. Barcelona: Antonio Bosch, editor. p. 6

<sup>73</sup> *Ibid.*, p. 6



El trabajador libre es libre en un doble sentido: como hombre libre puede disponer de su fuerza de trabajo como una mercancía propia, y por otro lado, no posee ninguna otra mercancía que vender, carece de todo lo necesario para la realización de su fuerza de trabajo. “Si el poseedor de fuerza trabaja hoy, mañana debe ser capaz de repetir las mismas condiciones en relación con su salud y fuerza. Sus medios de subsistencia deben, por tanto, ser suficientes para mantenerlo en su estado normal como individuo trabajador”<sup>74</sup>.

De esta forma se establece una base por la cual un pequeño número de capitalistas que poseen grandes cantidades de medios de producción utilizan gran número de trabajadores libres para construir empresas a gran escala, que producen la gran cantidad de medios de subsistencia demandados por los trabajadores. Es decir, se puede decir que el capital puede surgir sólo cuando el poseedor de los medios de producción y subsistencia se encuentra en el mercado con el trabajador libre que vende su fuerza de trabajo.

Al respecto, se puede hacer referencia al término *capitalismo* para ponerlo al servicio exclusivo de la explicación histórica, a no ser encuadrándolo seriamente entre las dos palabras que subyacen y le prestan su sentido: *capital* y *capitalismo*. “El capital, como realidad tangible y masa de medios fácilmente identificables, y en constante actividad; el *capitalista*, como persona que preside o intenta presidir la inserción del capital en el proceso incesante de producción al cual se ven obligadas todas las sociedades; *el capitalismo* constituye, *grosso modo*, la forma en que es llevado, normalmente con fines poco altruistas, este constante juego de inserción”<sup>75</sup>.

Por tanto, en las empresas modernas los procesos de subordinación del trabajador a la máquina, y de conversión del trabajador en una parte del

---

<sup>74</sup> *Ibíd.*, p. 6

<sup>75</sup> Braudel, Fernand (1985). *La dinámica del capitalismo*. Madrid: Alianza editorial. p. 61

mecanismo construido para que las órdenes sean obedecidas, se refuerzan mutuamente y se desarrollan juntos. De esta forma, el desarrollo total del capitalismo moderno corresponde con el progreso de la burocratización de la administración económica. “En el Estado moderno el papel de la estructura burocrática de control está creciendo por todas partes”<sup>76</sup>.

El campo de los hechos económicos se delimita, por tanto, en primer lugar por el concepto de la conducta económica, desde las teorías propuestas por Weber:

Todo el mundo debe actuar, en parte al menos, económicamente; todo el mundo debe ser, o depender, de un sujeto económico. Más tan pronto como los miembros del grupo social se especializan por ocupaciones, se pueden distinguir aquellas clases de gentes cuya actividad más importante sea la conducta económica o los negocios, de aquellas otras en las que el aspecto económico de la conducta se esté opacado por aspectos más importantes. “La vida económica se halla en tal caso representada por un grupo especial de hombres, a pesar de que todos los demás miembros de la sociedad deban actuar económicamente”<sup>77</sup>.

En su obra *la Ética Protestante y El Espíritu Del Capitalismo 1930*, el sociólogo alemán Max Weber expone una conocida tesis sociopsicológica. Weber sugirió que los inconformistas protestantes de Inglaterra hicieron la Revolución Industrial porque una ética que su propia religión les había inculcado, los impulsaba a trabajar constante, compulsiva y sistemáticamente para aumentar la producción. Esta actividad sistemática Weber la denomina “burocracia” y ascética, y no la búsqueda de la ganancia que es el auténtico “espíritu el capitalismo”.

La búsqueda de la ganancia es tan antigua como el hombre mismo, pero el nuevo espíritu apareció con la doctrina religiosa calvinista. La concepción pertinente, la

---

<sup>76</sup> Morishima, Michio. Op.cit., p. 9

<sup>77</sup> Schumpeter, Joseph A (1976). Teoría del desenvolvimiento económico. México: Fondo de Cultura económica. p. 17

doctrina calvinista de la predestinación, afirmaba que la salvación de cada individuo estaba determinada por Dios antes de su nacimiento y que un hombre a quien Dios había elegido para la salvación también estaba destinado a vivir una vida virtuosa en su existencia terrenal.

Según Weber, el calvinismo también enseñaba que el deber del hombre con Dios es glorificarlo fecundando su tierra. A causa de estas dos creencias, el individuo se veía movido compulsivamente a aumentar la producción para aliviar su perpetua ansiedad provocada por la idea que podía no ser uno de los elegidos. Es decir, produciendo buenos frutos, quería adquirir la certeza de que era un buen árbol.

Algunos inconformistas del calvinismo adoptaron una variante más benigna. Aceptaron la idea de que ningún hombre merece la salvación, y que algunos la logran simplemente por la misericordia de Dios. Sin embargo, creían que Dios determina su elección durante la vida de un hombre. Ningún hombre puede vivir con arreglo a la perfección y de ese modo salvarse, pero mediante una vida virtuosa el hombre puede encaminarse por la vía de la gracia, esto es, aumentar la probabilidad de que recaiga sobre él la gracia de Dios. “Weber sostuvo que un hombre que adhería a esta creencia debía esforzarse constantemente. Formuló argumentos\* más o menos persuasivos para explicar por qué otros grupos de calvinistas no reaccionaron de la misma manera que los inconformistas protestantes de Inglaterra”<sup>78</sup>.

Su argumentación es incompleta en el sentido de que no explica las razones por

---

\*El argumento de Weber se centraba en el protestantismo ascético. Él decía que la doctrina calvinista de la predestinación llevaba a los creyentes a buscar demostrar su estatus de elegidos, cuestión que hacían dedicándose al comercio y a la acumulación material. De este modo, el protestantismo creó una ética laboral -esto es, una valoración del trabajo por sí mismo, más que por sus resultados- y demolió la antigua doctrina aristotélica/católico-romana, según la cual se debía adquirir sólo la riqueza necesaria para vivir bien. Adicionalmente, el protestantismo advirtió a sus seguidores en cuanto a comportarse correctamente fuera de los límites familiares, cuestión decisiva para crear un sistema de confianza social.

<sup>78</sup> Weber, Max. La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Op. Cit., p. 135

las cuales un grupo de hombres y no otro debía aceptar los postulados calvinistas. Este aspecto es ciertamente un misterio tan insondable como el motivo por el cual dichos postulados debían producir el efecto que el autor señala. En todo caso, la tesis que Weber propone es, en sí misma, muy interesante<sup>79</sup>.

En este sentido, se puede apreciar que Weber, sobre los orígenes protestantes del moderno espíritu capitalista, había observado que en países como Inglaterra y Alemania, los grupos protestantes parecían esforzarse más en el trabajo, ahorrar más dinero y penetrar con éxito en el mundo de los negocios con mayor frecuencia que grupos semejantes católicos. “Cierta número de estudios han confirmado el hecho de que en los siglos XVII y XVIII e incluso en el XIX, los líderes empresariales procedían más a menudo de las minorías protestantes que de las católicas y en especial de pequeños grupos disidentes como los cuáqueros o más tarde los metodistas en Inglaterra”<sup>80</sup>.

Weber encontró en las doctrinas del protestantismo, sobre todo en su insistencia en la racionalización de todo en la vida y en la dedicación a la propia profesión o vocación. “Los líderes de la Reforma como Martin Lutero y Juan Calvino se alzaron contra la autoridad de la Iglesia Católica de Roma, en especial contra su autoridad para garantizar la salvación de la gente vendiéndoles indulgencias que equilibraran pecados pasados con buenas obras”<sup>81</sup>.

Así, y hasta cierto punto, los creyentes protestantes lo eran más “por sí y ante sí que los creyentes católicos. Tenían la idea de que Dios ayuda a los que se ayuda, y que por eso, en cierto sentido, podían conseguir su propia salvación o, más correctamente, la convicción de que estaban salvados. No podían ir acumulando gradualmente buenas obras en su haber, como en el catolicismo, sino que

---

<sup>79</sup> Hagen, Everett (1971). La teoría económica del desarrollo. Buenos Aires: Amorrortu editores. p. 164

<sup>80</sup> McClelland, David C. Estudio de la motivación humana. Op. Cit., p. 486

<sup>81</sup> *Ibid.*, p. 486

únicamente mediante un autodomínio sistemático, que en cualquier momento se alza ante la alternativa inexorable, elegidos o condenados podrían crear la convicción de que eran los elegidos de Dios. Weber afirmó que esta racionalización rígida de la propia conducta de una persona explica parte de la determinación y del vigor adicional con los que los protestantes acometieron la empresa capitalista. Finalmente, se puede comprender la teoría de Weber desde tres ópticas (Véase tabla 2).

**Tabla 2. Teoría de Max Weber**

TEORÍAS	POSTULADOS
<p style="text-align: center;"><b>TEORÍA DE LA BUROCRACIA</b></p>	<p>Weber al hablar sobre la sociedad, se centra en el proceso de burocratización necesario para ganar eficacia y eficiencia. Define la burocracia como un instrumento de dominio social que esclaviza al hombre en cuanto a la imposibilidad de actuar a criterio propio, con libertad, siendo obligado a realizar las cosas como están establecidas, es decir, qué quiero hacer y qué tengo que hacer para conseguirlo. A esto es a lo que él denomina la racionalización basada en la autoridad legal que domina al individuo. Un ejemplo de burocratización sería para él pagar unos impuestos, pagar a hacienda, hacer una matrícula para realizar algún curso. Este llamado “papeleo” esclaviza a la sociedad en cuanto a que el individuo no puede hacer nada libremente sin seguir unas normas, unas pautas establecidas en la sociedad. La conducción, por ejemplo, es una manera de establecer normas, las personas se encuentran con señales de tráfico, figuras legales como la policía que pone orden y que según Weber hacen burocrática una sociedad.</p>
<p style="text-align: center;"><b>SOCIOLOGÍA DE LA POLÍTICA Y EL GOBIERNO</b></p>	<p>Weber distinguía tres tipos puros de liderazgo político, dominación y autoridad: dominación carismática (familiar y religiosa), dominación tradicional (patriarcas, patrimonialismo, feudalismo), y dominación legal (ley y estado moderno, burocracia). Según su punto de vista, cada relación histórica entre gobernantes y gobernados contiene elementos que pueden ser analizados en base a esta distinción tripartita. Además, afirma que la inestabilidad de la autoridad carismática inevitablemente la fuerza a rutinizarse en una forma más estructurada de autoridad. Del mismo modo, asegura que en un tipo puro de regla tradicional, una resistencia al maestro suficiente puede llevar a una revolución tradicional. Por ello, alude a un movimiento inevitable hacia una estructura racional-legal de la autoridad, utilizando una estructura burocrática. Así, esta teoría puede ser vista en ocasiones como una parte de la teoría social evolucionista. Ésta enlaza con su concepto más amplio de racionalización sugiriendo la inevitabilidad de un movimiento en esta dirección.</p>
<p style="text-align: center;"><b>ECONÓMICA</b></p>	<p>Max Weber formuló una teoría de tres componentes de estratificación, cuya estructura obedece a: una clase social, un status social y un partido político. La clase social se basa en la relación con el mercado determinada económicamente. El status se basa en calidades no económicas, como el honor, el prestigio y la religión. El partido hace referencia a las afiliaciones de carácter político.</p>

Fuente: La autora (2008) basado en: WEBER. Max. Historia Económica General. México: Fondo de Cultura Económica. 1978. p.150 - 162

Estas tres dimensiones tienen consecuencias en lo que Weber denominó oportunidades vitales.

Se establece, en Weber que en la medida que amplía el objeto de estudio, de la acción humana a la acción social, no se ocupa sólo de los fenómenos esencialmente económicos -aquellos cuya significación cultural reside esencialmente en su aspecto económico-, sino también de los pertinentes - aquellos que no interesan propiamente desde la perspectiva económica, pero que, en ciertas circunstancias, cobran significación en ese sentido porque producen efectos que sí interesan desde el punto de vista económico- y condicionados - aquellos que en casos individuales están influidos por aspectos significativos que le confieren un carácter económico- en un marco de interacción social de los propios agentes. La alteridad va a estar presente en el análisis económico-social que lleva a cabo.

El nuevo espíritu económico empresarial que conllevan estos fenómenos económico-sociales se contraponen, en Weber, “al espíritu tradicionalista o aventurero. Y esos nuevos empresarios no eran tampoco especuladores osados y sin escrúpulos, naturalezas aptas para la aventura económica, como las ha habido en todas las épocas de la historia, ni siquiera gentes adineradas que crearon este nuevo estilo oscuro y retraído, aunque decisivo para el desarrollo de la economía, sino hombres educados en la dura escuela de la vida, prudentes y arriesgados a la vez, sobrios y perseverantes, entregados de lleno y con devoción a lo suyo, con concepciones y principios rígidamente burgueses”<sup>82</sup>.

El esfuerzo de Weber va dirigido a fortalecer la consciencia de la burguesía industrial alemana. En la introducción al libro *Sobre la Teoría de las Ciencias Sociales*, en el que se recogen dos ensayos weberianos sobre la metodología de las ciencias sociales, se señala que “a los ojos de Weber sólo la hegemonía de ésta -se está refiriendo a la burguesía industrial- podía garantizar la transformación del Estado alemán. Pero esta transformación, ineludible si se quería mantener a Alemania como una nación vigorosa y respetada por sus

---

<sup>82</sup> Weber, Max (1978). *Historia Económica General*. México: Fondo de Cultura Económica. p.124

vecinos, había de entrañar una racionalización de la vida social mucho mayor, es decir, una potenciación sin precedentes de la división burocratizada del trabajo”<sup>83</sup>.

**6.2.3.1. Críticas a la teoría de Max Weber:** Kart Samuelson en su obra *escritos económicos* (1972) criticó todos los argumentos propuestos por Weber. Por ejemplo, los datos que este utiliza para demostrar por qué los calvinistas de Alemania enviaban a sus hijos a las escuelas técnicas en número mayor que los católicos; la tesis de que el deber de trabajar ascéticamente y de fecundar la tierra es un postulado propio del calvinismo, y su afirmación de dicha doctrina fue formulada de manera sistemática en la predicación de los inconformistas. Por el tono, el ensayo de Samuelson es un ataque *ex parte* más que un trabajo erudito y desapasionado, pero sus críticas son acertadas<sup>84</sup>.

De todos modos, hay cierta relación entre la creencia religiosa y la actividad económica. Según un estudio que se realizó, en Inglaterra los disconformes protestantes suministraron entre 1760 y 1830 diez veces más empresarios innovadores que los anglicanos en relación con el número de miembros de ambos grupos. “Un estudio inédito indica un grado de correlación estadísticamente significativo entre el porcentaje de la población no católica en los países latinoamericanos contemporáneos y el nivel del ingreso per cápita”<sup>85</sup>.

#### **6.2.4. Comparación entre David McClelland y Max Weber**

Teniendo claro lo preceptuado por McClelland y la necesidad de logro, y con ella los patrones de pensamiento y acción que se expresaban en el comportamiento del *entrepreneur* y Max Weber sobre la ética protestante y el espíritu del capitalismo, se analizará en el presente capítulo la comparación entre los autores

---

<sup>83</sup> Weber, Max (1985). *Sobre la Teoría de las Ciencias Sociales*. Barcelona: Planeta – Agostini. p. 73

<sup>84</sup> *Ibíd.*, p. 164

<sup>85</sup> *Ibíd.*, p. 165

partiendo del hecho que es McClelland quien se apoya sobre la base teórica de Weber y sus postulados.

McClelland tomó la tesis de Weber, la generalizó y la universalizó, reemplazando la ética protestante con el entrenamiento temprano en la independencia. La necesidad de logro entonces se producía cuando los niños (y niñas, aunque en éstas el estudio preciso corresponde a otra generación de investigadores) en su interacción con sus padres (más el padre en esa época) tenían un espacio para ejercer su independencia.

El patrón de pensamiento y acción de la nLogro además se asemeja al comportamiento empresarial, y así cierra el ciclo por el cual se relaciona el logro con el desarrollo económico, teniendo en cuenta la teoría de Max Weber.

Así, la economía está enraizada e interrelacionada con instituciones políticas, religiosas y familiares. Por tanto, el surgimiento de emprendedores puede depender también del ciclo económico, la renta per cápita, la productividad de la economía y las tasas de ocupación<sup>86</sup>. De suerte que es en los principios de la economía sobre los cuales se va configurando el término “*emprendedor*”, el cual en la actualidad es de primordial importancia en la economía del país, al punto que muchas Entidades del Estado propenden por impulsar el sector de las PYMES por medio del “*emprendimiento*” (Véase tabla 3).

---

<sup>86</sup> Gámez, G. Jorge (2007). El impacto de la educación terciaria en los jóvenes emprendedores y la creación de empresa. Economista, especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos, especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria, doctorando en Ciencias Empresariales.



**Tabla 3. Relación económica McClelland y Weber**

ASPECTOS	McCLELLAND	REFERENCIA	MAX WEBER	REFERENCIA
ECONÓMICOS	La economía está enraizada e interrelacionada con instituciones políticas, religiosas, familiares. Por tanto el surgimiento de emprendedores puede depender también del ciclo económico, la renta per cápita, la productividad de la economía y las tasas de ocupación	GÁMEZ G. Jorge. El impacto de la educación terciaria en los jóvenes emprendedores y la creación de Empresa. Economista, especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos, especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria, doctorando en Ciencias Empresariales. 2007.	Todo el mundo debe actuar, en parte al menos, económicamente; todo el mundo debe ser, o depender, de un sujeto económico. Más tan pronto como los miembros del grupo social se especializan por ocupaciones, se puede distinguir aquellas clases de gentes cuya actividad más importante sea la conducta económica o los negocios, de aquellas otras en las que el aspecto económico de la conducta se halla opacado por aspectos más importantes.  La vida económica se halla en tal caso representada por un grupo especial de hombres, a pesar de que todos los demás miembros de la sociedad deban actuar económicamente	SCHUMPETER. Joseph A. Teoría del desenvolvimiento económico. México: Fondo de Cultura económica. 1976. p. 17

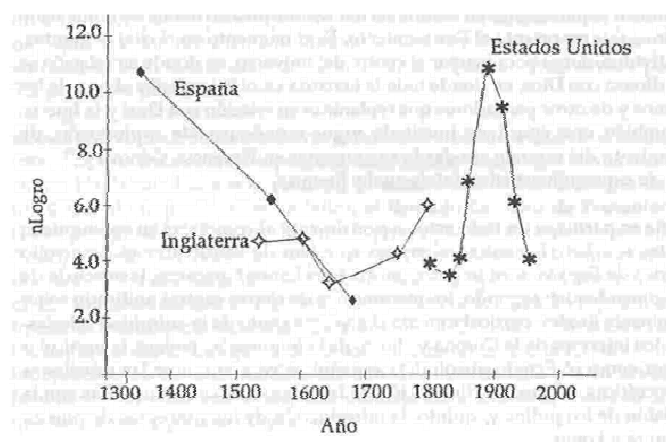
Fuente: La autora (2008) basado en: GÁMEZ G. Jorge. El impacto de la educación terciaria en los jóvenes emprendedores y la creación de Empresa. Economista, especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos, especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria, doctorando en Ciencias Empresariales. 2007. SCHUMPETER. Joseph A. Teoría del desenvolvimiento económico. México: Fondo de Cultura económica. 1976. p. 17

McClelland extiende sus análisis a uno de larga duración. En la gráfica 3 se aprecia la evolución de la España de la Reconquista hasta el final del siglo XVI, Inglaterra, desde esta época hasta finales del siglo XVII con lo más importante: la caída y el cambio de caída por el crecimiento, y Estados Unidos durante el siglo XIX con un aumento y descenso, que marcan cuándo es importante el logro para el desarrollo económico<sup>87</sup>.

Lo interesante es que en el caso de Inglaterra se logra identificar la tesis de Weber y la de McClelland con el evento histórico de la guerra entre la Iglesia de Inglaterra y las sectas de origen calvinista, que termina en empate y por la cual cada cual puede hacer lo suyo, que se vierte entonces con fuerza a los negocios y al desarrollo capitalista (Véase gráfica 3).

<sup>87</sup> Sudarsky, John (2004). Logro y capital social: las llaves del desarrollo económico y social. En: Nueva Serie. Vol. 4 No. 1 p. 203 – 217. Colombia. Planeación Distrital de Bogotá.

**Gráfica 3.** Necesidad de logro en secuencia histórica.



Fuente: A partir de SUDARSKY. John. Logro y capital social: las llaves del desarrollo económico y social. En: Nueva Serie. Vol. 4 No. 1 p. 203 – 217. Colombia. Planeación Distrital de Bogotá. 2004.

McClelland observó que el elemento ideológico clave pudo haber sido la insistencia en el continuo perfeccionamiento de la propia conducta de cada uno, incluso en pequeños detalles, día tras día, hasta que se llegue a una perfección de bondad que, desde luego, se buscará y se perseguirá en tanto se viva.

De este modo, la ideología de la Reforma protestante puede haber conseguido elevar la motivación de logro entre grupos protestantes, lo que a su vez les indujo a desarrollar la empresa capitalista con más éxito que los católicos<sup>88</sup> (Véase tabla 4).

<sup>88</sup> McClelland, David C. Estudio de la motivación humana. Op. Cit., p. 487

**Tabla 4. Relación sociológica McClelland y Weber**

ASPECTOS	McCLELLAND	REFERENCIA	MAX WEBER	REFERENCIA
<b>SOCIOLÓGICOS</b>	La modernización y el crecimiento económico exigen todo un nuevo juego de valores y actitudes, y cambios marcados en la organización social. Así, la necesidad de tener éxito tiene que ser considerada sencillamente como una variable entre muchas o como un índice que refleje varios hábitos o pensamientos y acciones importantes para el fomento económico.	McCLELLAND. David. Como se motiva el éxito económico. México: Hispano-americana. 1969. p. 11	El espíritu capitalista "obedece a la adecuación que los hombres hacen de la mentalidad que aspira <i>profesional</i> y sistemáticamente al lucro por el lucro mismo"; es decir, que hacia la edad moderna "los representantes de esa mentalidad, no fueron en absoluto, ni predominantemente, los empresarios "capitalistas" del patriciado comercial, sino las capas ascendentes de la clase media.	WEBER Max. La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Madrid: Alianza editorial. 2001. p. 73

Fuente: La autora (2008) basado en: McCLELLAND. David. Como se motiva el éxito económico. México: Hispano-americana. 1969. p. 11. WEBER Max. La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Madrid: Alianza editorial. 2001. p. 73

Pero la dirección y la naturaleza de la causalidad son inciertas. Por ejemplo, en Inglaterra las mismas tensiones internas y el mismo espíritu de autonomía determinó que los miembros de algunos grupos se convirtiesen en disconformes religiosos, los cuales pueden haber sido las causas de que llegasen a ser innovadores (Véase tabla 5).

**Tabla 5. Relación religiosa McClelland y Weber**

ASPECTOS	McCLELLAND	REFERENCIA	MAX WEBER	REFERENCIA
<b>RELIGIOSA</b>	McClelland observó que el elemento ideológico clave pudo haber sido la insistencia en el continuo perfeccionamiento de la propia conducta de cada uno, incluso en pequeños detalles, día tras día, hasta que se llegue a una perfección de bondad que, desde luego, se buscará y se perseguirá en tanto se viva. De este modo, la ideología de la Reforma protestante puede haber conseguido elevar la motivación de logro entre grupos protestantes, lo que, a su vez, les indujo a desarrollar la empresa capitalista.	McCLELLAND. David C. Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones. 1989. p. 487	Weber, sobre los orígenes protestantes del moderno espíritu capitalista. Había observado que en países como Inglaterra y Alemania, los grupos protestantes parecían esforzarse más en el trabajo, ahorrar más dinero y penetrar con éxito en el mundo de los negocios con mayor frecuencia que grupos semejantes católicos. En los siglos XVII y XVIII e incluso en el XIX, los líderes empresariales procedían más a menudo de las minorías protestantes que de las católicas de pequeños grupos disidentes como los cuáqueros o más tarde los metodistas en Inglaterra.	McCLELLAND. David C. Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones. 1989. p. 486

Fuente: La autora (2008) basado en: McCLELLAND. David C. Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones. 1989. p. 486 – 487

Es posible que una relación semejante se dé en los países de América Latina, o que el protestantismo esté asociado con el urbanismo. Es concebible que el urbanismo haya sido la causa tanto del protestantismo como del crecimiento; o que los protestantes sean minoría, *extraños* en esos países, quizá su estatus de minoría, y no su religión, haya sido la causa del impulso innovador, si es que en realidad los protestantes son los empresarios<sup>89</sup>.

Suponiendo que el análisis de la historia se perfecciona gracias a una comprensión más adecuada de las operaciones internas de las sociedades tradicionales, se propone luego el problema de cómo puede originarse el cambio en el seno mismo de la sociedad. Se sugiere que un factor importante es un accidente histórico determinado; generalmente, el ascenso al poder de un nuevo grupo, pero también otros tipos de acontecimientos que dan lugar a un cambio en la conducta de las élites dirigentes de modo que los grupos de élites de nivel medio o inferior sienten que se está frenando su funcionamiento en la sociedad y que ya no se respeta como corresponde su estatus. Se sostiene que las tensiones sociales resultantes tienen, entre otros, los siguientes efectos<sup>90</sup>:

- a. Rechazo por los miembros de los grupos desplazados en un periodo de varias generaciones, de ciertos valores de las élites dirigentes que ahora están comportándose impropriamente. Como estas tienen carácter tradicional, el efecto es el rechazo parcial de los valores tradicionales.
- b. En el curso de una secuencia de generaciones, hay un control menos consecuente de los hijos en los hogares de los grupos desplazados, sobre todo a causa de que los padres se retraen hacia sus propios problemas y sentimientos de ansiedad. De ahí que los hijos gocen de mayor libertad para usar su iniciativa, y en ciertas circunstancias algunos de los hijos demuestran

---

<sup>89</sup> *Ibíd.*, p. 166

<sup>90</sup> *Ibíd.*, p. 168

mucha mayor capacidad de innovación. Por lo tanto, en su búsqueda de los modos de mostrar su obra, tanto así mismos, como a las élites dirigentes que los desplazan, conquistan éxito económico mediante innovaciones técnicas.

Las principales razones para considerar la tesis general son<sup>91</sup>:

1. Ofrece una explicación de la prolongada persistencia de la estructura política jerárquica y autoritaria en el curso de la historia mundial, una explicación más apropiada que el argumento de dudoso valor es que los pequeños grupos de las élites dirigentes pueden preservar una estructura social jerárquica simplemente mediante la fuerza a lo largo de los siglos, y aún de varios milenios;
2. El crecimiento económico, a menudo, fue encabezado por miembros de grupos socialmente desplazados de las élites a nivel inferior; y
3. Se observa una modesta proporción de evidencia empírica proveniente de los ambientes hogareños y la educación infantil en las sociedades tradicionales, la que concuerda con el modelo.

Sin embargo, el esquema general ha sido trazado con pinceladas tan gruesas que a lo sumo puede hablarse de una sugerencia. No se ofrecen pruebas estadísticas, excepto acerca del papel de los grupos desplazados como innovadores.

En este modelo, la innovación social y técnica debe originarse en perturbaciones de la estructura social, que por sus efectos sobre el medio hogareño determinan cambios de la personalidad. McClelland sostiene que de ese modo no podía haber innovación en una sociedad sin un cambio de la personalidad (Véase tabla 6).

---

<sup>91</sup> *Ibíd.*, p. 169

**Tabla 6.** Relación cultural McClelland y Weber

ASPECTOS	McCLELLAND	REFERENCIA	MAX WEBER	REFERENCIA
CULTURALES	Las culturas, como los individuos, difieren mucho no sólo entre sí, sino, consideradas asiladamente, en diferentes épocas. Unas son pacíficas; agresivas, otras; unas, ricas; otras, pobres; unas expansivas y móviles; otras, concentradas. Los antropólogos, los historiadores, los economistas, los especialistas en ciencias políticas y los filósofos han tratado frecuentemente de determinar por qué.	McCLELLAND. David C. Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones. 1989. p. 442	Predomina un espíritu de impersonalidad formal, carente de odio y pasión, y por consiguiente, carente de afecto y entusiasmo. Las normas dominantes son conceptos de puro deber sin consideración personal alguna. Cada uno está sujeto a una igualdad de trato formal; es decir, todos nos encontramos en la misma situación empírica. Éste es el espíritu según el cual un funcionario ideal dirige su oficina.	WEBER. Max. Economía y sociedad. Volumen 1. Teoría de la organización social. México: Fondo de Cultura Económica. 1944. p. 225

Fuente: La autora (2008) basado en: McCLELLAND. David C. Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones. 1989. p. 442 WEBER. Max. Economía y sociedad. Volumen 1. Teoría de la organización social. México: Fondo de Cultura Económica. 1944. p. 225

La evidencia de la innovación en algunas circunstancias a causa de la destrucción de antiguos hábitos, sin cambios previos de la personalidad, es más o menos considerable. Únicamente en el modelo esbozado debe ser válido lo contrario.

En este sentido, David C. McClelland recalca la importancia que han tenido las teorías económicas en el desarrollo del hombre con ocasión de la demanda de productos o servicios.

Esto origina inversiones más altas para llenar la demanda; inversiones más altas conducen a las innovaciones y mejoras de capital que satisfarán mejor la demanda. Satisfacer la demanda lleva a ingresos más altos y mayores ahorros, que hacen posible inversiones más elevadas, y así sucesivamente en un ciclo beneficioso<sup>92</sup>.

Por lo tanto, la modernización y el crecimiento económico exigen todo un nuevo juego de valores y actitudes, y cambios marcados en la organización social. Así, la necesidad de tener éxito tiene que ser considerada sencillamente como una variable entre muchas o como un índice que refleje varios hábitos o pensamientos

<sup>92</sup> McClelland, David (1969). Como se motiva el éxito económico. México: Hispano-americana. p. 3

y acciones importantes para el fomento económico<sup>93</sup>.

Desde la óptica de la psicología, las empresas surgen debido a que los individuos tienen objetivos que sólo pueden lograrse mediante la actividad organizada y el elemento básico, las personas, cuyas interacciones conforman la organización. Dado que la interacción de las personas es la condición necesaria para la existencia de una organización, el éxito o el fracaso de estas está determinado por la calidad de las interacciones de sus miembros: interacciones individuales, individuo y organización, organización y otras organizaciones, y la organización y su ambiente total (Véase tabla 7)<sup>94</sup>.

**Tabla 7.** Relación psicológica McClelland y Weber

ASPECTOS	McCLELLAND	REFERENCIA	MAX WEBER	REFERENCIA
PSICOLÓGICA	Las empresas surgen, debido a que los individuos tienen objetivos, que sólo pueden lograrse mediante la actividad organizada y el elemento básico, las personas, cuyas interacciones conforman la organización. Dado que la interacción de las personas es la condición necesaria para la existencia de una organización. El éxito o el fracaso de estas, está determinado por la calidad de las interacciones de sus miembros: interacciones individuales, individuo y organización, organización y otras organizaciones, y la organización y su ambiente total.	El rol fundamental del psicólogo en la administración de recursos humanos para las organizaciones del siglo XXI. Disponible en: <a href="http://www.areas.com/psicologia/rol_psicologo.htm">http://www.areas.com/psicologia/rol_psicologo.htm</a>		

Fuente: La autora (2008) basado en: El rol fundamental del psicólogo en la administración de recursos humanos para las organizaciones del siglo XXI. Disponible en: <http://www.areas.com>

La relación individuo-organización no es siempre cooperativa y satisfactoria, muchas veces es tensa y conflictiva. Refiere que los objetivos organizacionales y los individuales no siempre concordarán muy bien. La organización tiende a crear en los individuos un profundo sentimiento íntimo de frustración, de conflicto, de

<sup>93</sup> *Ibíd.*, 11

<sup>94</sup> El rol fundamental del psicólogo en la administración de recursos humanos para las organizaciones del siglo XXI. Disponible en: [http://www.areas.com/psicologia/rol\\_psicologo.htm](http://www.areas.com/psicologia/rol_psicologo.htm) (Rev, ene, 13 de 2008).

pérdida y una corta perspectiva temporal de permanencia en el cargo en la medida en que ésta es formal y rígida, entonces según él, la mayor parte de la responsabilidad en cuanto a la integración entre los objetivos de la organización y de los individuos recae sobre la alta gerencia, puesto que el individuo proporciona habilidades, conocimientos, capacidades y destrezas junto a su aptitud para aprender y un indeterminado grado de desempeño.

A su vez, la organización debe imponer al individuo responsabilidades definidas e indefinidas. Algunas dentro de su capacidad actual o bajo éstas, otras requiriendo un aprendizaje a mediano o a largo plazo, pero siempre con desafío. En síntesis la interacción entre personas y organizaciones son complejas y dinámicas (Véase tabla 8).

**Tabla 8.** Relación organizacional McClelland y Weber

ASPECTOS	McCLELLAND	REFERENCIA	MAX WEBER	REFERENCIA
ORGANIZACIONAL	El motivo del logro: Motivo de eficacia porque representa un interés recurrente por el estado objetivo de hacer algo mejor. Es quizás concebido mejor en términos de eficacia o de proporción – aportación – producción. Así, orientado hacia la actividad empresarial resulta ser un elemento eficaz clave en el éxito económico de individuos y de naciones. No resulta exagerado utilizar los datos disponible hasta el punto de sugerir que el motivo de logro tiene mucho que ver con la riqueza, la pobreza y con el nivel de vida que la gente disfruta.	McCLELLAND. David C. Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones. 1989. p. 628	La gran escala a que operan las empresas modernas exige una base organizativa y técnica que permita que la producción en gran escala sea rentable; más importante aún, se basa en la existencia de un mercado de trabajo libre y a gran escala.	WEBER Max. La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Madrid: Alianza editorial. 2001. p. 75

Fuente: La autora (2008) basado en: McCLELLAND. David C. Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones. 1989. p. 628. WEBER Max. La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Madrid: Alianza editorial. 2001. p. 75



### 6.3. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE McCLELLAND Y MAX WEBER

Como resultado de lo hallado de McClelland y Weber se hace necesario establecer las similitudes y diferencias de sus teorías, partiendo de las tesis del uno y el otro.

La tesis de McClelland se extiende a que utiliza las mismas técnicas de codificación de las distintas necesidades en las fantasías expresadas en el Test de Apercepción Temática a las expresiones culturales de diferentes países. Con ello logra entonces medir la orientación al logro de éstas culturas y, para el siglo XX con un número importante de éstas, establece cómo el logro que antecede al crecimiento económico. “El patrón de pensamiento y acción de la nLogro además se asemeja al comportamiento empresarial, y así cierra el ciclo por el cual se relaciona el logro con el desarrollo económico”<sup>95</sup>.

La tesis de Max Weber sobre la relación entre ética protestante y el espíritu del capitalismo, si bien es muy conocida, también es muy mal interpretada aún por mentes muy elaboradas. La tesis central de Weber relaciona la imposibilidad de los seres humanos de saber si han sido predestinados, según la concepción calvinista, a ser uno de los elegidos para salvarse. El calvinismo además concebía la profesión, el trabajo que cada cual realiza, como un llamado que Dios le había asignado para crear en este mundo el reino de Dios. “A este llamado cada cual debía aplicarse con tesón y hacerlo bien. Sin embargo, la imposibilidad de descubrir en este mundo los designios que Dios tenía para la salvación de cada ser, producía niveles de angustia extraordinarios”<sup>96</sup>.

Como en el protestantismo en general, y el calvinismo en particular, no se contaba con los medios sacramentales de aliviar la culpa, que sí se daban en el catolicismo

---

<sup>95</sup> Sudarsky, John. Op. Cit., p. 216

<sup>96</sup> *Ibid.*, p. 217

con la confesión y las buenas obras, la persona quedaba sin salida. Lo expuesto permite observar en la tabla 9 las similitudes y diferencias.

**Tabla 9.** Similitudes y diferencias entre McClelland y Weber

ASPECTOS	SIMILITUDES	DIFERENCIAS	
Económicas	Observan al sujeto económico a través de las diferentes instituciones políticas, religiosas, familiares.	McClelland	Sustenta la actividad económica en las motivaciones <i>internas</i> del ser humano.
		Max Weber	Observa que la organización económica de la sociedad, causa que la actividad humana, dado su alto grado de especificidad, se especialice.
Sociológicas	En la organización social, se canaliza el impulso de ascenso propio, para llegar a las clases dominantes	McClelland	La modernización y el crecimiento económico exigen todo un nuevo juego de valores y actitudes, y cambios marcados en la organización social.
		Max Weber	La necesidad del lucro por el lucro mismo de las capas ascendentes en la clase media, para forjar el status social.
Culturales	El dinamismo que surge de la divergencia social, fomenta una reestructuración constante al interior de la sociedad.	McClelland	Las culturas, como los individuos, presentan características bastante particulares o propias, no sólo entre sí, sino, consideradas aisladamente, en diferentes épocas. Unas son pacíficas, agresivas, otras; unas ricas, otras pobres; unas expansivas y móviles.
		Max Weber	Predomina un espíritu de impersonalidad formal, carente de odio y pasión, y por consiguiente, carente de afecto y entusiasmo. Las normas dominantes son concepto de puro deber sin consideración personal alguna.
Organizacional	El interés recurrente de las personas por llegar a la cima, a través de sus conocimientos, con el ánimo de posicionar en el mercado su organización. Para ello, se requiere una actividad organizada y sistemática para aumentar la producción		
Psicológica	El impulso constante por el trabajo		
Religiosa	La adopción de conductas a lograr un mejor posicionamiento dentro de la comunidad, sin tener como eje central la divinidad.	McClelland	Perfeccionamiento de la propia conducta de cada persona hasta llegar a la bondad.
		Max Weber	Organización al interior de las comunidades religiosas, de esta manera, los protestantes aventajaron a los católicos por ser más ahorrativos, esforzarse en el trabajo, logrando con éxito la inmersión en el mundo de los negocios.

Fuente: La autora (2008) basado en: McCLELLAND. David C. Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones. 1989. WEBER Max. La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Madrid: Alianza editorial. 2001.

#### 6.4. ANÁLISIS

La revisión teórica realizada en los ítems precedentes permitió elaborar el Estado del Arte del término “*emprendedor*”, desde la óptica de David C McClelland y Max Weber, quienes ofrecieron sus aportes, desde dos vertientes diferentes psicológica y sociológica, sin desconocer la interrelación entre una y otra.

De este modo se pretende con lo estudiado estructurar un análisis para ofrecer un aporte personal al fin de la investigación, no sin mencionar que en este intento podrían quedar aspectos sin revisar, toda vez que la vasta literatura y el profundo conocimiento de los autores sobre el tema en referencia se desarrolló a lo largo de sus vidas. Para el caso, es solamente la inquietud por descubrir en parte el origen de un término que hoy por hoy ha tomado mucha fuerza, máxime si se tiene en cuenta los altos índices de desempleo, en donde cada persona debe generar su propio modo de subsistencia a través de herramientas como las PYMES, las cuales requieren a todas luces un “*emprendedor*”.

Entonces, a lo largo de la historia, el hombre ha atravesado períodos de progreso y de cambio en su sociedad. Actualmente el mundo está modificándose velozmente, y los fenómenos de desempleo y exclusión están siendo cada vez más latentes, en especial en países tercermundistas como Colombia. Ante esta situación comienza a vislumbrarse como una oportunidad la independencia, entendida como la creación de empresa, la cual además de solucionar el problema particular de trabajo genera empleo. En consecuencia, el concepto de “*emprendimiento*”, si bien ha sido importante a través del tiempo, últimamente ha cobrado mayor relevancia para la sociedad colombiana.

Por lo anterior, la idea de aumentar el número de emprendedores, esfuerzo que se ha visto realizado por El SENA, universidades, Cámaras de comercio, cajas de compensación familiar, ONG's, fundaciones y entidades bancarias, entre otras;

resulta interesante. El estudio de este fenómeno se presenta como verdaderamente necesario, máxime si se tiene en cuenta el momento actual. Por lo tanto, los aportes teórico realizados por McClelland y Weber sobre el espíritu “*emprendedor*” en el orden social resaltan la importancia del término en décadas pasadas.

Se comprendió así la relación del “*emprendedor*” con otros conceptos como: *motivación, desarrollo y empleo*. De ahí que para McClelland, los factores para el “*emprendedor*” son endógenos, pues dependen de la actitud del hombre frente a las diferentes situaciones de su quehacer diario sea o no “*emprendedor*”, a partir de la motivación, de lo que a él le interese para lograr su bienestar; por eso, concluye McClelland, que las personas con alta motivación económica y poder pueden gerenciar grandes empresas, manejar naciones, etc; mientras que las personas con una alta motivación filial son más tranquilas y su campo de acción se circunscribe a su entorno social.

Por su parte, Weber ofrece una mirada a los sistemas sociales, lo que se ha denominado factores exógenos, los cuales propenden porque el hombre logre o no salir adelante, según la influencia que reciba; de ahí que dentro del orden social se encuentra la religión, a la cual él le dedica gran parte de sus estudios, estableciendo que según el orden, organización y propósitos, se puede lograr un gran beneficio, el cual redundará en el ascenso de las personas dentro de la escala económica y social.

Así, el término “*emprendedor*” se esgrime como la acción de una persona para desarrollar un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación. Esto lo evidencian los autores cuando estructuran sus estudios a partir de lo que puede o no suceder con el hombre

dependiendo de su quehacer. De ahí que el término *acción* se configure como el núcleo generador de oportunidades.

Por ende, la actividad emprendedora gestiona en la actividad del hombre un cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar o no, a la creación de una nueva Entidad de negocio.

Un “*emprendimiento*” expresado en creación de empresa es llevado a cabo por una persona a la que se denomina “*emprendedor*”. La palabra “*emprendedor*” tiene su origen en el francés *entrepreneur* (pionero), y en un inicio se usó para denominar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar hacia el Nuevo Mundo, tal como lo había hecho Colón, sin tener ningún tipo de certeza respecto a qué iban a encontrar allí. Justamente ese ingrediente de actuar bajo incertidumbre es la principal característica que distingue hoy a un “*emprendedor*” y, si bien el término se asocia especialmente a quien comienza una empresa comercial, también puede relacionarse con cualquier persona que decida llevar adelante un proyecto, aunque éste no tenga fines económicos.

La diferencia entre el “*emprendedor*” y la persona común la establece su actitud, o “motivación”. El “*emprendedor*” es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo “mirar” su entorno, sino también “ver” y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe generar ideas que le sirvan de pilar para emprender su proyecto de empresa, y por lo tanto, posee una comunicación fluida, extendiéndola hacia su entorno, logrando el liderazgo para convocar, ofreciendo la posibilidad de conformar grupos de trabajo quienes de manera organizada pueden desarrollar tareas con fines específicos.

Ser “*emprendedor*” significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita. En este sentido, es de gran trascendencia lo expuesto por Weber, pues para él, la dinámica de la sociedad desde la óptica de generar empresa por “el lucro”, constituía la “motivación” según McClelland, para lograr el ascenso en la vida económica.

El “*emprendedor*” posee un espíritu especial. Según McClelland, tiene alta autoestima, confía en sí mismo y posee una gran necesidad de logro traducida en el éxito alcanzado para su bienestar. Trabaja duramente, es eficiente y se da la oportunidad de pensar diferente. Es un sujeto positivo, pero no sólo para sí mismo, sino que genera un ambiente de competitividad y productividad en su entorno, favoreciendo los propósitos para lograr la metas deseadas.

Un ejemplo de lo anterior son los muchos emprendedores que Colombia ha tenido y que actualmente lideran grandes empresas, los cuales se mencionan a continuación:

**María de Chávez.** De origen barranquillero, es la creadora de la firma Cosméticos “*Jolie de Vogue*”, empresa que comenzó en un garaje del Barrio Santafé, en Bogotá, donde preparaba esmaltes para uñas en ollas de cocina. Hoy su nómina es de 1.050 empleados y exporta sus productos a varios países.

**Jesús Guerrero Hernández.** Es el fundador de “*Servientrega*”, dispone de 450 vehículos y más de 610 canales de distribución. Se inició como vendedor de cilantro en el mercado de su pueblo.

**Ernesto Mejía Amaya.** De origen santandereano, se radicó en la sabana de Bogotá, luego en Argentina y finalmente en Cali, donde comenzó el negocio de las baterías como simple reparador. Tras mucho trabajo creó el “*Grupo MAC*”, que surte el mercado nacional de baterías y ha penetrado las plazas de Ecuador, Perú, Panamá y Venezuela.

**Carlos Julio Vargas.** Cursó algunos años de bachillerato en su pueblo, donde tuvo una miscelánea. Esquivó la violencia y creó la fábrica de “*Carrocerías El Sol*”, de buses, camiones y busetas. Hizo los primeros buses de dos pisos en Colombia.

**José Eduardo Hernández.** Siendo chofer de taxi solicitó señal al Ministerio de Comunicaciones. Dos años después, cuando se la adjudicaron, instaló la antena en el solar de su casa. Hoy, de veintidós mil automotores afiliados a su empresa, diez mil reciben el servicio de radioteléfono, del famoso “2111111”. También fundó otras empresas afines.

**Gumercindo Gómez Caro.** Siete meses antes de nacer, su padre fue asesinado, por lo cual comenzó a trabajar desde muy niño. Fue ayudante de panadería, carpintería, tapicería, aprendió a hacer colchones y desarrolló esta profesión hasta crear “*colchones Eldorado*”, actual líder en su campo a nivel nacional.

**Hugo y José Saénz.** Con una pequeña máquina matrizadora comenzaron lo que hoy es el “*grupo Sáenz Hurtado*”, con siete empresas directas y cuatro indirectas, entre ellas OP Gráficas, Fielpal, Papeles y Equipos, Reproláser, Editoláser, Acabados Gráficos U.V., El Sello Editorial y Óptima.

Muchos consideran que tener éxito al realizar una actividad es una cuestión de suerte. Sin embargo es importante tener claro cuáles son las verdaderas causas que provocan que un “*emprendimiento*” resulte favorable, siendo imprescindible destacar que en realidad, el éxito se relaciona estrechamente con la actitud de quién lleva adelante la tarea; esto se puede observar en punto 5.2.2.3 que habla de empresarismo, cuya base del éxito esta cimentada en la “motivación”, la cual también puede llevar al fracaso sino se tiene un panorama claro de lo que se desea.

Considerando el término en un sentido estricto, haciendo referencia únicamente al “*emprendedor*” que persigue fines económicos, puede decirse que éste es autónomo, que sabe vislumbrar la ganancia y que a partir de recursos escasos logra generar una idea empresarial con excelentes resultados. También que respeta profundamente su idea, confía en la misma, y está dispuesto a correr los riesgos que considere necesarios. Es una persona que descubre la oportunidad que ofrece el mercado, y está estimulado para movilizar recursos con fin de llevar a cabo todo lo necesario para desarrollar esa oportunidad.

Como se mencionó anteriormente, un “*emprendimiento*” posee la característica de ser innovador. Innovar significa introducir un cambio, éste puede ocurrir en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, entre otros. La innovación representa un camino mediante el cuál el conocimiento se traslada y se convierte en un proceso, un producto o un servicio que incorpora nuevas ventajas para el mercado o para la sociedad. Cabe destacar que, si bien la innovación puede estar presente en cualquier sector, es propia del sector empresarial.

Puede decirse que innovar es ir más allá de lo establecido, desarrollar lo que algunos piensan y hacer lo que nadie se atreve hacer, es romper esquemas y modelos preestablecidos. De acuerdo, con los párrafos anteriores, surge la idea de que la existencia de espíritu emprendedor, junto con la capacidad que tenga una sociedad para producir y asimilar cambios, son favorables para crecimiento y el desarrollo económico.

Es necesario considerar que si una sociedad desea obtener mayores cantidades de riqueza o producto, es porque por medio de éste podrá conseguir una mejor calidad de vida y un posicionamiento a nivel global. Si bien lograr la competitividad, productividad y calidad, es estar próximo a qué el país tenga un



mejor posicionamiento en la economía mundial. Sin embargo, se aclara que este crecimiento es una condición necesaria, pero no suficiente para que la población experimente mejoras en su bienestar, ya que el crecimiento del ingreso nada dice acerca de su distribución. De esta forma, puede ser posible que un país obtenga mayores niveles de producción, pero no significa que su distribución sea equitativa y por ende beneficie a toda la población.

En ese sentido, puede observarse que las cualidades de las personas se van formando a lo largo de su vida y que las características que el individuo posee en forma innata se van potenciando, atrofiando, o complementando, a medida que el sujeto se va socializando. Podría pensarse que el ser humano logrará desarrollar un espíritu “*emprendedor*” en la medida que su proceso de socialización lo acompañe en ese camino.

De esta manera, resulta de vital importancia la educación. No es igual el comportamiento “*emprendedor*” de alguien que no ha tenido contacto con aprendizajes que potencialicen su espíritu “*emprendedor*” al de aquel que sí ha podido observar y aprender actitudes propias de un “*emprendedor*”. Tales como la búsqueda de caminos alternativos, la toma de riesgos, el aprovechamiento de las oportunidades, el pensar ideas innovadoras, el ser perceptivo y tener motivación, entre otras.

Un importante actor local es la empresa, y en especial la pequeña empresa, que de acuerdo con su lógica de acción y su dimensión, posee una relación más estrecha con el medio que la rodea.

Si bien el “*emprendedor*” puede actuar dentro de la empresa en la que trabaja como empleado, o puede actuar en su propia empresa, resulta particularmente interesante analizar su capacidad de creación de nuevas empresas de tamaño pequeño o mediano. Esto porque la capacidad emprendedora logra satisfacer las

necesidades de independencia y resulta especialmente interesante en el contexto actual en el que el empleo se halla en crisis. De esta manera, se convierte en uno de los pilares fundamentales para el desarrollo.

En conclusión, puede decirse que cuántas mayores “actitudes emprendedoras” tengan los actores de una comunidad, más factible será la creación de pequeñas y medianas empresas. De esta forma, nacerán más empresas con estas características, lo que contribuirá positivamente al desarrollo económico del país.

## **CONCLUSIONES**

Del trabajo realizado se concluye:

David C. McClelland en su obra sobre motivación humana, determina que el emprendedor nace debido a los aspectos endógenos del ser humano que son esenciales a su desarrollo personal. A ello se debe, la extensa exposición sobre la “motivación humana”, pues ésta permite discernir, de acuerdo con los trabajos desarrollados por el autor, por medio de prácticas experimentales, la manera y el modo en que difieren de otras características. A su vez, su teoría está enfatizada en la clase de motivación que tenga la persona, determinando que sí la motivación posee una alta tendencia a los factores económicos podrá tener mayor éxito como emprendedor, con relación a aquella que tiene una alta motivación filial.

Se estructura así el modo de medir las diferencias individuales en la fuerza de los motivos humanos, los cuales llevan a las personas al éxito o fracaso en su ascenso en la vida económica – empresarial.

Max Weber, en su obra “la ética protestante y el espíritu del capitalismo” establece claramente que el emprendedor se hace, atribuye el ascenso del hombre, a los factores exógenos entorno al comportamiento de las sociedades, las cuales influyen en el desarrollo del mismo; si bien la revolución industrial fue un cimiento de gran trascendencia, las personas se veían obligadas a trabajar constante, compulsiva y sistemáticamente para acumular la producción en el ascenso al capitalismo, marcando la vigencia de la burocracia que constituye el espíritu de la misma.

Lo anterior constituye el aporte significativo de Weber a reconocer la persona *emprendedora*, debido a que, para el autor el accionar del hombre visto desde su aspiración profesional orientado al “lucro por el lucro mismo”, permite establecer que el entorno social ofrece las facilidades para quienes tienen en sí inquietudes de generar proyectos o ideas de negocios.

De lo expuesto por McClelland y Weber se concluye que existe un círculo ejemplar entre los conceptos de “*emprendedor*”, “*emprendimiento*”, empresarismo, empresa, educación y desempleo; en el cual interactúa el accionar de las instituciones que promueven a diario el mencionado círculo, sobre todo como proveedor del bien “educación en *emprendimiento*”, ya que si se deja únicamente en mano privadas, la provisión sería sesgada y no podrían captarse las externalidades positivas derivadas del mismo.

Se afirma que al aumentar las cualidades emprendedoras de las personas, aumenta la aparición de nuevas e innovadoras iniciativas en las mismas, y se facilita la tarea de los agentes de desarrollo, favoreciéndose así la generación de proyectos y la formación de redes sociales.

Por último a título personal, se concluye de la investigación que el tema tratado es de gran trascendencia, máximo si se tiene en cuenta que en la actualidad las personas bien sean profesionales o no, tienden a hacer independientes debido a la situación laboral que vive el país, razón por la cual, el empresarismo se ha convertido en una gran herramienta de solución al problema del desempleo, cuyo ejercicio debe estar día a día más consolidado, es decir, que las personas empresarias deben contar con las herramientas necesarias para poner en marcha su proyecto de vida.

Entonces estudios como los de McClelland y Weber, ofrecen un gran aporte a los futuros empresarios, debido a que, gracias a sus teorías se puede establecer las cualidades y calidades de la persona emprendedora, cuyo saber sirve para orientar a quienes desean ser emprendedores. Así, descubrir si el emprendedor nace o se hace, a través de las teorías de los dos autores, es prácticamente imposible, porque las dos resultan sustancialmente enriquecedoras, razón por la cual se concluye que no se puede tomar una posición taxativa hacia una y otra,

más bien, las dos convergen, porque de una u otra manera la una resulta ser complemento de la otra.

Por un lado, se *nace*, existe una actitud básica de curiosidad, de inquietud interna que no todos tienen. Pero también es cierto que estas cualidades se desarrollan y potencian con las ganas de aprender y hacer algo distinto a lo que se hacía hasta un determinado momento o circunstancia de la vida. De este modo, se puede ejercitar la actitud emprendedora como se ejercita un músculo y que todo esto se va aprendiendo en el hacer mismo.

Muchas personas son conscientes de que pueden aprender a trabajar de otra manera, a modificar sus propios esquemas mentales y potencializarlas en aquellas ideas que creían inexistentes en ellas, o sea se *hace*. Para ello, resulta apropiado la capacitación, las lecturas que ayudan hacer autodidacta sobre lo es que de su interés, asistir a foros, conocer expertos que les pueden orientar sobre el proyecto de vida que le interesa, en fin, es buscar todas aquellas herramientas que le permitan una aproximación al tema que le ha despertado su curiosidad, permitiendo de esta manera generar el cambio que se necesita para poner la idea en marcha.

En síntesis, de lo expuesto se puede plantear lo siguiente:

Por un lado el emprendedor *nace*, debido a que todo ser humano cuenta con características propias: sentimientos que incluyen pasión, curiosidad, inquietud interna, y demás atributos, pero no todos desarrollan esas características y en otros casos las personas no logran estos elementos, especialmente aquellos que les permite salir adelante, desarrollar una idea sin que caiga en inseguridades, dudas y aplazamientos, tan conocidos como “mañana lo hago”.

Pero, también se *hace*, debido a que estas cualidades al ser detectadas por el

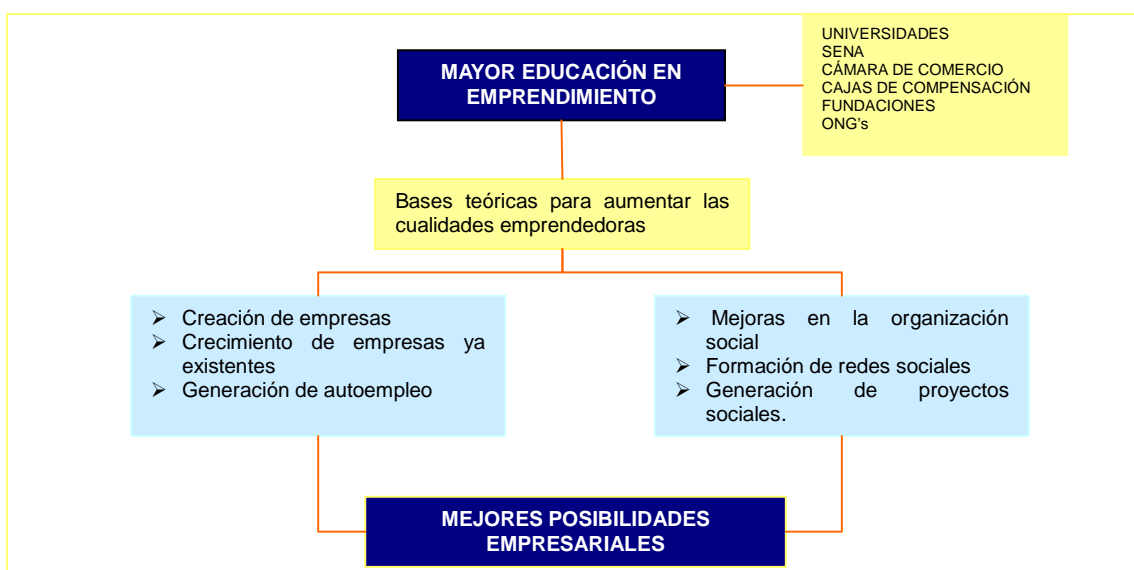
emprendedor se desarrollan y potencian en la búsqueda de lo nuevo, en las ganas de aprender y desarrollar habilidades distintivas, generando un cambio en el quehacer diario, en la búsqueda de la independencia y el desarrollo personal.

Se deduce de lo expuesto, la necesidad de fomentar *el arte*, de aprender a emprender, en donde desde la infancia, se ayude al menor a despertar en si mismo estas cualidades que se pueden afianzar o estimular con ejercicios, enseñanzas y en especial con un significativo ejemplo por parte de sus padres o quienes tengan las cualidades para hacerlo entrenándolo y fomentando determinadas estrategias o habilidades innovadoras.

## RECOMENDACIONES

Convertir la teoría del “*emprendimiento*” en cátedra en la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de la Salle.

**Gráfica 4.** Educación emprendedora



Fuente: La autora (2008) basado en: Sena – Escuela de emprendedores, 2006

Generar campañas de “*emprendimiento*” en la Facultad con auspicio de otras Instituciones para fomentar el ascenso económico del estudiantado.

Liderar congresos de “*emprendimiento*” a nivel nacional e internacional aprovechando los conocimientos del profesor JORGE GÁMEZ GUTIERREZ y demás docentes de la Universidad, quienes pueden realizar un excelente trabajo en este campo con acompañamiento de los estudiantes.

Las investigaciones de la Facultad de Administración de Empresas, integren el concepto de “*emprendimiento*”.

Se deben realizar otras investigaciones sobre “*emprendimiento*” desde la óptica de

otros pensadores.

Se debe seguir el ejemplo de las empresas públicas y privadas, que han hecho un gran esfuerzo por generar empresa. Así, por ejemplo el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, tiene un programa de emprendedores colombianos, es un proyecto integral de herramientas de acompañamiento para la creación de bienes y servicios para el mercado nacional con futuro internacional, desde la idea hasta la elaboración del plan de negocios. A este programa pueden acceder estudiantes de educación superior de nivel profesional, tecnológico, técnico y *todas aquellas personas* interesadas en crear empresa, como los estudiantes de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de la Salle y demás.

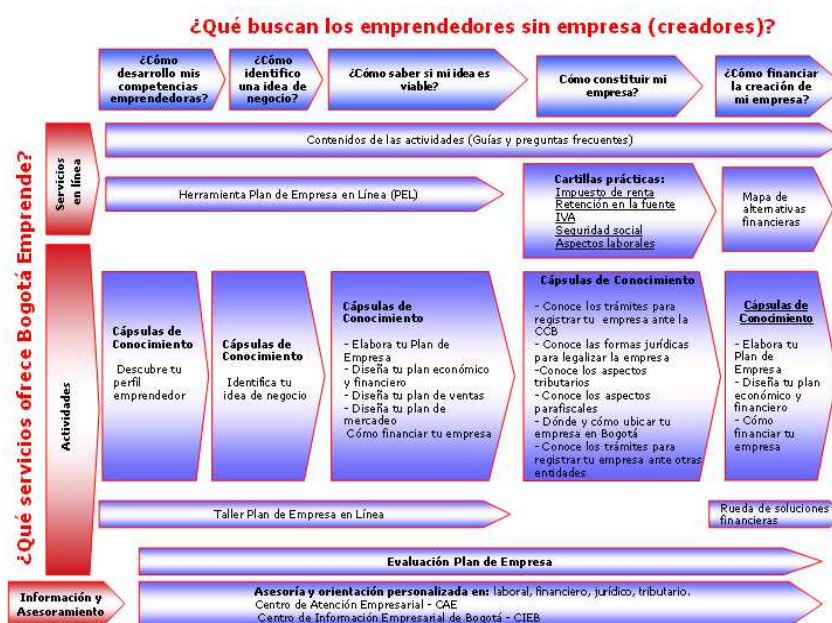
Se debe tomar ejemplo, del Programa de Emprendedores Javerianos (PEJ) que ofrece a la comunidad universitaria la opción de desarrollar su potencial "*emprendedor*", trabajando tanto la dimensión instrumental con el plan de negocios y asesorías, como la dimensión personal y el desarrollo de competencias. Este modelo, podría ser tomado por la Universidad de la Salle, basado en la experiencia de la Pontificia Universidad Javeriana.

La universidad de la Salle, debe igual que la Universidad Javeriana, contar con los servicios y alianzas con las que cuenta el programa: El Fondo Capital de Riesgo de Comfandi, el Fondo de Capital de Riesgo de Comfenalco, el desarrollo de Asesorías a grupos inscritos al Fondo Emprender y la Asesoría a los participantes del Concurso Ventures. Entre los proyectos del Programa se encuentra el Programa Jóvenes con Empresa el cual es una iniciativa de la Fundación Corona y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para la capacitación y desarrollo de 10.000 emprendedores a nivel nacional del cual la institución hace parte como ente capacitador.



La Cámara de Comercio de Bogotá, constituye otro valioso ejemplo de emprendimiento, cuya experiencia debe ser tenida en cuenta por la Universidad de La Salle, la cual ha brindado apoyo a quienes desean tener su propia empresa. En la gráfica 5 se puede observar lo que ofrece “Bogotá emprendedora”.

**Gráfica 5. Bogotá emprendedora**



Fuente: La autora (2008) basado en: Cámara de Comercio de Bogotá, 2006

Por su parte, el SENA constituye una de las Entidades que más a liderado el “*emprendimiento*” en el país, por medio del Fondo Emprender, que es un fondo creado por el Gobierno Nacional para financiar proyectos empresariales provenientes de Aprendices, Practicantes Universitarios (que se encuentren en el último año de la carrera profesional) o Profesionales que no superen dos años de haber recibido su PRIMER título profesional. Podría la Universidad de La Salle valerse de la experiencia del SENA para implementar un modelo emprendedor en la universidad o incentivar el conocimiento sobre los programas existentes del SENA para que los egresados de la universidad accedan al Fondo Emprender.

## BIBLIOGRAFÍA

Bernal, T. César Augusto (2000). Metodología de la investigación para administración y economía. Colombia: Pearson.

Braudel, Fernand (1985). La dinámica del capitalismo. Madrid: Alianza editorial.

Consejos para ser un buen emprendedor. Disponible en: <http://www.universia.net.co/laboral-empresarial/emprendimiento.html> (Rev, mar, 15 de 2007).

Definición de ciclo económico: Disponible en: <http://www.zonaeconomica.com> (Rev, may, 15 de 2007).

Definiciones de indicadores económicos fundamentales. Disponible en: [http://www.bancodecredito.com.co/home/inf\\_financiero/DefinicionesFundamentales.pdf](http://www.bancodecredito.com.co/home/inf_financiero/DefinicionesFundamentales.pdf) (Rev, may, 17 de 2007).

El rol fundamental del psicólogo en la administración de recursos humanos para las organizaciones del siglo XXI. Disponible en: [http://www.arearh.com/psicologia/rol\\_psicologo.htm](http://www.arearh.com/psicologia/rol_psicologo.htm) (Rev, ene, 13 de 2008).

Emprendimiento. Disponible en: <http://www.gerencie.com/emprendimiento.html> (Rev, jun, 12 de 2007).

Gámez, G. Jorge (2007). El impacto de la educación terciaria en los jóvenes emprendedores y la creación de empresa. Economista, especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos, especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria, doctorando en Ciencias Empresariales.

Guía de Orientación para docentes del programa de emprendimiento y empresarismo. Disponible en: <http://usuarios.lycos.es/senaindustria/docs> (Rev, jun, 22 de 2008).

Gil, P. Daniel. El modelo constructivista de enseñanza / aprendizaje de las ciencias: Una corriente innovadora fundamentada en la investigación. Organización de los Estados Iberoamericanos. Disponible en: <http://www.oei.es/oeivirt/gil02.htm> (Rev, abr 30 de 2008).

Hagen, Everett (1971). La teoría económica del desarrollo. Buenos Aires: Amorrortu.

Mcclelland, David C (1989). Estudio de la motivación humana. Madrid: Narcea Ediciones.

\_\_\_\_\_ (1969). Como se motiva el éxito económico. México: Hispano-americana.

\_\_\_\_\_ y Clarence, David. El poder es el gran motivador. En: Revista Harvard Businnes. Vol. 81. No. 1. 2003.

\_\_\_\_\_ (1961). La sociedad realizadora. Toronto: Princeton – D. Van Nostrand.

Morishima, Michio (1981). Teoría económica de la sociedad moderna. Barcelona: Antonio Bosch, editor.

Pereira, L. Fernando. La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistemática y humanista. Abril 20 de 2007. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/> (Rev, feb, 3 de 2007)

Schumpeter, Joseph A (1976). Teoría del desenvolvimiento económico. México: Fondo de Cultura económica.

Subempleo. Disponible en: <http://www.ine.gub.uy/biblioteca> (Rev, abr 30 de 2008)

Sudarsky, John (2004). Logro y capital social: las llaves del desarrollo económico y social. En: Nueva Serie. Vol. 4 No. 1 p. 203 – 217. Colombia. Planeación Distrital de Bogotá.

Uno de los indicadores importantes de pobreza es no estar organizado. Disponible: <http://www.empresa.org/web/index.php?lang=1> (Rev, agos, 12 de 2007)

Weber, Max (2001). La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Madrid: Alianza editorial.

\_\_\_\_\_ (1944). Economía y sociedad. Volumen 1. Teoría de la organización social. México: Fondo de Cultura Económica.

\_\_\_\_\_ (1978) Historia Económica General. México: Fondo de Cultura Económica.

\_\_\_\_\_ (1985) Sobre la Teoría de las Ciencias Sociales. Barcelona: Planeta – Agostini.

¿Cómo involucrar emprendedores en la educación de emprendimiento? Disponible en: <http://ree.stanford.edu/archives/archive06/latinamerica/presentations/pdf>. (Rev, agos, 12 de 2007)