

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PRO.104.3.844-852.

INFLUENCIAS SOCIALES Y CULTURALES EN EMPRESARIOS MEXICANOS DE FRONTERA¹

Francisco J. DIAZ-BRETONES^a

Héctor M. CAPPELLO^b

Pedro A. GARCIA^c

^a Department of Social Psychology. Faculty of Labor Sciences. University of Granada. Spain.

fdiazb@ugr.es. +34-958 249545

^b Multidisciplinary Regional Research Center. University of Tamaulipas. Mexico. cappello@edu-

cdv.uat.edu.mx. + 52-131 81800

^c Department of Statistics & O.R. Faculty of Labor Sciences. University of Granada. Spain.

pagarcia@ugr.es + 34-958 242023

¹ Los autores quieren agradecer al Dr. José Rodríguez y la CANACITRA en la realización del presente estudio. Asimismo quieren agradecer los comentarios de los dos revisores anónimos.

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

Resumen

Este artículo explora los condicionamientos culturales y sociales que afectan a dos variables psicológicas asociadas con los empresarios: locus de control y motivación de logro. Para ello se realizó un estudio con empresarios de dos poblaciones mexicanas, una en la frontera con Estados Unidos, otra en el interior del país. Los resultados obtenidos muestran que hay una coincidencia entre el locus de control y la existencia de familiares empresarios (especialmente el padre). En cuanto a la influencia sociocultural, los datos muestran un sentido contrario al hipotetizado al obtener los empresarios de frontera un mayor control externo. Con respecto al logro, no se observaron diferencias significativas. Las aplicaciones prácticas y las limitaciones del estudio son también debatidas.

Introducción

Las relaciones entre determinadas características y la conducta emprendedora han sido bastante estudiadas en la literatura (Muller y Gappisch, 2005; Zhao y Seibert, 2006) considerándose como éstas tienen una mayor dependencia de factores tales como la personalidad o la experiencia que de otros como el mercado, el producto o la estrategia empresarial, especialmente motivación de logro y locus de control (Lee y Tsang, 2001; Díaz y Rodríguez, 2003).

Con respecto al constructo “necesidad de logro” (desarrollado por Henry Murray en 1938), diversas investigaciones han demostrado, efectivamente, que la necesidad de logro o de realización es una característica esencial de los empresarios, de manera que éstos obtienen puntuaciones más altas que en el resto de la población (Ahmed, 1985;

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

Sagie y Elizur, 1999; Collins, Hanges y Locke, 2004). Pero esta teoría ha sufrido duras críticas ya que considera que es un atributo aprendido sólo en las primeras etapas del desarrollo humano sin tener en cuenta otros factores e influencias sociales posteriores (Sutherland y Veroff, 1985).

Otro de los modelos teóricos asociados a la conducta emprendedora ha sido la teoría de locus de control (Rotter, 1966). En el caso de los emprendedores los estudios han demostrado que éstos tienen una creencia más interna en su atribución que otros grupos comparativos (Perry, 1990; Kauffman, Welsh y Bushmarin, 1996; Schiller y Crewson, 1997). Pero si para Rotter tal constructo es una característica aprendida y estable, más recientemente algunos autores consideran que éste puede desarrollarse (Hansemark, 2003) por lo que estaría sujeta a procesos culturales y de socialización en función del contexto social circundante (Smith, Trompenaars y Dugan, 1995; Kauffman, Welsh y Bushmarin, 1996; Mueller y Thomas, 2000).

Considerando, por tanto, que ambos procesos (locus de control y motivación de logro) no son innatos sino que están influenciadas por procesos externos y pueden desarrollarse durante el proceso madurativo de la persona, pretendemos en esta investigación conocer las variables sociales que modulan estos rasgos cognitivos de personalidad en emprendedores.

Una de las variables sociales estudiadas en empresarios ha sido la influencia de la familia y especialmente la existencia de progenitores empresarios.

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

Ya Krumboltz, Mitchell y Jones (1976) establecían la influencia de los progenitores en el desarrollo de patrones de conducta. Además, los roles paternos observados y los fuertes lazos familiares influirán en la decisión de las carreras profesionales de los hijos (Muller, 2001). Esto mismo ha podido observarse en el caso de empresario donde existe evidencia sobre la influencia de progenitores empresarios en la toma de decisión emprendedora (Scherer, Brodzinski, y Wiebe, 1991; Schiller y Crewson, 1997). Sin embargo no sabemos su influencia en variables cognitivas. Por ello, con estas premisas, planteamos las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1: La existencia de modelos de rol en la familia influirá en los procesos cognitivos asociados a la conducta emprendedora:

Hipótesis 1a: Los empresarios con antecedentes familiares tendrán una mayor creencia en el control interno.

Hipótesis 1b: Los empresarios con antecedentes familiares tendrán una alta motivación de logro.

El nivel educativo ha sido otra de las variables estudiadas en la literatura sobre emprendedores aunque más desde un punto de vista demográfico y descriptivo que como un proceso de socialización y adquisición de valores. Así, desde aquel punto de vista, se ha observado que los empresarios tienden a tener mejor nivel educativo que la población en general (Jacobowitz y Vidler, 1982; Robinson y Sexton, 1994).

Sin embargo, se desconoce si el nivel formativo de los emprendedores influye en los procesos cognitivos que van a desarrollar tal conducta emprendedora. De hecho, nosotros podemos considerar que un mayor nivel educativo generará una mayor

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

autoconfianza en las propias capacidades y recursos, por lo que hará que las percepciones que la persona haga sobre eventos de su entorno sean más internas. Además, esto generará una mayor motivación hacia la consecución y logro de metas. En este sentido, nosotros planteamos las siguientes hipótesis:

Hipótesis 2: El nivel educativo de los empresarios influirá en los procesos cognitivos asociados a la conducta emprendedora:

Hipótesis 2a: Los empresarios con un alto nivel educativo tendrán una mayor creencia en el control interno.

Hipótesis 2b: Los empresarios con un alto nivel educativo tendrán una alta motivación de logro.

Pero las características personales que inducen a una persona a crear una empresa no sólo estará influenciada por variables de su entorno más cercano (familia, escuela, socialización), sino también por otras culturales del macroentorno que favorecerán la aparición de nuevos empresarios en sociedades o escenarios concretos. Es decir, los condicionamientos de la cultura y sociedad local en la que habitan los emprendedores influirán también en los mecanismos cognitivos y decisionales de éstos (Mueller y Thomas, 2000; Rotefoss y Kolvereid, 2005).

Los científicos sociales tienden señalar a sociedad norteamericana es más individualista, independiente social y económicamente y con tendencia hacia la competición que las sociedades latinoamericanas (Hofstede, 1980; Marin y Triandis, 1985; Triandis, McCuser y Hui 1990).

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

De cualquier forma, incluso una cultura entera no está a favor o contra del emprendizaje. Cada país tiene nichos de subcultura empresarial que apoyan o incluso promueven el emprendizaje (Hisrich, 1990).

Sin embargo, a pesar de asumir tal diferenciación cultural, la inmensa mayoría de los trabajos sobre variable psicológicas en emprendedores se han realizado con muestras de empresarios norteamericanos y europeos; sin embargo la tasa de creación de empresas es menor en países europeos o del antiguo Reino británico que latinoamericanos o asiáticos menos desarrollados (Reynolds, Bygrave, Autio y Hay, 2002). Pero, ¿que sucede en los territorios fronteras? En el caso de México, nosotros consideramos que la cercanía e influencia de la frontera hace que las variables psicológicas asociadas a la conducta emprendedora (especialmente lugar de control y logro) de los empresarios de estas localidades serán diferentes a las de empresarios de otras ciudades mexicanas.

Por ello planteamos la siguiente hipótesis:

Hipótesis 3: Existen diferencias en las variables cognitivas condicionadas

por la localidad dónde se ha desarrollado el emprendedor:

Hipótesis 3a: Los empresarios de frontera tendrán una mayor creencia en el control interno.

Hipótesis 3b: Los empresarios de frontera tendrán una mayor motivación de logro.

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

En conclusión, el objetivo de este estudio es analizar los condicionantes sociales que afectan a las variables cognitivas asociadas a la toma de decisión empresarial (locus de control y motivación de logro) considerando que ambos procesos no son innatos sino que están influenciadas por procesos externos.

Metodología

Participantes

Para la realización del estudio elegimos una muestra de emprendedores en dos ciudades mexicanas: una de frontera (Nuevo Laredo) y otra de interior (Ciudad Victoria) ambas en el Estado de Tamaulipas. Para la selección de los empresarios de la muestra, utilizamos el listado de empresas de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACITRA) mexicana. De ese listado se seleccionaron aquellas con una antigüedad mínima de tres años por ser considerado éste un criterio de éxito (Brockhaus, 1980; Schiller y Crewson, 1997). Solo se entrevistó a un emprendedor por empresa.

El número de empresarios que finalmente respondieron fue de 64 con una distribución por sexo del 77% de hombres y el 23% de mujeres. La edad promedio fue de 45.72 años (en un rango entre 21 y 80 años) y con una experiencia como empresario de 13.22 años de promedio.

Instrumentos:

Para la comprobación de nuestras hipótesis, elaboramos un cuestionario el cual constaba de varias escalas en concreto:

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

Escala de locus of control: Utilizamos el I-E Scale (Rotter, 1966) el cual se compone de 29 ítems. El test posee buenas propiedades psicométricas con una fiabilidad entre .65 y .81 (Lange y Tiggemann, 1981; Mueller y Thomas, 2000) y una buena consistencia test-retest: .83 en un intervalo de un mes (Rotter, 1966); .64 a los siete meses (Hansemark, 2003); y .61 a los dos años (Lange y Tiggemann, 1981). Para nuestro estudio aplicamos la adaptación al español del cuestionario realizada por Pérez (1984) de la versión original de Rotter (1966) con respuestas de elección forzada ya que ésta es menos vulnerable a influencias culturales que las escalas tipo Likert. Tomaremos como puntuaciones de referencia las encontradas por Smith et al. (1995) en su estudio transcultural sobre población mexicana ($\bar{X}=7.73$).

Escala de motivación de logro. Utilizamos el LAMQ (Lynn, 1969). El test consta de 7 preguntas de elección forzada. Para nuestra investigación hemos realizado una traducción del instrumento del inglés al español, realizando posteriormente una traducción inversa del mismo, comparando las versiones original y retraducida al inglés. Tomaremos como puntuaciones de referencia las encontradas por Lynn en su submuestra de empresarios ($\bar{X}=6.82$).

Escala de apoyo sociofamiliar: De elaboración propia. Consta de 5 preguntas (¿tiene algún familiar empresario?; ¿quién?, ¿le apoyó su familia en la creación de la empresa?; ¿formación del padre?; ¿formación de la madre?).

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

Junto con estos cuestionarios se aplicaron diversas preguntas sociodemográficas tales como edad en la que creó la primera empresa, formación, situación laboral, sexo, estado civil e hijos.

Procedimiento

El sistema de recogida de información elegido fue el de entrevista personal en los domicilios de las empresas. Se decidió este procedimiento ya que la utilización de la encuesta postal en poblaciones hispanas tiene muy baja tasa de respuesta. Además existe cierto sesgo en la respuesta por temor a la utilización de los datos para efectos gubernamentales.

Por tal motivo, se seleccionaron asimismo, encuestadores locales con el fin de minimizar el rechazo de los encuestados. Los encuestadores fueron entrenados previamente en la utilización del instrumento así como en la utilización de las instrucciones.

En cuanto a las empresas seleccionadas, estas recibieron una carta por parte de la CANACITRA donde se les informaba de la realización de un estudio y se les solicitaba su colaboración. Los datos fueron recogidos en el segundo semestre del año 2002.

Para el análisis y tratamiento de los datos se ha utilizado el programa SPSS versión 14.0

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PRO.104.3.844-852.

Resultados

Fiabilidad de los instrumentos

En primer lugar, analizamos los resultados psicométricos de los cuestionarios en nuestra muestra. Con respecto al cuestionario de locus of control, encontramos buenas puntuaciones tanto en su fiabilidad ($\alpha=.705$), lo que asegura una cierta estabilidad de los datos recogidos. En cuanto al LAMQ y la escala sociofamiliar obtuvimos una fiabilidad inferior ($\alpha=.612$ y $.665$, respectivamente) aunque también aceptable.

Análisis de los resultados

Las variables sociales predictoras que consideramos en el estudio han sido: localidad (categorizada en las dos ciudades de frontera e interior); formación (nivel educativo del empresario al crear la empresa) y modelos de rol en la familia (existencia o no de antecedentes empresarios en su familia; quién, tipo de apoyo).

De los resultados de las intercorrelaciones de las distintas variables utilizadas en el estudio (ver tabla 1), observamos algunas relaciones significativas, sobre todo con la variable locus de control en lo referente a antecedentes familiares empresarios ($r=-.265$; $p<.05$), formación inicial ($r=-.281$; $p<.01$) y localidad ($r=-.331$; $p<.01$). El signo negativo del resultado indica un alto nivel de control interno (el test mide externalidad). En cuanto a la variable motivación de logro, no observamos correlaciones con ninguna de las variables sociales estudiadas.

INSERTAR TABLA 1 AQUÍ

Observamos como con respecto a las variables familiares existe una correlación significativa entre locus de control y la existencia de familiares empresarios, de manera que los emprendedores con padres empresarios tienen respuestas con locus más internos que aquellos otros emprendedores sin antecedentes empresariales en su familiar cercana. Dichas diferencias entre los resultados de los grupos con o sin antecedentes familiares empresarios son significativas (test de Welch): $t(55)=2.185$; $p<.05$; lo que indica la influencia de variables de socialización, en especial el hecho de tener padres empresarios en la conformación de esta percepción atributiva (ver tabla 2) por lo que se aceptaría nuestra hipótesis 1a que confirmaría cómo la variable locus de control es aprendida en el círculo familiar más cercano.

INSERTAR TABLA 2 AQUÍ

La convergencia de género entre el del emprendedor y del padre/madre empresario se comprobó que era importante existiendo importantes diferencias de género en los patrones de socialización. Así, de las personas que manifestaron tener un familiar empresario, es la figura paterna quien destaca siendo tales diferencias significativas: $F(3)=2.937$ $p<.05$. Además, conforme el grado de parentesco (hermanos, otros familiares) se aleja, las atribuciones de los emprendedores en locus de control se hacen más externas ($\bar{X}=7.77$ y 8.17 , respectivamente).

Pero la influencia de la familia es importante, no sólo en el proceso de socialización sino también en el valor subjetivo que le da el emprendedor al apoyo recibido de personas de su red familiar. En el caso del locus de control, existe una

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

relación positiva entre las puntuaciones en dicha variable y el apoyo familiar percibido por el emprendedor, siendo dicha relación significativa: $F(2,51)=5.564$ $p<.01$ especialmente en la ayuda económica. Este hecho muestra la influencia del apoyo de los distintos miembros de la familia en la configuración de rasgos cognitivos necesarios en la creación de la empresa.

En cuanto a la variable motivación hacia el logro, a diferencia de la variable locus de control, no aparecen diferencias significativas en función de que el emprendedor tenga o no padres empresarios teniendo ambos grupos puntuaciones muy similares ($\bar{X}=5.43$ vs. 5.47), no existiendo tampoco diferencias significativas entre el hecho de que el empresario sea el padre o la madre ($\bar{X}=5.50$ vs. 5.00) por lo que rechazamos la diferencia entre grupos de nuestra hipótesis 1b, comprobándose como dicha variable es un artefacto cultural.

Vemos pues como existen diversos factores familiares que ejercen una influencia importante sobre el locus de control de los empresarios. Pero ¿cuál de ellos es el mayor? Para analizarlo, se planificó un diseño factorial con los diversos factores familiares significativos (antecedentes familiares, apoyo, estado civil y descendientes). De éstos, fue el factor “apoyo” el que obtuvo una mayor significación: $F(2)=3.661$ $p<.05$; no observándose interacción significativa entre los factores.

Otra de las variables que afectan a los procesos de desarrollo madurativo en las personas es la formación de manera que el nivel educativo debería afectar a los procesos cognitivos de atribución y motivación. Así, analizados los datos, observamos que existe

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

una correlación negativa y significativa entre el nivel de atribución externa y el nivel educativo ($r = -.281$; $p < .01$) aceptándose nuestra hipótesis 2a. Es más, el 53.4% de la muestra poseían estudios universitarios, de manera que si comparamos los resultados de este grupo en sus puntuaciones de locus de control (ver tabla 2), estas son significativas: $t(55) = -2.717$; $p < .01$; es decir, las personas con mayor nivel educativo tienen una mayor creencia en el control interno, aunque no existen diferencias en la variable motivación de logro por lo que no se rechaza la igualdad de medias de nuestra hipótesis 2b.

Pero la influencia del proceso educativo no sólo lo podemos observar en el nivel del emprendedor. Si analizamos las respuestas sobre el nivel educativo de los padres, observamos que existe una correlación significativa entre el nivel educativo del padre y la variable locus de control ($r = -.244$; $p < .05$). Si categorizamos el nivel educativo del padre en educación obligatoria y superior, obtenemos también una diferencia significativa de medias entre ambos grupos: $t(54) = -2.052$; $p < .05$. Sin embargo, el nivel formativo de la madre no correlacionará ni con los resultados en locus de control ni en motivación hacia el logro, no existiendo asimismo diferencias significativas, aunque sí existe, asimismo, una correlación positiva y significativa entre el nivel educativo del emprendedor y el de su padre y su madre ($r = .344$ $p < .01$; $r = .260$ $p < .05$, respectivamente). Esto muestra diferencias de género en la transmisión de valores emprendedores, de manera que es fundamentalmente el padre el principal transmisor.

Una tercera variable ambiental que nos interesaba estudiar era la relativa a la influencia cultural de la localidad en la que el emprendedor había instalado su empresa. En este caso, sí observamos la influencia de ésta, principalmente en la variable locus de

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PRO.104.3.844-852.

control. Ésta tuvo correlaciones significativas lo cual muestra la influencia de diferencias ambientales y culturales entre los empresarios de la ciudad de frontera (Nuevo Laredo) y los de la ciudad de interior (Ciudad Victoria). Pero, curiosamente, los emprendedores de Victoria mostraron un mayor control interno ($\bar{X}=5.56$) más cercano a los datos recogidos en otros estudios que los obtenidos en Laredo ($\bar{X}=8.03$), con valores cercanos a los de población general. Las diferencias entre los promedios de ambos grupos poblacionales fueron significativas: $t(56)=2.967$; $p<.01$; lo que nos sugiere la influencia de esta variable en los resultados del locus de control (ver tabla 2) aunque en un sentido inverso al que nosotros hipotetizamos, rechazándose por tanto la hipótesis 3a.

Una posible explicación de las diferencias encontradas en la variable “localidad” pudieran deberse a la distinta homogémeidad de las dos submuestras. Para comprobar tal posibilidad, realizamos la prueba de Levene, observando que ambas submuestras seguían varianzas similares ($F=.545$ y 1.165 en locus de control y motivación de logro respectivamente).

Por otra parte, también hemos observado asimismo una correlación positiva entre el nivel de formación del emprendedor y el hecho que sea en la ciudad del interior mexicano ($r=.504$ $p<.001$). En este sentido nos interesó estudiar la interacción entre ambas variables (localidad y formación) por lo que se planificó un diseño factorial. Del análisis observamos que no existe interacción entre ambas, siendo la localidad más significativa ($F(1)=4.401$ $p<.05$) que la formación como variable predictora.

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

En cuanto a la variable motivación de logro, en las puntuaciones obtenidas entre las muestras de emprendedores de Nuevo Laredo y Ciudad Victoria encontramos diferencias apreciables ($\bar{X}=4.54$ vs. 5.35, respectivamente) aunque no significativas ($t(60)=.482$) por lo que se rechaza nuestra hipótesis 3b.

Conclusiones

Los resultados de esta investigación corroboran como la variable locus de control está asociada a los emprendedores. Tal variable no es univoca ni estática, sino que está condicionada por distintas contingencias ambientales en función de diversos condicionantes sociales.

En concreto, hemos comprobado como la familia ejerce un poder de influencia importante no sólo en a través del apoyo que éstos reciben sino, sobre todo, de la existencia de progenitores empresarios, los cuales ejercen un rol como patrón de conducta en la elección de carrera profesional. Dicho rol, no solo influirá en la actitud hacia la creación de empresa, sino también en los distintos procesos atribucionales observados y propios de la conducta emprendedora, como por ejemplo el locus de control.

Hemos comprobado importantes diferencias de género en tal influencia, siendo, fundamentalmente, la figura paterna el que ejerza de modelo de rol. Además, existe una relación significativa entre el nivel educativo del padre y la percepción de control

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

interno, siendo esta relación no significativa con el nivel educativo de la madre. Sin embargo, creemos que la formación de los progenitores incrementa la sensibilidad de los padres hacia la importancia de la educación de sus hijos, pero no tiene efectos en el desarrollo de capacidades emprendedoras, a excepción del padre. Observamos de nuevo, como es el padre quien transmite esos valores y percepciones emprendedoras, independientemente del resto de los miembros de la familia. Este hecho confirma el carácter patriarcal de la sociedad mexicana y la importancia del “padre” en la transmisión de valores sociales. Sin embargo debemos considerar que estos resultados podrían cambiar en muestras mayores.

En cuanto a la influencia del entorno, hemos observado diferencias muy significativas entre los empresarios de frontera y los del interior del país aunque no en el sentido que nosotros creíamos inicialmente. Pero si en nuestra hipótesis planteábamos que los empresarios de frontera tendrían un mayor control interno por cercanía y mayor contacto con la cultura norteamericana supuestamente más emprendedora, los resultados que hemos obtenido han sido totalmente inversos, de manera que el locus de control en frontera es más externo que el de la población de interior e inferior a lo encontrado por otros autores en emprendedores norteamericanos.

¿A qué puede deberse esa diferencia? Caben plantearse dos explicaciones causales de los resultados. De una parte, motivacionales: los empresarios de frontera tendrían una menor actitud emprendedora. Este hecho coincide con los resultados encontrados en empresarios étnicos de manera que, por ejemplo, inmigrantes mexicanos en Estados Unidos son uno de los grupos menos emprendedores (Butler y Herring,

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

1991). Así al igual que la motivación principal de la persona que emigra a otro país es buscar trabajo, surgiendo después otras motivaciones emprendedoras en el caso de frontera, existe una alta proporción de la población que se han instalado en estas ciudades por flujos migratorios internos de personas que provienen de otras parte del Estado o del país y que ante la imposibilidad de instalarse en territorio norteamericano finalmente residen en estas ciudades fronterizas.

Otra explicación causal podría estar en las variables familiares: los empresarios de frontera tienen menos antecedentes empresarios por lo que estarían menos sometidos a procesos de aprendizaje vicario que la muestra de empresarios de Cd. Victoria. Si fuera éste el caso, veríamos la importancia de las variables familiares en el desarrollo de cogniciones y atribuciones necesarias para las actitudes emprendedoras, así como las importantes diferencias de género que antes comentamos.

En cualquier caso, probablemente la explicación de estas importantes diferencias entre las dos ciudades sea por una conjunción de ambas variables familiares y motivaciones migratorias.

Observamos, por tanto, como los condicionamientos sociales en ambas submuestras son diferentes. Ello, nos permite inferir que las motivaciones de los empresarios son diferentes, y como las características del entorno condicionan el locus de control y por ende la conducta emprendedora.

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

En cuanto a la motivación hacia el logro, los resultados encontrados en el estudio no corroboran las hipótesis de trabajo, con excepción de los condicionantes familiares tales como hijos o estado civil. Dichos resultados pudieran deberse a problemas metodológicos del instrumento de medida. Es cierto, que la fiabilidad recogida en el estudio no fue elevada ($\alpha=.612$), aunque nosotros la consideramos suficiente. Otra posible explicación, sería que esta variable no es significativa de la conducta emprendedora en esta muestra mexicana. De hecho la puntuación promedio de cada una de las submuestras fue bastante menor que la obtenida por el propio Lynn teniendo por tanto un bajo nivel predictivo y explicativo.

Limitaciones y futuras investigaciones

Debemos considerar algunas limitaciones en la interpretación de las conclusiones de este estudio.

En primer lugar, la muestra empleada ha sido solo de emprendedores mexicanos, realizándose las comparaciones de los resultados con otras muestras nacionales a través de los resultados publicados en otros estudios por lo que la generalización de los resultados a otras muestras nacionales debe hacerse con cautela.

En segundo lugar, sería conveniente ampliar el estudio a otras ciudades, especialmente de la frontera, y con muestras mayores con el fin de poder contrastar semejanzas y diferencias con los resultados obtenidos por nosotros. La frontera

Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.

representa un territorio de gran interés para el estudio social ya que nos permite observar la influencia de diversas culturas.

Creemos, por tanto, que es importante la necesidad de realizar un estudio de tales variables en el caso de México (especialmente en su frontera norte con Estados Unidos) lo cual será de gran utilidad ya que ello nos permitirá establecer políticas de fomento hacia la creación y desarrollo de nuevas empresas que redundarán finalmente en el crecimiento económico del país.

Por último, sería aconsejable la realización de estudios longitudinales que permitan observar la evolución e incidencia de estos condicionantes sociales.

Referencias

Ahmed, S.U., 1985. nAch, risk taking, propensity, locus of control and entrepreneurship. *Personality and Individual Differences* 6: 781-782.

Brockhaus, R.H., 1980. Psychological and environmental factors witch distinguish the successful from the unsuccessful entrepreneur: A longitudinal study. *Proceedings Academy of Management*: 368-372.

Butler, J.B. and Herring, C., 1991. Ethnicity and Entrepreneurship in America: Toward an Explanation of Racial and Ethnic Group Variations in Self-Employment. *Sociological Perspectives* 34(1): 79-94.

Collins, C.J.; Hanges, P.J. and Locke, E., 2004. The relationship of Achievement Motivation to entrepreneurial behavior: a meta-analysis. *Human Performance* 17(1): 95-117.

- Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.
- Díaz, F. and Rodríguez, A., 2003. Locus of Control, nAch and Values of Community Entrepreneurs. *Social Behavior and Personality* 31(8): 739-748.
- Hansemark, O.C., 2003. Need for achievement, locus of control and the prediction of business starts-up: a longitudinal study. *Journal of Economic Psychology* 24: 301-319.
- Hisrich, R.D. (1990). *Entrepreneurship/Intrapreneurship*. American Psychologist, 45, 209-222.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Kaufmann, P.J.; Welsh, D.H. and Bushmarin, N.V., 1996. Locus of control and entrepreneurship in the Russian Republic. *Entrepreneurship, Theory and Practice* 20: 43-56
- Krumboltz, J.; Mitchell, A. and Jones, G.B., 1976. A social learning theory of career selection. *The Counseling Psychologist* 6: 71-80.
- Lange, R.V. and Tiggemann, M., 1981. Dimensionality and reliability of the Rotter I-E Locus of Control Scale. *Journal of Personality Assessment* 45(4): 398-405.
- Lee, D.Y. and Tsang, E.W., 2001. The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth. *Journal of Management Studies* 38: 583-602.
- Lynn, R., 1969. An achievement motivation questionnaire. *British Journal of Psychology* 60: 529-534.
- Marin, G and Triandis, H.C. (1985). Allocentrism as an important characteristics of the behavior of Latin Americans and Hispanics. In R. Díaz-Guerrero (Eds.) *Cross-cultural and national studies in social psychology*. New York: Elsevier

- Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.
- Mueller, S.L. and Thomas, A.S., 2000. Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing* 16: 51-75.
- Muller, G.F. and Gappisch, C., 2005. Personality types of entrepreneurs. *Psychological Reports*, 96, 737-746.
- Muller, G.F., 2001. Biographical factors of occupational independence. *Psychological Reports*, 89, 308-314.
- Pérez, A. M., 1984. Dimensionalidad del constructo locus of control. *Revista de Psicología General y Aplicada* 39(3): 471-488.
- Perry, C., 1990. After further sightings of the Heffalump. *Journal of Managerial Psychology* 5(2): 22-31.
- Reynolds, P.D.; Bygrave, W.D.; Autio, E. and Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Summary Report*. Babson College, Ewin Marion Kauffman Foundation and London Business School.
- Rotter, J. B., 1966. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement, *Psychological Monographs* 80(609): 1-28.
- Sagie, A. and Elizur, D., 1999. Achievement motive and entrepreneurial orientation: a structural analysis. *Journal of Organizational Behavior* 20: 375-387.
- Scherer, R. F.; Brodzinski, J. D. and Wiebe, F. A., 1991. Assessing perception of career role-model performance: the self-employed parent. *Perceptual and Motor Skills* 72: 555-560.
- Schiller, B.R. and Crewson, P.E., 1997. Entrepreneurial origins: a longitudinal inquiry. *Economic Inquiry* 35(3): 523-531.

- Bretones, F. D., Cappello, H. y García, P. A. (2009). Social and cultural influences among Mexican border entrepreneurs. *Psychological Reports*, 104, 844-852. DOI 10.2466/PR0.104.3.844-852.
- Smith, P.B.; Trompenaars, F. and Dugan, S., 1995. The Rotter locus of control scale in 43 countries: a test of cultural relativity. *International Journal of Psychology* 30 (3): 377-400.
- Sutherland, E. and Veroff, J., 1985. Achievement motivation and sex roles. In V.E. O'Leary, R.K. Unger and B.S. Wallston, eds., *Women, gender and social psychology*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Triandis, H.C., McCusker, C. and Hui, C.H. (1990). Multimethod probes of individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1006-1020.
- Zhao, H. and Seibert, S.E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91, 259-271.

Tabla 1: Matriz de intercorrelaciones de las variables de estudio

Variable	2	3	4	5	6
1. Localidad	.460**	-.082	-.331**	.318**	-.310*
2. Formación al crear la empresa		.027	-.281**	.371**	-.220
3. Motivación de logro			.092	-.005	-.003
4. Lugar de control				-.265*	.236
5. Existencia de empresarios en la familia					.010
6. Qué familiares empresarios					

* $p < .05$ ** $p < .01$

Tabla 2: Diferencias significativas de locus de control

Variable predictora		Media	<i>t</i>	gl	Significación (bilateral)
Familiares empresarios	Sí	6.73*	2.185	55	.033
Apoyo familia	No	8.65*			
	Sí	6.62**	5.564	2.51	.005
Formación emprendedor	No	8.17**			
	Universitaria	6.31**	-2.717	55	.009
Localidad	No universitaria	8.48**			
	Nvo. Laredo	8.03**	2.967	56	.004
	Cd. Victoria	5.56**			

* $p < .05$ ** $p < .01$