

# EL EMPRENDEDOR Y EL EJERCICIO DEL PODER EN EL ENTORNO INSTITUCIONAL <sup>1</sup>

## THE ENTREPRENEUR AND THE EXERCISE OF POWER IN INSTITUTIONAL PERSPECTIVE

## DO EMPRENDEDOR E DO EXERCÍCIO DO PODER NO AMBIENTE INSTITUCIONAL

Carlos Hernán González-Campo <sup>2</sup>  
 Guillermo Murillo Vargas<sup>3</sup>  
 Fabián Osorio Tinoco <sup>4</sup>

### FORMA DE CITACIÓN

González-Campo, C.H., Murillo, M., & Osorio, F. (2016). El emprendedor y el ejercicio del poder en el entorno institucional. *Dimensión Empresarial* 14(2), p.39-53

**JEL:** L26

**DOI:** <http://dx.doi.org/10.15665/rde.v14i2.586>

### RESUMEN

Con el objetivo de lograr una mejor comprensión del potencial desarrollo del campo del emprendimiento, el presente artículo pretende evidenciar la necesidad de buscar perspectivas diferentes a las actuales para comprender de una mejor manera las relaciones entre el emprendedor y su acción. Desde la categoría del poder se realiza una revisión teórica para entender la naturaleza del individuo emprendedor y, en este sentido, hacer una aproximación de los elementos que podrían incidir en su comprensión y análisis, a partir de los desarrollos contemplados por las prácticas del poder organizado. Para ello los autores proponen un marco teórico pertinente para profundizar en la naturaleza de la construcción teórica del emprendimiento.

**Palabras clave:** emprendedor, emprendimiento, entorno institucional, poder organizado.

- 
1. Artículo tipo revisión, resultado del proyecto de investigación, "Caracterización del Emprendimiento en instituciones de Educación Media en Santiago de Cali, Colombia, 2013 (Fase II) realizado y financiado por la Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, Cali , <http://www.javerianacali.edu.co/> . Fecha de recepción: 25/11/2016. Fecha de aceptación: 12/03/2016.
  2. Profesor e investigador, Universidad del Valle, Colombia, Cali, [www.univalle.edu.co](http://www.univalle.edu.co). PhD en Administración, Universidad EAFIT con apoyo de École des Hautes Commerciales (HEC), Universidad de Montreal, Magister en Ciencias de la Organización, Universidad del Valle, Miembro del Grupo de Investigación "Humanismo y Gestión". Correo electrónico: [carlosh.gonzalez@correounivalle.edu.co](mailto:carlosh.gonzalez@correounivalle.edu.co)
  3. Profesor e investigador, Universidad del Valle, Cali, [www.univalle.edu.co](http://www.univalle.edu.co). PhD en Administración, Universidad EAFIT con apoyo de École des Hautes Commerciales (HEC), Universidad de Montreal. Magister en Ciencias de la Organización, Universidad del Valle, Colombia, Cali. Miembro del Grupo de Investigación "Humanismo y Gestión", COLCIENCIAS, Colombia. Correo electrónico: [guillermo.murillo@correounivalle.edu.co](mailto:guillermo.murillo@correounivalle.edu.co)
  4. Profesor e investigador, Pontificia Universidad Javeriana seccional Cali. Candidato a Doctor en Administración de la Universidad del Valle. Magister en Administración, Universidad del Valle, Cali, Colombia. Correo electrónico: [fosorio@javerianacali.edu.co](mailto:fosorio@javerianacali.edu.co)

## ABSTRACT

In order to achieve a better understanding of the potential development of the field of entrepreneurship, this paper aims to show the need to seek different perspectives to present the idea of a better way to demonstrate the relationship between the entrepreneur and the exercise of power. Our contribution from a different perspective is from the theoretical review of recent and relative area of knowledge, and that starts from understanding the nature of the entrepreneurial individual, and in this sense, make an approximation of the elements that might affect their understanding and analysis, from the developments covered by the practices of power, for which the authors propose as a relevant insight into the nature of the theoretical construction of the project framework.

**Key words:** Entrepreneur, entrepreneurship, institutional environment, organized power.

## RESUMO:

A fim de alcançar uma melhor compreensão do potencial de desenvolvimento do campo do empreendedorismo, este artigo tem como objetivo mostrar a necessidade de encontrar diferentes perspectivas para a compreensão atual de uma maneira melhor a relação entre o empresário e sua ação. A partir da categoria do poder uma revisão teórica para compreender a natureza do empresário individual é realizada, e, nesse sentido, fazer uma aproximação dos elementos que possam afetar a sua compreensão e análise, de desenvolvimentos abrangidos pelas práticas de poder organizado, para o qual os autores propõem como relevantes para aprofundar a natureza do referencial teórico empreendedorismo construção teórica.

**Palavras chave:** Empreendedor, empreendedorismo, ambiente institucional, poder organizado

## 1. INTRODUCCIÓN

El propósito fundamental de este artículo es reflexionar acerca de la evidente necesidad de seguir construyendo el área de conocimiento del emprendimiento, desde la perspectiva integrada de la relación entre el individuo y su acción, y en este sentido, proveer desde la categoría teórica del poder organizado, en el entorno institucional desde una mirada complementaria e integradora del fenómeno, encontrado en el proceso de sistematización.

En el campo del emprendimiento las investigaciones surgen de diferentes disciplinas, además, los resultados son amplios, antagónicos y diversos; es entonces, importante avanzar en esa discusión, y de esa forma, el poder organizado, la teoría y el emprendedor conforman dos conceptos pertinentes para revisar, debido a la cantidad de relaciones existentes entre los dos como categorías sociológicas.

Este documento presenta los aspectos señalados, procurando entender el comportamiento del actor generador de nuevas

organizaciones (que se llamará emprendedor), desde el lente multidimensional del poder organizado.

En la primera parte se aborda la configuración y construcción del concepto del emprendedor, desde la mirada del individuo, el proceso, la organización y el entorno (Gartner, 1985; Wennekers & Thurik, 1999). En la segunda parte se aborda desde tres perspectivas del poder de la relación dialógica del individuo emprendedor y acción; tales perspectivas comprenden: las relaciones de producción de poder, el ejercicio de poder como generador de intercambios y el ejercicio de poder como creación y sostenimiento de una organización en el entorno institucional. Y, por último, se plantean algunas conclusiones que proveen elementos analíticos para el emprendedor y las relaciones de poder.

## 2. EL EMPRENDEDOR Y SU DIMENSIÓN

Con el fin de explicar y modelar el fenómeno del *entrepreneurship* (emprendimiento), surgen como nuevas miradas las ciencias económicas, con una visión funcional (el

que hacer); las ciencias humanas, centradas en el sujeto (quién y por qué); y las ciencias de la gestión, centradas en el proceso (el cómo). Las investigaciones acerca del *entrepreneurship* han aumentado durante los últimos años y su construcción se ha presentado desde diferentes enfoques: el actor principal (emprendedor), el acto generador (creación de nuevas organizaciones), el entorno y la problemática de la pequeña empresa (Verstraete, 2005). Las apreciaciones generales de diversos autores se encuentran aún en estado pre-teórico (Déry & Toulouse, 1994) además, se está en su etapa de adolescencia (Grégoire, Déry & Béchar, 2001) y sus limitadas capacidades hacia la consolidación como disciplina de conocimiento (Romano & Ratnatunga, 1996; Busenitz et al., 2003).

El término *entreprendre* (francés) evolucionó a *entrepreneurship* (inglés); sin embargo, al ser traducido al español, presenta una proliferación de términos tales como emprendimiento, empresarismo, espíritu emprendedor, emprendedurismo y espíritu empresarial entre otros, lo cual evidencia un proceso de construcción, pero indica también que se hace necesario aclarar la conceptualización, porque, como se mencionó con antelación, las diversas miradas se encajan en su propia óptica a la hora de dar su contribución a la comprensión del fenómeno del *entrepreneurship* (Osorio, Murillo & González-Campo, 2015; Laverde, 2007; Lazear, 2005; Ribeiro & Roig, 2009). No implica lo anterior que sean erradas las diferentes posturas sobre el fenómeno, sino por el contrario, cada una contribuye en la construcción de una explicación. Este acercamiento recomendado es el propuesto por Kilby (1971) quien plantea que previo a considerar como fuente de confusión la variedad de escuelas del pensamiento emprendedor, es necesario reconocer que cada una de las escuelas aporta una comprensión adicional al emprendedor, que permite explicarlo a partir de las premisas de su propia disciplina.

Esta postura aleja la preocupación de la construcción de definiciones alrededor del individuo que puedan limitar su comprensión a estadios aislados y no interdependientes, que hacen aún más difícil la búsqueda de un adecuado desarrollo

de las facultades intelectuales y actitudinales, propias de un individuo emprendedor (Díaz, Guerrero, & Peña, 2015). Es importante reconocer que es clave para el futuro desarrollo del campo del *entrepreneurship* incluir la dimensión temporal y social en sus estudios que permitan ampliar la comprensión del problema. Es equivocado asumir que el entorno no es una variable incidente en el desarrollo del emprendedor (Mars & Rios-Aguilar, 2010). El reconocimiento social del emprendedor en una cultura (Braudel, 1985), su discriminación social (Hagen, 1962), la transmisión de valores y de necesidad de logros a través de las historias infantiles (McClelland, 1961) son ejemplos claros de impulsores que explican el desarrollo emprendedor, los cuales recuerdan que no es posible desconocer la dimensión del contexto del fenómeno emprendedor.

Finalmente, y con la intención de ordenar la diversidad de visiones sobre el fenómeno, vale la pena destacar la mirada desde las ciencias de la gestión, a los estudios que desplazados a través del análisis de las funciones y los procesos de la estrategia y la gestión. De esta forma, el proceso empresarial es quizás la unidad de análisis evidenciada claramente, entendiendo el proceso empresarial como el conjunto de eventos interrelacionados dados en los individuos emprendedores y el entorno, además, dando origen y desarrollo a nuevas organizaciones (Acs, Desai & Hessels, 2009).

Busenitz y otros (afirman que la mirada del racionalismo económico del emprendedor que identifica una oportunidad del mercado, no dará frutos sin la percepción, las perspectivas e interpretaciones de los emprendedores y sin la capacidad de organizar e implementar una organización para explotar esta oportunidad. Esta concepción sugiere que el *entrepreneurship* no se puede entender solo desde el concepto de la oportunidad, tampoco desde las características del individuo emprendedor ni de sus capacidades de organizar efectivamente (Stevenson & Jarillo, 1990). Este es entendido en la intersección de estos elementos planteados. En este sentido, la revisión desde la perspectiva del poder, podría brindar la posibilidad de integración y de generalización para la comprensión de este

actor particular conocido como emprendedor y cómo se puede observar a partir de las prácticas de poder y del ejercicio del poder.

Si bien la categoría del poder es esencialmente polémica, es relevante su comprensión en relación con la especificidad del poder como dominación, que es por lo general aceptada por la mayoría de los investigadores dentro del campo más amplio del poder. El concepto de poder tiene diferentes dimensiones y no es unidimensional (solo referido al de la prevalencia de la toma de decisiones), lo cual favorece a la explicación de la complejidad del fenómeno emprendedor, desde este lente multidimensional (Lukes, 1985).

### 3. EL EJERCICIO DEL PODER Y SU RELACIÓN CON EL INDIVIDUO EMPRENDEDOR

Aquí se identifica y describe la forma en que se relacionan desde el punto de vista de los autores, el poder organizado como actor de cambio, el ejercicio del poder y el emprendimiento. Para ello se ponen en consideración tres perspectivas basadas en las propuestas de March & Olsen (1997) y Foucault (2006): las relaciones de producción de poder, el ejercicio de poder como generador de intercambios y el ejercicio de poder como creación y sostenimiento de las instituciones.

El poder organizado como una relación de influencia de individuo o colectivo con otro, actúa como actor de cambio organizacional, afirmación que está dada inicialmente en lo establecido por Zimmermann (1998, p. 208) que dice que *todo cambio organizacional influye en la distribución de poder*, afirmación que no solo se plantea al considerar la acción voluntaria de los involucrados, sino en la nueva conformación establecida por cualquier tipo de cambio.

El estudio de las relaciones de poder, en especial del poder organizado, ha contribuido a identificar cómo las organizaciones tienen inmersas dentro de sí un poder para generar adherencia y conformidad de sus participantes (Crozier, 1995, p.15). Por

lo tanto, el poder al proponer una acción organizada que va enlazada con el cambio, lleva implícito una relación de los participantes en los procesos de cambio. En este sentido, es posible determinar que el poder organizado cumple un rol dentro de los procesos de cambio en la medida en que está enfocado en las relaciones que se establecen con cada uno de los individuos y colectivos, los cuales son los que de una u otra manera adquieren el cambio en su conducta, aspecto dado en los procesos culturales al interior de la organización. Crozier (1963, p.30), señala que *si nadie puede cambiar la conducta de nadie, ni a nadie le interesa, en efecto las relaciones de poder carecen de sentido*, lo cual plantea que a partir de las relaciones establecidas en el poder organizado es posible modificar conductas, que es lo que realmente determina un aspecto significativo en el cambio organizacional. En la Tabla 1 son presentados los autores más destacados que han realizado sus aportes sobre la conceptualización de poder organizado.

En la Tabla 1, se identifica diferentes planteamientos de algunos autores, de los cuales algunos desarrollan su énfasis en las relaciones entre la organización y el aparato Estatal, otros alrededor del ejercicio del poder de la élite administrativa, algunos ven el poder organizado como una forma de disciplina social y como control político al interior de las organizaciones y como un instrumento de correlación de poderes. Pero también existen quienes abordan el poder organizado como un factor sustancial de cambio, tanto en lo organizacional como en lo individual y en lo social.

La creación de una nueva empresa puede ser definida como el acto que realiza un individuo emprendedor, quien es el encargado de ensamblar acciones independientes en acciones con orden y secuencia que obtiene como resultado una nueva organización (Gartner, 1985). Esta concepción llama la atención primero en privilegiar la nueva empresa como un proceso, como un impulso que pone en marcha y que tiene sus propias convenciones para que sea posible y en segundo lugar pone de plano la importancia del individuo creador en términos de expresar su visión compartida, la construcción de imágenes y

**Tabla 1.** Poder organizado

Braverman, 1974; Jessop, 1998.	Estudia la relación privilegiada de la empresa con el aparato estatal desde una perspectiva crítica. También estudia la alineación en el trabajo y las formas de regulación del Estado.
Clegg, 1981; Giddens, 1979; Luhmann, 1995; Lukes, 1985.	Estudiaron cómo la dimensión administrativa tiene presencia en los estudios sobre el poder, en particular, a través de la vida organizada. Es una visión crítica sobre la vida organizacional, que es vista como una forma utilitaria del ejercicio del poder.
Crozier, 1963.	Tiene una perspectiva política sobre las formas que adquiere el poder organizado, en especial como formas de inclusión y exclusión social. Esta perspectiva es central para entender la relación entre política, poder y dirección administrativa.
Foucault, 2004.	Esta perspectiva trata de demostrar las nuevas formas organizacionales de control en el marco de una sociedad disciplinaria. Este poder organizado utiliza dispositivos centralizados y jerarquizados, lo que evidencia la asimetría del poder en la sociedad capitalista y la nueva tecnología de microdispositivos de control político, a través del control del cuerpo, de los imaginarios y de la autoconciencia.
Jordà, 1999; Hardt y Negri, 2004.	El poder está fundamentado en estos tiempos a través del trabajo inmaterial de la comercialización de los saberes y de los sistemas de información que utilizan los nuevos símbolos, códigos e imágenes, el cual busca nuevas formas de trabajo más afectivo con sentimiento de bienestar, satisfacción, etc.
Simon, 1957.	Las relaciones operativas de cada organización están mediadas por el poder, por lo cual los dirigentes deben tomar conciencia de los distintos intereses de los diversos actores organizacionales.
Gaulejac, 2005.	El actual poder organizado a diferencia del anterior poder disciplinario, permite que ahora sea posible utilizar una especie de burocracia liberal que fundamenta un sistema sociopsíquico que apoya la energía psíquica transformada en fuerza de trabajo.
Zimmermann, 1998; Crozier, 1995.	El poder organizado actúa como factor de cambio. Para este autor, todo proceso de cambio organizacional influye en la distribución del poder. El poder organizado posibilita mayor coherencia y conformidad en los participantes de una organización. Lo que realmente interesa del poder organizado es la capacidad de cambiar la conducta en los individuos. Esto es lo significativo en el cambio organizacional.

Fuente: Elaboración propia.

representaciones míticas que surgen, donde son proyectados los escenarios narcisistas del yo, y donde son producidas y reproducidas permanentemente las figuras de poder. Lo anterior establece la conexión inseparable del emprendedor y su acción, de sus mecanismos o procedimientos con lo y los que le rodean, constituidos por sus rasgos biológicos fundamentales, y por tanto, el nacimiento de una biopolítica (Foucault, 2006).

A partir de la categoría del poder, es posible proponer las particularidades del individuo emprendedor y su accionar, su conflicto, a fin de poder evidenciar aspectos que tendrían que tenerse en cuenta para ser estudiados con el ánimo de aportar una diferente perspectiva que integre el ejercicio emprendedor con el poder organizado y los procesos de cambio.

### **El emprendedor y las relaciones de producción de poder**

El punto de partida es el emprendedor quien por motivaciones diversas se orienta a una meta, la cual no podrá o al menos se le dificultará cumplir si no establece acciones relacionales. Como lo plantea Parsons (1982), es necesario que el “otro” (alter) se vuelva significativo como medio para el logro de la meta, no de manera pasiva, sino que las acciones de este “otro” lleguen a ser parte constitutiva del sistema que comprende la propia tendencia hacia la meta del emprendedor y que esta relación, más que de intercambio, sea de cooperación.

En general, el dispositivo que surge de la relación diádica emprendedora y acción es el del poder, el poder, como un conjunto de mecanismos que surgen de las relaciones humanas, donde se generan tensiones de carácter creativas e innovadoras. No adopta el punto de vista de lo que se impide ni de lo que es obligatorio. Toma la distancia suficiente para poder captar el punto donde las cosas van a producirse, sean deseables o indeseables (Foucault, 2006).

Ante todo, este nuevo sistema relacional es la aplicación del esfuerzo, por parte del emprendedor, de creación o de apropiación de un espacio (en general del mercado) y de su capacidad para movilizar recursos humanos y materiales

(Kirzner, 1982). En este sentido, surgen dispositivos pastorales, disciplinarios y/o normativos, los cuales no necesariamente se dan en sus prácticas, como procesos evolutivos, sino que se imbrican entre sí.

Como toda acción humana, hacerse emprendedor es una actividad encajada en la historia global del sujeto que la realiza (Bourdieu, 1987). El emprendedor está con frecuencia arraigado sobre su territorio y aprovecha su enraizamiento. Por lo tanto, este individuo requiere de un ejercicio de adquirir su propia confianza, de la autonomía, más que de la duda; del sentido de la iniciativa, más que de la culpa, y de la identidad, más que de la confusión (Erickson, 1959). Estos rasgos se traducen en los dispositivos de poder que Foucault plantea en su texto, “Seguridad, Territorio y Población”, los cuales se abordan a continuación.

Un poder pastoral que es benévolo, que pretende la salvación del rebaño y que no se ejerce en un territorio sino sobre una multiplicidad en movimiento, este dispositivo capitaliza para el emprendedor un territorio y plantea el problema de la sede de gobierno (Foucault, 2006), lo que aumentará o disminuirá la confianza en sí mismo.

En el nuevo sistema relacional del emprendedor se reconoce el establecimiento de los términos (regulación de la estructura) para poner el producto de sus esfuerzos a disposición de una clase particular de “otro” (mercado, consumidores, usuarios, etc.). Es aquí donde los rasgos del emprendedor se traducen en poder disciplinario, como un modo de individualización de las multiplicidades. Construye espacios y se plantea como problema esencial una distribución jerárquica y funcional de los elementos. La disciplina es esencialmente centripeta. Funciona aislando un espacio, concentra, encierra. Circunscribe un espacio dentro del cual su poder y sus mecanismos actuarán a pleno y sin límites (Foucault, 2006). Así el emprendedor dará cuenta de la autonomía y hará su función policiva.

En este nuevo sistema relacional es importante reconocer, además, el establecimiento de los términos en que el

emprendedor recibe del “otro” (proveedores, socios, aliados, empleados) contribuciones para sus propias metas. El emprendedor es entonces un tomador de riesgos en condiciones de incertidumbre, por lo que es un individuo que considera que puede controlar su futuro en cierta forma; el emprendedor debe enfrentar y equilibrar diversas fuerzas para el desarrollo de sus actividades, las fuerzas del entorno y de los aspectos críticos en el proceso empresarial, tales como: políticas de gobierno, las habilidades empresariales y comerciales, las condiciones socioeconómicas, la existencia o no de soporte financiero y no financiero, los recursos externos como la tecnología e información, el capital, la fuerza interna de su equipo, los recursos naturales y demás fuentes de ventajas competitivas.

Cuando es percibida la oportunidad, el emprendedor comienza a configurar una visión de lo que puede ser su empresa, delimita el campo de acción, codifica todos los aspectos de “la naturaleza del medio ambiente”, y los alinea con sus valores personales y de los colaboradores. De esta manera, en la planeación de las actividades y para alcanzar los diferentes objetivos planteados, el emprendedor debe considerar la posible distorsión que se puede presentar entre sus valores, propósitos y/o intereses y los de sus colaboradores, además de las decisiones que tome en función de las características o circunstancias del mercado. Igualmente, define los roles que deben asumir los miembros de su equipo empresarial y los controles que establecerá a diferente nivel. Aquí el dispositivo de seguridad se hace relevante. Los dispositivos de seguridad son centrífugos. Se trata por la tanto de organizar, de permitir el desarrollo de circuitos cada vez más amplios. El dispositivo de seguridad deja hacer, hay un nivel en la cual la permisividad es indispensable. No adopta el punto de vista de lo que se impide ni de lo que es obligatorio. La seguridad tratará de acondicionar un medio en función de acontecimientos o elementos posibles, remite a lo temporal y lo aleatorio (Foucault, 2006). Así, el emprendedor confirmaría su sentido de iniciativa y de la identidad.

Para terminar esta reflexión sobre el emprendedor y las relaciones de producción de poder, es importante resaltar las implicaciones de la gubernamentalidad foucaultiana en el

resultado del nuevo sistema relacional (creación de empresa). Entendiendo la gubernamentalidad como el escenario donde se dan las prácticas del poder y se guía a los hombres, se dirige su conducta, y se constriñen sus acciones y reacciones (Foucault, 2008).

El emprendedor es una figura de buena aceptación social; en algunos casos es un modelo a seguir, sin embargo, esto no es garantía de una capacidad de manejo del conflicto. Se hace pertinente la aparición de manera pronta en la organización de la autoridad legal weberiana. Esta autoridad no es de las personas sino de su ocupación la cual otorga al titular del momento la función de ejercer ciertos derechos sobre los demás. Esta autoridad según Weber (1978), es un ejercicio permanente sujeto a una ley que se ejerce en un ámbito de derechos y deberes en un ámbito delimitado por la división del trabajo, con atribución de poder y medios coactivos. Este ejercicio se hace a la luz de una jerarquía administrativa bajo unas reglas que pueden ser técnicas y/o normativas. Weber añade que la administración burocrática y la acción de la dominación están basadas en el saber; la especialidad y el poder se relacionan a través del saber, en su carácter racional y específico.

En la organización administrativa Webber lo que quiere resaltar es el hecho de que al interior de la organización hay un orden establecido por las leyes impersonales y un orden legal (la jerarquía administrativa, la ordenación de autoridades), y que la conjunción perfecta de ambas logra el tipo ideal “la estructura pura de dominación del cuadro administrativo: la burocracia” (Weber, 1978, p. 175), que llevará a la eficiencia. Tal eficiencia se logra con el saber profesional especializado, la separación de los medios administrativos de los empleados, trabajadores y funcionarios, y el requerimiento de la disciplina. Si esto no se da equilibradamente se promueve el proceso de burocratización, que ocurre también en la organización recién nacida.

### **El ejercicio de poder como generador de intercambios**

La supervivencia organizacional depende de las decisiones que se toman para responder al medioambiente externo. De

esta forma, la acción organizacional está dada por la conducta intencional de los individuos en las organizaciones, sobre todo en el nivel más alto de la toma de decisiones. Como se había mencionado, la acción humana de crear una nueva empresa o emprender cualquier proceso, se encuentra “encajada en la historia global del sujeto que la realiza” (Bourdieu, 1987); por lo tanto, la investigación en emprendimiento indica que la familia del emprendedor es la unidad básica, en donde adopta diversos valores y maneras de interpretar el entorno, igualmente, es el medio donde adquiere costumbres y hábitos primarios (Bourdieu, 1987).

Desde el punto de vista de March & Olsen (1997), el ejercicio del poder está fundamentado en la adopción de medidas para generar coaliciones e intercambios voluntarios, enfoque que obedece a la perspectiva del intercambio racional y que nos ayuda a comprender las prácticas del accionar del individuo emprendedor como una proyección de dirigente, porque esta considera que los actores individuales tienen deseos bien definidos que utilizan para determinar si las consecuencias que esperan son atractivas.

Desde esta perspectiva, el emprendedor no es el “héroe” o el “rebelde”, que lucha contra todo por buscar la oportunidad, ni está dotado de sentidos especiales para cambiar las probabilidades, tal como lo ha propuesto la literatura del emprendimiento que surgió de las escuelas norteamericanas de negocio. Es más bien el ciudadano que tiene la habilidad de hacer realidad su deseo en el sistema de intercambio. El tipo de emprendedor que surge dependerá de lo que sea su deseo, de los recursos intercambiables que posea y de los derechos políticos que tenga (March & Olsen, 1997). En este sentido, para estos autores, cuanto mayor sea el número de recursos intercambiables tantos más derechos a tener voz en lo político y tanto más fuerte será la posición de intercambio. Así las cosas, el emprendedor es un actor político más, cuya habilidad se fundamenta en la creación de coaliciones y políticas triunfadoras. Este ejercicio convierte las necesidades y recursos individuales en acción colectiva, pero en el marco de una estructura de derechos y reglas.

Surgen dos cuestiones aquí, la primera ¿entonces, que es lo que hace diferente al emprendedor de los demás, o acaso lo que se nos ha hecho creer es que existen diferencias? Este interrogante es justamente propósito e interés del área de conocimiento del emprendimiento, por lo que responderla no es el propósito aquí, pero sí, desde la perspectiva de poder propuesta en este artículo, nos brinda una pista importante de dónde concentrar esfuerzos de análisis del fenómeno emprendedor. No se puede olvidar que el reconocimiento por primera vez del actor conocido como emprendedor, surge de las ciencias económicas, porque el resultado de su acción modificaba el engranaje productivo. Pero sería pobre la reflexión y/o la construcción de un área de conocimiento si la diferencia o la unidad de análisis se centraran en este resultado de acción del individuo emprendedor. Lo que propone la perspectiva del ejercicio de poder como intercambio, es una mirada más holística del fenómeno emprendedor y un conjunto de aspectos ineludibles para su explicación. Se debe entonces incorporar en la unidad de análisis, además de la acción colectiva en el marco de derechos y reglas económicas, la interrelación de la subjetividad de lo que sea el deseo del ciudadano emprendedor, con los recursos intercambiables que posea y los derechos políticos que adquiera como resultado de la creación de coaliciones.

Lo anterior conduce al segundo interrogante: ¿Es suficiente con entender estas acciones intencionales y amarradas al deseo individual como base para entender el fenómeno emprendedor? March & Olsen (1997), proponen que es incompleta, porque las acciones intencionales y calculadoras de los individuos y las colectividades se encuentran insertas en significados y prácticas compartidas. Así, aparece la tercera perspectiva de análisis propuesta en este artículo.

#### **4. EL EJERCICIO DE PODER COMO CREACIÓN Y SOSTENIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES DESDE EL INSTITUCIONALISMO**

En el texto de DiMaggio & Powell (1983), denominado “Isomorfismo institucional y racionalidad colectiva en el campo

organizacional”, se señala que las razones de la burocracia y la nacionalización en las organizaciones han cambiado, sobre todo desde los planteamientos sobre la vida ascética y el logro de Weber. Según los autores, el cambio organizacional está menos orientado por la competencia y la necesidad de eficiencia, en donde las organizaciones están cambiando por las regulaciones del estado y por las profesiones, lo que hace más parecidas a las organizaciones entre sí.

Desde el pensamiento Shumpeteriano, se toma conciencia del impacto que se tiene sobre el entorno el accionar que asuma el emprendedor, además, según realice alguna o algunas de las actividades como producción y puesta en marcha de nuevos productos y/o la modificación de sus atributos, la introducción de nuevos métodos de producción, la introducción de nuevas formas de organización de las empresas, la conquista de nuevos mercados y el acceso a nuevas fuentes de aprovisionamiento. Según Shumpeter, es aquí donde se constituye la función de emprendedor y se constituye en agente promotor del desarrollo del entorno económico. De esta forma, Kirzner (1986) indica que la competencia de permanecer alerta a los cambios del mercado y anticiparlas son características del emprendedor.

La relación del emprendedor con su entorno, entonces, se basa en una información incompleta y acaso parcial. Frente a esto las instituciones influyen en la percepción y construcción de la realidad en la que tiene lugar la acción. No se supone que la base de la acción en la sociedad sea una función de preferencias o voluntades compartidas, más bien, se piensa en la existencia de un conflicto de intereses entre los actores individuales y la acción colectiva. Por esta razón se hacen necesarias las reglas e identidades. Las reglas crean los actos como apropiados o inapropiados y las identidades crean individuos (March & Olsen 1997).

Lo anterior propone que las acciones relacionales de los emprendedores con la sociedad son dialógicas. En principio, como agente promotor de desarrollo para él y la institucionalidad (económico y social), y seguido, puede ser “víctima” o “victimario” del mismo. En donde en la primera el

desarrollo exitoso de su proceso empresarial se puede afectar por la inexistencia de condiciones favorables en el entorno o porque las condiciones socioeconómicas de la región sean conflictivas. Por otro lado, la otra forma de relación con el entorno (“victimario”) dada por el aprovechamiento de oportunidades que el mercado le ofrece, pero en donde no retribuye lo suficiente a sus colaboradores y a la comunidad.

Las reglas de la acción se derivan del razonamiento sobre la naturaleza del individuo. El emprendedor hará lo que llega a creer que es apropiado aun cuando sus propios deseos no se vean resueltos. Puede actuar a partir de su interpretación de la realidad y de las imágenes que tiene de lo que es un comportamiento apropiado. Si bien se mencionaba peculiaridades propias del individuo emprendedor, como la autonomía, la identidad y la autoconfianza, esta perspectiva propone que tales características están limitadas por la complejidad de las demandas que se les hacen y por la distribución y regulación de los recursos, las competencias y capacidades para una actuación apropiada.

A continuación, se presenta en la Tabla 2, una síntesis de las perspectivas de poder y las dimensiones del emprendedor (niveles micro, meso y macro), que constituyen desde la orientación teórica presentada, un importante aporte en la mirada de objetos de estudio tan significativos como lo son el poder y el emprendedor.

Retomando la pregunta sobre la suficiencia en la comprensión de las acciones intencionales y aspectos propios del individuo emprendedor y el ejercicio del poder, queda un tercer elemento para ampliar la comprensión de esta relación dialógica del individuo emprendedor y su accionar, y está relacionado con el ambiente donde se desenvuelve esa relación dialógica. El tercer apartado a continuación explora este ambiente desde la perspectiva institucional.

## **5. EL INSTITUCIONALISMO COMO GENERADOR DE AMBIENTES DE NEGOCIOS PARA EL EMPRENDEDOR**

Aunque existen diferentes perspectivas e interpretaciones de la

**Tabla 2.** Perspectivas del poder y las dimensiones del emprendedor

El emprendedor y sus dimensiones	Perspectiva de las relaciones de producción de poder	Perspectiva del ejercicio del poder como generador de intercambios	Perspectiva del ejercicio del poder como creación y sostenimiento de las instituciones
Nivel micro El actor mismo	Su actuación pastoral capitaliza para el emprendedor un territorio y plantea el problema de la sede de gobierno, lo que le permitirá acrecentar su propia confianza.	El emprendedor es un ciudadano que tiene deseos bien definidos que utiliza para determinar si las consecuencias que espera son atractivas.	El emprendedor se constituye en agente promotor del desarrollo institucional e individual proponiendo actos apropiados o inapropiados y estableciendo identidades.
Nivel meso El actor generador	Establece modos de individualización de las multiplicidades.  Construye espacios y se plantea una distribución jerárquica y funcional de elementos.  El emprendedor dará cuenta de su autonomía y desarrollará su función policiva.	La acción relacional dependerá de la habilidad de hacer realidad su deseo y de los recursos intercambiables que posea.	El emprendedor introduce en su acción relacional la existencia de un conflicto de intereses entre los actores individuales y la acción colectiva.
Nivel macro El actor y su entorno	Circunscribe un espacio dentro del cual su poder y sus mecanismos actuarán en pleno y sin límites.  Permitirá el desarrollo de circuitos cada vez más amplios.  Acondiciona un medio en función de acontecimientos o elementos posibles.	El emprendedor es un actor político que convierte las necesidades y recursos individuales en acción colectiva.  Cuanto mayor sea el número de recursos intercambiables, tantos más derechos a tener voz en lo político y tanto más fuerte será la posición de intercambio	Las características particulares del emprendedor están limitadas por la complejidad de las demandas que se le hacen y por la distribución y regulación de recursos, las capacidades y competencias para una actuación apropiada.

Fuente: Elaboración propia.

realidad desde el institucionalismo para proponer el análisis de la generación de ambientes de negocios desde una perspectiva del entorno, se utiliza el enfoque sociológico propuesto por Powell & Dimaggio (1999) y Scott (2001).

En este sentido de la definición de instituciones propuesta por Scott (2001, p. 48), es posible extraer los siguientes conceptos:

- Las instituciones son estructuras sociales que han alcanzado un alto grado de flexibilidad.
- Las instituciones están compuestas por cultura, normas y elementos que regulan un conjunto de actividades asociadas, recursos que garantizan la estabilidad y dan significado a la vida social.
- Las instituciones utilizan diversos tipos de comunicación, sistema de símbolos, sistemas de relaciones, rutinas y artefactos.
- Las instituciones operan a múltiples niveles desde un sistema jurisdiccional, hasta uno mundial y establecen relaciones interpersonales.
- Por definición, las instituciones connotan estabilidad, pero están sujetas a cambios en los procesos, pueden ser de forma,

bien sea para incrementar o discontinuarlos.

Es entonces, a través de las normas reglamentarias y las creencias culturales, que se reconocen los comportamientos asociados y los recursos, mediante la representación de lo simbólico y la vida social que conforman las instituciones.

Scott (2001) y Hoffman (1997), plantean que los sistemas reglamentarios, los normativos y los culturales cognitivos, son cada uno elementos identificados por diferentes teóricos sociales, constituyéndose en ingredientes vitales en las organizaciones. Los tres elementos están en continuo movimiento: de lo consciente hacia lo inconsciente y del cumplimiento de lo legal hacia peticiones concedidas, aceptado desde acciones en conjunto para dar un significado particular y de representatividad al sistema directivo (Hessels, van Gelderen & Thurik, 2008).

En la Tabla 3 se resumen los tres pilares de la organización, planteados desde la perspectiva institucional sociológica, relacionados desde las principales dimensiones.

**Tabla 3.** Pilares de las instituciones desde la perspectiva sociológica

	Reglamentario	Normativo	Cultural
De conformidad básica	Conveniencia	Obligación social	Dar por aceptado Compartir lo que se comprende
De orden básico	Reglas reglamentarias	Expectativas de vinculación	Constitución de esquemas
Mecanismos	Coercitivos	Normativos	
Lógico	Instrumental	Oportunidad	Ortodoxo
Indicadores	Reglas Leyes Sanciones	Certificaciones Acreditaciones	Compartir lógicas acciones Creencias comunes
De lo básico de la legitimidad	Sanciones legales	Políticas morales	Comprensión Reorganización Apoyo cultural

Fuente: Scott (2001, p. 52).

De Tabla 3 es posible destacar cómo desde estos tres pilares, se puede explicar la conformación y el funcionamiento de las instituciones. En este contexto, en los sistemas reglamentarios, las normas deben ser interpretadas para resolver sus diferencias; los incentivos y las sanciones, deben ser designados para tener efectos no intencionales; los mecanismos de vigilancia que son requeridos demostraron no ser falibles a todas las pruebas y es una de las posibles respuestas de los sujetos hacia las instituciones reglamentadas.

En los sistemas normativos se incluyen los valores y las normas. Los valores son concepciones preferidas o deseables que en conjunto se construyen los estándares para los cuales existen las estructuras.

El otro elemento fundamental en esta perspectiva del institucionalismo, es la legitimidad relacionado con conceptos como la aceptación y la credibilidad, como fuentes para sobrevivir y prosperar. Desde los tres pilares en las instituciones, se puede explicar su legitimidad en su contexto, así:

En los recursos de las dependencias o los enfoques de intercambio social en las organizaciones la legitimidad es típicamente otra clase de recurso. Sin embargo, desde una perspectiva institucional la legitimidad no es un comodín; llega a ser poseída o intercambiada en unas condiciones que reflejan una percepción de constancia en las reglas y las leyes, en el soporte normativo, y el enfoque de trabajo en una cultura cognitiva. La legitimización explica el orden institucional por la atribución cognitiva que permite la validada objetividad de este significado (Scott, 2001, 59).

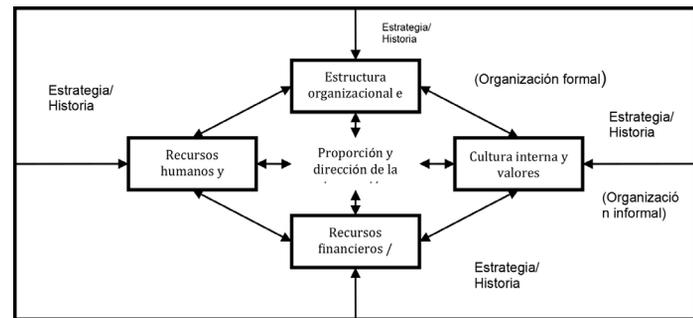
Finalmente, al citar a Giddens (1979), Scott (2001, p. 75), explica cómo el concepto de estructuración social implica un patrón de actividades y de relaciones sociales en el tiempo a un ritmo acelerado. Desde esta perspectiva, las estructuras sociales sólo existen como imágenes, porque sólo representan la incorporación de normas y recursos que se reproducen en el tiempo.

Esta estructuración social, a la vez proviene como producto y plataforma de la acción social y representa los resultados y las prácticas que se organizan de forma recursiva.

El tiempo y el espacio, son fundamentales en la construcción de las prácticas institucionales.

En un contexto desde el institucionalismo, permite el análisis del emprendedor en un entorno institucional. Una propuesta que incluya la generación de un ambiente de negocios, clientes, competidores, gobiernos, recursos externos de innovación y estructura de mercado (Figura 1).

**Figura 1.** Determinantes de la proporción y la orientación del emprendedor.



La interpretación de la Figura 1 en términos de Scott (2001), puede plantearse así:

Las instituciones también pueden ser llevadas a sistemas relacionales que se basan en las expectativas del modelo con conexiones con redes que tienen una posición en lo social por medio de los roles de los sistemas. Una vez más los sistemas y la transferencia, limitan el comportamiento del actor, al mismo tiempo que se reproduce y se transforma este comportamiento... los sistemas de normas y creencias están codificados en unas funciones, los sistemas relacionan e incorporan los elementos institucionales. Al igual que en la cultura de las organizaciones, algunos acuerdos son relacionados ampliamente y compartidos

por muchas organizaciones, la creación de un isomorfismo estructural (formas similares) o equivalencia estructural (relaciones similares entre las formas). (p.79).

El análisis organizacional desde esta perspectiva del institucionalismo, incluye el estudio de la formación de valores compartidos, expectativas normativas y la regulación por medio de reglas y leyes, que de alguna forma determina el ambiente donde se desarrolla el emprendimiento (Day, 1995). Las normas institucionalizadas y la transmisión de cultura son el resultado del análisis organizacional.

## 6. CONCLUSIONES

En primera instancia debe entenderse al emprendedor como un individuo conectado e interrelacionado con un entorno y con su propia realidad, por lo que su análisis se realiza con una mirada integradora. Es necesario integrar las dimensiones sociales y de contextualización en el tiempo, de manera que se pueda dar cuenta de una manera más rica su explicación. Esta mirada se hace desde las diferentes disciplinas, no de manera aislada, sino de forma holística y sistémica, entendiendo al individuo emprendedor como se ha planteado aquí, es decir, no se puede entender sólo desde el concepto de la oportunidad, tampoco desde las características del individuo emprendedor y de sus capacidades de organizar efectivamente. Este se entiende en la intersección de estos elementos y el poder es una categoría que permite esa mirada.

El emprendedor será entonces un actor político que crea coaliciones y dispone de dispositivos pastorales, disciplinarios y normativos que le permiten consolidar un territorio, construir espacios con distribuciones jerárquicas y funcionales y dentro del cual su poder y sus mecanismos actuarán en pleno. Esta actuación estará en función de sus deseos, de los recursos intercambiables que posea y los derechos políticos que adquiera. Derechos que estarán limitados por la complejidad de las demandas que se le hacen y por la distribución y regulación de recursos, las competencias y capacidades para una actuación apropiada (Karlsson & Karlsson, 2002).

El fenómeno del emprendimiento continúa siendo un campo de conocimiento por construir completamente, y se vuelve válida la mirada interdisciplinar que contribuye a la institucionalidad. Igualmente, el poder y el emprendimiento son disciplinas con ámbitos de trabajo diferentes, empero, se complementan perfectamente cuando se quiere entender y describir el pensamiento y accionar del emprendedor (actores centrales en el proceso de creación y desarrollo de nuevas organizaciones).

Del mismo modo, estudiar al emprendedor desde los diversos enfoques de la teoría del poder, abre nuevas posibilidades para la comprensión del emprendimiento. Cada perspectiva integrada, agrega nuevos elementos y evidencia el carácter complejo que cada vez genera más inquietudes intelectuales y pragmáticas del ejercicio del agente emprendedor.

Los pilares definidos por algunas corrientes del institucionalismo, determinan el ejercicio del poder del emprendedor, generando un medio ambiente donde se creará la organización.

Desde el institucionalismo se puede analizar al emprendedor en el medio ambiente donde intenta emprender, reconociendo las diferentes interacciones institucionales que pueden favorecer o limitar su aparición.

## REFERENCIAS

- Acs, Z.J., Desai, S. & Hessels, J. (2009). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31 (3), 219-234
- Bourdieu, P. (1987). *Choses dites*. Paris: Editions de Minuit.
- Braverman, H. (1974). *Labor and Monopoly Capital*. New York: Monthly Review.
- Braudel, F. (1985). *Les dynamiques du capitalisme*. Paris: Arthaud.
- Busenitz, L., West, G.P.I., Shepherd, D.A., Nelson, T., Chandler, G.N. & Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship in emergence:

Fourteen years of entrepreneurship research in management journals. *Journal of Management*, 29(3), 285-308.

Clegg, S. (1981). Organization y control. *Administrative Science Quarterly*, 26 (4), 545-560.

Crozier, M. (1963). *The bureaucratic phenomenon*. Chicago: University of Chicago Press.

Crozier, M. (1995). The problem of power. En: C. Hardy, *Power y Politics in Organizations*. Londres: Dartmouth.

Day, R.H. (1995). Rationality, Entrepreneurship and Institutional Evolution. *Revue économique*, 46, (6), 1473-1485.

Déry, R. & Toulouse, J.-M. (1994). *La structuration sociales du champs de l'entrepreneurship: le cas du Journal Of Business Venturing* (Recherche paper 94-06-02). Montreal, Canadá: Maclean Hunter Chair of Entrepreneurship, HEC, the University of Montreal Business School.

Díaz, Y., Guerrero, M. & Peña, I. (2015). Innovation driven productivity through corporate entrepreneurship. *Universia Business Review*, 47, 32-47.

DiMaggio, P.J. & Powell W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48 (2), 147-160.

Erickson, E.H. (1959). *Enfance et société*. Neuchatel: Delachaux et Niestlé.

Foucault, M. (2004). *Sécurité, Territoire et Population: Cours au Collège de France (1977-1978)*. París: Seuil-Gallimard [Trad. cast. *Seguridad, Territorio, Población. Curso en el Colegio de Francia (1977-1978)*]. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica, 2006].

Foucault, M. (2006). *Seguridad, territorio y población*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Foucault, M. (2008). *Nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires: Fondo de Fondo de Cultura Económica.

Gartner, W.B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of*

*management Review*, 10 (4), 696-706.

Gaulejac, V.D. (2005). *La société malade de la gestión*. París: Seuil,

Giddens, A. (1979). *Central problems in Social Theory*. Berkeley: University of California Press.

Grégoire, D., Déry, R. & Béchar, J.P. (2001). Evolving Conversations: A Look at the Convergence in Entrepreneurship Research. En: Babson College, *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Chaper Hill: Babson College.

Hagen, E. (1962). *On the theory of social change*. Homewood: Dorsey.

Hardt, M. & Negri, A. (2004). *Multitude: War y Democracy in the Age of Empire*, New York: Penguin Putnam.

Hessels, J., van Gelderen, M. & , Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers.. *Small Business Economics*, 31(3), 323-339.

Jessop, B. (1998). The rise of governance y the risks of failure: the case of economic development. *International Social Science Journal*, 155, 29-46.

Jordà, Ò. (1999). Ryom time aggregation in partial adjustment models. *Journal of Business Economics and Statistics*, 17(3), 382-395.

Karlsson, C. & Karlsson, M. . (2002). Economic Policy, Institutions and Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 19 (2), 163-182.

Kilby, P.(Ed.). (1971). *Entrepreneurship and Economic Development*. New York: The Free Press.

Kirzner, I.M. (1982). The theory of entrepreneurship in economic growth. En Kent, Calvin A. Kent, Donald L. Sexton & Karl H. Vesper, *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Kirzner, I.M. (1986). *The Austrian school of economics*. New Palgrave dictionary of economics. New York: Macmillan.

Laverde, F. (2007). The Evolution of Entrepreneurial Spirit

as a Field of Knowledge. Towards a Systemic, Humane Vision. *Cuadernos de Administración*, 20 (34), 11-37

Lazear, E.P. . (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 23(4), 649-680.

Luhmann, N. (1995). *Poder*. Barcelona: Anthropos.

Lukes, S. (1985). El poder – *Un enfoque radical*. Madrid: Siglo XXI Editores.

March, J.G., y Olsen, J.P. (1997). El ejercicio del poder desde una perspectiva institucional. *Revista Gestión y Política Pública*, VI (1), 41- 73. México D.F.: CIDE.

Mars, M.M. & Rios-Aguilar, C. (2010). Academic entrepreneurship (re) defined: significance and implications for the scholarship of higher education. *Higher Education*, 59(4), 441-460.

McClelland, D. (1961). *The achieving Society*. Princeton: Van Nostrand.

Osorio, F., Murillo, G., y González-Campo, C. (2015) *Emprendimiento, Redes e Innovación*. Santiago de Cali: Programa Editorial, Universidad del Valle.

Parsons, T. (1982) *El sistema social*. Cap. 3. Versión de José Jiménez Blanco y José Cazorla Pérez. Madrid: Alianza Editorial.

Powell, W. & Dimaggio, P. (1999). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional* (1ª. ed.), México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Ribeiro Soriano, D. & Roig Dobon, S.R. (2009). Linking Globalization of Entrepreneurship in Small Organizations.

*Small Business Economics*, 32 (3), 233-239.

Romano, C. & Ratnatunga, J. (1996). A citation analysis of the impact of journals on contemporary small enterprise research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20 (3), 7-21.

Scott, R. (2001). *Institutions and Organizations* (2a ed.), London: Sage Publications.

Simon, H. (1957). *Administrative Behaviour: a study of Decision Making Processes in Administrative Organization*. Nueva York: Macmillan.

Stevenson H.H. & Jarillo, J.C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, 11(5), 17-27.

Teece, D. (1996). Firm organization, industrial structure, and technological innovation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 31 (2), 193-224.

Verstraete, T. (2005). *Entrepreneurial: connaitre l'entrepreneur, comprendre ses actes*, Paris: Editions L'Harmattan.

Weber, M. (1978). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. Edición preparada por Johannes Winckelmann. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.

Wennekers, S. & Thurik, R. . (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13 (1), 27-55.

Zimmermann, A. (1998). *Gestión del Cambio Organizacional*. Quito, Ecuador: Abya Yala.