

Motivación de logro en poblaciones residentes
y distinciones territoriales en Venezuela
Gregorio Escalante

TRES MOTIVACIONES

Pulsión orientada a la obtención de éxito. Es la definición más simple de la necesidad de logro, concebida como tendencia a la activación de conductas que se caracterizan por esfuerzo, energía y persistencia hacia la consecución de propósitos en áreas bien definidas, y que suele distinguirse por la devoción o inclinación personal a la búsqueda de la excelencia. En McClelland (1961) el individuo auténticamente motivado por el logro no está interesado en las recompensas que se derivan del éxito sino más bien en los niveles personales de realización alcanzados. Y Atkinson (1958), en su modelo teórico caracteriza la necesidad de logro como efecto del conflicto entre tendencias de *evitación* y tendencias de *acercamiento*. La formulación de Atkinson incluye la idea de que en la búsqueda de la excelencia siempre habrá una posibilidad de éxito y otra de fracaso¹. Si el resultado es el éxito la consecuencia es el orgullo. Pero si ocurre el fracaso, el efecto es la vergüenza.

La necesidad de logro traduce un empeño o compromiso de hacer las cosas bien y plantea un cierto nivel de esfuerzo para maximizar la potencialidad individual, además de aceptar evaluación constante a fin de corregir los desvíos conductuales y/o cognitivos que pudieran impedir el pleno desarrollo del compromiso. El nivel de esfuerzo debe incluir la noción de perseverancia junto a las ideas gemelas de tesón, constancia, empeño y firmeza tras la meta deseada. El planteamiento asume que los probables efectos motivacionales derivados de la dificultad real de la tarea deben separarse, primero, de la expectativa individual sobre la posibilidad de éxito frente al logro de la meta y, luego, del nivel de confianza ante la ejecución. Se requiere comprobar a priori y a fondo las ideas que se tienen sobre la propia competencia a efectos de estimar la cuantía del esfuerzo realizable. De otro modo: conviene entender que en toda ejecución encaminada al logro de una meta valiosa hay factores determinantes que deben ser considerados: las diferencias individuales, la probabilidad de éxito y el valor de los resultados.

Las motivaciones que nos impulsan hacia la obtención de propósitos individuales son tres: logro, poder y afiliación (McClelland, 1961). La motivación de *logro* entraña la firme disposición personal a la búsqueda de la excelencia, actuando en ambientes donde los riesgos no sean ni muy bajos ni muy altos. Cuando el riesgo es muy bajo la obtención del éxito no se considera un logro verdadero porque la meta se alcanza fácilmente. Si el riesgo es muy alto y la meta muy difícil se puede asumir que obtenerla es un efecto de la suerte o el azar y no del propio esfuerzo. En todo caso se asume que los individuos ‘logreros’ se asignan propósitos que suponen desafíos en el plano personal y buscan maneras innovadoras para enfrentarlos y resolverlos. Una alta necesidad de logro nos compromete en la búsqueda de realizaciones de orden superior, de modo que alcanzar el fin propuesto es sumamente reforzante, a veces mucho más que una recompensa monetaria.

¹ El motivo de logro supone un potencial positivo para la ejecución eficiente (expectativa de éxito) y otro negativo para la ejecución fallida (miedo al fracaso). La fundación de ambos potenciales ocurre en los primeros años vía prácticas de crianza que incluirían el castigo físico, verbal o afectivo o el retiro del afecto, aplicados cuando el niño no satisface completamente las exigencias parentales...

La motivación de *poder* implica la intención expresa de ejercer control sobre los demás e influir en su conducta, y representa también una gran urgencia individual para imponer puntos de vista. Por lo general es la cubierta de una genuina expresión de anhelos de dirección o liderazgo y encierra una fuerte necesidad de reconocimiento además de que también nos informa sobre la solicitud de autoestima. Winter & Stewart (1978) y McClelland (1985) explican que la motivación de poder tiene dos acepciones: la que induce a ejercer control sobre otros por razones puramente ‘egoístas’ y para beneficio personal (poder que sirve a sí mismo) y la orientada a influir en los demás por razones de beneficio ‘social’ (poder que sirve al otro). Más adelante mostraremos algún caso en el cual la motivación de poder pudiera quedar en evidencia.

La versión que se asienta en razones ‘egoístas’ se refiere a la empleada básicamente para obtener reconocimiento al mismo tiempo que coacciona e intenta controlar a los demás para lucrar, alcanzar ventajas y beneficios. La segunda versión alude al poder como un medio que orienta la toma de decisiones dirigidas a propiciar mejoras del bienestar ajeno. En este proceso es muy importante el contexto en el cual se desenvuelven los motivos. Si la característica contextual relevante es el conflicto, la motivación de poder ‘personal’ tenderá a complicar el contexto elevando la conflictividad. Si el contexto se asocia a la búsqueda de bienestar, la motivación de poder ‘socializado’ tenderá a maximizar el impacto positivo en la toma de decisiones favorables a las necesidades ajenas... El contexto define cuál versión motivacional de poder es más adecuada.

La motivación de *afiliación* es concebida como el deseo de mantener relaciones amistosas o de fundar relaciones personales basadas en la cooperación y el mutuo entendimiento, y se asume que está facilitada por las conductas típicas de ayuda. Las personas afiliativas suelen mostrar (a) sentimientos positivos hacia los demás y negativos hacia la rotura de las relaciones; (b) actividades de acompañamiento, adhesión y sostén, y (c) actividades favorables hacia el cuidado y la crianza. Los individuos afiliativos activan muy bien su comportamiento como miembros de un equipo pero suelen invertir mucho tiempo y esfuerzo tratando de ganar aprobación, razón por la cual no suelen exhibir buenas cualidades como líderes, especialmente en contextos competitivos.

En teoría subyace la idea de que siempre habrá una motivación predominante -la que mejor nos define- pero cualquiera de las tres descritas puede ser activada en cualquier momento. Distintos estudios con diferentes muestras revelan que en Venezuela predomina la motivación de poder, reconocible en el decir y hacer de funcionarios públicos que tienen o simplemente asumen alguna relevancia. Los mismos trabajos indican que en segundo lugar se muestra la motivación de afiliación y en último lugar la motivación de logro (Romero García, 1999).

APARICIÓN DEL LOGRO

Murray (1938) tiene una doble contribución en la investigación sobre la necesidad de logro. Por un lado incluye la *actitud hacia el logro* en su lista de 20 necesidades psicogénicas y afirma que la misma suele expresarse cuando se alcanza algo difícil, o cuando se ‘manipulan u organizan objetos físicos, seres humanos o ideas’, con tanta ‘rapidez e independencia como sea posible’. Otros significados de la *actitud* son ‘vencer obstáculos’, ‘sobresalir’, ‘superarse a sí mismo’, ‘rivalizar y aventajar a otros’, ‘incrementar la propia estimación mediante un ejercicio exitoso del talento’. La segunda contribución fue el posterior desarrollo del TAT (Thematic Apperception Test),

un instrumento proyectivo supuestamente destinado a revelar ‘complejos inconscientes’, adoptado para la evaluación de la necesidad de logro. Después apareció el trabajo de David McClelland (1958) fuertemente influenciado por Hebb y sus óptimos niveles de estimulación. Atkinson (1958) surge luego como la siguiente figura de importancia en lo que se conoce como la ‘edad de oro’ del estudio de la motivación de logro, entre los años 1950 y 1965.

Atendiendo a Veroff (1969) y en relación a los cambios evolutivos que se producen en torno a su adquisición, la orientación hacia el logro puede ser de dos clases: *autónoma*, si se basa en la comparación del sujeto consigo mismo, y *social*, si se asienta en patrones originarios de la comparación social. Este segundo tipo se desarrolla a partir de los padres y los compañeros en los primeros años de la escuela. Aparentemente (a) por lo menos hasta el segundo grado no se emplea información oriunda de la comparación social para autoevaluarse; (b) después de los 8 años se hace más realista la apreciación del niño de su posición en clase al confrontarla con el modelo clasificatorio empleado por los maestros; y (c) en los primeros años de la escuela se acentúa el interés del niño por comparar su ejecución y la de los demás.

La forma como el niño accede a la noción de desafío, idea central en la búsqueda del logro, y que debe ser entendida como un modo de incrementar el conocimiento de la propia competencia, es una ocurrencia interesante en los primeros años de la vida escolar. Aparentemente, los niños pequeños prefieren trabajar en tareas repetidas en las que han sido previamente exitosos mientras que los niños más grandes prefieren repetir tareas en las que antes fracasaron. También, los niños pequeños prefieren trabajar en tareas fáciles y los niños mayores en tareas de moderada o alta dificultad. Finalmente, los niños mayores invierten más tiempo en tareas insolubles que en tareas con solución mientras que en los niños pequeños no hay diferencias entre tipos de tareas (Ruble, 1980). Los numerosos estudios emplean edades muy diferentes y por ello no se puede fijar con claridad el punto de partida para el inicio de estas preferencias, pero suele establecerse que los cambios más significativos ocurren entre los 6 y los 9 años.

Las tres motivaciones han sido estudiadas en Venezuela por Salom de Bustamante (1981) en unión de los variables locus de control y persistencia en la tarea (Salom de Bustamante y Sánchez, 1983) siguiendo el esquema teórico que Atkinson propone, siempre tratando de ahondar en la explicación del rendimiento académico de estudiantes universitarios. Las publicaciones del Centro de Investigaciones Psicológicas (CIP) de la Universidad de los Andes caracterizan al venezolano como externo, de baja elaboración lingüística, baja necesidad de logro, que no difiere la recompensa y con una orientación temporal centrada en el presente o el pasado. Un bloque de rasgos constitutivos de la llamada ‘pobreza psicológica’, tipología normal en individuos de estatus socio económico bajo de países industrializados pero que estaría presente en la mayor parte de la población de los llamados países subdesarrollados (Romero García, 1979, 1983). El análisis de distintas facetas del trabajo académico indica que la *pobreza motivacional* (o psicológica) es responsable por el sub-rendimiento observado ‘en todos los estratos’ universitarios, desde estudiantes a profesores, pasando por empleados y obreros. La generalización a otros grupos sociales y a otras instituciones es perfectamente posible.

MÁS LOGRO O MÁS PODER?

Además de las características señaladas, hay otras ‘razones’ que explican el sub rendimiento típico del modelo normal de activación de la respuesta frente al desafío que plantea la búsqueda de la excelencia. Venezuela es un país que ha estado creciendo a medias y casi siempre para beneficio de quienes detentan el poder y controlan las instituciones, lo cual siempre ha dado libre acceso a la riqueza nacional, el mayor de nuestros infortunios como pueblo. La investigación hasta ahora realizada, como ya se indicó, muestra que entre nosotros la motivación predominante es el *poder*, seguida por la *afiliación*, y luego, en último lugar, la motivación de *logro*. Y nuestra historia, con singular vigencia, enseña que el esquema se repite hasta hoy sin mayores alteraciones desde los días posteriores a Páez. Lo que sigue es un ejercicio ilustrativo para ratificar tal aserto examinando el ‘trabajo’ realizado en el país en los años que siguieron a la llamada revolución Restauradora, que muestra el hacer de dos caudillos significativos en el destino del país (Sullivan, 2013).

La fuga del presidente Andrade en dirección a Trinidad a finales de 1899 dejó el camino abierto a Cipriano Castro, quien había partido hacia Caracas desde la frontera tachirense el 23 de mayo². De los sesenta hombres que cruzaron la frontera 19 murieron y otros 19 resultaron heridos, incluyendo al mismo Castro. En su marcha hacia la capital el ejército de Cipriano Castro luchó en 42 combates y nunca perdió un encuentro con sus adversarios. Una vez instalado en el poder, Castro no alcanzó plena estabilidad en su gobierno. Tuvo que atender una serie de negociaciones riesgosas con varios países que reclamaban el pago de las deudas vencidas³.

Hay que añadir que su inmarcesible fe bolivariana (rasgo entrañable de todos los dictadores criollos) lo movió a consumir una gran parte del tiempo útil intentando exportar su revolución o enemistándose con Colombia. Castro siempre se indignó con el gobierno conservador del vecino país y lo acusaba de ayudar a rebeldes que querían derrocarlo. Tuvo serias dificultades tratando de entenderse con el presidente Marroquín, y después con Rafael Reyes, al negarles el tránsito por el sistema fluvial Zulia-Catatumbo y por el Orinoco, esencial para la recuperación económica de la región oriental colombiana. Y como presumía de liberal y de patriota, cuestiones que siempre han dado a nuestros déspotas atributos de indispensables, otra gran parte de su tiempo lo usó evitando que sus adversarios lo depusieran (en occidente Juan Pablo Peñalosa y Antonio Paredes en oriente fueron amenazas muy reales).

Castro desaprovechó mucho tiempo útil robusteciendo sus goces alcohólicos, exagerando su libertinaje, intentando corregir la administración deshonesto de los fondos en los gobiernos locales o castigando a las islas del vecindario caribeño con exageraciones impositivas, lo cual significó una verdadera “guerra” económica para Curazao. En su último año de gobierno enfrentó un difícil cuadro de enfermedades que asoló a Venezuela, que iban desde viruela en Caracas hasta fiebre amarilla y paludismo en Ciudad Bolívar pasando por peste bubónica en La Guaira.

Los historiadores agradecen a Castro el haber terminado con el caudillismo que desde los días siguientes a Páez había mantenido a Venezuela completamente extraviada. Se esperaban de él

² La entrada de Cipriano Castro a Caracas se produjo a las 5 de la tarde del 22 de octubre de 1899.

³ Italia, España, Gran Bretaña, Francia, Alemania, Estados Unidos, Holanda, Suecia, Noruega, Méjico y Bélgica formularon 885 reclamaciones por 231.525.909 bolívares, de cuya suma solamente fue aceptada y adjudicada la cantidad de 33.009.940.

otras labores importantes, pero el gobernante paises enfermó (sufría de accesos de fiebre que se hicieron más severos después de 1904) y el 24 de noviembre de 1908 se marchó a Alemania en busca de solución a sus quebrantos: una fístula entre el intestino inferior y el tracto urinario había formado un absceso en un riñón que requería urgente atención médica. A Berlín llegó el 14 de diciembre con tres médicos, su esposa doña Zoila, su padre don Carmelo, su hermana Florinda y varias personas más. Se hospedaron en el Esplanade, uno de los hoteles más nuevos y caros donde alquiló la suite Princesa de 34 cuartos por un mes. Cuatro días después, al ingresar a la clínica, alquiló todo el primer piso de 10 cuartos. El 4 de enero el doctor Adolf Israel operó y al cabo de un mes lo declararon completamente curado.

En su cuarto de hospital Castro recibió las noticias del golpe del 19 de diciembre de 1908 cuando Juan Vicente Gómez y Francisco Linares Alcántara, entonces presidente del estado Bolívar, acordaron que había llegado el momento de apropiarse del poder. Fue un golpe acelerado al decidir Holanda realizar una demostración de fuerza en las costas de Puerto Cabello, Coro, La Guaira e Higuerote, en represalia por la guerra económica desatada contra Curazao. Juan Vicente, temeroso de que Castro ya recuperado, regresara y ejerciera en su contra las cualidades guerreras que le había reconocido en la marcha desde los andes a Caracas, calmadamente procedió a anular tal posibilidad. Primero, se empeñó en mantenerlo aislado y lejos de Venezuela. Luego confiscó sus depósitos bancarios y sus propiedades⁴. Después le quitó su título de Restaurador y procedió a anular la enmienda constitucional que permitía la reelección. También ordenó el inicio de un proceso criminal contra Castro acusándolo de intentar asesinarlo, ‘atentado’ que el Procurador General condenó el 27 de enero. Semanas después Gómez lograba cabalmente sus metas al lograr que la Corte Federal le arrebatara a Castro la presidencia.

Lo anterior evidencia que Juan Vicente, el Benemérito, como aspirante a dictador, además de planificar con suma eficacia, también tenía todo el poder en sus manos. Y se las ingenió para rodearse de una serie de incondicionales (actualmente son ‘cooperantes’) a quienes encomendó ciertas tareas (hoy ‘misiones’) cuyo cumplimiento coincidía con sus aspiraciones. Así le resultó fácil convertirse en presidente provisional en agosto de 1909 y al año siguiente, el 25 de abril, obtener del Congreso el rango de General en Jefe. Dos días después es presidente constitucional para el período 1910-1914, pero un año antes de terminar ese lapso Gómez evidencia un ardoroso apego por el poder y muestra grandes deseos de continuar disfrutándolo. Sin mucha dificultad, en mayo de 1915, el Congreso lo unge presidente constitucional, esta vez por siete años (1915-1921). Durante este período, Victorino Márquez Bustillos aparenta ser presidente en Caracas mientras el Benemérito permanece en Maracay y desde allí gobierna.

Juan Vicente en nada se parecía a Cipriano: era reservado, amigo del orden, parco, abstemio, afiliado al nepotismo y regionalista. Castro, educado en Pamplona supuestamente con orientación ‘liberal’, era amigo de los retos y la excitación, violento, libertino, hiperactivo y elocuente. Entre

⁴ Las propiedades confiscadas incluían 5 haciendas (1.150.000\$), 2 hatos (600.000\$), 60.000 cabezas de ganado y 10.000 caballos, plantas eléctricas en Caracas y La Guaira (400.000\$), acciones en la compañía de navegación del Orinoco (200.000\$), en el Gran Ferrocarril del Táchira y Lago de Maracaibo-Río Escalante (de valor no conocido). Para 1909 tenía depositados 175.000 dólares en un banco de Berlín, 225.000 en París, entre 200 y 225.000 en el Banco de Inglaterra y 140.000 en el Banco de Madrid. Dicen que murió pobre en diciembre de 1924 de una hemorragia estomacal a los 66 años en Santurce (Puerto Rico), que fue enterrado en el viejo San Juan, que en 1975 llevaron sus restos a Capacho Nuevo y en el 2003 al Panteón Nacional (Sullivan, 2013).

1899 y 1908, primero como gobernador del Distrito Federal, luego como jefe civil y militar del Táchira, comandante del ejército de la Restauración y vicepresidente, Gómez se las arregló para tener en la cercanía y contentos a familiares y amigos. Cientos de trabajadores habían abandonado el campo tachirenses y mudado al centro del país en busca de trabajo, y muchos de ellos eran empleados de Gómez en sus haciendas de Carabobo y Aragua.

En diciembre de 1921 el Benemérito casi muere de una retención de orina pero se restablece y entonces promueve una reforma constitucional que mantiene en 7 años el lapso presidencial y permite su reelección para el período 1922-1929. Su hermano Juan Crisóstomo (Juancho) Gómez como primer vicepresidente y su hijo el general José Vicente como segundo vicepresidente lo acompañarán en este período. En junio de 1923 Juancho Gómez es apuñalado en su habitación de Miraflores en lo que se cree fue un crimen familiar por motivos de “sucesión” entre los partidarios de Juan Crisóstomo y los de José Vicente. Se acusó del crimen a la ‘oposición’ (casi todos habían sido desterrados) pero la reacción del gobierno tenía que concretarse en algo que resultara creíble, lo cual se resolvió con el encarcelamiento de Francisco Pimentel (Job Pim) y de Leoncio Martínez.

ALGUNAS CONSECUENCIAS

El Benemérito dedicó varios años a la tarea de acostumar a los venezolanos a la dictadura. Luego de su muerte López Contreras y Medina Angarita, cada uno por su lado, se esforzaban intentando ‘desagraviar’ a los venezolanos mientras la suerte del país pasaba a formar parte de un *destino manifiesto* salpimentado en los cuarteles. En toda América latina ocurrían cambios de distinta factura: en Perú el candidato del estamento militar perdía frente al candidato civil con los votos del Apra; en Guatemala una dictadura terminaba y con Juan José Arévalo se reiniciaba la democracia; en Brasil finalizaba el régimen fascista de Getulio Vargas; en Cuba el candidato de Batista era derrotado por Grau San Martín; en Bolivia con Paz Estensoro se liquidaba otro régimen militar.

En Venezuela, y luego de alguna ‘especialización’ en instituciones militares peruanas, varios uniformados regresaban aparentemente imbuidos de expectativas de cambio. Asumieron como válida la pugna mantenida entre López Contreras, Uslar Pietri y Medina Angarita por el poder, y entonces decidieron intervenir. Y fue así como el ‘andinismo’ paisa se hizo cargo. Una serie de escaramuzas políticas e ideológicas dieron paso al gendarme necesario, que también era paisa. La dictadura parecía ser la forma de gobierno que mejor le sentaba a Venezuela, o al menos esa fue la idea que por años promovieron los uniformados del estamento militar. La verdad es que pocas veces han logrado promover ideas distintas.

Algún tiempo después amanecimos demócratas, y supuestamente con deseos de franca renovación. El país pareció encaminarse por los senderos aun no bien transitados de la creación y el desarrollo. Durante años mantuvimos un empeñoso esfuerzo tratando de idear la mejor manera de vivir en democracia. Parecidas circunstancias acaecían en otros lados de América latina pero, en conjunto, no pudimos decidir si era mejor seguir durmiendo o era preferible despertar. Todos nos extraviábamos en una intensa marcha que debió ser fácil. El esfuerzo claudicó, sin contenido. A finales de siglo volvieron los gendarmes y otra vez se instauraron las contraseñas del deterioro nacional. Resurgieron la mengua, la dificultad, la penuria, la escasez y la necesidad, asomadas al

vértigo nacional con una rumbosa tonalidad verde oliva sospechosamente totalitaria. Con el agravante de que, en un lado, se mantiene la embriaguez de quienes no atinan a comprender el alcance real del desvarío militante y, en el otro, se incluye la definición y diseño de nuestra suerte en latitudes foráneas.

Aquí surgen las preguntas: frente a tales perturbaciones y como su consecuencia ¿pudo aprender el venezolano a situarse al lado de la tenacidad y el desafío o escogió el camino de la subordinación y el acatamiento? ¿Qué tan *logrero* es o será el venezolano actual? Pensando en la ‘gestión’ de Castro y Gómez para realizarse como gobernantes ¿cuál, entre ambos mandatarios parece el más logrero?. Se muestra en ellos alguna motivación de poder? Y la motivación de afiliación? Fue auténtico logro lo de Cipriano Castro? Y lo de Gómez?. ¿Qué clase de logro podemos asignar a Linares Alcántara? Hay alguna base en el ejercicio para comparar la gestión (y la conducta) de aquellos caudillos y los ‘caudillos’ actuales?.

Quizá entendimos alguna vez que la ciencia ayudaría a plantear salidas ante el desbarajuste que implicaba una gran escasez de logro en el hacer (y el decir) nacional. Pero los resultados acaecidos parecían minúsculos. Y frente a los esquemas de desarrollo mundial nuestro atraso era, por decir lo menos, sencillamente inusual. Lo intentamos casi todo. Hubo planes, proyectos y programas que surgían como propósitos locales, regionales y nacionales y había proyecciones a corto, mediano y largo plazo que se fundían con un hacer aparentemente productivo. Y resolvimos también hacer grandes inversiones en solidaridad trasnacional que, al examinarlas sin prejuicio, apenas resultaron -y siguen resultando- excelentes maniobras para generar extravagantes dosis personales de egolatría. Nos inundamos de facilismo -acompañado de una gran torpeza- y entonces convinimos en creer que la idea de progreso no era una opción de diseño nacional sino otro artículo más de importación.

Algunos reconocimos que dentro del esquema ‘novedoso’ que acababa de surgir, lo esencial no era crear, diseñar, planear, inventar, hacer, sino más bien domar, amaestrar, adiestrar, oprimir, entrenar para lograr un estrambótico boceto de actividad nacional apenas conducente al idóneo y ventajoso regodeo de unos cuantos oportunistas de calificación dudosa. Los centros productores de saber comenzaron a ser escarnecidos, atacados, disminuidos y todas las excusas también resultaron mercadería importada. Pareciera que la idea final era dismantelar las universidades, que pronto se colocaron a la defensiva apenas para aprender que confiar en la ‘justicia’ de nada sirve si la misma es administrada por quienes usurpan y abusan del poder. El ocaso se confundió con la mañana y sobre el sueño nacional el único logro visible tuvo forma de aciaga ruina calamitosa. También, disimuladamente, otro artículo de importación

LA MUESTRA.

Cuando se organizaba el establecimiento de los principales núcleos de la UNEFA se previó una demanda matricular excesiva, y para sortear tal inconveniente se recurrió a la aplicación de procedimientos que, ciertamente, tenían características de naturaleza selectiva. En la etapa inicial probablemente se pensó en crear una academia de primera clase, para lo cual es indispensable arrancar con un alumnado de primera. Se imponía, entonces, un sistema regulatorio del ingreso que se logró cuando el CIP (Centro de Investigaciones Psicológicas) de la Universidad de los

Andes asumió la tarea de sistematizar la admisión de los miles de aspirantes a ingresar a las 23 opciones que la UNEFA ofrecía para el momento.

Se colectó información en variables sociológicas (sexo, lugar de nacimiento, edad, estado civil); cognitivas (lenguaje, inteligencia); psicológicas (autoestima, ajuste, expectativa de éxito); motivacionales (logro, internalidad⁵); académicas (liceo de procedencia, promedio de notas); socioeconómicas (profesión y ocupación de los padres) tratando de lograr, al mismo tiempo, un cierto enfoque de orientación vocacional. Se intentaba que los aspirantes seleccionados fueran ‘orientados’ hacia la escogencia de una opción determinada. El estudio incluyó 94 variables formuladas en instrumentos de lápiz y papel, aplicados a aspirantes de ambos sexos en 24 Estados, incluyendo el distrito federal. La muestra del presente ensayo es la misma del estudio sobre inteligencia (Escalante, 2015) y se describe en el cuadro 1 por región geográfica de procedencia, sexo, estado civil y edad promedio.

CUADRO 1. Distribución de la muestra por región, sexo, estado civil y edad

Región	N	%	Sexo	
			V	H
<i>Metropolitana</i>	19.726	28,94	9.887	9.839
<i>Central</i>	17.614	25,84	7.830	9.784
<i>Oriental</i>	4.461	6,55	2.146	2.315
<i>Andina</i>	5.405	7,93	2.618	2.787
<i>Occidental</i>	17.108	25,10	7.373	9.735
<i>Sur</i>	3.344	4,91	1.639	1.705
<i>Extranjeros</i>	493	0,72	254	239
<i>No respuesta</i>	7	0,01	2	5
Total	68.158	100	31.749	36.409
<i>Solteros</i>			29.244	33.576
<i>Casados</i>			2.034	2.260
<i>Otro</i>			471	573
<i>Edad X, años</i>			20,81	20,86

LOGRO Y GEOGRAFÍA

Conforme a los datos que se ofrecen en el cuadro 2 los puntajes promedio más bajos en logro corresponden a la región Sur y los más altos a las regiones Metropolitana y Andina. Las cifras mueven a aceptar que las regiones más *logreras* son la Metropolitana (Vargas, Miranda, Distrito Federal) y la Andina (Mérida, Táchira, Trujillo, Barinas), y que la región Sur es la menos *logrera* (Delta Amacuro, Bolívar, Apure, Amazonas).

CUADRO 2. Puntajes promedio en logro por regiones

Región	N	Logro
<i>Metropolitana</i>	19.726	117.90
<i>Central</i>	17.614	115.61
<i>Oriental</i>	4.461	114.88
<i>Andina</i>	5.405	117.13
<i>Occidental</i>	17.108	114.94
<i>Sur</i>	3.344	113.37
<i>Extranjeros</i>	493	120.54

⁵ Las medidas de variables motivacionales, psicológicas y cognitivas aplicadas son creación y/o adaptación del autor y otros integrantes del Centro de Investigaciones Psicológicas (CIP) de la ULA (Facultad de Medicina): Oswaldo Romero, Colombia S. de Bustamante, María Morales de Romero, Silvana D'Anello, Luis Esqueda.

Cabe preguntar si las puntuaciones *regionales* de logro tienen ‘representatividad’ real en términos de los índices de desarrollo (retroceso y/o avance) asignables a cada región en particular. La asignación de puntajes altos y bajos debiera ayudar a detallar mejor esa ‘representatividad’ pero haría falta una buena definición de los términos **avance** y **retroceso** aparejada a una estimación más precisa de algunos indicadores válidos de progreso regional.

Ser *logrero* no significa obtener puntuaciones altas en la medida de necesidad de logro. Otras razones deben esgrimirse para intentar una explicación sensata sobre variaciones en los puntajes de logro obtenidos en las distintas muestras nacionales. En Venezuela no parece muy urgente la tendencia a sobresalir o exceder, ni tampoco obligatoria la inclinación a elaborar planes o proyectos para alcanzar, con el tiempo, algún nivel de excelencia individual sobre la base del esfuerzo sostenido, o a partir de la búsqueda del éxito mediante la actividad productiva, honesta y rendidora. La tendencia reconocida en el diario trajinar con personas de distintas regiones suele ser expresada como ‘tener esperanzas’, ‘depender de’, ‘confiar en la suerte’, ‘practicar la viveza’, ‘soñar despierto’ o asumir como norma de comportamiento esencial un intangible ‘Dios proveerá’, todas peculiaridades que, supuestamente, explicarían una baja necesidad de logro.

Cuadro 3. Puntajes en logro por entidad federal

<i>Estados</i>	<i>LOGRO</i>
<i>Vargas</i>	<i>115.52</i>
<i>Miranda</i>	<i>118.18</i>
<i>D. Federal</i>	<i>120.01</i>
<i>Carabobo</i>	<i>115.03</i>
<i>Cojedes</i>	<i>112.05</i>
<i>Aragua</i>	<i>119.19</i>
<i>Guárico</i>	<i>116.16</i>
<i>N. Esparta</i>	<i>113.62</i>
<i>Anzoátegui</i>	<i>115.06</i>
<i>Sucre</i>	<i>114.34</i>
<i>Monagas</i>	<i>116.49</i>
<i>Mérida</i>	<i>118.09</i>
<i>Táchira</i>	<i>118.01</i>
<i>Trujillo</i>	<i>117.02</i>
<i>Barinas</i>	<i>115.39</i>
<i>Zulia</i>	<i>117.64</i>
<i>Falcón</i>	<i>115.84</i>
<i>Yaracuy</i>	<i>111.83</i>
<i>Lara</i>	<i>117.00</i>
<i>Portuguesa</i>	<i>112.40</i>
<i>D. Amacuro</i>	<i>113.02</i>
<i>Apure</i>	<i>114.15</i>
<i>Amazonas</i>	<i>110.05</i>
<i>Bolívar</i>	<i>116.27</i>
<i>TOTAL</i>	<i>116.71</i>

Una simple ojeada al cuadro 3 simplifica la tarea de saber en cuáles entidades federales hay sustanciales ‘carencias’ en motivación de logro y en cuáles no. Los ocho estados con las *peores* (más bajas) calificaciones en logro son Amazonas, Yaracuy, Cojedes, Portuguesa, Delta Amacuro, Nueva Esparta, Apure y Sucre. Y las *mejores* (más altas) calificaciones las obtienen el Distrito Federal, Aragua, Miranda, Mérida, Táchira, Zulia, Trujillo y Lara. Tal como lo hemos venido señalando, el verdadero problema consiste en decidir si esas ‘privaciones’ deben conducir a juicios

verídicos, confiables acerca de las probables relaciones entre puntuaciones de logro y niveles reales de desarrollo por entidad federal.

Si sometemos los puntajes por regiones y entidades federales al criterio señalado al inicio del artículo, que sugiere que la necesidad de logro está asociada a la *devoción o inclinación personal hacia la búsqueda de la excelencia*, y si del plano individual nos permitimos el traslado al plano regional o estatal, la declaración tendría que formularse así: las regiones -o los estados- más logreros se asignan propósitos que suponen retos en el plano social, comunitario y buscan maneras innovadoras para enfrentarlos y resolverlos... En estos términos nos parece casi lógico asumir (a) que algunas entidades federales presuntamente emplean medios de desarrollo social y comunal más ricos y efectivos que otras y ofrecen, también presuntamente, mejores índices de progreso, y (b) que en la formulación de tales medios y en cualquier señal de avance que se obtenga, la necesidad de logro de sus habitantes debe ser una pieza significativa.

Conviene recordar que, en todo siguiendo a Murray (1938), la motivación de logro también supone el deseo de asumir responsabilidad personal por el hallazgo de soluciones a problemas específicos así como la intención de fijarse metas realizables, enfrentar y resolver tareas complejas y obtener feedback acerca de la calidad del éxito alcanzado. Agregaremos que también significa incrementar la propia estimación mediante un ejercicio exitoso del talento... Y si seguimos el ‘plan’ Atkinson, la relación entre logro y desarrollo económico parece estar bien fundada, cuestión que también McClelland plantea...

LOGRO Y EDUCACIÓN

En la estructura familiar hay elementos que deben impedir la generalización rotunda de conductas anti-logro. Según la matriz de datos dos tercios de los progenitores se ubican entre el nivel primario de educación y el bachillerato y apenas un 9,26% tienen educación universitaria completa o postgrado. Observando los datos, pareciera que la educación de los padres funciona en la dirección de proveer al individuo los matices más característicos del *logro* pues a medida que aumenta su nivel educativo se observan puntajes ‘crecientes’ o ‘mejoras’ en la necesidad de logro de los aspirantes. Es lo que intentamos mostrar en el cuadro 4.

Cuadro 4. Nivel educativo de los padres, y logro del aspirante.

<i>Educación</i>	<i>LOGRO</i>
<i>Analfabeta</i>	<i>112.48</i>
<i>Primaria</i>	<i>114.77</i>
<i>Bach incompleto</i>	<i>116.07</i>
<i>Bach completo</i>	<i>117.55</i>
<i>Técn medio</i>	<i>118.89</i>
<i>TSU</i>	<i>119.07</i>
<i>Univ incompleta</i>	<i>119.36</i>
<i>Univ completa</i>	<i>119.93</i>
<i>Postgrado</i>	<i>120.62</i>

LOGRO Y CLASE SOCIAL

Al analizar las puntuaciones en logro en relación con el nivel socioeconómico reportado se obtienen también resultados interesantes. En la hoja de datos se exigió la apreciación socio

económica de los aspirantes en una escala de 0 a 9 grados y se pedía marcar una X sobre el número que mejor definiera su *condición* actual, entendiendo que en dirección al 0 la adscripción sería a la clase baja y en dirección al 9 a la clase alta. Un 92, 27 % (62.890 personas) se sitúan entre los grados 3 y 6 de la escala (variantes de la clase media). El resto de las adscripciones son para la clase baja (5.06%) o para la clase alta (2,67%). Las puntuaciones de logro correspondientes a las autodefiniciones conforme a las gradaciones expuestas en la escala se indican en el cuadro 5.

Cuadro 5. Nivel socioeconómico reportado y logro del aspirante.

Escala	Logro
0	111.07
1	112.16
2	114.04
3	116.23
4	116.68
5	117.00
6	118.02
7	117.82
8	114.87
9	111.82

Se puede notar que en los tres últimos puntos de la escala hay ‘caídas’ en los puntajes de logro, lo cual pudiera explicarse asumiendo (a) que los aspirantes formularon falsas adscripciones, o (b) que los valores 0-9 de la escala propuesta no fueron bien interpretados. La otra explicación que podemos introducir como plausible se reduce a decir que en Venezuela la adscripción a la clase alta solamente está asociada a la posesión de bienes de fortuna, y nada tiene que ver con categorías educacionales de alto rango o con linaje familiar de intensa raigambre aristocrática producto de generaciones o con realizaciones de gran significado social. Es muy probable que la adscripción a la clase alta no sea una cuestión de linaje ni de realizaciones trascendentes sino un mero asunto de oportunismo y muy buenos negocios amalgamados con la corrupción, generadora de riqueza. Si tal es el caso, las características típicas de individuos de alta necesidad de logro no serían asignables a la mayoría de las familias que asumen tal adscripción. Y eso explicaría las ‘caídas’ observadas en los datos del cuadro 6, cuyos valores en los grados altos de la escala se asemejan mucho a los valores de los grados más bajos. O lo que es igual: la pobreza motivacional estaría presente en todas las ‘clases sociales’ de Venezuela... sin verdadera distinción.

CONCLUSIONES

El arrobamiento que caracteriza a muchos venezolanos de la actualidad nada tiene que ver con los conceptos de alta o baja necesidad de logro ideados por Atkinson y McClelland. Pareciera que los indicadores de satisfacción observables de ningún modo se asocian a lo que ya describimos como una firme disposición personal a la excelencia. El embeleso pudiera estar mejor relacionado con ciertos sistemas de creencias que se identifican y definen con las medidas de orientación conductual diseñadas por Levenson y adaptadas en Venezuela por Romero García (1980). Pero eso sería asunto a tratar en otro artículo.

La investigación realizada desde los años 70 en el CIP intentó comprender algunas de las ficciones en uso que, en lugar de explicar, en realidad justificaban el bajo o escaso rendimiento estudiantil. Unas veces se decía que la causa del bajo rendimiento era un simple asunto de diferencias en habilidad intelectual: *repiten más los alumnos menos inteligentes*. Pero los estudios indicaban que entre repitientes y no repitientes no había diferencias significativas en cociente intelectual: estudiantes de alto y bajo rendimiento, en proporciones similares, proceden de todos los niveles de inteligencia. Otras veces se afirmaba que el sub rendimiento era una función del estatus socio económico del alumno: *repiten más los estudiantes más pobres*. Pero los análisis revelaban que la repitencia ocurría, en proporciones equivalentes, entre alumnos oriundos de tres niveles socioeconómicos distintos. Una tercera explicación se relacionaba con el ‘atuendo’ motivacional del estudiante: los niveles de ejecución académica individuales no son un mero asunto de condición social o habilidad; lo que hace la diferencia es la configuración motivacional del alumno. A partir de aquí el concepto de *pobreza motivacional* se vuelve relevante (Romero García, 1983).

El Foro Económico Mundial define ‘competitividad’ como *el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país* (Wall Street Special Report, 30-09-2015). Según los argumentos del Fondo, una economía saludable es aquella que promueve crecimiento sostenido a largo plazo y alta calidad de vida a los residentes de un país. Durante muchos años Venezuela ha logrado escapar a tales ‘exigencias’, y aún sigue escapando a pesar de que para el 2014 contó con un PIB de 538.92 billones de dólares (Suecia para el mismo año tuvo un PIB de 448,25 billones y allí se registraron 312,5 patentes por millón de habitantes. En Venezuela hubo 0.3 patentes por millón). Aunque la comparación puede parecer no del todo ‘adecuada’ (y también escasamente patriótica) se quiere mostrar que en nuestro país, a pesar de que se gasta mucho más que en Suecia, se nota una aguda necesidad de talento productivo... y ello ¿podría ser el efecto de una baja necesidad de logro?. Por lo demás, se sabe que lo que antes denominamos *extravagantes dosis personales de egolatría* es algo que permea -y al mismo tiempo ilustra- de qué manera se consume el PIB en nuestro país. Los hospitales, las escuelas, el empleo, el transporte, las universidades, los acueductos, las industrias, la red eléctrica, el sistema telefónico, la agricultura, son algunos de los ‘ámbitos’ sobre los cuales la acción oficial debiera declararse en emergencia. Pero las ‘exigencias’ oriundas de distintas misiones sociales y otras formuladas en razón de la solidaridad transnacional, junto a las obligaciones impuestas por los militares, que cada vez exigen juguetes más costosos, hacen bastante difícil algún brote de abnegación para atender lo verdaderamente importante.

El reporte de Wall Street coloca a Venezuela en el número 9 en un grupo de 10 que se inicia con Myanmar y termina con Guinea. Venezuela queda por encima de Mozambique y Haití, Malawi, Burundi, Sierra Leona, Mauritania, Chad y Guinea. El posicionamiento nos parece poco *logrero* e ‘inadecuado’ y simplemente puede revelar que el país está quedando por fuera de los esquemas básicos del mundo desarrollado y que entre nosotros son muy severas la escasez de talento y la ausencia de necesidad de logro. Si nos guiamos por Atkinson (1958) parece que el país no va por la senda del éxito (que produce orgullo) sino que marcha sobre la vía franca hacia el fracaso (que produce vergüenza).

Nos parece que la motivación de logro no solamente debe significar gusto por la excelencia. También debe aludir a una clara disposición al cambio personal y a la transformación radical de los esquemas sociales. La motivación de logro no es un simple asunto que interesa desde el punto de vista individual; también debe ser entendida como un compromiso nacional. En el país no hay señales de que esté ocurriendo alguna metamorfosis y se tiene la impresión de que todo está siendo 'arreglado' para lograr precisamente lo contrario: por un lado, el esquema vigente sugiere ignorar los grandes problemas del futuro (mengua de servicios, desnutrición, enfermedad, sequía, éxodos, violencia) y, por el otro, insinúa la estabilización de un modelo de desarrollo característicamente ramplón, señalado por gran rusticidad, (o mejor) ordinariéz en la conducción de los más altos intereses nacionales.

Según el Foro Económico Mundial el acceso a la escuela secundaria en Venezuela está muy cerca del 93 por ciento, pero el reporte añade que la calidad del sistema educativo es una de las más bajas del mundo (is among the poorest in the world). Y agrega que los problemas no terminan con el deficiente sistema educativo, sino que el país también cuenta con instituciones gubernamentales que están entre las más corruptas, inescrupulosas, ineficientes y encubiertas del mundo. No hay señales en Venezuela de algún interés en medir capacidades para enfrentar el calentamiento global o la deforestación o el desempleo o la producción de energía o el crecimiento industrial o el hambre o la recuperación de la industria alimentaria... o para evitar el descarrilamiento de los trenes. Tampoco hay indicación de que alguien en alguna parte esté realmente comprometido en el diseño de algún esquema de trabajo que pueda garantizar confianza en el futuro inmediato. El falso 'plan de la patria' desde el inicio es simple literatura barata referida a un país de fantasía cuya existencia apenas cabe en el cerebro de unos cuantos apolillados ideólogos. Esto, en resumen, simplemente indica, por enésima vez, que la necesidad de logro, a pesar de que puede aprenderse en familia o ser inducida en ciertas condiciones, entre nosotros resulta ser oficio extraño... y muy chocante.

Bibliografía

- Atkinson, J. W. (Ed). *Motives in fantasy, action and Society*. Princeton, N.J.: Van Nostrand, 1958.
- Escalante, G. *La conducta autoritaria. Dos estudios*. Editorial Académica Española, 2012.
- Escalante, G. *Cociente intelectual de poblaciones residentes y distinciones territoriales en Venezuela*. Mérida: Centro de Investigaciones Psicológicas, Facultad de Medicina, 2015.
- Festinger, L.: 1954, 'A theory of social comparison', *Human Relations* 7, 117--140.
- Gurin, P., Gurin, G., Lao, R. C. y Beattie, M. *Internal-external control in the motivational dynamics of Negro youth*. *J. of Social Issues*, 1969, 25: 29-53.
- Levenson, H. *Activism and powerful others: distinctions within the concept of internal-external control*. *J. of Pers. Assessment*, 1974, 38: 369-376.
- McClelland, D. C. *Methods of measuring human motivation*. En J. W. Atkinson (Ed). *Motives in fantasy, action and society*. Princeton, N. J. Van Nostrand, 1958.
- McClelland, D. C. *The achieving society*. Princeton, N.J.: Van Nostrand, 1961.
- Morales de Romero, M. *El lenguaje como variable instrumental y mediadora del rendimiento académico*. Mérida: Laboratorio de Psicología (ULA), Publicación 22, 1982.
- Murray, H. A. *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press, 1938.
- Romero García, O. *Pobreza, motivación y rendimiento académico*. Conferencia presentada en las segundas Jornadas Venezolanas de Psicología Social, Caracas 1979
- Romero García, O. *Locus de control, inteligencia, estatus socioeconómico y rendimiento académico*. Mérida: Laboratorio de Psicología (ULA), Publicación 10, 1980.

- Romero García, O. Psicología social y educación en Venezuela: Resultados de la investigación. Mérida: Laboratorio de Psicología (ULA), Publicación 38, 1983.
- Romero García, O. Crecimiento psicológico y motivaciones sociales. 3ª. ed., Mérida, Venezuela: Rogya C.A. 1999.
- Rotter, J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 1966, 80: whole number 609.
- Ruble, D. N. A developmental perspective on theories of achievement motivation. **En** Fyans L.J (Ed). *Achievement motivation: Recent trends in theory and reserarch*. New York, Plenum Press, 1980.
- Salom de Bustamante, C. Necesidad de logro, locus de control y rendimiento académico. Mérida: Laboratorio de Psicología (ULA), Publicación 19, 1981.
- Salom de Bustamante, C., y Sánchez B., A. N. Necesidad de logro, persistencia en la tarea y rendimiento académico. Mérida: Laboratorio de Psicología (ULA), Publicación 36, 1983.
- Salom de Bustamante, C. Necesidad de logro, expectativas y ejecución académica. Mérida: Laboratorio de Psicología (ULA), publicación 69, 1986.
- Sullivan, William M. *El despotismo de Cipriano Castro*. Caracas: ExLibris, 2013.
- Veroff, J. Social comparison and the development of achievement motivation. **En** C. P. Smith (Ed), *Achievement related motives in children*. New York, Russell Sage Foundation, 1969.
- Winter, D. G., & Stewart, A. J. (1978). The power motive. In H. London & J. E. Exner (Eds.), *Dimensions of personality* (pp. 391–448). New York: Wiley.