



PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ

Esta obra ha sido publicada bajo la licencia Creative Commons
Reconocimiento-No comercial-Compartir bajo la misma licencia 2.5 Perú.

Para ver una copia de dicha licencia, visite
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>



Pontificia Universidad Católica del Perú

Facultad de Letras y Ciencias Humanas

Especialidad de Psicología

**ANÁLISIS PSICOSOCIAL DEL FENÓMENO DE EMIGRACIÓN EN UNA
MUESTRA DE JÓVENES ESTUDIANTES Y PROFESIONALES DE LIMA - PERÚ**

Tesis para optar por el título de Licenciada en Psicología con Mención en Psicología Social

Stephanie Herschkowicz Lampl

Código: 20010814

2008

A Herby y Carol, por la fuerza para seguir adelante



RESUMEN

Este trabajo analiza cómo se relacionan la Personalidad, los Valores, la Identidad Nacional y el Clima Emocional en la intención y en el comportamiento de emigrar de jóvenes de clase media y alta peruana. Con ese objetivo, se compararon 3 grupos de personas: Los que no tienen intención de emigrar ($n=33$), los que si tienen intención de emigrar ($n=33$) y los que ya emigraron ($n=33$). En el caso de la Personalidad, observamos que el rasgo de Conciencia se asocia negativamente a la intención y posterior comportamiento de emigración. Asimismo, el rasgo de Agradabilidad y Apertura correlacionan positivamente con la intención de emigrar. Por su parte, las dimensiones de Schwartz relacionados con la intención de emigrar son Conservadurismo y Promoción Personal. Coherentemente, los valores de Conformismo, Logro y Poder muestran una asociación con la variable de estudio. El primero, está asociado a una menor disposición a dejar el país, el segundo se relaciona con los deseos de emigrar, y el tercero presenta una tendencia compleja, observándose que quienes puntúan alto en esta dimensión, o no quieren dejar el país, o ya lo dejaron. Finalmente, en el caso de la Identidad Nacional y del Clima Emocional, una visión general positiva del endogrupo en términos de autoconcepto colectivo, se asocia tendencialmente a una menor intención de dejar el país.

ABSTRACT

This paper analyses how Personality, Values, National Identification and Social Climate are related to emigration intentions and behavior of middle and high class professional young adults from Lima, Peru. On that purpose, three groups of people were compared: Those who do not have intention to emigrate (n=33), those who have intention to emigrate (n=33) and those who have already emigrated (n=33). In case of Personality, we observe that trait of consciousness is inversely associated to the intention of emigrate and subsequent behavior of emigration. Schwartz's values of conformism, power and achievement are also related with emigration intentions and behavior. Conformism is negatively related to the intention to leave the country; and on the other side, achievement presents a positive relation to this variable. In addition, Power reflects a more complex tendency, showing that people who score high on this value, tend to refer less intention to emigrate, or they have already emigrated. Finally, in case of National Identification and Social Climate, a general positive view of being Peruvian is understood as a collective self-concept, and it is related to a lower intention to emigrate.

AGRADECIMIENTOS

Durante toda esta investigación, muchas personas me apoyaron y ayudaron a sacar adelante este trabajo tan importante para mí.

El agradecimiento más especial es para mis padres, quienes desde siempre me han enseñado cuál es el camino correcto... Por su apoyo constante, amor y enseñanzas, muchas gracias.

A Agustín Espinosa que estuvo ahí desde la primera clase, con su punto de vista siempre interesante y acotaciones importantes.

A las 99 personas que respondieron los cuestionarios y me permitieron lograr los resultados y los análisis que podemos leer en este trabajo.

Y a todos los que me dieron sus comentarios, me brindaron lecturas y sus conocimientos sobre el tema.

TABLA DE CONTENIDOS

I.	Introducción	8
II.	Marco Teórico	12
	2.1 El fenómeno de la Migración	12
	2.1.1 <i>La migración como fenómeno social contemporáneo</i>	12
	2.1.2 <i>Factores psicológicos y sociales que se vinculan a la intención de emigrar</i>	14
	2.2 Relación de variables psicológicas con intención de emigrar	20
	2.2.1 <i>Personalidad e intención de emigrar</i>	20
	2.2.2 <i>Orientaciones Motivacionales e intención de emigrar</i>	26
	2.2.3 <i>Identidad Nacional e intención de emigrar</i>	32
	2.2.4 <i>Clima Emocional e intención de emigrar</i>	36
	2.3 Situación de los emigrantes	41
	2.3.1 <i>Impacto de las variables estudiadas en los emigrantes</i>	41
	2.3.2 <i>Similitudes y discrepancias entre los que ya emigraron y los que tienen la intención de hacerlo</i>	47
	2.4 Situación actual y Emigración en el Perú	51
III.	Planteamiento del Problema	54
IV.	Preguntas de Investigación	56
V.	Objetivos de Investigación	56
	5.1 Objetivos Generales	56
	5.2 Objetivos Específicos	56
		6

VI. Definiciones Conceptuales y Operacionales	58
6.1 Definiciones Conceptuales	58
6.2 Definición Operacional	59
6.3 Variables a controlar	59
VII. Diseño	60
7.1 Nivel y Tipo	60
7.2 Participantes	60
7.3 Instrumentos	62
7.4 Procedimiento	70
VIII. Resultados	71
IX. Discusión	87
X. Consideraciones finales	101
XI. Referencias Bibliográficas	102
XII. Anexos	113

*“La migración es un viaje de ida.
No hay morada donde regresar”
Hall, S (1987, En: Chambers, 1994)*

I. Introducción

La masiva migración campo-ciudad significó la redefinición radical de la cartografía cultural del Perú del siglo XX. Las últimas décadas han significado la intensificación de los desplazamientos hacia Lima, así como también la intensificación de la emigración hacia ciudades intermedias del país y hacia el extranjero (Ávila y Tamagno, 2005). De esta manera, el crecimiento del volumen en las emigraciones internacionales desde países pobres como el nuestro, hacia los ricos, es una extensión de las emigraciones del campo hacia las ciudades en otros países (Altamirano, 1992).

Dentro del contexto de las emigraciones internacionales, el Perú aparece como un país en constante crecimiento emigracionista. En la actualidad, más de dos millones de peruanos radican en el exterior, extendiendo su diáspora principalmente entre Estados Unidos, España, Italia, Japón, Chile y Argentina, donde radican peruanos de todos los sectores sociales y regionales del país (Ávila y Tamagno, 2005).

La emigración ha ido creciendo y se ha vuelto una constante en nuestra historia contemporánea. Ciertamente, muchos tenemos algún familiar en el exterior o algún amigo o conocido, quien decidió por distintas razones cambiar de rumbo y radicar fuera del Perú (Málaga, 2006). Hay peruanos prácticamente en todos los países del mundo, lo que nos hace pensar que la cultura peruana ha trascendido más allá de nuestras fronteras (Altamirano, 1996). Este hecho confirma la necesidad de incorporar la variable de

migración internacional como una variable inevitable dentro del análisis de la realidad social peruana (Altamirano, 1996).

Que el tema de la migración haya teñido nuestra historia como país y esté en *auge* en la actualidad, hace que la investigación a continuación tenga una justificación de tipo social; puesto que es relevante conocer y analizar las variables que están a la base de este importante fenómeno social.

Se ha explicado y analizado desde varios puntos de vista el fenómeno migratorio. Sin embargo, las variables que han primado en estos estudios son las meramente sociales. Según los expertos casi la totalidad de la emigración está motivada por razones económicas, falta de oportunidades hacia el futuro o inseguridad (física, jurídica, entre otros) (Trahtemberg, 2006). Del mismo modo, los especialistas coinciden en señalar que *siempre hay algo más*, cuestiones que responden únicamente a la esfera personal (Ávila y Tamango, 2005).

Si nos centramos en la emigración de los jóvenes, vemos que ésta se enmarca dentro del concepto de *Fuga de Talentos* o *Brain Drain* (De los Ríos y Rueda, 2005b). Este fenómeno representa a la vez que una pérdida de capital humano, una oportunidad para contribuir al desarrollo del país; ya que constituye una fuente de conexión con el conocimiento y las *best practices* desarrolladas en los principales países y mercados del mundo. En ese sentido, parece necesario vincular los efectos de la fuga de talentos como elemento que otorga una relevancia social a esta investigación.

El aporte adicional que da la visión de la Psicología Social a este tema es lo que genera que el estudio del mismo sea relevante y aporte un contenido medular no sólo para la sociedad, tal como se mencionó en líneas anteriores, sino también en torno a lo académico. Esto último se sustenta en que este estudio aporta un conjunto de conocimientos sobre un tema social importante y actual, pero además pretende expresar un entendimiento integral del tema; ya que toma en cuenta tanto al individuo como a su sociedad.

Tomando en cuenta lo anterior, en el primer capítulo de esta investigación se tratarán los temas teóricos relacionados a la problemática de estudio. En principio, se introducen los elementos conceptuales que las Ciencias Sociales han desarrollado para entender el fenómeno de migración general y del Perú; seguidamente se vinculan los factores psicológicos y sociales a la intención de emigrar. Luego, se detallan las variables de estudio y su posible relación con la emigración, tomando como punto de referencia investigaciones previas relacionadas a dichas variables y al tema de estudio en cuestión. Posteriormente, se analiza la emigración desde una perspectiva diferente: La situación de los emigrantes; de qué manera las variables estudiadas impactan sobre ellos y si existen similitudes y diferencias entre los emigrantes y los que tengan la intención de hacerlo. En el último capítulo del marco teórico, se analiza la situación actual de la migración en el Perú, integrando las variables psicológicas y sociales mencionadas en los puntos anteriores.

En los posteriores capítulos, se detalla el planteamiento del problema, las preguntas de investigación, los objetivos, las definiciones y el diseño de esta investigación.

Finalmente, se analizan los resultados obtenidos a través de los análisis estadísticos pertinentes y se discuten los mismos desde los conceptos e investigaciones expresadas en el marco teórico.



II. Marco Teórico

2.1 El fenómeno de la Migración

2.1.1 La migración como fenómeno social contemporáneo

A lo largo de la historia peruana, nuestro país ha pasado un proceso de transición en torno a la migración. Dicha transición se define como “El proceso de relativo estancamiento e incluso decrecimiento notorio de la inmigración y el incremento de la emigración no solamente de la población inmigrante y sus descendientes sino de peruanos que empezaron con la conquista” (Altamirano, 1996). Por lo mismo, el Perú no puede ser considerado como un país de inmigrantes, lo que ha sido demostrado por el escaso número de estos, en comparación con la población emigrante (Altamirano, 1996).

La característica más importante de la migración en general y de la migración internacional en particular, es su dinámica interna cambiante porque se trata de una población en constante movimiento (Altamirano, 1992). La migración internacional posee una dinámica demasiado diversa y compleja como para que una única teoría pueda explicarla (De los Ríos y Rueda, 2005a). Por esa razón, su estudio requiere un punto de vista interdisciplinario y a partir de varios niveles de análisis (Massey, 1993). A causa de esta particularidad podemos señalar que no existe una teoría única capaz de explicar la migración internacional, sino más bien un conglomerado de enfoques teóricos muchas veces complementarios entre sí.

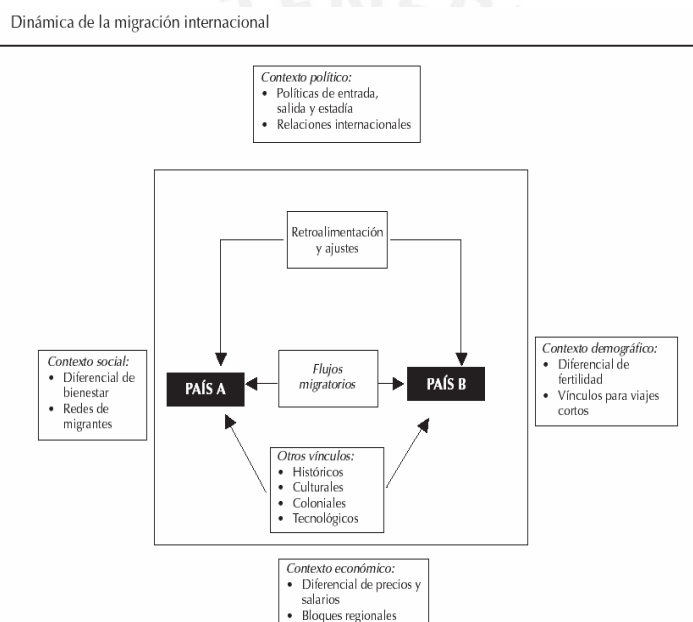
Por lo anterior, se presentan dos modelos que nos permitirán entender justamente esta dinámica constante de la emigración.

El primer enfoque que responde a la teoría convencional utilizada por los teóricos es el *Modelo de Expulsión-Atracción* (Altamirano, 1992). Este modelo privilegia enormemente el aspecto económico, siendo así que la emigración laboral proveniente de países pobres a países ricos se produce principalmente por la búsqueda de mejores salarios (Altamirano, 1992). Los argumentos sobre los factores de expulsión basados en condiciones de pobreza o razones políticas, las razones de atracción basadas en oportunidades laborales mejores, y la estabilidad política del país receptor, si bien son fuerzas importantes por sí solos no explican el proceso migratorio. Por esta razón se critica este modelo y se señala que a estos factores hay que añadirles los aspectos sociales y culturales (Altamirano, 1992).

Asimismo, el segundo modelo presenta una teoría que pretende explicar la migración internacional a partir de la diversidad y complejidad del fenómeno, este es el *Enfoque de Sistemas* (De los Ríos y Rueda, 2005a), que intenta responder a la crítica que se le hacía al modelo anterior. El Enfoque de Sistemas afirma que un determinado país principal está vinculado de manera estable con cierto país o grupo de países, a través de diversas conexiones históricas, económicas, coloniales, políticas o a través de la pertenencia común a organizaciones supranacionales (Fawcett, 1989). De tal manera que estos nexos también permiten sistemas de migración entre los países implicados y simultáneamente, los sistemas de migración retroalimentan a los primeros (De los Ríos y Rueda, 2005a). Posteriormente Kritz y Zlotnik (1992, En: De los Ríos y Rueda, 2005¹)

integran los aspectos clave de las distintas teorías de migración internacional y a partir de ello, clasifican al sistema migratorio en cuatro contextos particulares: Social, Político, Demográfico y Económico. Estos cuatro contextos enmarcan a la emigración de un País A a un País B y permiten que otros procesos, como retroalimentación y adaptación, se generen y den resultado al fenómeno emigratorio (véase la figura N^o1).

Figura N^o1: Enfoque de sistemas



Kritz y Zlotnik (1992), En: De los Ríos, J; Rueda, C (2005a).

2.1.2 Factores psicológicos y sociales que se vinculan a la intención de emigrar

Las razones que explican teóricamente la emigración desde los países subdesarrollados hacia los desarrollados, y dentro de este contexto, la emigración desde el Perú hacia distintos blancos migratorios, son distintas y dependen no solamente del país de destino, sino también del país de procedencia (Altamirano, 1992). Por ello, las diferencias

culturales y sociales de los emigrantes tiene una enorme influencia en la decisión migratoria, en el proceso mismo de la emigración y en la adaptación (Altamirano, 1992).

A continuación se presentan dos modelos que analizan los factores que se generan en la dinámica migratoria. El primer modelo es el de Expulsión - Atracción de Altamirano (1990) señalado anteriormente; el cual se centra especialmente en los factores sociales que inciden en la decisión de emigrar. El segundo modelo postulado por Bolzman (1991) a diferencia del enfoque social del modelo anterior, aborda la explicación de los factores involucrados en la dinámica migratoria desde una perspectiva psicológica, centrándose en el proceso de adaptación. Consistentemente, ambos autores dividen a los factores relacionados con la migración en tres grupos, los que son presentados a continuación.

a) *Factores de Expulsión (Altamirano, 1990) o Factores de Empuje (Bolzman, 1991):*

Los factores de expulsión o de empuje son aquellos que existen en la sociedad de origen y que propician en el individuo el deseo de emigrar. Éstos son:

- La creciente pobreza urbana: Situación que no sólo afecta a los migrantes del campo, sino también a las clases medias en sus diversos estratos, cuyos salarios no cubren las necesidades básicas. Este estado prolongado de insatisfacción condiciona el surgimiento de una “cultura de pobreza”, la cual implica ansiedad y deseos de buscar alternativas, como la emigración (Altamirano, 1990).
- El creciente subempleo y desempleo: Estos grupos son quienes ejercen una mayor presión para emigrar (Altamirano, 1990). En ocasiones, quienes cuentan con empleo también desean salir del país porque sus salarios se han disminuido a tal punto que no cubren sus necesidades básicas (Márquez y Salcedo, 2005).

- Incapacidad del gobierno: Se percibe al gobierno como una institución poco preocupada e ineficiente en solucionar los problemas sociales relacionados a servicios básicos como la vivienda, educación, salud, etc. (Altamirano, 1990). Esta incapacidad del gobierno podría impulsar a la emigración cuando no se ve la posibilidad de un cambio.
- Inestabilidad política: Podría decirse que existe una falta de credibilidad no sólo en la política y decisiones de gobierno, sino en el accionar de los partidos políticos de oposición, lo que genera una interrupción de la democracia e incide en la ineficacia del aparato estatal (Altamirano, 1990; Málaga, 2006).
- Creciente violencia y violación de DDHH: El sufrimiento de persecuciones políticas o terroristas genera un mayor “nivel de trauma” que podría ser la causa de emigración, aunque de menor adaptación en el país de destino (Thomson, 1991. En: Páez, González, Aguilera y Zubieta, 2000). En nuestro contexto, se han vivido momentos política y socialmente difíciles en donde se generó una cultura de violencia que desató el “miedo” entre los pobladores, razón que impulsó a gran número de personas a dejar el país de forma definitiva (Málaga, 2006).
- Incertidumbre hacia el futuro: Los cinco puntos mencionados anteriormente generan una creciente insatisfacción de inseguridad respecto del presente y del futuro. (Altamirano, 1990).
- El tipo de grupo: El proceso de adaptación tiene que ver con las similitudes que existen entre la sociedad de origen y la sociedad de acogida. Bolzman (1991) señala el caso del exilio latinoamericano, en el que las mayorías dominantes identificadas con el país, pero opuestas al régimen, sufrirían mayores problemas de adaptación. Asimismo, las minorías identificadas que tienen una relación ambivalente con la

sociedad de origen y no se conciben como parte de ésta, sufrirían menos problemas de adaptación en el país de destino (Bolzman, 1991).

b) *Factores que Obstaculizan la Emigración (Altamirano, 1990) o Factores Mediadores (Bolzman, 1991):*

Para Altamirano los siguientes factores son obstáculos en el proceso de toma de decisiones en cuanto a la emigración. Para Bolzman estos factores median el proceso y pueden contribuir a tomar una decisión negativa o positiva frente al mismo. De todas formas, los siguientes factores son aquellos que se toman en cuenta al momento de decidir emigrar y pueden ser barreras o apoyos en este proceso; dependiendo de los recursos con los que cuente el individuo. Son los siguientes:

- Temor frente a lo desconocido: Un alto porcentaje de emigrantes carece de experiencia internacional previa e ignora el modo de afrontar los retos en un contexto extraño (Altamirano, 1990).
- Barreras lingüísticas (Altamirano, 1990). Conocer el idioma es una condición necesaria pero no suficiente (Bolzman, 1991; Taft, 1977, En: Páez et al, 2000). Conocer el idioma facilita la interacción social y acelera el tiempo de adaptación; por ello suele ser un punto a analizar en la toma de decisión emigratoria.
- Dificultades legales (Altamirano, 1990). Algunos países que se han convertido en focos de emigración y para manejar sus “cuotas” restringen a través de sus leyes, la posibilidad de emigrar fácilmente. Asimismo, exigen documentación particular y sumamente específica para iniciar este proceso; la cual es bastante difícil de obtener.

- Esperanzas limitadas para un futuro mejor: Suele permanecer la idea de un optimismo relacionado al cambio social y a la mejora individual en el país de origen (Málaga, 2006). Por ello, el permanente desánimo que agobia al peruano promedio no impide alimentar una débil esperanza de que la situación es temporal y que va a ser superada (Altamirano, 1990). Las esperanzas de un futuro mejor se reactualizan, casi siempre, en épocas electorales (Málaga, 2006).
- Exclusión social y apertura hacia los extranjeros en el país de acogida: Los emigrantes y exiliados latinos deben afrontar el etnocentrismo de los países de acogida. En Francia, Suiza y Canadá, los latinoamericanos tienen una posición intermedia baja (agresiva, reivindicativa, politizada) y los haitianos y africanos por su parte, la imagen más negativa (falta de puntualidad, descuido y poca seriedad). (Bolzman, 1992; Bourish, 1994; En: Páez et al, 2000). En dichos países los latinos son vistos a menudo no sólo como personas diferentes desde el punto de vista cultural, sino también como personas que no poseen suficientes elementos para integrarse adecuadamente en una sociedad industrial moderna. Una de las manifestaciones de esta percepción fue la desvalorización de la experiencia pasada de los exiliados a nivel laboral y escolar. El resultado fue una descalificación profesional de la mayoría de los que encontraron trabajo y la dificultad de los más jóvenes para continuar con sus estudios (Bolzman, 1991).
- La divergencia cultural entre la sociedad de origen y la de destino: Se ha encontrado que más importante que el grado objetivo de distancia cultural es el grado subjetivo de la misma, la que se asocia mayormente a problemas de adaptación (Bolzman, 1991; Ward, 1996). Por ello, se ha confirmado que a mayor distancia cultural

percibida menor intención de emigrar, y si es que se emigra se dará una peor adaptación (Ward, 1996).

c) *Factores de atracción (Altamirano, 1990) o Factores que Facilitarían la adaptación (1991):*

Los factores de atracción o facilitadores son aquellos que están presentes en la sociedad de acogida, y al ser positivos y sustancialmente diferentes a los existentes en la sociedad de origen, son los primeros que se analizan en la decisión migratoria.

- Estabilidad política y económica del país de destino: Los países de destino suelen tener una estabilidad no comparable con la peruana (Altamirano, 1990).
- Mayores oportunidades de trabajo: Aunque los emigrantes suelen saber que puede ser difícil conseguir un trabajo, salvo con un contrato previo, muchas veces se verán obligados a aceptar trabajos manuales por los que percibirán salarios comparativamente más bajos que los de los ciudadanos naturales del país de acogida, pero más altos de los que ganaban en el país de origen (Altamirano, 1990). Tanto este punto como al anterior podrían ser analizados desde la teoría de Exogrupo-Endogrupo (Rokeach, 1960). Lo que puede estar sucediendo es que percibimos a nuestro grupo como en desventaja y vemos a los otros como parte de un grupo con mayores posibilidades. En ese sentido las personas quisieran ser parte del grupo en ventaja, lo que los puede estar motivando a emigrar.
- Tener un miembro de la familia o conocido residiendo en el país de destino: Para los emigrantes, es importante un referente que sirva como intermediario ante la nueva sociedad a la que se pretenden incorporar (Altamirano, 1990).

- Mejor futuro para los hijos: La cultura colectivista (Hofstede, 1980) hace que no sólo pensemos en el futuro de nuestras familias, sino además en la posibilidad de conformar redes sociales en los lugares donde vivamos. En la sociedad peruana las relaciones de parentesco son muy importantes, por lo que en este contexto los hijos constituyen para los padres el interés primordial (Altamirano, 1990).
- La edad y la adaptabilidad al mercado: Los más jóvenes se adaptan mejor (Bolzman, 1991).
- Una formación profesional o ser obrero calificado: Una formación superior facilita la adaptación a largo plazo, aunque a corto plazo las personas de instrucción superior sufren de paro y/o trabajos subcalificados. Los obreros especializados se integran más rápidamente (Bolzman, 1991).
- Las expectativas sobre el país de acogida: Algunas investigaciones han mostrado un efecto de congruencia: Los que se esperaban lo peor, tuvieron más dificultades para adaptarse (Bolzman, 1991; Moghaddam, Taylor, Wright, 1993, En: Páez, et al, 2000).

2.2 Relación de variables psicológicas con intención de emigrar

2.2.1 Personalidad e intención de emigrar

Aún cuando las definiciones y los matices del concepto personalidad son innumerables, probablemente la mayoría de psicólogos coinciden en que este constructo puede ser entendido como las características psicológicas individuales que imprimen coherencia al comportamiento de las personas (Capara y Cervone, 2000; En: Romero, 2005).

En esta investigación, la teoría de los rasgos será el eje para el análisis de la personalidad. Desde esta perspectiva los rasgos se consideran como disposiciones (tendencias, inclinaciones, propensiones), que se expresan en patrones de comportamiento (y, para algunos, también de pensamientos y sentimientos) relativamente estables y consistentes (Johnson, 1997, Pervin, 1994, En Romero, 2005). Aunque se hayan propuesto diversas clasificaciones de rasgos, existe un acuerdo entre los distintos investigadores en considerar como objeto de interés fundamental la denominada clasificación de los “Cinco Grandes” de Costa y McCrae (García León, 2004). Este modelo ha sido utilizado para predecir diferencias individuales en numerosos escenarios: Clínico, industrial, organizacional y de consejería (Roccas, Sagiv, Schwartz y Knafo, 2002). Investigaciones como la de Paunonen y Ashton (2001) en la que se encuentran dichos factores en muestras de Canadá, Inglaterra, Holanda, Noruega e Israel a partir de un cuestionario no verbal, justifican la transculturalidad del Modelo de Cinco Factores.

Sin embargo, muchas son las críticas que se le hacen a este modelo. La más frecuente es la que alega que dicha clasificación no cuenta con un armazón de conceptos y postulados que lo sustente (Romero, 2005). Muchos de los recelos que tiene este modelo es que los autores convierten a los “cinco” en la base para integrar otras unidades de la personalidad; es decir, señalan que este modelo parece explicar ciertos rasgos de personalidad más no el comportamiento por sí mismo. Church y Katigbak (2000, En McCrae, 2002) critican el mismo al revelar que los rasgos no predicen el comportamiento tan bien en culturas colectivistas como en las individualistas.

Asimismo, en el contexto peruano, Yamamoto y Feijoo (2007) realizan en un estudio en el que presentan propuestas alternativas a los modelos de bienestar y desarrollo en una muestra de un corredor migratorio desde comunidades rurales hasta urbano marginales. En dicha investigación encuentran sólo la presencia de 3 factores de personalidad; no encontrándose evidencia que soporte el Modelo de los Cinco Factores. Sin embargo, más allá de la discrepancia de los indicadores, los resultados sugieren que se tratan de dimensiones que van en la misma dirección en cuanto a la definición de las mismas (Yamamoto y Feijoo, 2007).

A pesar de las críticas, la mayoría de los investigadores coinciden en que esta teoría ha permitido disponer de un marco general para una estructura comprensiva de los atributos fenotípicos de la personalidad (Digman, 1990; John, 1990, Saucier y Goldberg, 1995, En: Pérez, Cupani y Beltramino, 2004) y reconocen que debe seguir refinándose y complementándose con “subteorías” (Romero, 2005). Cabe señalar que es una medida transculturalmente fiable (McCrae, 2002) que funciona bien en muestras educadas y casi la totalidad de estudios en Psicología Social utiliza la medida de Costa y McCrae para estudiar la personalidad, en vista que es fácil de sistematizar y que se ha probado que correlaciona con distintas variables psicosociales (Roccas, Sagiv, Schwartz y Knafo, 2002).

Los “Cinco” son considerados por estos autores como rasgos de temperamento, cuyo origen y desarrollo es independiente de la influencia del ambiente, aunque su expresión pueda estar moldeada por él (McCrae, Costa, Ostendorf, Angleitner, Hrebíková, Avia, Sanz y Sánchez-Bernardos, 2000). Plantean que los rasgos se caracterizan por una consistencia

transituacional, una base genética, estabilidad temporal, estructura universal (McCrae, 2002) y validez transcultural (García León, 2004).

De acuerdo a clasificación, los cinco rasgos fundamentales son los siguientes (Benet-Martínez y John., 1998; McCrae et al, 2000):

- Extraversión (versus Introversión): Se refiere a la cantidad e intensidad de las interacciones interpersonales y se asocia con aspectos como por qué los individuos prefieren estar solos o con otras personas.
- Agradabilidad (versus Oposicionismo): Recoge la cualidad de la interacción social y se asocia con las respuestas características hacia otras personas; es producto de la socialización.
- Conciencia (versus Falta de Conciencia o Responsabilidad): Refleja el grado de organización, persistencia, control y motivación en la conducta dirigida a metas; es decir, hace referencia a la forma en que se realizan las tareas.
- Neuroticismo (versus Estabilidad Emocional): Relacionado con la vida emocional de las personas y con el ajuste del individuo al ambiente en el que vive.
- Apertura a la experiencia (versus Cerrado a la Experiencia): Implica la respuesta de las personas ante las ideas y experiencias nuevas (McCrae et al, 2000).

Habiéndose hecho una extensa revisión bibliográfica de la relación entre Personalidad y el tema migratorio, no se ha encontrado alguna investigación que precise la relación entre dichas variables. Sin embargo, muchos son los estudios que vinculan a la personalidad con distintos fenómenos sociales y culturales. A continuación se presentan algunas

investigaciones que pueden ser de bastante utilidad para comprender y analizar el fenómeno migratorio.

Bermúdez (1997) realizó una revisión de la literatura sobre los “Cinco Grandes”, encontrando relaciones entre éstos y aspectos como conducta interpersonal y el rendimiento académico. En el caso concreto de la conducta interpersonal, se ha encontrado que la forma mediante la que una persona se relaciona con los demás se asocia con los rasgos de Extraversión, Agradabilidad y Estabilidad Emocional (Bermúdez, 1997). De esta manera, una elevada puntuación tanto en Extraversión como en Agradabilidad propiciaría modos de relacionarse con los otros caracterizados por optimismo, sociabilidad, cordialidad, cooperación y búsqueda de armonía. Estas personas serían las más aptas para enfrentarse a situaciones distintas y que necesiten una adaptación, tal como emigrar. Por otro lado, la unión de baja Extraversión y baja Agradabilidad favorece el desarrollo de un estilo interpersonal reservado, frío y distante; personas que difícilmente emigrarían, puesto que sus características personales no los impulsarían a tomar esta decisión. La presencia al mismo tiempo de Estabilidad Emocional potenciaría los aspectos positivos presentes en el estilo de conducta interpersonal, mientras que un bajo nivel en este rasgo intensificaría los aspectos negativos. Así, las personas estables emocionalmente y extravertidas se encuentran cómodas al establecer relaciones íntimas con otra persona y no se preocupan excesivamente ante la posibilidad de estrechar demasiado dichas relaciones. Por el contrario, las personas emocionalmente inestables y poco amables suelen mostrar una enorme inseguridad ante este tipo de situaciones.

En lo que respecta al rendimiento académico, éste se relaciona fundamentalmente con los factores de Apertura a la experiencia y Escrupulosidad (componente de la dimensión de Conciencia) (Paunonen y Ashton, 2001), cuya presencia se vincularía con la competencia social, es decir, en la calidad de relaciones interpersonales que el estudiante mantiene con sus compañeros y profesores, y con su adaptación general al contexto escolar. Intentando relacionar esta investigación con el concepto de emigración, podríamos pensar que las personas que llegan a tener una experiencia adecuada en el contexto escolar podrán adaptarse mejor a situaciones nuevas y diferentes; una de las cuales podría ser cambiar de lugar de residencia.

En adición, en un estudio de Shoda, Mischel y Peake (1990) se encontró que los niños que dan pruebas tempranas de autocontrol obtienen resultados más favorables en la vida. Parece ser que el autocontrol es un atributo bastante estable, ya que los adolescentes que eran capaces de posponer la gratificación durante mucho tiempo en su infancia eran aquellos a los que los padres tendían a calificar como más competentes desde el punto de vista académico, con mayor número de habilidades sociales, con más seguridad y confianza en sí mismos y con más capacidad para enfrentarse al estrés. A partir de esta investigación, podríamos pensar que el autocontrol es un componente del factor de Conciencia, al ser central en la dirección de la conducta hacia la consecución de metas. Asimismo, y en relación a la emigración, podríamos hipotetizar que las personas que cuentan con un mayor autocontrol tendrían mayores posibilidades de lograr un proceso de emigración más exitoso con respecto al resto.

Finalmente Gonzáles, Moreno, Garrosa y Peñacoba (2004) realizaron una investigación en la que relacionan la teoría de los cinco factores de personalidad con el Bienestar Subjetivo. Los resultados muestran una correlación positiva entre las variables, especialmente entre los rasgos de Extraversión y Estabilidad Emocional con el Bienestar Subjetivo.

Diversos estudios coinciden en la importancia de la Personalidad en el Bienestar Subjetivo, siendo éste su mejor predictor (Diener, Oishi y Lucas, 2003; Weiss, King y Enns, 2002; Weiss, King y Perkins, 2006; En: Yamamoto y Feijoo, 2007). Así, parece ser que el concepto de Bienestar Subjetivo estaría relacionándose con la Personalidad, y ambos podrían ser determinantes en la decisión de emigrar. Sin embargo, el estudio del Bienestar en relación a la migración queda pendiente para futuras investigaciones.

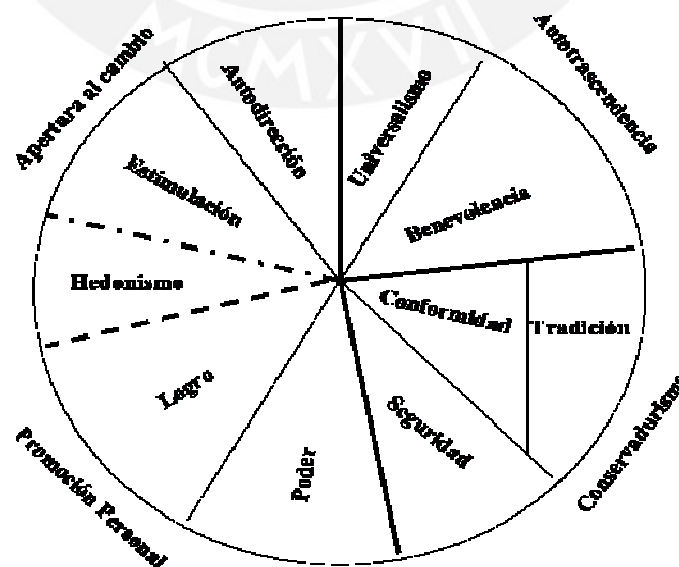
2.2.2 Orientaciones Motivacionales e intención de emigrar

Desde una perspectiva cultural, Schwartz (1992) postula la teoría de la estructura y contenido de los Valores. En esta señala que los valores son orientaciones motivacionales, es decir, metas deseables que trascienden las situaciones particulares, varían en importancia y sirven como principios que guían la vida de las personas (Schwartz, Melech y Lehmann, 2001).

El componente de “contenido” de la teoría de Schwartz (1992) especifica un grupo de diez dimensiones motivacionalmente diferentes referidas a distintos valores. La teoría determina estos componentes axiológicos a partir de un análisis de los requerimientos universales que todos los individuos al interior de una sociedad deben intentar conseguir.

Asimismo, la lógica “estructural” explica las relaciones dinámicas entre estos diez componentes. Se ordenan en una estructura circular en la cual la proximidad o distancia entre ellos indica su mayor o menor grado de congruencia. La estructura forma un círculo, excepto por los valores de tradición y conformidad. Asimismo, los diez valores pueden ser ordenados en cuatro dominios principales que representan dos dimensiones básicas (Schwartz, Melech y Lehmann, 2001): La primera dimensión opone a la Apertura al Cambio (Valores de Estimulación y Autodirección) y el Conservadurismo (Valores de Conformidad, Tradición y Seguridad), y la segunda dimensión contrapone a la Autotranscendencia (Valores de Universalismo y Benevolencia) de la Promoción Personal (Valores de Logro y Poder). El décimo valor es el de Hedonismo, el cual es compartido por la Apertura al Cambio y por la Promoción Personal; ya que sus características se expresan en ambas construcciones (Schwartz, 1992).

Figura N°2: Diagrama de Valores y Dimensiones de Schwartz (1992)



Mientras más próximos se encuentran dos valores dentro del círculo, más análogas serán sus motivaciones subyacentes. Mientras más lejanos dos valores, más opuestas serán sus motivaciones subyacentes. De esta manera, la teoría de los valores de Schwartz predice que un alto nivel de relación entre determinados valores es consecuente con una tendencia inversa sobre la relación de valores que se posicionan como diametralmente opuestos; mostrándose una contraposición de las motivaciones subyacentes (Schwartz, Melech, y Lehmann, 2001).

Los Valores de Schwartz han sido estudiados e investigados en relación a una multiplicidad de variables psicológicas y sociales, y se ha demostrado que este constructo, en su relación con estas variables, tiene validez a través de diversas culturas (Schwartz, 1992).

Algunos de los estudios que relacionan los valores con distintas variables son los siguientes: Personalidad (Roccas, Sagiv, Schwartz y Knafo, 2002), Variables sociodemográficas (Schwartz, Melech y Lehmann, 2001), Política (Capara y Schwartz, 2006), Estrés (Bouckennoogue, Buelens, Fontaine y Vanderheyden, 2005), Preocupaciones sociales (Boehnke, Stromberg, Prasad Regmi, Richmond y Chandra, 1998), entre otros.

Roccas, Sagiv, Schwartz y Knafo (2002) realizan un estudio en el que vinculan la tipología de valores de Schwartz (1992) con los Cinco factores de Costa y McCrae (1998). Comprueban, tal como hipotetizaron, que la Agradabilidad correlaciona positivamente con los valores de Benevolencia y Tradicionalismo; que la Apertura a la Experiencia correlaciona con los valores de Autodirección y Universalismo; que la Extraversión lo hace con el Logro y el Hedonismo; y que la Conciencia correlaciona con los valores de Logro y

Conformidad. A partir de esta investigación y de la realizada por Bermúdez (1997), mencionada en el punto anterior, podemos pensar que las personas con mayores puntajes en los rasgos de Agradabilidad, Extraversión y Estabilidad Emocional, tendrían mayores posibilidades de emigrar. Además, las personas que puntúen alto en la dimensión de Apertura al Cambio (valores de Estimulación y Autodirección) serían las que tienen más tendencia a migrar y los que presenten un mayor ajuste cuando hayan emigrado. Por ello, y en relación a esta investigación, podríamos decir que las personas que sean abiertas a nuevas experiencias serían los que probablemente lleven a cabo un proceso migratorio.

Capara y Schwartz (2006) relacionan los valores y los cinco factores de personalidad con la política. Revelan que los votantes de izquierda, a diferencia de los de derecha, puntúan más alto en los rasgos de Agradabilidad y Apertura. Con respecto a los valores, muestran que los votantes de izquierda se relacionaban con el valor de Universalismo, Benevolencia y Autodirección; mientras que los de derecha se relacionaban con el valor de Seguridad, Poder, Logro, Conformidad y Tradición. Los resultados de esta investigación pueden ser contradictorios con algunos de los aspectos que hemos hipotetizado con respecto a la intención de emigrar. Sin embargo, podríamos pensar que, en alguna medida, los votantes de izquierda podrían tener una tendencia mayor a emigrar, debido a que cuentan con el rasgo de Apertura y Agradabilidad, los que le permitirán al individuo explorar y adaptarse a ambientes nuevos; y el valor de Autodirección, que hará que guíe su conducta hacia la consecución de metas; las que posiblemente podrían ser alcanzadas en la sociedad de acogida.

Schwartz, Melech y Lehmann (2001) analizan la relación entre los valores y la variable sociodemográfica de Edad. En muestras de Italia y Sudáfrica hipotetizan y comprueban que dicha variable correlaciona de manera significativa y positiva con los valores de Seguridad, Conformidad, Tradición, Universalismo y Benevolencia; y que además, hay una correlación significativa y negativa con los valores de Autodirección, Estimulación, Hedonismo, Logro y Poder. Al relacionar este estudio con la intención de emigrar, podemos hipotetizar que a mayor edad las personas se orientarían especialmente del Conservadurismo y Autotrascendencia por lo que no tendrán deseos de emigrar, sino más bien mantenerse y autorealizarse en el lugar donde viven. Sin embargo, los jóvenes serán más arriesgados y buscarán principalmente la Apertura al Cambio y la Promoción Personal; lo que los puede impulsar a buscar oportunidades en el exterior.

Bouckennoogue, Buelens, Fontaine y Vanderheyden (2005) investigan la relación de los valores con el estrés. A través de una muestra de 400 trabajadores de distintas compañías en Flandes (Bélgica) señalan que la Apertura al Cambio, el Conservadurismo y la Autotrascendencia son importantes predictores del estrés. Dichos autores entienden al estrés en términos positivos, es decir, como un fenómeno de impulso que genera un “drive” en las personas para orientar su conducta hacia el logro de metas. En cuanto a los resultados, se mostró que las personas con bajo estrés eran las que tenían altos puntajes en Conservadurismo y las que puntuaban alto en Autotrascendencia y Apertura al cambio eran las que percibían un mayor estrés. Relacionando esta investigación con la migración, podríamos especular que las personas con alto estrés son las que tienden a emigrar ya que teniendo altos puntajes en Autotrascendencia y Apertura al Cambio buscarían lograr sus metas a través de la exploración y lo novedoso; siendo el estrés que perciben un impulso

para lograrlo. Por el contrario los más Conservadores, al ser los que perciban menos estrés, probablemente preferirán permanecer en las condiciones en las que se encuentran, y en ese sentido, no tendrían la intención de emigrar.

Cabe señalar cierta relación entre esta última investigación (Bouckennooghe, Buelens, Fontaine y Vanderheyden, 2005) y la que relaciona a los valores con la edad (Schwartz, Melech y Lehmann 2001). En la primera investigación se entiende que a más edad las personas, al puntuar alto en Autotrascendencia y Conservadurismo, no desearían migrar; y en la segunda encontramos que la Autotrascendencia se relaciona con Apertura al Cambio y por ende con la intención de emigrar. De esta manera, podemos identificar que hay claridad con respecto a la dimensión de Conservadurismo y su relación inversa con la intención de emigrar; sin embargo, quedaría duda si la dimensión de Autotrascendencia es un elemento decisorio en el proceso migratorio.

Asimismo Boehnke, Stromberg, Prasad Regmi, Richmond y Chandra (1998) relacionan la tipología de valores de Schwartz (1992) con dos preocupaciones sociales opuestas: Lo macrosocial y lo microsociales. Dichos autores presumen que las preocupaciones microsociales están referidas al ámbito personal, mientras que las preocupaciones macrosociales se refieren a la dimensión de Autotrascendencia, concluyendo que lo macrosocial correlaciona positivamente con Universalismo, Benevolencia y Autodirección; mientras que lo microsociales lo hace con los valores de Poder, Seguridad, Hedonismo, Conformidad y Logro. Con esta información, podríamos pensar en dos perfiles de emigrantes: Los de intereses microsociales, posiblemente más

enfocados en alcanzar metas individuales, y los de intereses macrosociales, involucrados en la consecución de metas colectivas, como la mejora económica de su familia.

Por último, si tratamos de relacionar el panorama social peruano con los valores de Schwartz, vemos que el tema va de la mano del valor de Seguridad (Schwartz, 1992); que implica una percepción de certidumbre y estabilidad del orden social en las relaciones y del propio organismo (Linares, Molpeceres y Musitu, 2001). Al sentirse en nuestro país cierta inestabilidad política y económica, este elemento podría ser un determinante en la decisión de emigrar, puesto que la persona que cuente con este valor en alto nivel de importancia, y vive en inestabilidad y violencia, tenderá a buscar vivir en una sociedad más ordenada y con mayor seguridad (Altamirano, 1990).

2.2.3 Identidad Nacional e intención de emigrar

El concepto de Identidad Social fue definido por Tajfel (1984) como “Aquella parte del autoconcepto del individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo (o grupos) social junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia”.

Una subclase de Identidad Social es la Identidad Nacional, la cual se va construyendo a lo largo del desarrollo como todas las demás identidades sociales (Sánchez Jurado, 2000). Sánchez Jurado (2000) señala que la Identidad Nacional tiene un componente cognitivo relacionado con las representaciones sociales, junto con otro componente afectivo y actitudinal que supone un sentimiento de pertenencia a los distintos grupos.

La Identidad Nacional puede convertirse en una abstracción difícil de aprehender, más aún si la nación que se investiga como categoría social se caracteriza por tener una condición pluriétnica y multicultural (Vives, 1994 En: Espinosa, 2003). Por ello, la Identidad Nacional para el caso peruano será una tarea complicada en la medida en que la misma resulta ser una abstracción geopolítica más que un compromiso cohesionado de pertenencia a lo peruano (Yamamoto, 2000, En: Espinosa, 2003).

Salgado (1990, En: Salgado, 1999) realizó un estudio sobre actitudes hacia la Identidad Nacional en un grupo de estudiantes del quinto año de educación secundaria. Los resultados indicaron que no existía una clara definición ni dirección hacia la conformación de actitudes respecto a la Identidad Nacional, sean éstas favorables o desfavorables, sólo se hallaron direcciones neutrales o ligeramente definidas con baja intensidad.

García, Orellana y Torres (1992, En: Salgado, 1999) llevaron a cabo un estudio sobre identidad social y estereotipos nacionales en jóvenes de clase media y popular. Los resultados mostraron que la lengua preferida de los peruanos es el castellano y el inglés, más no otro lenguaje existente en el Perú. A nivel racial los jóvenes se identifican, en su mayoría, con la raza blanca. Finalmente en los jóvenes de clase media priman los rasgos de la identidad social negativa.

Asimismo Espinosa (2003), investiga la identidad social y nacional peruana en una muestra de triciclistas de Juliaca. En dicho estudio se agrupan aspectos positivos y negativos del ser peruano, reportados por los entrevistados. En cuando a los aspectos positivos, se señalan características socialmente deseables, típicas de una cultura

colectivista; tales como simpatía, bondad, humildad y sencillez; y también se valora la motivación por el trabajo. Por el contrario, en cuanto a los aspectos negativos elabora una clasificación de 3 dimensiones: a) Los peruanos son malos, entendiendo la maldad a partir de la tendencia andina del mundo dual (Ortiz, 2001; En: Espinosa, 2003) b) Los peruanos son conformistas, atrasados, fracasados; c) Entre los peruanos existen diferencias y por ende desunión. De esta manera para el caso de la peruanidad, los aspectos positivos y negativos no necesariamente implican exclusión, sino complementariedad (Espinosa, 2003).

Por último, Salgado (1999) realiza una investigación con el objetivo de describir y comparar el área cognitiva, afectiva y social de la Identidad Nacional. En el área cognitiva, los resultados mostraron que los jóvenes no creen que el peruano se sienta avergonzado de haber nacido en esta tierra; creen que el haber nacido en el Perú es una razón para luchar por mejorar; creen que no existe una identidad sólida y firme, sino una crisis de Identidad Nacional. En el área afectiva, consideran que el peruano se caracteriza por no presentar sólidos principios morales y éticos; por poner sus intereses individuales sobre los del grupo; por tener altos niveles de corrupción e inmoralidad, así como una crisis de valores. Finalmente en el área social, se señaló que para ser “bien visto” debe tenerse una profesión y ser de un determinado nivel socioeconómico.

Por lo anterior podemos pensar que una teoría que puede dar luces al fenómeno de Identidad Nacional peruana es la de la Identidad Social Negativa. Este concepto es introducido al interior de la teoría de Identidad Social como una herramienta que permite comprender qué ocurre en aquellos casos en donde el grupo o categoría social a la que

pertenecemos no posee el poder, los recursos, el prestigio o el estatus deseado dentro del medio en el que nos desenvolvemos (Espinosa, 2003).

La pertenencia a un estatus subjetivo inferior, al no promover la competencia directa entre grupos y al generar posiciones valoradas negativamente en la comparación social, no contribuyen a crear identidades sociales positivas (Tajfel y Turner, 1979, En: Montero, 1996).

Existen identidades sociales que expresan autodescalificación y esas son las identidades sociales negativas, las que descalifican al “nosotros” grupal, desvalorizan al endogrupo, y producen una afirmación positiva de los diferentes exogrupos (Montero, 1996). En las identidades sociales negativas, el proceso de categorización es más complejo: La asignación de atributos se produce en función de un ordenamiento complejo del entorno social y de diversas formas de orientar la acción dentro de la complejidad social. Así, el endogrupo es asumido entonces como: a) Un nosotros que genera pertenencia y apego, y con el cual se construye una historia común; b) Resultado de un proceso de comparación social desfavorable en el cual se opta una perspectiva externa, proveniente de la sobrevaloración de los grupos. La ubicación del endogrupo respecto de los exogrupos relevantes en la económico, político, cultural, con los cuales se ha vivido una historia de relaciones de desigualdad, genera en tales casos procesos de comparación y competición social (Montero, 1996). Así, se percibe a nuestro grupo como en desventaja y vemos a los otros como parte de un grupo con mayores posibilidades. De esta manera, el fenómeno de identidad social negativa se genera cuando uno se identifica con una categoría pero que no

se siente orgulloso de pertenecer a ella, porque la relaciona con características negativas (Montero, 1996).

Existen indicios para afirmar que la sensación de pertenecer a un grupo socialmente desvalorizado genera sensaciones de frustración y un refuerzo en la imagen deteriorada del propio grupo (Mummendey, Kessler, Klink y Mielke, 1999; Huici, 1999; Banchs, Cadenas, Domínguez, Montero, 1993; Tajfel, 1984, En: Espinosa, 2003). Un escape a esta desvalorización es intentar salir de esta realidad, además de que la visión pesimista del futuro hace que las personas tengan nulas o pocas expectativas de lograr una situación ventajosa (Montero, 1996). Estos elementos encontrados en el caso peruano (Espinosa, 2003) podrían llevar a los individuos a una conducta migratoria, ya que, de manera integrada, probablemente generarían en dichas personas un deseo por dejar atrás algunos de los elementos que les molestan de su identidad nacional.

2.2.4 Clima Emocional e intención de emigrar

Una forma de entender el estado anímico en que se encuentra una sociedad es haciendo una analogía entre el clima atmosférico y el clima social (Páez, Ruiz, Gailly, Kornblit, Wiesenfeld y Vidal, 1996).

Lewin (1988) utiliza el término de Clima Social para referirse al campo psicológico grupal, siendo éste más que la suma de los miembros del grupo. El cambio en la atmósfera o clima grupal, que depende a su vez de la cultura y sociedad, es un factor explicativo de la conducta individual.

De Rivera (1992) generaliza la idea de las funciones sociales globales de las emociones proponiendo el constructo de Clima Emocional. Dicho autor, define al Clima Emocional como un hecho social consistente en la predominancia y saliencia relativa de un conjunto de escenarios emocionales. Una serie de reacciones e interacciones sociales cargadas afectivamente, predominarían durante un periodo sociopolítico e impregnarían las relaciones sociales. Un Clima Emocional sería más estable que una coyuntura emocional o una emoción colectiva episódica; sería más bien, un estado de ánimo colectivo.

De Rivera (1992) en su intención por aclarar el concepto de Clima Emocional, lo diferencia de las nociones de atmósfera emocional y de cultura emocional. Señala que la atmósfera emocional es una forma de conducta colectiva en la que la mayor parte de un grupo o sociedad siente una determinada emoción porque todos prestan atención al mismo fenómeno. Así, la atmósfera se diferencia del clima en que el segundo es más duradero que el primero, y mientras la atmósfera desaparece con el objeto en el que se ha centrado la atención, el clima puede durar años siendo éste una parte de la estructura social del grupo y determina características esenciales de las relaciones entre los individuos (Fernández-Dols, 1998 En: Baron y Byrne, 1998). Asimismo, la cultura emocional se diferencia del clima por su estabilidad dinámica a lo largo de la historia. Es decir, la cultura atraviesa generaciones y momentos políticos mientras que el clima se construye a lo largo de un determinado tiempo y tiene más posibilidades de cambio luego de dicho período.

Parece ser que el tema que viene a generar el concepto de Clima Emocional es el de “crisis”. Podemos creer que el peruano siempre ha pensado que vive en un estado de crisis, pero sabemos, históricamente, que dicho fenómeno en su experiencia subjetiva

posiblemente se ha incrementado en los últimos años. Sólo el 3.5% de los peruanos piensa que el Perú está bien, 19.4% dice que el Perú es una desgracia y que nunca va a cambiar y 7.7% dice que sólo cambiará por métodos violentos (PNUD, 2006). Es que el fenómeno que podemos llamar “crisis” ha teñido a las nuevas generaciones y ha generado una manifestación negativa de lo que De Rivera (1992) define como Clima Emocional.

Dicho concepto se caracteriza por: a) El predominio de ciertas emociones en la vivencia de los miembros de un grupo o colectivo, b) Que se reflejan en la percepción del ambiente social, c) Por el predominio de una representación social o conjunto de creencias compartidas en un grupo o colectivo referente al mundo social, a instituciones y al futuro, y d) Por el predominio de ciertas tendencias de acción asociadas a las funciones sociales de las emociones predominantes que impregnan las interacciones sociales. (Páez, Ruiz, Gailly, Kornblit, Wiesenfeld y Vidal, 1996).

De esta manera, podemos entender al Clima Emocional como objetivo, constituido por emociones que los individuos de un colectivo vivencian en sus relaciones interpersonales especialmente y que se refleja en la percepción social; pero también como subjetivo, formado por las emociones que los sujetos identifican como predominantes en su clima emocional. A las percibidas tanto en los grupos de pertenencia o endogrupos como en los exogrupos relevantes, las llamamos emociones sociotrópicas o colectivas (Páez et al, 1996).

El estudio de las emociones sociotrópicas se relaciona directamente con el Clima Emocional, así como con la identidad. La Deprivación Relativa (DR) se refiere a un objeto

individual (el mismo sujeto) que se compara a otros significativos. Si la evaluación es desventajosa y el sujeto percibe tener menos de lo que merece, existe DR. De esta manera, la presencia de DR intergrupales establece una relación entre el individuo y la sociedad, en el sentido que hace referencia simultánea a las propiedades psicológicas de los actores y a las propiedades del sistema social. Así, la DR intergrupales o sociotrópicas es una emoción colectiva, tanto por su objeto (el endogrupo) como por el patrón de comparación (el exogrupo) (Páez et al, 1996).

Páez et al (1996) estudian a la DR intergrupales en relación a la participación política. Dichos autores señalan que si uno percibe que su grupo de referencia no tiene lo que se merece o lo que espera tener, en el marco de la comparación de las relaciones entre grupos, y se siente enfadado por ello, es más probable que participe en actividades sociales o políticas (Guimond y Dube-Simond, 1983, En: Páez et al, 1996). Esta información nos lleva a pensar en que dicho enfado no se traduce solamente en una evaluación del Clima Emocional que se vive, sino que también se manifiesta en la construcción y valoración de la identidad individual y nacional. Por ello, intentando vincular esta información con la intención de emigrar, podemos pensar que quienes perciben una DR intergrupales, al participar activamente en su sociedad buscando salir de la situación que vivencia su grupo, si es que no logran conseguir este objetivo podrán buscar sus metas personales en algún otro lugar.

Conejero, De Rivera, Páez y Jiménez (2004) realizaron un estudio que analizaba las Alteraciones Afectivas Personales, la Atmósfera Emocional y el Clima Emocional en relación a los atentados del 11 de marzo de 2004 en España. Los resultados mostraron una

relación positiva significativa en la identificación de los españoles. Se encontró una relación lineal entre la cercanía del atentado y el clima de solidaridad y cohesión. Este Clima Emocional positivo se asoció y predijo menos conductas de evitación, más conductas altruistas y más participación en una manifestación o concertación en relación con los atentados.

Asimismo se realizó una comparación del Clima Emocional de Madrid y del País Vasco de hace 10 años, y se notó que en ambos casos este indicador había mejorado. (Conejero, De Rivera, Páez y Jiménez, 2004). A partir de este estudio y el anterior, podemos pensar que en situaciones de crisis, las personas se relacionan principalmente a partir de la conducta de ayuda y colaboración. Sin embargo, pareciera ser que esto se da cuando dichas crisis aparecen intempestivamente y no cuando es un fenómeno crítico que se vive en un país por un tiempo prolongado. Por ello sobre la base de esta reflexión, podemos pensar que el segundo tipo de crisis, siendo el que se vive con distintos matices en nuestro país, es el que impulsa cada día más especialmente a los jóvenes peruanos a pensar que su futuro dista de estar ligado al Perú.

Finalmente, es importante señalar que el Clima Emocional es un fenómeno afectivo emergente que agrega elementos nuevos y que se distribuye entre los miembros de un grupo (Páez et al, 1996). Decir que existe un clima de miedo y amedrentamiento que se disipa como ocurre en el Perú en la actualidad, hace referencia al ambiente social dominante entre los sectores populares, que seguramente es bastante distinto en los demás sectores de la sociedad.

2.3 Situación de los emigrantes

2.3.1 Impacto de las variables estudiadas en los emigrantes

La adaptación cultural a un contexto ecológico distinto y con interacciones culturales diferentes, provee una serie de variables que explican el diverso comportamiento humano (Berry y Sam, En: Berry 1997).

Un modelo que permite entender lo que sucede con los emigrantes en el país de destino y en la sociedad receptora es el *Modelo de Aculturación y Adaptación* (Berry y Sam, En: Berry, 1997).

Lo que interesa saber es cómo individuos que se han desarrollado en un contexto determinado, logran manejar y adaptarse a nuevos contextos que se le presentan por diversas causas (Berry y Sam, En: Berry, 1997). De esta manera el concepto de aculturación hace referencia a los cambios culturales resultantes de estos encuentros, a diferencia de los conceptos de aculturación psicológica y adaptación que son utilizados para referirse a los cambios psicológicos y resultados eventuales que ocurren como producto de la experiencia individual de aculturación (Berry, 1980).

Existen varios tipos de grupos que propician la aculturación dentro de sociedades pluriculturales. La variedad de los mismos responde a tres factores: Movilidad, Voluntariedad y Permanencia. Algunos grupos están en contacto porque se mudan a alguna nueva locación como es el caso de los emigrantes, mientras que a otros les “llega la cultura” como a los nativos. Por otro lado algunos entran al proceso de aculturación de

manera voluntaria, mientras que otros pasan por esta experiencia debido a que lo han pedido por verse obligados a hacerlo (Ej.: refugiados o asilados políticos). Además, entre los que emigran habría que diferenciar a los que lo hacen de manera temporal frente a los que piensan establecerse definitivamente en la nueva sociedad (Berry y Sam, En: Berry, 1997).

Varias son las estrategias de aculturación que se generan a partir de esta dinámica. Estas estrategias están ligadas a dos líneas de acción: Mantener la propia cultura o tener contacto y participación con la nueva. A partir de estas dos acciones se generan cuatro estrategias de aculturación, que son las siguientes: La primera estrategia es la *Asimilación* y se da cuando los individuos no desean mantener su identidad cultural y buscan constantemente la interacción con otras culturas. En contraste la segunda estrategia es la de *Separación*, que se genera en los individuos que pretenden mantenerse en su cultura original y buscan evitar cualquier contacto con otros. La *Integración*, tercera estrategia, implica que hay un mutuo interés en mantener la propia cultura mientras que se producen interacciones con otros grupos. Finalmente cuando hay poco o ningún interés en mantener la propia cultura y en tener interacciones con otros, se produce la *Marginalización*. (Berry, Sam, En: Berry, 1997).

Investigaciones realizadas en Canadá y Francia confirman que la actitud de Integración es la preferida por los emigrantes, seguida por la de Asimilación y la Separación, y la menos seleccionada la Marginalización aunque con ciertos matices (Páez et al, 2000) detallados a continuación: En Francia la mayoría de los jóvenes portugueses e italianos emigrantes se dicen identificados simultáneamente con Francia y con su país de

origen; no se constatan conflictos psicológicos con el entorno. Las actitudes asimilacionistas (identificarse sólo con Francia) y segregacionistas son minoritarias (20% y 10% respectivamente). En las regiones industriales en declive y donde el ambiente es menos cosmopolita que en París hay sin embargo un mayor porcentaje de actitudes asimilacionistas (Páez et al, 2000). Además estudios recientes con portugueses en Francia han mostrado que si bien la integración es la actitud dominante, la marginalización es la segunda elección de estos jóvenes (Sabatier y Berry, 1994, En: Páez et al, 2000).

En lo referente a la relación entre tiempo de permanencia en el país de acogida y estrategia de adaptación, investigaciones realizadas entre chicanos han mostrado que hay una relación inversa del tiempo de estancia con el uso del lenguaje y hábitos culturales mexicanos. No siempre se ha confirmado que a mayor paso del tiempo mayor orientación hacia la sociedad de acogida. Los primeros tiempos del emigrante se caracterizan por un esfuerzo de adaptación y de conocimiento del entorno cultural con el fin de encontrar trabajo y resolver su status. La orientación positiva hacia el país huésped es una condición impuesta por las circunstancias para sobrevivir. Posteriormente, una vez ya instalado y con más confianza en sí mismo, el emigrante puede decidir qué toma y qué deja de su herencia cultural (La Framboise, Coleman y Gerton, 1993, En: Páez et al, 2000).

Un aspecto fundamental que experimenta toda persona cuando se traslada de su lugar de origen hacia otro destino es el de un cambio en su entorno cultural. El sujeto puede ver cómo se modifican las normas o valores que tenía por rígidos y universalmente adecuados. Se exige un ajuste y adaptación cultural que en ocasiones puede ser relativamente sencillo de llevarse a cabo o por el contrario puede ser fuente de impactantes

tensiones personales y sociales (Páez et al, 2000). En ese sentido el emigrante intentará, por distintos motivos y en mayor o menor medida, adaptarse a este nuevo contexto cultural buscando de alguna manera mitigar su "destierro". Este ajuste o adaptación a una nueva cultura implica fundamentalmente tres aspectos (Moghaddam, Taylor y Wright, 1993):

- a) La adaptación psicológica, concebida como el mantener una buena balanza de afectos. La satisfacción con el nuevo medio cultural y su aceptación.
- b) El aprendizaje cultural, concebido como la adquisición de las habilidades sociales que permiten manejarse en la nueva cultura, así como la realización de conductas que ayuden a tener buenas relaciones con las personas de la cultura en cuestión.
- c) La realización de las conductas adecuadas para la resolución exitosa de las tareas sociales.

Estudios con estudiantes asiáticos en Nueva Zelanda mostraron que la adaptación psicológica era el mejor predictor de la realización exitosa de tareas. El tener relaciones satisfactorias con los miembros de la cultura de acogida era un predictor importante del ajuste psicológico, aunque sin embargo no predecía el rendimiento académico (Moghaddam, Taylor y Wright, 1993).

En relación a la variable de Personalidad, se ha demostrado que la aculturación dada en el proceso de emigración influencia a la personalidad. Comparando chinos de Hong Kong y chinos de la misma ciudad que han emigrado a Canadá con canadienses, se mostró que la aculturación refuerza la extroversión ya que los que han emigrado tienden a ser más extrovertidos, siendo los chinos mayoritariamente introvertidos. Además se encontró que los chinos, al margen del tiempo de estadía en Canadá o de haber nacido en este país o en

Hong Kong, se caracterizaban por una menor asertividad y menor actividad (Smith y Bond, 1999).

Páez et al (2000) en una investigación con emigrantes griegos muestran que los hombres y las personas de mayor edad son menos afectados por la aculturación al emigrar que niños y mujeres. Si lo relacionamos con el estudio en torno a Valores y Edad de Schwartz, Melech y Lehmann (2001) descrito anteriormente, podríamos pensar que ya que las personas de mayor edad son las que menos emigran, probablemente sean las que se vean menos afectadas por la aculturación.

Estudios con emigrantes chinos en Australia y EEUU han mostrado que el cambio de valores es rápido en la primera generación de inmigrantes, disminuyendo el ritmo del cambio en las generaciones posteriores. Los valores vinculados a la tradición china general se perdían mucho más rápidamente que los vinculados a la unidad y cohesión familiar (Smith y Bond, 1999). Asimismo estudios con inmigrantes rusos en Israel y griegos en Australia han encontrado que se dan cambios más fuertemente en las normas (en las reglas que guían las conductas y las formas de actuar) que en los valores (lo que se aprecia y valora), que cambian más lentamente. Estas investigaciones también confirmaron que los cambios en identidad y valores no se dan de forma rápida ni homogénea, sino que implican evoluciones discontinuas y reorganizaciones de diferentes aspectos de la identidad (Goodwin, 1999).

Con respecto a la variable de Identidad Nacional, se ha visto que los grupos sociales, tanto de receptores como de emigrantes que cuentan con una identidad social y

cultural segura, tienen actitudes más favorables hacia otros grupos. Si bien se ha confirmado que dentro de las sociedades receptoras los sujetos de mayor status y educación tienden a ser menos racistas y a aceptar el multiculturalismo, también hay excepciones importantes en las que los grupos con una fuerte autoestima colectiva manifiesta se caracterizan por actitudes y conductas discriminatorias (Páez et al, 2000).

La mayoría de los grupos étnicos inmigrantes en EEUU y Canadá tienden a ser favorables a mantener su cultura de origen (Guimond, 1999, En: Páez et al, 2000). Sin embargo esta última tendencia es ambivalente en grupos de inmigrantes de bajo status de la nación de origen, ya que para estos sectores mantener las particularidades de su identidad implica reforzar su carácter de minoría negativamente diferente (Smith y Bond, 1999).

Otros estudios realizados han mostrado que la estancia en el país disminuye la identidad étnica de los inmigrantes, aún dentro de la misma generación. Esta identidad declina de la primera a la segunda generación de emigrantes, aunque el declive es menor en la tercera generación. Inclusive se ha hablado de un fenómeno de revitalización étnica en la tercera generación (Bourish, 1994, En: Páez et al, 2000).

Finalmente en el estudio de Páez et al (2000) se demostró que el bienestar psicológico se asocia a la vivencia de un Clima Emocional local satisfactorio y por ende a una adecuada adaptación cultural. A pesar de que el bienestar psicológico y la adaptación cultural están asociados, lo mismo no ocurre con el fenómeno de integración social.

2.3.2 Similitudes y discrepancias entre los que ya emigraron y los que tienen la intención de hacerlo

A partir de la información analizada en los puntos anteriores, hemos visto que son muchas las similitudes que caracterizan a los que tienen la intención de emigrar y a los que ya emprendieron este proceso.

En torno a la personalidad, varios estudios muestran que los rasgos de Extraversión, Agradabilidad y Estabilidad Emocional (Capara y Schwartz, 2006) parecen jugar un rol importante tanto en la toma de decisión de emigrar, como en la adaptación de los que ya emigraron.

En la misma línea la dimensión de Apertura al Cambio, en la tipología de valores de Schwartz, es la que parece determinar la decisión de emigrar. En concordancia la dimensión de Conservadurismo parece tener una relación inversa con la emigración o con la integración en los que ya emigraron. En ese sentido, en similitud con los que tienen la intención de emigrar, el valor de Apertura al Cambio seguramente ayudará también en los procesos de adaptación de los emigrantes en el país de destino.

En cuanto a la variable de Identidad Nacional, se ha visto que los inmigrantes de bajo estatus en su nación o los que muestran una identidad social negativa (Montero, 1996), tienden a dejar atrás su identidad de origen, y en ese sentido serán los que más probablemente emigren. Sin embargo los emigrantes que cuenten con una identidad social positiva y una autoestima nacional adecuada, tratarán de conservarlas. En adición quienes han emigrado con una identidad negativa probablemente lo hagan de forma definitiva a

diferencia de quienes emigren temporalmente, quienes probablemente deseen volver a su sociedad de origen al contar con una identidad positiva de su país y sociedad.

Finalmente un Clima Emocional positivo percibido en el país de origen sería un factor de retención, mientras que si este elemento es adverso a los individuos éstos intentarán buscar oportunidades en otros lugares. Asimismo quienes emigren probablemente buscarán un Clima Emocional adecuado en el cual sientan puedan establecerse satisfactoriamente y logren adaptarse mejor a esa sociedad de destino.

Por el contrario a lo expresado hasta el momento, las diferencias que se presentan en los que tienen la intención de emigrar y los que ya lo hicieron son varias, especialmente por los fenómenos que se viven en cada uno de los escenarios.

La primera experiencia que podríamos señalar como diferenciadora entre las muestras en cuestión y que define a los emigrantes es el denominado Choque Cultural. Páez et al (2000) señalan que el tomar conciencia, sentirse impactado y sorprendido por la diferencia entre las costumbres del país de origen y el de acogida y la nostalgia y duelo por el país de origen, son experiencias comunes de los emigrantes. Si bien estas experiencias pueden ser analizadas por quien está pensando en emigrar, la vivencia de las mismas se da sólo cuando el emigrante se establece en la sociedad de destino.

El segundo aspecto discrepante entre los que tienen la intención de emigrar y quienes ya lo hicieron, es el efecto de la Distancia Cultural. Algunas investigaciones han confirmado que a mayor distancia cultural percibida entre la cultura de origen y la de

acogida, más estrés de emigración. Una salida menos traumática del país de origen, es decir tener menos motivos o problemas que propulsan a la emigración, se asocia a una mejor integración social. A la inversa, el haber tenido muchos problemas al salir del país de origen, es decir un alto estrés de origen, aparentemente provoca problemas de adaptación y de integración social (Páez et al, 2000).

Asimismo el retorno es una aspiración muy arraigada entre los exiliados y los emigrantes. Incluso después de muchos años de permanencia en otro país, el deseo de recomenzar su vida en la sociedad de origen, a menudo idealizada, persiste. Es lo que se ha denominado el *mito del retorno o mito de Ulises* (Vásquez y Araujo, 1990, En: Páez et al, 2000). Si analizamos este punto, podemos pensar que se establece una diferencia con los que aún no han emigrado. En este caso probablemente el retorno sea sólo analizado si es que piensan en este proceso como temporal; sin embargo lo más probable es que éste no sea un factor determinante en su decisión. Asimismo algunos teóricos mencionan que en el caso de los que aún no han emigrado sucede algo distinto: Si bien se vive un permanente desanimo que agobia al peruano promedio no impide alimentar una débil esperanza de que la situación es temporal y que va a ser superada (Altamirano, 1990). Así se revela la idea de un optimismo relacionado al cambio social y a la mejora individual que serían factores de mediación o “obstáculos” en la decisión de emigrar.

Otra diferencia es que uno de los principales obstáculos al retorno de los emigrantes y exiliados es de origen psicosocial. En efecto la adaptación a un nuevo sistema social puede resultar en un choque cultural invertido cuando las personas vuelven a su cultura de origen. Los hábitos adquiridos en la nueva cultura pueden no ser adaptativos en la cultura

de origen y se requiere reaprender las costumbres locales. Los retornados pueden constatar que sus valores han evolucionado producto de su experiencia en el extranjero, dejándolos alienados de su cultura de origen. Este choque del retorno es usualmente inesperado, por lo que lo hace más difícil (Smith y Bond, 1999).

Pero estas dificultades no afectan a todos los emigrantes de igual manera. López (1996) señala en su estudio acerca de la emigración retornada a Chile, que el 68% de las personas retornadas censadas son de clase media, mientras que sólo el 15.6% son de clase obrera. La vuelta al mercado laboral chileno se hace más dura para los trabajadores sin calificaciones o ahorros que para aquellos emigrados que han podido aprender algunas nuevas habilidades en su país de acogida o han podido ahorrar algún dinero. También las mujeres, especialmente las que han vivido en países occidentales industrializados, vuelven a una sociedad más cerrada hacia la incorporación de la mujer al mercado laboral. Otro segmento de la población que sufre mayores dificultades al volver son los jóvenes de la segunda generación, a muchos de los cuales no se les ha pedido su opinión acerca del regreso y la "imagen que recuerdan los padres" en general es más positiva de lo que en realidad es el país de origen. Para los jóvenes nacidos o que han vivido la mayor parte de sus vidas en los países europeos, el viaje a Sudamérica es más una emigración que un retorno. Muchos temen sentirse extranjeros, ser considerados "gringos", o que la frágil identidad de seres biculturales ("latinoamericanos de Europa") que se ha construido a duras penas, sea cuestionada (Bolzman, 1995, En: López, 1996).

2.4 Situación actual y Emigración en el Perú

En los últimos años se ha escrito bastante sobre el fenómeno de emigración en el Perú, pero su importancia revelada en diversas encuestas que señalan una cantidad excesiva de peruanos (77% de Jóvenes) que desea emigrar (APOYO, 2005), amerita seguir reflexionando sobre el tema.

Patrón (2005) refiriéndose al proceso migratorio se cuestiona si la intención de migrar manifestada se debe al desencanto, la desesperanza o la frustración. Señala que un joven de 22 años le decía que lo que le parecía extraño es que muchos de los que se quieren ir “*si la podrían hacer aquí*”, y es que creen que afuera estarán mejor sólo “*por monería*”, porque España o Japón suenan “*más chévere*” que el Perú. Esta percepción de que también se van aquellos a quienes les podría ir bien aquí resulta interesante, y coincide con lo señalado por algunos analistas: Justamente se están yendo quienes podrían aportar más al Perú (De los Ríos y Rueda, 2005b), el problema es que nunca sabremos si les iría igual de bien aquí, pues muchos de ellos ya no van a volver.

Este fenómeno es descrito por el término contemporáneo de “*Fuga de talentos o Fuga de cerebros*” (De los Ríos y Rueda, 2005b). Dichos autores explican que el “Brain Drain”, representa a la vez que una pérdida de capital humano, una oportunidad para contribuir al desarrollo del país; ya que constituye gracias a la capacitación y experiencia adquiridas en el exterior, una fuente de conexión con el conocimiento y las “best practices” desarrolladas en los principales países y mercados del mundo. Por ello señalan que es

necesario plantear estrategias de adquisición y transmisión del conocimiento de los trabajadores altamente calificados, sin el requerimiento de su presencia física.

Puesto que este tema ha cobrado gran importancia en la dinámica social peruana, muchos autores han dado sus opiniones sobre el mismo. Bayly (2006) a favor de la emigración señala:

“Nadie tiene por qué asociar su destino personal al destino del país en que nació. Si ese país es violento, irracional, autodestructivo (...) no parece justo convertirse en rehén o compañero de ruta de esas personas confundidas, someterse a sus designios y renunciar al sueño personal de vivir con toda la libertad que sea posible. El destino del Perú no es mi destino. El destino de ningún país es mi destino”. (Bayly, 2006, p. 1).

Asimismo en contraposición a lo expresado por Bayly, Acurio (2006) menciona:

“Sólo es posible cumplir sus sueños personales si tenemos un sueño nacional anterior. El éxito individual sólo llegará si nuestros objetivos trascienden al ámbito personal para formar parte sobre todo de una gran aspiración colectiva. Es en ese espíritu nacional (...) en donde finalmente los peruanos alcanzaremos el rostro definitivo de nuestra nación y con él finalmente la tan ansiada prosperidad. Para terminar quisiera decirles, en realidad pedirles, que no se vayan del Perú (...) es aquí donde están las oportunidades, es aquí donde está la riqueza (...). El Perú los necesita. La historia los necesita” (Acurio, 2006; p. 7).

Patrón (2005) señala que las palabras claves frente a la problemática creciente emigracionista son ilusión, esperanza y confianza. Ilusión en que las cosas podrían ser de otra manera. Esperanza en poder cambiarlas. Confianza en que todo (o por lo menos algo)

pueda ser mejor aquí en el Perú. Ellas implican también confianza en los grupos dirigentes que supuestamente deciden sobre nuestro presente y nuestro futuro, pero parece que en la actualidad, la confianza no atañe a dichos organismos. El Gobierno Central, el Congreso y el Poder Judicial, no pasan del 10% de aprobación (Málaga, 2006). Y si así están las cosas, ¿En quiénes podemos confiar los jóvenes del Perú? ¿Qué es lo que puede generarnos un compromiso con el país que implique quedarnos a vivir aquí?

Estas preguntas y otras más que son formuladas ante el incremento de las migraciones, tienen un enfoque primordialmente externo al individuo. Es decir lo que haría que las personas se queden o se vayan del Perú, sería algo que tenga que ver con el contexto específico que se vive. Sin embargo desde la perspectiva psicosocial que se aborda en este estudio, esto no sería del todo cierto. Habrían entonces elementos específicos de cada individuo que se relacionan con los contextuales y que determinen finalmente la decisión de emigrar y además, una adecuada adaptación al nuevo lugar de residencia. Estos son los elementos que se pretenden revelar en este estudio, tanto en las personas que han tomado la decisión de emigrar, como en los individuos que ya emigraron.

III. Planteamiento del Problema

Decir que los jóvenes se quieren ir del Perú es una frase que se ha vuelto parte de nuestra cotidianeidad. ¿Qué es lo que nos hace pensar que esta afirmación es correcta? Una encuesta de mediados del año 2005 reveló que el 77% de los peruanos quisiera dejar el país y que el 86% de jóvenes entre 18 y 24 años desearía buscar oportunidades en el exterior (APOYO, 2005). Asimismo una reciente encuesta de APOYO indica que 70% de los peruanos desean ir a vivir al extranjero (APOYO, 2007, En: Diario El Comercio, 2007).

Ciertamente estas cifras son alarmantes y demuestran en la población un verdadero descontento con la situación actual del Perú. Es que los peruanos sentimos que nuestro país no nos ofrece una vida “mejor” (PNUD, 2006). En concordancia, Patrón (2005) señala que la palabra “mejor” en la dinámica migratoria, puede significar varias cosas y que así como para algunos puede traducirse en mejora económica, para otros puede ser mejor educación, mayores oportunidades o la posibilidad de ahorrar y enviar dinero a sus familias.

Pareciera ser que lo que existe entre los jóvenes es un sentimiento de frustración y desesperanza. En muchos casos estas ideas se basan en la sensación de que difícilmente las cosas van a cambiar y que será casi imposible ser actores de cambio en nuestra sociedad (Patrón, 2005).

Además de estos sentimientos negativos hacia el futuro del Perú, muchos estudiosos sugieren que lo que hay es una “Falta de Identidad Nacional” (Salgado, 1999), o riesgo potencial de una “Identidad Social Negativa” (Espinosa, 2003). Así Espinosa (2003) añade

que el estado de la identidad en el Perú está ligado a un riesgo de la construcción de una Identidad Social Negativa que deviene de los problemas económicos, sociales y políticos que han impregnado nuestra historia.

Más allá de las cifras que demuestran la existencia de un deseo de irse del Perú, este estudio se sustenta en la necesidad de conocer cuáles son las variables que están a la base de la intención de emigrar. Parece difícil y hasta imposible encontrar una única explicación a esta problemática, pero eso no es lo que se pretende en este estudio. Al contrario, se trata de captar las muchas causas que están a la base de esta dinámica contemporánea; algunas provenientes del entorno social y otras propias de cada individuo. De esta manera en la siguiente investigación se analizarán algunas variables psicológicas y sociales que están relacionadas con la intención de los jóvenes peruanos de emigrar; para lo cual se tomará en cuenta tanto la perspectiva individual como la social.

IV. Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son las variables psicológicas y sociales analizadas en el presente estudio que se asocian con la intención de los jóvenes de 18 a 30 años de emigrar a otro país?
- ¿Cómo se manifiestan dichas variables en jóvenes de 18 a 35 años que ya emigraron?

V. Objetivos de Investigación

5.1 *Objetivos Generales*

- Describir y analizar las variables psicológicas y sociales que se asocian en la intención de los jóvenes de 18 a 30 años de emigrar a otro país.
- Describir y analizar las diferencias y semejanzas que hay en cuanto a las variables de estudio y la temporalidad de la emigración; si ésta se da de forma temporal o definitiva.

5.2 *Objetivos Específicos*

- Describir y analizar los rasgos de Personalidad que se relacionan con la intención de emigrar y con la emigración en sí misma.
- Describir y analizar los Valores vinculados a la emigración y a la intención de emigrar.

- Describir y analizar la relación entre la Identidad Nacional y la intención de emigrar, y entre la Identidad Nacional y la emigración.
- Describir y analizar cómo influye la percepción del Clima Emocional en la intención de emigrar y en la emigración.
- Describir y analizar las relaciones existentes entre las variables independientes asociadas a la intención de emigrar.



VI. Definiciones Conceptuales y Operacionales

6.1 Definiciones Conceptuales

- *Intención de emigrar*: Entendida como la disposición de la gente de salir del país, una conducta que los individuos asumen como probable.
- *Emigración*: Dejar el propio país o la propia región para ir a vivir a otro lugar. La emigración se refiere a la salida de habitantes de un país o lugar determinados para establecerse en otro o en otros distintos (Altamirano, 1996).
- *Personalidad*: Aquel conjunto de rasgos, de características con base psicológico - social, que hacen que una persona se comporte de una forma y no de otra. Los rasgos se consideran como disposiciones (tendencias, inclinaciones, propensiones), que se expresan en patrones de comportamiento (y, para algunos, también de pensamientos y sentimientos) relativamente estables y consistentes (Johnson, 1997; Pervin, 1994, En Romero, 2005).
- *Valores*: Orientaciones motivacionales, es decir, metas deseables que trascienden situaciones particulares, varían en importancia y sirven como principios que guían la vida de las personas (Schwartz, Melech y Lehmann, 2001).
- *Identidad Nacional*: Tipo de Identidad Social que se va construyendo a lo largo del desarrollo como todas las demás identidades sociales. Tiene un componente cognitivo relacionado con las representaciones sociales, junto con otro componente afectivo y actitudinal que supone un sentimiento de pertenencia al grupo nacional (Sánchez Jurado, 2000).

- *Clima emocional*: Estado de ánimo colectivo marcado por una serie de reacciones e interacciones sociales cargadas afectivamente, que predominan durante un periodo sociopolítico e impregnan las relaciones sociales (De Rivera, 1992).

6.2 Definición Operacional

- *Motivos para emigrar*: Conjunto de razones que teóricamente se señalan como determinantes en la decisión de emigrar. Se mencionan como principales a las siguientes: Falta de trabajo, falta de oportunidades, posibilidad de realizar estudios, posibilidad de mandar dinero a la familia, inseguridad política, inestabilidad económica, entre otras. (De los Ríos y Rueda, 2005a; De los Ríos y Rueda, 2005b; Trahtemberg, 2006).

6.3 Variables a controlar

- Se controló el sexo y la edad de los participantes. A su vez, su deseo de emigrar o no al exterior.

VII. Diseño

7.1 Nivel y Tipo

Este estudio corresponde a un nivel de investigación descriptivo-correlacional (Hernández, Fernández y Baptista, 2006), pues intentó captar y analizar las variables psicosociales que están presentes en los jóvenes que desean emigrar del Perú y los que ya emigraron. Asimismo se constituye como exploratorio, ya que la literatura revisada en torno a la Psicología Social en el Perú sugiere que los estudios en este tema son escasos.

Por último podemos decir que este estudio se enmarca en un paradigma comparativo, ya que pretende contrastar la presencia de dichas variables en las personas que ya emigraron y en los que tienen la intención de hacerlo (Kerlinger y Lee, 2002).

7.2 Participantes

Los participantes de esta investigación estuvieron divididos en tres grupos de 33 personas en cada uno. Se decidió tomar grupos de 33 personas, ya que éste número está justificado por los requerimientos estadísticos para la realización óptima de los mismos (Peña y Romo, 1997) y por la dificultad de accesibilidad a la muestra. Todos los participantes pertenecen a los niveles socioeconómicos A y B y su nivel educativo es superior, ya sean estudiantes o egresados.

Los tres grupos se definieron de la siguiente manera:

1er grupo: “Los que no tienen intención de emigrar” (n=33)

- 54.5% hombres, 45.5% mujeres
- Edades entre 19 y 30 años de edad (media=23.91; DS=2.70)

2do grupo: “Los que tienen la intención de emigrar” (n=33)

- 51.5% hombres, 48.5% mujeres
- Edades entre 18 y 28 años de edad (media=23.09; DS=2.43)

3er grupo: “Los que ya emigraron” (n=33)

- 57.6% hombres, 42.4% mujeres
- Edades entre 21 y 35 años de edad (media=29.52; DS=4.46)

El tipo de muestreo utilizado para ubicar los participantes fue no probabilístico intencional (Kerlinger, 2002). Se utilizó esta metodología para poder controlar las condiciones de los grupos y por la dificultad que tenía acceder a la muestra de emigrantes. De esa manera, la elección de los participantes dependió de la decisión e intención deliberada del investigador, más no de una probabilidad que determine su elección (Kerlinger, 2002).

Por otro lado es importante señalar que para la construcción de la prueba “Elementos que Estimulan y Facilitan la Emigración”, se utilizó a 33 personas en el piloto de validación del instrumento. A partir de esa información se definieron los ítems y crearon los factores que constituyen dicha prueba.

7.3 Instrumentos

- *Escala de Personalidad de Goldberg (1992)*

Se utilizó la escala de adjetivos bipolares de Goldberg (1992) para la medición de la personalidad. Dicha escala se basa en el Modelo de los Cinco factores de personalidad estudiado inicialmente por Digman (1990) y promovido por Costa y McCrae (1998). Al informante se le pide que se describa a sí mismo. Se presentan dos palabras contrarias y en el centro siete números. El sujeto tendrá que marcar el número que lo describa mejor, teniendo en cuenta hacia que lado de la recta se inclina, ya que eso dirá cuál adjetivo lo describe mejor.

Calderón (2003) realiza la validación de esta prueba para población urbano-marginal. Sin embargo, la validación para la muestra de esta investigación se realizó con la información extraída de la aplicación de esta prueba en el curso de Comportamiento del Consumidor (2006-I), Psicología de la Comunicación Social (2006-I) y Procesamiento de la información social (2006-I), lo que dio un total de 302 casos. Realizando los análisis estadísticos respectivos, el coeficiente de Alfa de Cronbach para cada uno de los factores fue el siguiente:

- Extraversión: Alfa = 0.77
- Agradabilidad: Alfa = 0.76
- Conciencia: Alfa = 0.67
- Estabilidad emocional: Alfa = 0.63
- Apertura a la experiencia: Alfa = 0.69

Es importante recalcar que en esta investigación hemos trabajado con alfas menores a 0.7, si bien este criterio se señala como el mínimo estadístico (Peña y Romo, 1997). La razón es que muchos autores concuerdan que en materia de cuestionarios de autorreporte y más aún en variables centrales del self, existe un sesgo que hace que la confiabilidad de las pruebas disminuya (Mezulis, Abramson, Hyde y Hankin, 2004). En ese sentido no es que los cuestionarios pierdan confiabilidad, sino que por las variables que están siendo medidas ésta disminuye; lo cual no justifica que se deje de trabajar con dichas medidas (Mezulis, Abramson, Hyde y Hankin, 2004).

En la presentación de los siguientes instrumentos utilizados se apreciará que algunos alfas son bajos, sin embargo esta explicación justifica la utilización de los mismos.

- *Escala de Retrato de Valores de Schwartz (1992)*

El Cuestionario Retrato de Valores ha sido reportado por Schwartz, Melech, Lehmann (2001) como un método menos abstracto para medir los Valores (Schwartz, 1992). El cuestionario incluye retratos verbales escuetos que describen las metas, aspiraciones o deseos de una persona e implícitamente señalan la importancia de un valor para ella. Para cada retrato el participante responde a la pregunta: ¿Cuánto se parece esta persona a usted? Las respuestas deben ubicarse en una de las seis casillas que le permiten precisar que esa persona: “Se parece mucho a mí” (6), “Se parece a mí” (5), “Se parece algo a mí” (4), “Se parece poco a mí” (3), “No se parece a mí” (2) y “No se parece nada a mí” (1).

En el Perú el Cuestionario Retrato de Valores ha sido aplicado a 965 estudiantes universitarios y a 431 estudiantes de escuela secundaria durante el año 2002. Los datos peruanos han mostrado resultados congruentes con la teoría. El análisis estructural ha sido acometido utilizando escalamiento multidimensional para proyectar las relaciones entre los 40 ítems usando las 2 dimensiones y las líneas de partición basadas en la teoría. Los resultados permiten precisar que los ítems forman 8 regiones discernibles correspondientes a 8 de los Valores y que Universalismo y Benevolencia aparecen entremezclados. Estos resultados son típicos de la investigación con este cuestionario y dado que las regiones aparecen ordenadas de acuerdo a la teoría, significa que es posible usar tanto los datos como la teoría de la manera pretendida. Dados estos resultados es posible usar los índices estándar indicados a priori para cada uno de los 10 Valores (Herrera, Lens, 2003).

- *Escala de Identidad Nacional de Espinosa (2003)*

Esta escala fue desarrollada por Espinosa (2003) y adaptada luego por Espinosa y Calderón-Prada (2007). Cuenta con tres grandes categorías, las que se describen a continuación junto con su forma de medición:

- a) *Nivel de Identificación con el Perú:* Esta medida se realizó a través de un ítem que planteaba la siguiente pregunta: “¿Cuál es su grado de identificación con el Perú?”. Los participantes respondían a una escala continua del 1 al 5 donde 1 era “Nada” y 5 era “Total”.
- b) *Autoestima Colectiva Peruana:* Se adaptan los ítems de una versión española de la subescala de autoestima colectiva privada de Luhtanen y Crocker (1992) a la categoría social peruana. Este instrumento fue facilitado por el Doctor D. Páez,

Coordinador del Grupo Consolidado de Investigación de la Universidad del País Vasco. La escala consta de 4 ítems que evalúan la relación afectiva de los participantes del estudio con su identificación con el Perú a partir de ítems como: “En general, me siento afortunado por ser peruano” o “Generalmente siento que ser peruano no merece la pena“. Los valores de respuesta de esta escala van del 1 al 5, donde 1 es “Totalmente en desacuerdo” y 5 es “Totalmente de acuerdo”. Los ítems que reflejan una valoración negativa del ser peruano son invertidos para obtener una puntuación general en la que a mayor puntuación se considera una mayor autoestima colectiva. El Alpha de Cronbach de esta escala, tomando en cuenta 302 casos de la aplicación de la misma en los cursos de Psicología de la Comunicación Social (2006-I), Procesamiento de la Información Social (2006-I) y Comportamiento del Consumidor (2006-I), es de 0.87.

- c) *Autoconcepto Colectivo Peruano*: Sobre los resultados obtenidos por Espinosa (2003) y Espinosa y Calderón-Prada (2007) se elaboran una lista de 24 adjetivos que responden a cómo somos los peruanos. Cada adjetivo es valorado por los participantes en una escala del 1 al 5, donde 1 es “Totalmente en desacuerdo” y 5 es “Totalmente de acuerdo”. Los 24 adjetivos en cuestión fueron sometidos a un análisis factorial exploratorio que dio como resultado 4 factores con una varianza explicada total de 47.57% y autovalores mayores de 1.55.

Para poder realizar comparaciones y extraer distintos tipos de análisis, se realizó un análisis factorial con los ítems de la prueba de Identidad Nacional. Con ello, se determinaron 4 factores que son los siguientes¹:

¹ El detalle del Análisis factorial de la prueba de Identidad Nacional se puede apreciar en los Anexos 2.

- Visión general positiva (Alfa = 0.86): Los peruanos son trabajadores, cumplidos, honrados, honestos, valientes, patriotas, solidarios, exitosos, desarrollados y de confianza
 - Visión general negativa (Alfa = 0.81): Los peruanos son mentirosos, ociosos, incumplidos, atrasados, no confiables, corruptos y tristes.
 - Autoeficacia positiva (Alfa = 0.75): Los peruanos son capaces.
 - Descontento irreversible (Alfa = 0.56): Los peruanos son fracasados, conformistas, individualistas y no quieren a su patria.
-
- *Escala de Clima Emocional de De Rivera (1992)*

La escala de De Rivera (1992) les pide a los informantes que evalúen, después de leer una serie de descripciones de lo que significan ciertas emociones y sentimientos, en qué grado se aplica a un periodo social dado en un país o grupo social. Las emociones o sentimientos evaluados son: Cariño (en un sentido cercano a cohesión social), Seguridad (satisfacción de necesidades básicas, pertenencia de grupo y ausencia de conflicto de lealtades entre grupos básicos y supraordinados), Unidad (comunicación abierta, cooperación e ilusión social), Confianza (similar a creencia en el mundo justo), Ira ante grupos y desviantes, Ira ante el gobierno, Depresión (o baja autoeficacia colectiva), Miedo ante el gobierno, Miedo ante la polarización o conflicto social, Miedo al desborde de las masas, Ansiedad por gran inestabilidad, Ansiedad conformista, Ansiedad ante el crimen, Ansiedad por conformismo o Excesivo control social (Páez, Ruiz, Gailly, Kornblit, Wiesenfeld y Vidal, 1996).

Datos extraídos a partir de esta prueba confirman su sensibilidad y asociación con indicadores objetivos. Como limitaciones podemos mencionar que es un instrumento complejo que requiere un alto grado de colaboración de los informantes, exige mucho trabajo cognitivo y algunos de los sentimientos tienden a confundirse entre ellos; los cuatro sentimientos iniciales de cariño, seguridad, unidad y confianza tienden a ser contestados de forma similar (Páez, Basabe y Asún, 1995. En: Páez, Ruiz, Gailly, Kornblit, Wiesenfeld y Vidal, 1996).

La confiabilidad de esta escala ha sido determinada a partir de la información extraída de la aplicación de esta prueba en el curso de Procesamiento de la Información Social (2006-I). Con Alfa de Cronbach, la confiabilidad de este instrumento es de: 0.84.

Adicionalmente a partir de la muestra recopilada en esta investigación, se analizó la escala con un Análisis Factorial exploratorio. Las dimensiones y las confiabilidades generadas por este análisis son las siguientes²:

- Clima de Conflicto Social (Alfa = 0.72): Existe cólera con el gobierno y contra las autoridades porque emiten leyes injustas y les faltan planes de acción. Existen muchos conflictos sociales y la comunidad está dividida. El éxito implica romper reglas y no preocuparse por los demás
- Clima de Oportunidades (Alfa = 0.80): Las personas se sienten parte de este lugar, pueden expresarse libremente y son capaces de trabajar juntas por el bien común. Existen oportunidades para tener un buen trabajo y las autoridades se preocupan por el bienestar de la gente y del país.

² El detalle del Análisis factorial de la prueba de Clima Emocional se puede apreciar en los Anexos 2.

- Clima de Miedo (Alfa = 0.69): Se vive en una situación inestable donde hay falta de recursos y donde la gente se preocupa sólo por ellos mismos por miedo a los demás.
- Clima de Indefensión (Alfa = 0.59): En este lugar nadie puede hacer nada porque el poder y la fuerza lo tienen otros. Todo el mundo debe hacer exactamente lo que le dicen.
- *Escala de Elementos que Estimulan y Facilitan la Emigración*

A partir de una guía semi estructurada se extrajo la información para elaborar esta prueba. La metodología utilizada fue la siguiente: A 50 personas se les dio una hoja en blanco en donde decía: “Describa las razones por las cuales usted se iría del Perú”, y “Describa las razones por las que otros se van del Perú”. Se ejecutó un análisis de contenido y se extrajeron las categorías esenciales que habían sido dadas por los participantes. A partir de este análisis se elaboraron los 42 ítems que conforman esta prueba³. Se desarrolló una escala Likert de 4 puntos, siendo 1 “Totalmente de acuerdo” y 4 “Totalmente en desacuerdo”, la cual le permite al participante poner un puntaje a las diversas razones que se presentan en relación a la emigración. Es importante señalar que se presentó saturación en la información, razón por la cual 33 casos fueron suficientes para la construcción del instrumento.

Posteriormente se realizó un piloto con la prueba y se ejecutó un análisis factorial que coincidió con lo visto en la teoría, lo que demostró la validez de constructo de esta prueba; ya que la intención era especificar el grado con el que el instrumento mide el concepto teórico (Ballesteros y Carrobbles, 1983). Del análisis se extrajeron 5 factores, los

³ Los instrumentos están consignados en el Anexo 1.

que agrupaban los 42 ítems relacionados con las razones por las cuales el evaluado cree que la gente en general emigraría del Perú. Sus dimensiones y sus confiabilidades son las siguientes:

- Factores Económicos: Alfa = 0.87
- Factores Sociales: Alfa = 0.83
- Factores de Riesgo: Alfa = 0.86
- Factores de Desarrollo Personal/Familiar: Alfa = 0.88
- Factores de Desarrollo Profesional: Alfa = 0.60

Adicionalmente a partir de la muestra recopilada en esta investigación se analizó la escala con un Análisis Factorial exploratorio. La confiabilidad total de la escala fue de 0.92. Las dimensiones y las confiabilidades generadas por este análisis son las siguientes⁴:

- Exploración (Alfa = 0.89): Implica el deseo de ganar nuevas experiencias de vida, desarrollando otras habilidades, aprendiendo nuevos idiomas, nuevas culturas y con un estilo de vida diferente.
- Familiar- Social (Alfa = 0.85): Deseos de formar familia en un país con personas más educadas y que tenga similitudes culturales con el Perú. Buscar libertad de opinión y ganar independencia. Buscar la felicidad.
- Huida (Alfa = 0.88): Escapar de la inseguridad ciudadana, inestabilidad política, problemas sociales, falta de oportunidades, subdesarrollo y violencia.
- Mejorar calidad de vida (Alfa = 0.83): Buscar mejores oportunidades laborales para lograr mejoras económicas para él y sus familiares. Conseguir residencia

⁴ El detalle del Análisis factorial de la prueba de Elementos que Estimulan y Facilitan la Emigración se puede apreciar en los Anexos 2.

para él y familiares. Buscar mejorar su calidad de vida buscando un mejor futuro.

- Desarrollo Profesional (Alfa = 0.73): Implica estudiar estudios superiores, de postgrado y algunas especializaciones que no hay en el Perú. A su vez conseguir experiencia profesional.

7.4 Procedimiento

Estrategia Interventiva:

Fase 1: Para hacer el levantamiento de información se buscó intencionalmente a los participantes del estudio. En primer lugar a los peruanos residentes en el Perú, los que fueron buscados y seleccionados en distintas universidades públicas y privadas de Lima, tomando en cuenta también a algunos profesionales egresados. Finalmente se ubicaron mediante diversos contactos a 33 jóvenes que residen en el exterior y se les envió vía e-mail la batería de pruebas para que puedan responderla y reenviarla al destinatario.

Fase 2: Se realizó en SPSS una base de datos con la información de los grupos de participantes. Los puntajes de las escalas al ser cuantitativas se ingresaron directamente a la base de datos.

VIII. Resultados

Personalidad

Personalidad e intención de emigrar

A través de la prueba de Kolmogorov Smirnov se observa que la muestra presenta una distribución normal en las cinco dimensiones de personalidad estudiadas: Conciencia ($z = 0.92$, $p = 0.36$), Agradabilidad ($z = 0.67$, $p = 0.75$), Estabilidad Emocional ($z = 0.78$, $p = 0.56$), Extraversión ($z = 1.17$, $p = 0.13$) y Apertura ($z = 0.87$, $p = 0.43$).

Para correlacionar los valores con la intención de emigrar se utilizó la fórmula Biserial Puntual, la cual permitió analizar los factores de personalidad en base a los criterios dicotómicos de intención de emigrar versus no intención de emigrar. Dicha operación nos mostró que el único factor que correlaciona significativamente con la emigración es el de Conciencia y lo hace de manera negativa ($r_{bp} = -0.36$, $p = 0.02$). Este resultado nos permite señalar que a mayor Conciencia menor intención de emigrar; y a menor rasgo de Conciencia, mayor tendencia a emigrar.

Para poder profundizar en los resultados mencionados anteriormente, se utilizó el análisis de Regresión para determinar causalidad entre las variables ($r^2 = 1.99$, $p = 0.01$). Dicho análisis nos muestra que el rasgo de Conciencia ($\beta = -0.40$, $p = 0.00$) no es el único que se asocia y determina la intención de emigrar, sino además el de Apertura ($\beta = 0.30$, $p = 0.03$). Debido al signo beta podemos confirmar que Conciencia presenta una relación inversa con la intención de emigrar y que el factor de la Apertura revela una relación

directa con la intención de emigrar, es decir, a mayor Apertura mayor deseo de emigrar mientras que a menor Apertura mayores posibilidades de quedarse en el Perú.

Tabla de resultados N°1: Modelo de Regresión - Variable de personalidad e intención de emigrar

Modelo de Regresión	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constante)	3.31	0.90		3.66	0.00
Extraversión	-0.19	0.14	-0.17	-1.33	0.19
Agradabilidad	0.04	0.13	0.03	0.27	0.79
Conciencia	-0.49	0.14	-0.40	-3.52	0.00
Estabilidad Emocional	-0.18	0.14	-0.15	-1.32	0.19
Apertura	0.33	0.15	0.30	2.19	0.03

Personalidad y temporalidad de emigración

En un segundo nivel de resultados, definimos una nueva variable para precisar los análisis. Esta variable es el producto de la integración de la “intención de emigrar” con la “temporalidad de la emigración”, es decir, si ésta es temporal o definitiva. Cabe recalcar que esta nueva variable se ejecutó en relación a todas las variables independientes de esta investigación.

De esta manera adicionando la variable temporalidad de la emigración se revisó el análisis y observamos una vez más que el rasgo de Conciencia es el que consistentemente divide a la muestra ($\beta = -0.23$, $p = 0.02$). Por ende podemos afirmar que el rasgo de Conciencia no sólo diferencia a los que desean emigrar, no desean emigrar y los que ya lo hicieron, sino que también determina si la intención de emigrar es temporal o definitiva.

Para precisar el análisis se realizó una comparación utilizando la prueba de ANOVA entre cada uno de los rasgos de personalidad, y para determinar las diferencias específicas de este procedimiento se efectuó, en todos los casos, en análisis de Bonferroni. Se utilizaron las siguientes opciones que se desprenden de la relación de emigración y temporalidad. Estas son: No me iría, Me iría temporalmente, Me iría definitivamente, Me fui temporalmente y Me fui definitivamente.

Estos análisis nos muestran que el rasgo de Conciencia diferencia significativamente ($F= 2.13$, $p = 0.04$) a las muestras de quienes no se irían y quienes se fueron temporalmente. Con el análisis de Bonferroni podemos precisar que en el caso de los que no se irían del Perú el rasgo de Conciencia sería alto (media = 29.62), mientras que éste sería más bajo en los que se fueron temporalmente a vivir en el exterior (media = 17.71).

Por otro lado observamos que el rasgo Agradabilidad divide significativamente ($F= 2.72$, $p = 0.04$) a los que emigrarían: Temporal vs. Definitivamente. Así podemos identificar que las personas con mayor Agradabilidad serían quienes se irían sólo de manera temporal (media = 20.07), mientras que los que presentan en menor grado el rasgo de Agradabilidad serían quienes emigrarían definitivamente (media = 12.79). Asimismo Agradabilidad aparece diferenciando a dos muestras ($F= 3.01$, $p = 0.04$): Quienes se irían definitivamente (media = 10.79) de quienes se fueron temporalmente (media = 17.28).

Finalmente la muestra de los emigrantes es dividida por rasgo de Agradabilidad ($F = 4.28$, $p = 0.04$) demostrando que éste se presenta en mayor medida en quienes se fueron

temporalmente (media = 17.97), y en menor grado en quienes emigraron de manera definitiva (media = 11.35).

Estos últimos resultados muestran que el rasgo de Agradabilidad está presente mayormente en quienes desean emigrar temporalmente o ya lo hicieron sólo por un período; mientras que en los que desean emigrar definitivamente o ya lo hicieron de esta manera, el rasgo de Agradabilidad no se presenta.

Valores

Valores e intención de emigrar

Al analizar los valores con la prueba de Kolmogorov Smirnov vemos que nueve de los diez valores presentan una distribución normal: Universalismo ($z = 0.94$, $p = 0.34$), Benevolencia ($z = 1.12$, $p = 0.16$), Tradicionalismo ($z = 0.65$, $p = 0.78$), Conformismo ($z = 1.07$, $p = 0.20$), Seguridad ($z = 1.23$, $p = 0.10$), Poder ($z = 1.15$, $p = 0.14$), Logro ($z = 0.97$, $p = 0.31$), Hedonismo ($z = 1.21$, $p = 0.11$) y Estimulación ($z = 1.29$, $p = 0.07$). Solamente el valor de Autodirección presenta una distribución no normal ($z = 0.14$, $p = 0.04$).

Para correlacionar los valores con la intención de emigrar se utilizó la fórmula de la Biserial Puntual, para analizarse los valores en base a los criterios dicotómicos de intención de emigrar versus no intención de emigrar. Dicha operación nos mostró al valor del Conformismo como el único que correlaciona con el deseo de ir a vivir fuera del Perú y asimismo presenta una correlación inversa con dicho propósito ($r_{bp} = -0.40$, $p = 0.05$). Por

ende se entiende que el valor de Conformismo se encuentra inversamente relacionado con el deseo de ir a vivir fuera del Perú.

Asimismo se efectuó el análisis de ANOVA y el de Kruskal Wallis tomando en cuenta la normalidad o no normalidad del valor. Sólo en el caso del ANOVA se presentó un resultado significativo. En concordancia con lo anterior, el valor de Conformismo ($F = 5.43$, $p = 0.01$) se presentó como un diferenciador entre los que no quieren emigrar de los que sí quisieran hacerlo. Asimismo el análisis de Bonferroni nos mostró que dicho valor está presente en quienes no desean emigrar (media = 39.25) versus los que sí quisieran irse a vivir al exterior (media = 27.65).

Dimensiones de valores e intención de emigrar

Para precisar los resultados de la variable valores realizamos análisis similares con las 4 dimensiones u objetivos generales que postula Schwartz (1992) en su teoría al respecto. De esta manera, tomando en cuenta las dimensiones de Autotranscendencia ($z = 0.57$, $p = 0.90$), Promoción Personal ($z = 0.71$, $p = 0.70$), Conservadurismo ($z = 0.95$, $p = 0.33$) y Apertura al cambio ($z = 0.93$, $p = 0.35$), se revela una distribución normal en el modelo.

La dimensión de Conservadurismo revela una correlación negativa con el deseo de ir a vivir fuera del Perú ($r_{bp} = -0.26$, $p = 0.01$). Por ello podemos señalar que el Conservadurismo se presenta en quienes no desean emigrar y no se presenta significativamente en quienes tienen la intención de hacerlo.

Valores y temporalidad de emigración

Ejecutando la variable temporalidad de la emigración en relación a los valores observamos que el valor de Conformismo correlaciona negativamente con dicha variable ($r_{sp} = -0.32, p = 0.00$).

Utilizamos los análisis de Kruskal Wallis y de ANOVA tomando en cuenta la normalidad de la variable a reportar. Ambas pruebas permitieron diferenciar el deseo de emigrar con respecto a los valores, sin embargo sólo fueron significativos los análisis de variables con distribución normal. Se reportaron a partir de los siguientes niveles de temporalidad de la emigración: No me iría, Me iría temporalmente, Me iría definitivamente, Me fui temporalmente y Me fui definitivamente.

El valor de Conformidad diferencia significativamente ($F = 3.04, p = 0.02$) a las muestras de: No me iría, Me iría temporalmente y Me iría definitivamente. En adición, el análisis de Bonferroni muestra que dicho valor se presenta mayoritariamente en quienes no se quieren ir (media = 40.15), en menor medida en quienes se irían temporalmente (media = 28.50) y está poco presente en quienes se irían a vivir permanentemente fuera del Perú (media = 26.12).

Cuando analizamos las 5 opciones migratorias al mismo tiempo vemos que los valores de Conformidad ($F = 4.45, p = 0.02$) y Poder ($F = 9.30, p = 0.04$) dividen significativamente a dichas poblaciones. A partir del análisis de Bonferroni se determinan lo siguientes resultados: Las personas más conformistas son las que no se van del Perú (media = 63.47) y las menos conformistas son las que se irían de forma definitiva (media =

42.31). En el caso de Poder, la situación es distinta. Quienes tienen altamente la motivación de Poder tendrían dos posibles caminos: O no se van (media = 56.31) o se van definitivamente (media = 62.88). Sin embargo quienes no tienen dicha motivación probablemente sean quienes se fueron temporalmente (media = 34.32).

Por otro lado si analizamos sólo 4 de las opciones migratorias (Me iría temporalmente, Me iría definitivamente, Me fui temporalmente y Me fui definitivamente), el panorama de resultados es un poco distinto. En este caso, el valor de Poder ($F = 7.11$, $p = 0.04$) se vuelve a presentar significativamente dividiendo las muestras. A partir de la prueba de Bonferroni y en relación a lo señalado en el punto anterior, observamos que puntuaciones más altas en Poder se presentan en quienes se irían definitivamente (media = 45.19) y es menor en quienes se fueron sólo por un período determinado de tiempo (media = 25.50). Sin embargo en este análisis un nuevo valor aparece como determinante y es el Logro ($F = 8.15$, $p = 0.04$). El posterior análisis de Bonferroni nos permite afirmar que las personas con mayor motivación de Logro tendrán una tendencia a emigrar definitivamente (media = 41.92), y las personas con menor motivación de logro son quienes se ya se fueron sólo temporalmente (media = 23.89).

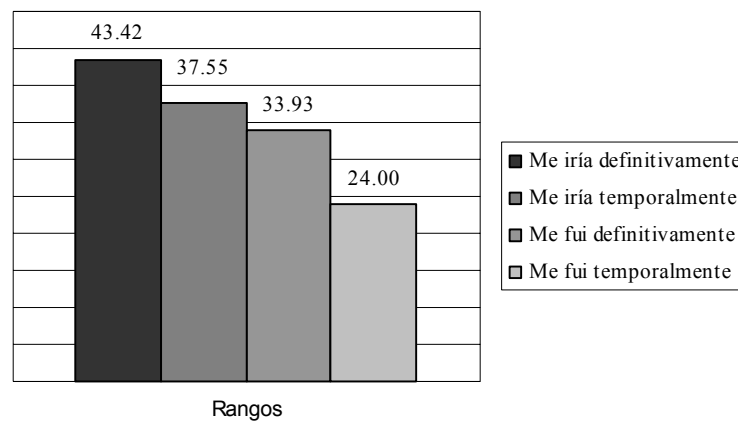
Dimensiones de valores y temporalidad de emigración

Se utilizó nuevamente el análisis paramétrico de ANOVA para diferenciar el deseo de emigrar con respecto a las dimensiones de los valores, en los mismos niveles utilizados anteriormente: No me iría, Me iría temporalmente, Me iría definitivamente, Me fui temporalmente y Me fui definitivamente. Asimismo, se efectuó el análisis de Bonferroni para determinar las diferencias específicas entre las variables.

Podemos afirmar que la dimensión de Apertura al Cambio divide a los que no se irían de quienes lo harían de forma temporal ($F = 2.12$, $p = 0.04$). Asimismo notamos que quienes se irían temporalmente son más abiertos al cambio (media = 32.11) en comparación con los que no se irían (media = 23.37).

Por otro lado la dimensión de Promoción Personal diferencia a los siguientes grupos ($F = 3.19$, $p = 0.02$): Me iría temporalmente, Me iría definitivamente, Me fui temporalmente y me fui definitivamente. Con ello, determinamos que esta dimensión está más ligada a quienes se irían definitivamente (media = 43.42) y menos relacionada con quienes se fueron sólo de forma temporal (media = 24.00).

Figura N°3: Relación de Dimensión Promoción Personal e Intención de emigrar



$Sig = 0.02$

Identidad Nacional

Identidad Nacional e intención de emigrar

Al analizar los factores de la Identidad Nacional con la prueba de Kolmogorov Smirnof vemos tres factores presentan una distribución normal: Visión general positiva ($z = 0.93$, $p = 0.35$), Visión general negativa ($z = 0.96$, $p = 0.31$) y Descontento Irreversible ($z = 1.121$, $p = 0.162$). El factor de Autoeficacia Positiva ($z = 0.15$, $p = 0.02$) es el único que presenta una distribución no normal.

Para precisar el entendimiento de esta variable, realizamos correlaciones entre dichos factores y las siguientes tres variables: ¿Te quisieras ir a vivir fuera del Perú?, ¿Cuál es tu grado de identificación con el Perú? y Autoestima Nacional Total.

Operando dichos análisis observamos que los 4 factores de la Identidad Nacional correlacionan con el grado de identificación con el Perú (Véase la Tabla de resultados N° 2) Autoeficacia positiva ($r_{sp} = 0.36$, $p = 0.00$), Visión general negativa ($r_{sp} = -0.36$, $p = 0.00$), Visión general positiva ($r_{sp} = 0.33$, $p = 0.01$) y Descontento irreversible ($r_{sp} = -0.34$, $p = 0.01$). A su vez, notamos que la variable de Autoestima Nacional Total también presenta una relación significativa con el grado de identificación con el Perú ($r_{sp} = 0.65$, $p = 0.00$)

Por otro lado correlacionando los 4 factores con la variable de Autoestima Nacional Total vemos que en todos los casos se muestra una correlación significativa entre ellos (Véase la Tabla de resultados N°2). Autoeficacia positiva ($r = 0.43$, $p = 0.00$), Visión

general negativa ($r = -0.37$, $p = 0.00$), Visión general positiva ($r = 0.40$, $p = 0.00$) y Descontento irreversible ($r = -0.41$, $p = 0.00$).

Tabla de resultados N^o2: Correlaciones entre Grado de Identificación con el Perú y Autoestima Nacional con factores de Identidad Nacional

		¿Cuál es su grado de identificación con el Perú?	Autoestima Nacional Total
Autoeficacia positiva	Correlación de Pearson	0.36	0.43
	Sig. (Bilateral)	0.00	0.00 **
Visión general negativa	Correlación de Pearson	-0.36	-0.37
	Sig. (Bilateral)	0.00	0.00 **
Visión general positiva	Correlación de Pearson	0.33	0.4
	Sig. (Bilateral)	0.01	0.00 **
Descontento irreversible	Correlación de Pearson	-0.34	-0.41
	Sig. (Bilateral)	0.01	0.00 **
Autoestima Nacional Total	Correlación de Pearson	0.65	0
	Sig. (Bilateral)	0.00	0

Para poder profundizar en los resultados mencionados anteriormente se utilizó el análisis de Regresión para determinar causalidad entre las variables ($r^2 = 0.27$, $p = 0.04$).

A partir de este procedimiento y al analizar los factores por separado, observamos que el factor Visión general positiva determina causalidad con la intención de emigrar ($\beta = -0.29$, $p = 0.02$), es decir que hay una menor tendencia emigratoria cuando las personas tienen una visión general positiva. En contraste, el factor Visión general negativa ($\beta = -0.24$, $p = 0.05$) demuestra que a menor percepción negativa, más emigración.

Identidad Nacional y temporalidad de emigración

Se utilizó el análisis de ANOVA y el test de Bonferroni para diferenciar el deseo de emigrar con respecto a los factores de la Identidad Nacional, en los siguientes niveles: No me iría, Me iría temporalmente, Me iría definitivamente, Me fui temporalmente y Me fui definitivamente.

Esta operación nos revela que la Visión general negativa ($F = 5.40$, $p = 0.02$) divide a los que refieren: “Me fui temporalmente” (media = 13.66) vs. “Me fui definitivamente” (media = 21.54), lo que nos muestra que quienes se van de manera definitiva tienen una mayor Visión general negativa del Perú en comparación con los que emigran sólo temporalmente.

Clima Emocional

Clima Emocional e intención de emigrar

Al analizar los factores de esta escala se utilizó la prueba de Kolmogorov Smirnov, la cual reveló que dos factores presentan una distribución asimétrica (Indefensión: $z = 1.45$, $p = 0.03$ y Miedo $z = 1.36$, $p = 0.04$). Los factores de Oportunidades ($z = 1.04$, $p = 0.23$) y Conflicto Social ($z = 1.31$, $p = 0.16$) muestran distribuciones normales.

Para analizar causalidad entre los factores de Clima Emocional y la intención de emigrar se efectuó el Análisis de Regresión, siendo significativo ($r^2 = 0.62$, $p = 0.04$).

Cuando analizamos los factores por separado, observamos que el factor de Oportunidades ($\beta = -0.26$, $p = 0.03$) revela una causalidad inversa con la intención de

emigrar y el de Conflicto Social ($\beta = 0.26$, $p = 0.04$) revela una causalidad directa con dicha variable. Por ende, mayor emigración a menores oportunidades y viceversa; y a mayor conflicto social más posibilidades de emigrar fuera del Perú.

Tomando en cuenta los factores con distribución normal se efectuó la prueba de ANOVA y el Test de Bonferroni para diferenciar la intención o no intención de emigrar. Se observó que el factor de Conflicto Social divide ($F = 5.74$, $p = 0.03$) a quienes tienen intención de emigrar (media = 35.48) de quienes no emigrarían (media = 31.42).

Clima Emocional y temporalidad de emigración

En un segundo nivel de análisis, incluyendo a la variable temporalidad (Emigración de tipo definitivo o temporal), observamos que ningún factor correlaciona con dicha variable.

Se utilizaron los análisis de Kruskal Wallis y de ANOVA tomando en cuenta la normalidad de la variable a reportar. Ambas pruebas permitieron diferenciar el deseo de emigrar con respecto al Clima Emocional en los siguientes niveles: No me iría, Me iría temporalmente, Me iría definitivamente, Me fui temporalmente y Me fui definitivamente.

El análisis de ANOVA y Bonferroni nos revelan que la percepción de un clima de Oportunidades ($F = 4.44$, $p = 0.04$) diferencia a “Me iría temporalmente” (media = 20.80) de “Me iría definitivamente (media = 13.27); mostrando que quienes se irían temporalmente presentan puntajes más altos que quienes se irían de forma definitiva.

Finalmente, el análisis de Kruskal Wallis muestra que la percepción de un clima de Miedo ($\chi^2_i = 4.31$, $p = 0.04$) divide a quienes se irían definitivamente (rango de medias = 20.62) de quienes se fueron temporalmente (rango de medias = 13.68), lo que sugiere que el factor de Miedo está presente mayormente en los que emigrarían definitivamente.

Elementos que facilitan y estimulan la emigración

Elementos que facilitan y estimulan la emigración e intención de emigrar

Se utilizó el análisis de Kolmogorov Smirnov para determinar la normalidad de los factores de esta prueba. De los 5 factores extraídos, sólo uno mostró una distribución no normal (Desarrollo profesional $z = 1.89$, $p = 0.00$), mientras que los otros 4 mostraron una distribución normal: Exploración ($z = 0.79$, $p = 0.55$), Familiar-Social ($z = 1.20$, $p = 0.11$), Huida ($z = 0.84$, $p = 0.48$) y Mejorar calidad de vida ($z = 0.93$, $p = 0.35$).

Correlacionando la intención de emigrar con los factores de esta prueba notamos que en el caso de nuestra muestra, el único factor que correlaciona significativamente y de manera positiva con la emigración es el de Desarrollo Profesional ($r_{sp} = 0.01$, $p = 0.27$). Este resultado nos permite señalar que a mayores perspectivas y expectativas de Desarrollo Profesional, mayor intención de emigrar; y viceversa.

Elementos que facilitan y estimulan la emigración y temporalidad de emigración

En un segundo nivel de análisis, incluyendo a la variable temporalidad (Emigración de tipo definitivo o temporal), correlacionamos dicha variable con los factores de esta prueba. Observamos que el factor de Desarrollo Profesional correlaciona positivamente con

la variable “Intención y temporalidad” ($r_{sp} = 0.29$, $p = 0.00$). Esto nos demuestra que el Desarrollo profesional no sólo correlaciona con la intención de emigrar, como se señaló en líneas anteriores, sino que también diferencia a la emigración definitiva de la temporal.

Se efectuó nuevamente el análisis de Kruskal Wallis y el de ANOVA, dependiendo de la normalidad de la variable, para diferenciar el deseo de emigrar con respecto a los factores de esta prueba y los siguientes niveles de temporalidad de la emigración: No me iría, Me iría temporalmente, Me iría definitivamente, Me fui temporalmente y Me fui definitivamente.

Observamos que el factor Familiar-Social ($F = 21.71$, $p = 0.00$) y el de Desarrollo Profesional ($\chi^2_i = 13.23$, $p = 0.01$) diferencian a las muestras de quienes “No se irían”, “Se irían temporalmente”, “Se irían definitivamente”, “Se fue temporalmente”, “Se fue definitivamente”. Se muestra que el factor Familiar-Social está presente mayoritariamente en quienes “Se irían definitivamente” (media = 80.92), y menor en los que “se fueron definitivamente” (media = 41.68). En el caso del factor de Desarrollo Profesional muestra que mayoritariamente está presente en quienes se irían de forma temporal (rango de medias = 58.11), y en menor medida en quienes se fueron definitivamente (rango de medias = 30.46).

Cuando analizamos separadamente a las muestras de quienes “Se irían temporalmente” vs. “Se irían definitivamente”, vs. “Se fueron temporalmente” vs. “Se fueron definitivamente”, observamos que el factor de Exploración ($F = 7.97$, $p = 0.04$), el Familiar-Social ($F = 20.36$, $p = 0.00$), el de Mejorar calidad de vida ($F = 8.24$, $p = 0.04$) y

el de Desarrollo Profesional ($\chi^2_i = 12.01$, $p = 0.01$) diferencian a dichas muestras. Quienes se irían definitivamente estarían buscando mayores lazos sociales y familiares (media = 54.35), mejorar su calidad de vida (media = 46.92) y serían más abiertos a nuevas experiencias (media = 45.31). Asimismo, quienes se irían temporalmente serían los que están en mayor búsqueda de su Desarrollo profesional (rango de medias = 41.98).

Correlaciones significativas adicionales

Finalmente se correlacionaron los factores de la prueba “Elementos que facilitan y estimulan la emigración” con las demás variables de esta investigación. Este análisis nos permitió identificar las relaciones existentes entre las razones para emigrar con las demás variables de estudio.

Efectuando la operación con las variables de Personalidad y Elementos para emigrar, vemos que el factor de Extraversión correlaciona con el de Exploración ($r_{sp} = 0.33$, $p = 0.01$) y el de Conciencia correlaciona negativamente con Desarrollo profesional ($r_{sp} = -0.20$, $p = 0.04$). Si nos remitimos a los resultados anteriores, podemos ver que independientemente Exploración, Conciencia y Desarrollo profesional se mostraban significativos en relación al fenómeno emigratorio.

Realizamos este mismo análisis con los valores y las dimensiones de Schwartz. En el primer caso, notamos que el factor de Exploración correlaciona con Universalismo ($r_{sp} = 0.21$, $p = 0.04$), Logro ($r_{sp} = 0.24$, $p = 0.02$), Estimulación ($r_{sp} = 0.32$, $p = 0.00$) y Autodirección ($r_{sp} = 0.38$, $p = 0.00$). El factor de Huida correlaciona con el valor de Seguridad ($r_{sp} = 0.28$, $p = 0.01$), el de Mejorar la calidad de vida con Tradicionalismo ($r_{sp} =$

0.25, $p = 0.01$) y el de Desarrollo Profesional negativamente con Conformidad ($r_{sp} = -0.26$, $p = 0.00$) y Logro ($r_{sp} = 0.27$, $p = 0.01$).

En cuanto a las dimensiones de los valores, notamos que Promoción Personal correlaciona con Desarrollo Profesional ($r_{sp} = 0.24$, $p = 0.02$), Conservadurismo correlaciona con Huida ($r_{sp} = -0.26$, $p = 0.01$) y Apertura al cambio con Exploración ($r_{sp} = 0.30$, $p = 0.00$).

Hicimos el mismo análisis con la variable de Identidad Nacional. En este caso notamos que Visión general negativa correlaciona con Exploración ($r_{sp} = 0.23$, $p = 0.02$), con Huida ($r_{sp} = 0.39$, $p = 0.00$) y con Mejorar calidad de vida ($r_{sp} = 0.22$, $p = 0.03$). A su vez Descontento Irreversible correlaciona con Huida ($r_{sp} = -0.21$, $p = 0.04$) y con Mejorar calidad de vida ($r_{sp} = 0.24$, $p = 0.02$).

Finalmente realizamos el mismo procedimiento con la variable de Clima Emocional. En esta oportunidad identificamos que Oportunidades ($r_{sp} = -0.33$, $p = 0.00$), Conflicto Social ($r_{sp} = 0.33$, $p = 0.00$) y Miedo ($r_{sp} = 0.42$, $p = 0.00$) correlacionan con el factor de Huida. El factor de Indefensión correlaciona con Familiar Social ($r_{sp} = 0.27$, $p = 0.01$), así como el de Miedo ($r_{sp} = -0.26$, $p = 0.01$) y el de Mejorar calidad de vida ($r_{sp} = -0.33$, $p = 0.00$). Asimismo, Miedo correlaciona con Exploración ($r_{sp} = -0.27$, $p = 0.006$) y con Mejorar calidad de vida ($r_{sp} = 4.95$, $p = 0.00$).

IX. Discusión

A continuación se presentarán los resultados tomando en cuenta los dos niveles de análisis de este estudio: La intención de emigrar y la temporalidad de la emigración, siguiendo la pauta de Berry et al (1997) en la que se señala que entre los que migran hay que diferenciar los que lo hacen de manera temporal, frente a los que piensan establecerse en una nueva sociedad.

Personalidad

En el particular caso de la variable Personalidad, notamos que el rasgo de Conciencia es el único factor que correlaciona significativa y negativamente con la emigración. Indagando en la definición de Conciencia, entendemos a este rasgo como el que refleja el grado de organización y control del individuo sobre su vida (McCrae et al, 2000). En relación a los resultados de Shoda, Mischel y Peake (1990), podríamos pensar en un individuo con un nivel de autocontrol “obsesivo” que busca la respuesta tradicional a los requerimientos que se le presentan. En ese sentido esta persona sería alguien que prefiere permanecer en una situación sobre la que tenga el control, que arriesgarse a asumir alguna nueva posición. Lo describiría el clásico refrán “Mejor malo conocido que bueno por conocer”. Así podemos afirmar que quienes cuenten en menor medida con este rasgo serían quienes emigren, a diferencia de aquellas personas en que el mismo predomina que permanecerían en su lugar de residencia.

El segundo rasgo de Personalidad que influye con la intención de emigrar es el de Apertura. Debido a que esta influencia se da de forma positiva, entendemos que quienes

sean más “abiertos” serán en mayor medida proclives a emigrar, y viceversa. El rasgo de Apertura tiene que ver con la respuesta favorable ante ideas y experiencias nuevas (McCrae et al, 2000) y en relación a la emigración, podemos afirmar que las personas que tienen intención de emigrar muestran una perspectiva favorable ante los cambios y posiblemente hasta se adapten mejor a éstos. Si relacionamos este resultado con el estudio de Paunonen y Ashton (2001) podemos entender que la Apertura lleva a una mejor adaptación y a una mayor competencia social, aspectos centrales en una emigración. Asimismo el contar con el rasgo de Apertura reduciría el impacto de los obstáculos para emigrar (Altamirano, 1990). Mientras tengamos menos miedo a lo desconocido nuestra intención de emigrar será mayor (Altamirano, 1990).

Analizando el impacto de la temporalidad de la emigración, aparece nuevamente el rasgo de Conciencia diferenciando a quienes emigrarían temporalmente versus los que lo harían de forma definitiva. Se muestra que mayor Conciencia existe en quienes emigrarían temporalmente, ya que buscarían volver al “control” que tenían en su lugar de origen.

Podríamos analizar este punto desde la perspectiva del Modelo de Aculturación y Adaptación de Berry (1997). Las personas con estas características individuales y que asuman una emigración temporal tendrían dos posibles caminos: Por un lado y poniéndonos en una situación extrema de deseos de volver, dichos individuos podrían asumir la estrategia de Separación, en la que intentarían mantener su cultura inicial sin propiciar relaciones con otros; por otro lado y en un escenario más positivo, utilizarían la estrategia de Integración para preservar lo suyo y generar relaciones saludables en la nueva sociedad logrando su adaptación temporal.

Asimismo algunos teóricos como Smith y Bond (1999) han señalado que la aculturación, dentro del proceso de migración, influencia la personalidad. Esta afirmación nos da a entender que el proceso podría ser inverso y que las personas podrían cambiar hasta sus rasgos de personalidad en una situación de emigración. Así una persona con una puntuación media-alta en el rasgo de Conciencia y que pensaba emigrar de manera temporal, podría adaptarse tan exitosamente que podría cambiar sus planes iniciales. Como señala La Framboise (1993, en Páez et al, 2000) una vez instalado, el emigrante puede decidir qué toma y qué deja de su herencia cultural.

El rasgo de Agradabilidad aparece en el análisis diferenciando al grupo que emigraría, es decir, revelando desigualdades en los “emigrantes temporales” versus los “emigrantes definitivos”. Los más “agradables” emigrarían de manera temporal, mientras que los que cuentan en menor medida con este rasgo lo harían de forma definitiva. Remitiéndonos a la investigación de Bermúdez (1997), descubrimos que las personas con mayor Agradabilidad serían quienes se relacionan mejor con otros y estarían más aptas para enfrentarse a situaciones distintas y que ameriten una adaptación. Inmediatamente podemos pensar que quienes han tenido una socialización poco adecuada y por ende una mala adaptación en su país de origen, buscarían otro lugar para vivir. Sin embargo quien no se adapta en un contexto difícilmente lo va a lograr con éxito en otro, ya que este proceso también depende de variables intrínsecas y en términos de Bolzman (1991) del “nivel de trauma” experimentado en el país de origen.

Valores

La segunda variable de estudio, los Valores, revelan también resultados y análisis interesantes. Comprendiendo la definición de Schwartz, Melech y Lechman (2001), los valores se definen como orientaciones motivacionales, guías en la vida de las personas.

Utilizando inicialmente las dimensiones de los valores como variables, notamos que la dimensión de Conservadurismo correlaciona inversamente con la intención de emigrar, mostrando que las personas más conservadoras, al estar conformes con la situación en la que viven y con lo que son, no tendrían intenciones de emigrar.

En coherencia con ese punto, cuando hacemos el análisis interno de cada dimensión, se muestra en coherencia con lo señalado en líneas anteriores, que el valor de Conformismo revela una relación inversa significativa con la intención de emigrar y además, divide a las muestras de quienes no quieren emigrar de los que sí quisieran hacerlo. En ese sentido podemos señalar que las personas más conformistas, serían quienes tengan poca intención de irse a vivir al exterior. Este resultado es interesante porque nos indica que quienes son menos conformistas, tienen mayor apertura (resultado que vimos anteriormente como rasgo de personalidad que correlaciona con intención de emigrar) y estarían más dispuestos a cambiar su lugar de residencia.

Este resultado se puede entender desde la perspectiva de Schwartz, Melech y Lehmann (2001) en su investigación que relaciona los valores con la edad. En dicho estudio señalan que los jóvenes, como los de nuestra muestra, tienden a ser más arriesgados y menos conformistas; tal como lo demuestran los resultados. En adición, el estudio de

Bouckennoogue, Buelens, Fontaine y Vanderheyden (2005) en el que relacionan los valores con el estrés, muestran que las personas con bajo estrés eran los más conformistas (o Conservadores). Las personas conformistas, vivirán menos estrés en la medida que se relacionarán con menos situaciones distintas de las cotidianas. Definitivamente el fenómeno emigratorio es estresante en el sentido de que expone al individuo a situaciones nuevas, cambiantes y hasta difíciles de convivir con ellas. El denominado choque cultural, por la diferencia de costumbres entre el país de origen y el de acogida, la nostalgia y el duelo, son experiencias comunes de los emigrantes (Páez et al, 2000).

Por otro lado la dimensión de Promoción Personal aparece diferenciando a dos grupos de muestras: Los que se quieren ir versus los ya emigraron, revelando que dicha dimensión está más presente en quienes se quieren ir y aún no lo han hecho. Este resultado nos puede hacer pensar en el fenómeno de frustración de muchos jóvenes peruanos que cuentan con una visión pesimista de futuro (PNUD, 2006) en nuestro país.

En el caso del valor de Poder (o mejor para efectos de este caso, motivación de poder) se muestra una tendencia compleja en sus resultados. Se revela que quienes tienen motivación de poder tienen dos posibles caminos: O no se van o se van definitivamente. Podemos pensar que esta tendencia compleja se debe a la definición o percepción de poder que tenemos los peruanos. Así el pensamiento popular muestra que el que tiene poder puede conseguir todo y que debe aprovecharlo, por lo tanto sería poco “inteligente” emigrar. En contraposición el percibir tener poder puede también hacer pensar que el ser peruano es un obstáculo para alcanzar metas específicas y que la situación difícilmente va a

cambiar al no tener confianza en los organismos que manejan el país (Patrón, 2005), y por ende recurren a emigrar.

El segundo componente de la dimensión de Promoción Personal, el Logro, muestra que a mayor motivación en este sentido, mayores intenciones de emigrar. Este punto podría estar relacionado con el fenómeno de “Fuga de talentos” descrito por De los Ríos y Rueda (2005b), proceso por el cual las personas con mayor potencial personal y que podrían aportar más al Perú se van del país, ya que este no supone un escenario de desarrollo individual.

Por otra parte cuando analizamos las dimensiones de los valores en relación a la temporalidad de la emigración, aparece el objetivo de Apertura al cambio. Dicha dimensión divide a las muestras de quienes se irían temporalmente versus los que no se irían. Se demuestra que quienes se irían de forma temporal son más abiertos a experiencias nuevas y por ende, podrían adaptarse mejor a las mismas. La investigación de Schwartz, Melech y Lehmann (2001) nos revela que los jóvenes buscarán principalmente la Apertura al Cambio y la Promoción Personal, dimensiones que hemos señalado como significativas en esta parte de la investigación.

Buscando relaciones entre los resultados de las variables de Personalidad y Valores nos remitimos a la investigación de Roccas, Sagiv, Schwartz y Knafo (2002). Dichos autores señalan, entre varias afirmaciones, que el rasgo de Conciencia correlaciona con los valores de Logro y Conformidad. Si exploramos en nuestros resultados vemos que el rasgo de Conciencia correlaciona con la intención de emigrar (aunque de manera inversa), así

como el valor de Conformidad. Asimismo la investigación de Capara y Schwartz (2006) sobre personalidad, valores y política, muestra que los votantes de izquierda puntúan más alto en los rasgos de personalidad de Agradabilidad y Apertura. Llama la atención que justamente estos rasgos han correlacionado con la intención de emigrar.

Identidad Nacional

En cuanto a la variable de Identidad Nacional se revela que el que el factor de Visión General Positiva correlaciona inversamente con la intención de emigrar, es decir que a mayor Visión General Positiva menor tendencia emigratoria. Este factor se relaciona con la idea de que en mi país vive gente confiable, cumplida, solidaria y honesta. Esta idea positiva del endogrupo deriva en un escenario adecuado de desarrollo, el cual predice menos intenciones de emigrar.

En adición podemos pensar que este resultado guarda una lógica con la teoría de la Identidad Social Negativa (Montero, 1996). Al existir identidades sociales que descalifican a un grupo como tal y lo desvalorizan, podría ocurrir una de las acciones señaladas por esta autora: El resultado del proceso de comparación social es desfavorable por lo cual se opta por una perspectiva externa. Por ello podemos entender al fenómeno migratorio como una estrategia de escape a través de la movilidad social, a esa visión general negativa; ya que esta identidad social se genera como producto de identificación con una categoría a la cual el individuo no se siente orgulloso de pertenecer (Montero, 1996). El sentirnos desvalorados genera sensaciones de frustración y refuerza la imagen deteriorada del endogrupo, lo que sucede en la mayoría de los jóvenes de acuerdo a la investigación de García, Orellana y Torres (1992, En: Salgado, 1999). Intentar salir de esta realidad a través

de la emigración podría ser una acción de escape y generaría una nueva visión más positiva del Yo y de su alrededor. Por el contrario quienes tienen una visión más positiva y más ajustada serían quienes decidan probablemente permanecer en el lugar de origen, convencidos de que el estar unidos puede también sobrellevar las crisis del presente (Salgado, 1999).

El otro factor de la Identidad Nacional que correlaciona con la intención de emigrar es el de Visión General Negativa. Este resultado muestra que a menor percepción negativa, mayor tendencia emigratoria. Si bien esta afirmación es contradictoria con la anterior, puede ser analizada desde el punto de vista que la percepción negativa de uno mismo y de su grupo le genera al individuo pocas herramientas para buscar un entorno saludable de desarrollo y lo hace permanecer en el ambiente donde refuerza este sentir.

Un análisis posterior nos muestra que el factor de Visión General Negativa está más presente en quienes han emigrado definitivamente, en comparación con los que lo han hecho de forma temporal. Se podría decir que las personas que cuentan con una identidad social negativa como peruanos, los que se sienten frustrados y descontentos, sí buscarían un cambio definitivo que les brinde aquello que consideran no pueden encontrar aquí. Sin embargo una historia diferente ocurriría con quienes emigrarían sólo temporalmente, ya que nos demuestran que si bien pueden estar “algo” descontentos con su realidad o con la realidad peruana, quisieran volver o para cambiar aquello con lo que están en desacuerdo o porque sienten que aquí pueden lograr sus metas.

Clima Emocional

La cuarta variable de este estudio nos mostró también resultados interesantes. Se observó que la percepción de un clima de Oportunidades tiene una correlación inversa con la intención de emigrar. Dicho resultado valida las investigaciones sociológicas sobre la emigración que afirman que las oportunidades percibidas en el exterior son uno de los factores de atracción de las sociedades de acogida (Altamirano, 1990). En contraste podríamos decir que las oportunidades en el lugar de origen son un elemento de retención, ya que como señala Trahtemberg (2006) casi la totalidad de la emigración está motivada por razones económicas y falta de oportunidades. Camacho (2007, En: Tuesta y Sulmont, 2007) señala que la principal razón de emigrar es buscar mejores oportunidades de trabajo e ingresos. Por lo anterior podemos relacionar este resultado con el de las emociones sociotrópicas. Páez et al (1996) señalan que si uno percibe que su grupo de referencia sufre de Deprivación Relativa, es decir no tiene lo que merece o espera tener, es más probable que haga algo para salir de esa situación. Desde la perspectiva de este estudio una posible salida sería la emigración.

Por otro lado la percepción de Conflicto Social en el país de origen tiene una relación directa con la intención de emigrar. Así entendemos al Conflicto Social como un factor de empuje (Bolzman, 1991) que expulsaría, usando los términos de Altamirano (1990), al individuo hacia otro lugar. Sin embargo si hablamos de conflictos sociales podemos pensar en muchos, pero desde la perspectiva de la variable de Clima Emocional el factor de conflicto social se define como la incapacidad del gobierno para generar planes de acción frente a las problemáticas existentes. Esta definición nos remite a lo planteado por Patrón (2005). Dicha autora señala que frente a la problemática emigracionista una de las

palabras claves es la confianza en que todo, o por lo menos algo, puede ser mejor en el Perú. Esta confianza se traduce también en los grupos dirigentes, que supuestamente son quienes deciden sobre nuestro presente y futuro. Sin embargo, como no existe confianza en dichos organismos... ¿Qué razón hubiera para que los jóvenes se comprometan con el país y se queden a vivir aquí?

Cuando analizamos a las muestras diferenciadas por la percepción de un clima de Miedo, se revela que dicho factor está presente en mayor medida en quienes se irían definitivamente versus los que se fueron temporalmente. El miedo, inseguridad, inestabilidad y frustración forman parte de las razones para emigrar que usualmente se señalan (Tuesta y Sulmont, 2007). En el mismo estudio, Camacho (2007) señala que priman las causas de expulsión como razones para emigrar frente a los factores de atracción de los destinos (Tuesta y Sulmont, 2007). Si el emigrante lo hace por miedo posiblemente buscará adaptarse a la sociedad de destino, ya que será en ésta donde se establezca, y optará entonces por una adaptación psicológica, aprendizaje cultural y realización de conductas adecuadas para la solución de tareas sociales; elementos fundamentales para una adaptación exitosa (Moghaddam, Taylor y Wright, 1993).

Elementos que facilitan y estimulan la emigración

En lo relacionado a esta variable notamos que el factor de Desarrollo Profesional correlaciona positivamente con la intención de emigrar. Definitivamente este factor aparece como significativo por la calidad de nuestra muestra, ya que ésta está conformada por jóvenes profesionales de clase media y alta, quienes ven en su crecimiento profesional una vía hacia el éxito personal (De los Ríos y Rueda, 2005a). Asimismo se muestra que el

factor de Desarrollo Profesional está más presente en quienes emigrarían temporalmente o han emigrado temporalmente. La razón podría ser que al sentir que han logrado un desarrollo profesional mayor pueden venir al Perú a cambiar aquellas cosas que hubieran querido hacer anteriormente, ya que son las personas que más podrían aportar al país (De los Ríos y Rueda, 2005b). Otra razón podría ser que el retorno es una aspiración muy arraigada entre los emigrantes, incluso después de muchos años de permanencia en otros países el deseo de recomenzar su vida en el lugar de origen persiste (Vásquez y Araujo, 1990. En: Páez et al, 2000).

Otro factor que cobra importancia en el análisis es el Familiar- Social. Dicho factor es significativo en quienes “Se irían definitivamente” versus “Quienes se fueron definitivamente”. La razón puede ser que quienes están pensando en la posibilidad de emigrar utilicen a este factor como determinante en su toma de decisión, ya que el hecho de tener un familiar o conocido residiendo en el país de destino es un importante referente como intermediario en la nueva sociedad a la que se pretende incorporar (Altamirano, 1990). Asimismo más aún una cultura colectivista como la peruana (Hofstede, 1980) hace que pensemos en la posibilidad de conformar redes sociales en el lugar donde vivamos. Sin embargo en la muestra de quienes se fueron definitivamente, puede que este factor se haya disipado en el tiempo gracias a que otros fueron más importantes; y más aún porque el hecho de extrañar a sus familiares en el lugar de origen (Páez et al, 2000) puede que haga que no recuerden a este punto como determinante cuando tomaron esa decisión en el pasado.

Finalmente la dimensión de Mejorar calidad de vida se revela significativa en la muestra de quienes se irían definitivamente. Mejorar la calidad de vida implica buscar mejores oportunidades laborales ligadas a obtener un mejor futuro. Este punto valida el señalado en líneas anteriores, cuando mencionamos al factor de oportunidades de la variable Clima Emocional como determinante en el hecho emigratorio.

Cuando se efectuaron correlaciones entre la prueba “Elementos que estimulan y facilitan la emigración” con las demás variables del estudio, se obtuvieron también resultados interesantes.

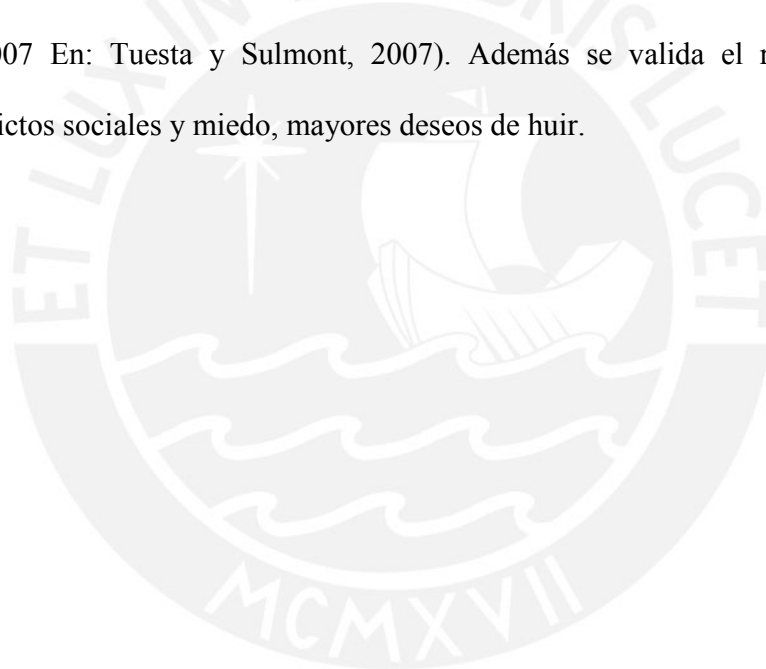
La correlación con los rasgos de personalidad mostró que Extraversión correlaciona con el factor de Exploración. Esta relación puede analizarse desde lo señalado por Smith y Bond (1999). Dichos autores demuestran que la aculturación dada en el proceso de emigración, influencia a la personalidad. Muestran que la aculturación promueve la extroversión, ya que los que han emigrado son más abiertos a nuevas experiencias y a relacionarse con otros. En el mismo análisis se observa que el factor de Desarrollo Profesional correlaciona negativamente con el rasgo de Conciencia. Ambos elementos han tenido resultados significativos en este estudio con respecto a la emigración. Debido a que su correlación es negativa cobran sentido los resultados analizados previamente, ya que a menor Conciencia, mayor Desarrollo Profesional y mayor tendencia a emigrar. Por lo tanto, estas personas toleran más la novedad y no requieren tener el control de lo que les sucede, por lo que pueden embarcarse en un proceso emigratorio en búsqueda de su desarrollo profesional.

Cuando se efectúan los análisis en relación a los valores de Schwartz, observamos varias correlaciones, sin embargo algunas son más interesantes tomando en cuenta los resultados y análisis previos. El valor de Conformidad correlaciona negativamente con el de Desarrollo Profesional. Este resultado nos remite a los anteriores, cuando veíamos que a menor conformidad mayores deseos de emigrar. Entonces pensaríamos que quienes son menos conformistas buscan más su desarrollo profesional al tener menos barreras para conseguir lo que desean. Asimismo el Logro correlaciona también con el Desarrollo Profesional así como su dimensión de Promoción Personal. De hecho podemos entender al Logro como el objetivo final del desarrollo profesional. Este punto tal como fue señalado anteriormente, se relaciona con el fenómeno de “fuga de talentos” descrito por De los Ríos y Rueda (2005b) proceso por el cual las personas con mayor potencial personal y que podrían aportar más al Perú se van del país. Por otro lado cuando analizamos las correlaciones con las dimensiones de los valores, vemos que Conservadurismo tiene una relación negativa con el fenómeno de huida. Por lo señalado previamente podemos pensar que los menos conservadores son los que se permiten viajar y explorar otros lugares, más aún si hay una situación de peligro e inestabilidad política. Estas personas serían las primeras que se arriesgarían a buscar un nuevo camino.

Para el caso de los factores de Identidad Nacional observamos las correlaciones entre Visión General Negativa y Exploración, y Huida y Mejorar Calidad de Vida. Esto se relaciona con el resultado que obtuvimos en el análisis previo de dicha variable en cuanto a su temporalidad, donde se demostraba que a mayor Visión General Negativa mayores deseos de emigrar; ya que intentar salir de una realidad negativa a través de la emigración podría ser una acción de escape. Se demuestra entonces que las situaciones negativas

impulsan a buscar una realidad más positiva. Esta visión empíricamente relacionada con la Identidad Social Negativa (Montero, 1996), hace que los emigrantes tiendan a dejar su Identidad Social de origen al buscar a través de la emigración marcos más positivos de adaptación y aculturación (Berry, 1997) y una mejor calidad de vida.

Finalmente los análisis de los factores de Clima Emocional nos revelan lo siguiente: A mayor percepción de Oportunidades menor tendencia a la Huida. Resultado lógico luego que hemos visto que la razón número uno de la emigración es la falta de oportunidades (Camacho, 2007 En: Tuesta y Sulmont, 2007). Además se valida el resultado que a mayores conflictos sociales y miedo, mayores deseos de huir.



X. Consideraciones finales

La emigración es un tema complejo que merece mayor atención en el marco de la Psicología Social en el Perú. Como hemos podido observar, las investigaciones previas sobre este tema están ligadas al ámbito Sociológico más no al de la Psicología Social; cuando esta disciplina puede permitirnos entender algunos de los puntos que están estrictamente ligados a este fenómeno.

Si bien este trabajo ha sido una aproximación a esta problemática, nos ha permitido resolver la duda inicial: Si los elementos individuales influyen en el hecho emigratorio. Y la respuesta que hemos obtenido en la muestra estudiada es que afirmativa. Hemos visto que aspectos de la Personalidad, Valores, Identidad y Clima Emocional están relacionados con la intención de emigrar. Sin embargo hay otras variables que pueden aportar a la profundización de este estudio como el Bienestar Subjetivo y la Ideología Política, que deben ser objeto de futuras investigaciones.

XI. Referencias Bibliográficas

Acurio, G. (2006). Por una marca llamada Perú. Discurso apertura año académico Universidad del Pacífico. Lima: *Revista Brújula* – PUCP.

Altamirano, T. (1990). *Los que se fueron: Peruanos en EEUU*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Altamirano, T. (1992). *Éxodo: Peruanos en el exterior*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Altamirano, T. (1996). *Migración: El fenómeno del siglo*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Apoyo Opinión y Mercado (2005). Encuestas Nacionales. Documento recuperado el 20 de abril de 2006. Disponible en: http://www.apoyo.com/est_opinion/

Apoyo Opinión y Mercado (2007). Desde Perú hacia el mundo. En: *Diario El Comercio*, 20 de Mayo del 2007.

Ávila, J.; Tamagno, C. (2005). *Simposio temático – “Migración y Cultura”*. IV Congreso Nacional de Investigaciones en Antropología. Documento recuperado el 29 de abril de 2006. Disponible en:

http://www.pucp.edu.pe/eventos/congresos/antropologia/docs/avila_migracion.pdf

Ballesteros, R. y Carrobles, J.A. (1983). *Evaluación conductual*. (2ª edición). Madrid: Pirámide

Baron, R. A; Byrne, O. (1998). *Psicología Social*. Madrid: Prentice Hall.

Bayly, J. (2006). La Perpetua Agonía. Lima: *Diario Correo*, 5 de Mayo de 2006.

Benet-Martínez, V.; John, O. (1998). The Big Five across cultures and ethnic groups: Multitrait multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 729-750.

Bermúdez, J. (1997). *La Personalidad*. Madrid: Aguilar.

Berry, J. (1980). Acculturation as varieties of adaptation. En: A. Padilla (Ed), *Acculturation: Theory, models and findings*. Boulder, CO: Westview.

Berry, J. (1997). *Handbook of cross-cultural psychology*. Vol 3. 2nd ed. EEUU: Alyn & Bacon.

Boehnke, K; Stromberg, C.; Prasad Regmi, M.; Richmond, B., Chandra, S. (1998). Reflecting the world "out there": A cross-cultural perspective on worries, values and well-being. *Journal of Social and Clinical Psychology*. New York.

Bolzman, C. (1991). *Exile, dynamique socio-culturelle et participation sociale*. These, Faculté de Sciences Economiques et Sociales, Université de Geneve, Suiza.

Bouckennoogue, D; Buelens, M; Fontaine, J; Vanderheyden, K (2005). The Prediction of Stress by Values and Value Conflict. *The Journal of Psychology*. 4, 139.

Calderón, A. (2003). *Satisfacción marital desde la perspectiva de la psicología evolutiva en parejas urbano-marginales de Lima*. Tesis para optar el título de Licenciado en Psicología con mención en Psicología Social. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. p. 219

Capara, G.; Schwartz, S. (2006). Personality and Politics: Values, Traits, and Political Choice. *Political Psychology*. Oxford.

Chambers, I (1994). *Migración, cultura e identidad*. Amorrortu editores. Buenos Aires: Argentina.

Conejero, S.; De Rivera, J.; Páez, D.; Jiménez, A. (2004). Alteración afectiva personal, atmósfera emocional y clima emocional tras los atentados del 11 de marzo. *Revista Ansiedad y Estrés*, 10, 299-312, España.

Costa, P.T.; McCrae, R.R. (1998). Trait theories of personality. En D.F. Barone, M. Hersen y V.B. Van Hasselt (Eds.). *Advanced personality*. Nueva York: Plenum.

De los Ríos, J.; Rueda, C. (2005a). ¿Por qué migran los peruanos al exterior? *Boletín del Consorcio de Investigación Económica y Social*, Universidad del Pacífico, 58, Lima Perú.

De los Ríos, J.; Rueda, C. (2005b). Fuga de Cerebros en el Perú: sacando a flote el capital hundido. *Boletín del Consorcio de Investigación Económica y Social*, Universidad del Pacífico, 58, Lima Perú.

Delval, J. (1995). *El Desarrollo Humano*. Madrid: Siglo XXI.

De Rivera, J. (1992). Emotional Climate: Social Structure and Emotional Dynamics. En: K. T. Strongman (Ed). *Internacional Review of Studies on Emotion* (Vol 2). Chichester, Inglaterra: Wiley.

Digman, J.M. (1990). Personality Structure: Emergence of the five factor model. *Annual Review of Psychology*.

Espinosa, A (2003). *Identidad Social e Identidad Nacional en una muestra de Triciclistas en Juliaca*. Tesis para optar el título de Licenciado en Psicología con mención en Psicología Social. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. 193p.

Espinosa, A.; Calderón-Prada, A. (2007). *Relaciones entre la identidad nacional, la valoración de la historia y el clima social en el Perú*. Póster

presentado en el XXXI Congreso de la Sociedad Interamericana de Psicología. México: UNAM.

Fawcett, J. (1989). Networks, linkages and migration systems. En *International Migration Review*, 23, 3. Nueva York: Center for Migration Studies of New York.

García León, A. (2004). *Desarrollo de la personalidad*. Documento recuperado el 7 de mayo de 2006. Disponible en:

www.ujaen.es/~angarcia/ELDESARROLLODELAPERSONALIDAD.doc

Goldberg, L., (1992). The development of markers of the Big-Five factor structure. *Psychological Assessment*, 4, 26–42.

González, J; Moreno, B; Garrosa, E; Peñacoba, C. (2004). Personality and subjective well-being: big five correlatos and demographic variables. *Personality and Individual Differences Journal*, 38, 1561–1569

Goodwin, R. (1999). *Personal relationships across cultures*. London: Routledge.

Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Interamericana, México, D.F.

Herrera, D., Lens W. (2003) *Changes in Future Time Perspective according to the educational level and its association with Values among Adolescents of Private and Public*

Schools and Universities in Lima. Symposium-28th Interamerican. Congress of Psychology, Lima Perú.

Hofstede, G. (1980). *Cultures Consequences*. Newbury Park SAGE: London.

Kerlinger, F., Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento: Métodos de Investigación en ciencias sociales*. McGraw-Hill. México.

Lewin, K. (1988). *La teoría del campo en Psicología Social*. Barcelona: Paidós

Linares, L; Molpeceres, M; Musitu, G. (2001). La autoestima y las prioridades personales de un valor: Un análisis de sus interrelaciones en la adolescencia. *Revista Anales de Psicología*, 17. Universidad de Murcia: España.

López, H. (1996). The impact of return migration: The case of Chile. *Refugee Participation Network*, 21, 34-35.

Luhtanen, R., Crocker, J. (1992). A collective self-esteem scale: Self evaluation of one's identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 302-318.

Málaga, C. (2006). ¿Hay esperanza de que estas elecciones detengan el éxodo? En: *Diario El Comercio*, 26 de Marzo del 2006.

Márquez, M.; Salcedo, A (2005). *Informe Gerencial de Marketing: Perfil del adulto joven*. Lima: Apoyo Opinión y Mercado.

Massey, D. (1993). Theories of International Migration: A Review and Appraisal. En *Population and Development Review*, N° 3, 19, 431-466. Population Council: Nueva York.

McAdams, D. P. (1994). Can personality change? Levels of stability and growth in personality across the life span. En T.F. Heatherton y J.L. Weinberger (Eds.). Can personality change? *American Psychological Association*. Washington.

McCrae, R.R.; Costa, P.T. (1991). The full Five-factor model and well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17.

McCrae, R. R., Costa, P.T., Ostendorf, F., Angleitner, A., Hrebícková, M., Avia, M.D., Sanz, J. y Sánchez-Bernardos, M.L. (2000). Nature over nurture: Temperament, personality, and the life span development. *Journal of Personality and Social Psychology*.

McCrae, R. R. (2002). Cross-cultural research on the five-factor model of personality. In W. J. Lonner, D. L. Dinnel, S. A. Hayes, & D. N. Sattler (Eds.), *Online Readings in Psychology and Culture* (Unit 6, Chapter 1), (<http://www.wvu.edu/~culture>), Center for Cross-Cultural Research, Western Washington University, Bellingham, Washington USA.

Mezulis, A.; Abramson, L.; Hyde, J.; Hankin, B. (2004). Is there a Universal Positivity Bias in Attributions? A Meta-Analytic Review of individual, developmental and cultural differences in the self serving Attributional Bias. *Psychological Bulletin*, 130, 711-747.

Moghaddam, F.M.; Taylor, D.M. y Wright, S.C. (1993). *Social Psychology in Cross-Cultural Perspective*. Nueva York. Freeman and Co.

Montero, M (1996). Identidad social negativa y crisis socioeconómica: Un estudio psicosocial. *Revista Interamericana de Psicología*, 30, 43-58.

Oliva, A. (1999). Desarrollo social durante la adolescencia. En J. Palacios, A. Marchesi y Coll (Eds.). *Desarrollo social durante la adolescencia I*. Psicología Evolutiva. Madrid: Alianza.

Páez, D., Ruiz, J.I., Gailly, O., Kornblit, A.I., Wiesenfeld, E., Vidal, C.M. (1996). Clima Emocional: Su Concepto y Medición mediante una investigación transcultural. *Revista de Psicología Social*, 12, 79-98.

Páez, D.; Gonzáles Castro, J.; Aguilera Torres, N.; Zubieta Casullo, E. (2000) *Identidad cultural, Aculturación y Adaptación de los Inmigrantes Latinoamericanos (chilenos) en el País Vasco*. Dpto. de Psicología Social y Metodología. Facultad de Psicología. Universidad del País Vasco.

Paunonen, S.V.; Ashton, M.C. (2001). Big Five predictors of academic achievement. *Journal of Research in Personality*, 35.

Patrón, P (2005). *¿Sólo fuera del Perú estamos mejor?* Documento recuperado el 19 de marzo de 2006. Disponible en: [//palesta.pucp.edu.pe](http://palesta.pucp.edu.pe)

Peña, D. y Romo, J. (1997). *Introducción a la estadística para las ciencias sociales*. Madrid: McGraw-Hill.

Pérez, E; Cupani, M; Beltramino, C. (2004). *Adaptación del Inventario de Personalidad 16PF-IPIP a un Contexto de Orientación. Estudio Preliminar*. Laboratorio de Evaluación Psicológica y Educativa. Facultad de Psicología. Revista: Universidad Nacional de Córdoba: Argentina.

PNUD - Perú (2006). *La democracia en el Perú: El mensaje de las cifras*. Expectativas y Esperanzas. Cap.11. Lima: PNUD

Roccas, S.; Sagiv, L.; Schwartz, S; Knafo, A. (2002). The big five personality factors and personal values. *Personality and Social Psychology Bulletin*. Thousand Oaks.

Romero, E. (2005). *¿Qué unidades debemos emplear?: Las “dos disciplinas” de la psicología de la personalidad*. Universidad Santiago de Compostela. Murcia: España. En *Anales de Psicología*, 1.

Rokeach, M. (Ed.) (1960). *The Open and Closed Mind*. New York: Basic Books.

Salgado, C. (1999). *¿Quiénes somos los peruanos? Una perspectiva psicológica de la identidad nacional*. Lima: Universidad San Martín de Porres.

Sánchez Jurado, M. (2000) *Investigación sobre Identidad Nacional en Sevilla*. Documento recuperado el 1 de junio de 2006. Disponible en:

<http://www.supercable.es/%7Eabusaid/identidad.pdf>

Schwartz, S. (1992). *Universals in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries*. En M.P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 25. London: Academia Press.

Schwartz, S., Melech, G., Lehmann, A. (2001). Extending the Cross-Cultural Validity of the Theory of Basic Human Values with a Different Method of Measurement. En: *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32.

Shoda, Y., Mischel, W. y Peake, P.K. (1990). Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions. *Developmental Psychology*, 26.

Singer, J.A. (1995). Seeing one's self: Locating narrative memory in a framework of personality. *Journal of Personality*, 63.

Smith, P. B., Bond, M. H. (1999). *Social Psychology across cultures*. London: Prentice Hall.

Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales: Estudios de psicología social*. Barcelona: Herder

Trahtemberg, L. (2006). Talentos peruanos en el extranjero. *Diario Correo*. Documento recuperado el 1 de junio de 2006. Disponible en:

http://www.correoperu.com.pe/paginas_columna.php?columna_autor=León%20Trahtemberg&seccion_nota=8¬a_id=22369

Tuesta, F; Sulmont, D, et al (2007). Entre el estar y el ir. *Estado de la Opinión pública: Migraciones*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Ward, C. (1996). Acculturation. En: D. Landis y R.S. Bhagat (Eds.) *Handbook of Intercultural Training*. Thousands Oaks, CA: Sage.

Watson, D. (2002). Positive affectivity: The disposition to experience pleasurable emotional states. En C.R. Snyder y S.J. López (Eds.). *Handbook of positive psychology*. New York: Oxford University Press.

Yamamoto, J; Feijoo, A. (2007). Componentes étnicos del bienestar. Hacia un modelo alternativo de desarrollo. *Revista de Psicología*, XXV. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

XII. Anexos

Anexo N°1: Elaboración de prueba “Elementos que estimulan y facilitan la Emigración”

a) Encuesta inicial para desarrollar prueba

Razones para emigrar

Enumere todas las posibles razones por las que usted se iría a vivir fuera del Perú.

Razones para emigrar

Enumere todas las posibles razones por las que otras personas se irían a vivir fuera del Perú.

b) Piloto de Validación

Instrucciones

El siguiente cuestionario contiene una serie de preguntas, las que responden a diferentes categorías. Le solicito que lea con atención cada una de ellas para responderlas adecuadamente.

Le agradeceré dé una respuesta sincera y honesta, marcando con una “X” en el casillero que refleje la posición que mejor lo define. En ese sentido, recuerde que NO existen respuestas buenas y malas. Por favor, trate de responder a todas las preguntas.

Si tiene alguna duda por favor consúltela.

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!

Edad: _____

Género: F M

Universidad: _____

Título de estudios: _____

Ocupación: _____

¿Te quisieras ir a vivir fuera del Perú?

Si No

Si te irías, ¿Sería temporalmente o definitivamente?

Temporalmente Definitivamente

Elementos que facilitan y estimulan la emigración

A continuación se presentan algunas ideas que reflejan las causas por las que *algunas personas se van del Perú*. Tomando en cuenta su situación personal, y en una escala del 1 al 4, donde 1 es “Totalmente en Desacuerdo” y 4 es “Totalmente de Acuerdo”, responda marcando con una “X” cuáles de los siguientes elementos lo harían dejar el Perú.

	Totalmente en Desacuerdo		Totalmente de Acuerdo	
	1	2	3	4
1. Acceder a estudios superiores.	1	2	3	4
2. Buscar mejores oportunidades laborales.	1	2	3	4
3. Huir de problemas sociales.	1	2	3	4
4. Acceder a estudios de postgrado.	1	2	3	4
5. Lograr mejoras económicas que me permitan enviar dinero a mi familia.	1	2	3	4
6. Ir a un país donde tenga amigos o conocidos.	1	2	3	4
7. Huir de la inestabilidad política.	1	2	3	4
8. Obtener un mayor salario.	1	2	3	4
9. Huir de la inseguridad ciudadana.	1	2	3	4
10. Conseguir experiencia profesional.	1	2	3	4
11. Escapar de la falta de oportunidades.	1	2	3	4
12. Ir a un país que tenga similitudes culturales con el Perú.	1	2	3	4
13. Aprender nuevas culturas.	1	2	3	4
14. Por un estilo de vida diferente.	1	2	3	4
15. Conseguir residencia.	1	2	3	4
16. Escapar de la falta de trabajo.	1	2	3	4
17. Mejorar mi calidad de vida.	1	2	3	4
18. Por hacer un cambio en mi vida.	1	2	3	4
19. Aprender nuevos idiomas.	1	2	3	4
20. Buscar relacionarme con personas más educadas.	1	2	3	4

21. Ganar nuevas experiencias de vida.	1	2	3	4
22. Por la mentalidad abierta que tienen las personas en otros lugares.	1	2	3	4
23. Conseguir residencia para mis familiares.	1	2	3	4
24. Lograr desarrollar mi religión.	1	2	3	4
25. Buscar la libertad de opinion	1	2	3	4
26. Buscar no ser juzgado por mis actos.	1	2	3	4
27. Conseguir mi desarrollo personal.	1	2	3	4
28. Desarrollar otras habilidades.	1	2	3	4
29. Por la informalidad del Perú.	1	2	3	4
30. Formar una familia.	1	2	3	4
31. Buscar la felicidad.	1	2	3	4
32. Conseguir mi desarrollo profesional.	1	2	3	4
33. Buscar nuevos horizontes.	1	2	3	4
34. Estudiar cursos o carreras que no hay acá.	1	2	3	4
35. Encontrar pareja.	1	2	3	4
36. Huir del subdesarrollo.	1	2	3	4
37. Conocer familia.	1	2	3	4
38. Ganar independencia.	1	2	3	4
39. Acceder a expresiones artísticas: literatura, teatro, cine, musica, etc.	1	2	3	4
40. Ir por contrato de trabajo.	1	2	3	4
41. Buscar mejor futuro para familia e hijos.	1	2	3	4
42. Huir de la violencia.	1	2	3	4

Anexo N^o 2: Análisis Factoriales

a) Análisis Factorial: Identidad Nacional

		Matriz de componentes rotados(a)			
		Componente			
		1	2	3	4
1	Los peruanos somos Cumplidos	0.748			
2	Los peruanos somos Exitosos	0.742			
3	Los peruanos somos Honestos	0.733			
4	Los peruanos somos Honrados	0.711			
5	Los peruanos somos De confianza	0.635	-0.442		
6	Los peruanos somos Desarrollados	0.626			-0.367
7	Los peruanos somos Patriotas	0.597			-0.442
8	Los peruanos somos Valientes	0.552		0.343	
9	Los peruanos somos Solidarios	0.467			
10	Los peruanos somos Trabajadores	0.432			
11	Los peruanos somos Ociosos		0.793		
12	Los peruanos somos Mentirosos		0.785		
13	Los peruanos somos No Confiables		0.665		
14	Los peruanos somos Incumplidos	-0.416	0.615		
15	Los peruanos somos Atrasados	-0.331	0.591		0.339
16	Los peruanos somos Corruptos		0.461	-0.378	
17	Los peruanos somos Tristes		0.368	-0.306	
18	Los peruanos somos Capaces			0.780	
19	Los peruanos somos Alegres			0.655	
20	Los peruanos somos Incapaces			-0.616	0.335
21	Los peruanos No quieren a su patria				0.751
22	Los peruanos somos Fracasados		0.368	-0.472	0.498
23	Los peruanos somos Individualistas				0.494
24	Los peruanos somos Conformistas		0.381		0.490

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

La rotación ha convergido en 7 iteraciones.

b) Análisis Factorial: Clima Emocional

		Matriz de componentes rotados(a)			
		Componente			
		1	2	3	4
1	Aquí las personas están muy enfadadas. Existen muchos conflictos y estos no se solucionan pacíficamente. Algunos grupos de nuestra sociedad cometen numerosos actos de violencia y los responsables deberían ser castigados, o sería mejor que se les apartara.	0.783			
2	Aquí la gente siente cólera contra el gobierno. Las leyes se utilizan injustamente contra mi comunidad en vez de buscar la justicia. Se han levantado esperanzas pero el gobierno no ha elaborado un buen plan por lo que nuestras necesidades no se cubren.	0.695			
3	Algunos políticos producen en la gente sentimientos muy negativos y por eso alguno de nosotros tememos que esa gente destruya las cosas realmente buenas.	0.588			
4	Si quieres tener éxito debes romper ciertas reglas y no puedes estar preocupándote por lo que ocurra a los demás.	0.540			
5	La comunidad aquí esta dividiéndose en diferentes grupos mas difícil mantenerse neutral.	0.490			
6	La gente no parece conocer la diferencia entre el bien y el mal y me preocupan que puedan cometerse delitos en mi vecindad.	0.488		0.375	0.358
7	Fermo parte de este lugar. Soy importante para algunas personas. Tengo un papel que desempeñar. Los demás me respetan. Me siento feliz para vivir aquí y me gustaría continuar haciéndolo.		0.745		
8	Yo se que aquí es posible hacer algo si queremos cambiar las cosas: podemos organizarnos para lograr que las autoridades presten atención a nuestras necesidades.		0.719		
9	Actualmente hay buenas oportunidades para que yo encuentre un buen trabajo y gane un buen sueldo. Se pueden hacer buenos negocios en este lugar.		0.674	-0.367	-0.321
10	La gente de diferentes comunidades (razas, religiones, partidos políticos, etc.) están dispuestos a trabajar juntos para que todo el mundo salga beneficiado. Si existen problemas, la gente coopera sin importar a que comunidad pertenecen, tratando de encontrar una solución justa para todos.		0.652		
11	Tengo confianza en como funcionan las cosas en este lugar. El trabajo serio y las buenas acciones son recompensados mientras que las malas se castigan. Si quieres tener éxito la mejor manera es ayudando a los demás y produciendo lo que necesiten.	-0.478	0.554		

12	Las autoridades que tienen el poder se preocupan por el bienestar del país y no solo por ellos mismos. Ellos suelen afrontar los problemas en vez de pretender que no existen.		0.544	-0.384
13	La gente puede expresarse abiertamente en público y por lo tanto se puede discutir sobre lo que es mejor para todos.	-0.420	0.469	
14	La mayoría de las personas que me rodean realmente se preocupan los unos por los otros. Existe mucha amabilidad, respeto y comprensión. Los vecinos se ayudan entre si cuando tienen problemas y los conflictos normalmente se solucionan de manera pacífica.	-0.397	0.444	
15	A la gente de este lugar le gusta organizar actividades en las que todo el mundo pueda participar (fiestas, desfiles, deportes, etc.).			
16	Hay suficiente comida, agua, medicinas y un techo donde vivir para mi y mi familia, y creo que continuare teniendo estas cosas.			-0.798
17	El gobierno, el ejército y la policía tienen el control, por eso la gente tiene miedo de decir públicamente lo que realmente piensan, y creen que es mejor quedarse quietos antes de unirse a algún sindicato o a algún partido político.			0.660
18	La situación aquí es tan inestable que no puedo predecir lo que ocurrirá mañana ni puedo hacer planes para el futuro.		0.646	0.316
19	Solo tengo que preocuparme por mi mismo. Las personas con poder son indiferentes a mis problemas y creo que votar, protestar u organizarse no serviría de nada.	0.348	0.418	0.362
20	Tengo la libertad de ser fiel tanto con mi comunidad (barrio, partido político, religión, etc.) como con la sociedad en general. No tengo que elegir entre ambos. Mi comunidad forma parte de la sociedad.			-0.351
21	Aquí a la gente no le importa sacrificarse un poco por el bien común con el fin de alcanzar la justicia para todos.			0.738
22	Aquí la gente esta muy enfadada con los extranjeros que intentan decirnos lo que hay que hacer, y ciertas personas destruirán nuestra sociedad si no nos comportamos de manera adecuada.			0.679
23	Nadie me respeta en este lugar. Realmente no me gusta quien soy. Me siento indefenso. Me cuesta mucho salir adelante.	0.371		0.510
24	Aquí todo el mundo debe hacer exactamente lo mismo que hacen los demás por lo que no me siento seguro para decir lo que realmente quiero en mi comunidad.		0.400	0.484

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

La rotación ha convergido en 6 iteraciones.

c) Análisis Factorial: Elementos que estimulan y facilitan la emigración

		Componentes				
		1	2	3	4	5
1	Ganar nuevas experiencias de vida	0.805				
2	Desarrollar otras habilidades	0.747				
3	Aprender nuevas culturas	0.718				
4	Conseguir mi desarrollo personal	0.713				
5	Por hacer un cambio en mi vida	0.677				-0.303
6	Por un estilo de vida diferente	0.646				
7	Conseguir mi desarrollo profesional	0.633				
8	Buscar nuevos horizontes	0.592				
9	Por la mentalidad abierta que tienen las personas en otros lugares	0.554	0.487	0.417		
10	Aprender nuevos idiomas	0.550				
11	Acceder a expresiones artísticas: literatura, teatro, cine, música, etc.	0.495				
12	Lograr desarrollar mi religión		0.749			
13	Formar una familia		0.704			
14	Buscar la libertad de opinión		0.697			
15	Conocer familia		0.677			
16	Buscar no ser juzgado por mis actos		0.613	0.324		
17	Buscar la felicidad		0.547			-0.309
18	Ir a un país que tenga similitudes culturales con el Perú		0.538			0.333
19	Encontrar pareja		0.525			
20	Ganar independencia	0.456	0.482	0.417		
21	Buscar relacionarme con personas más educadas	0.377	0.435			
22	Ir a un país donde tenga amigos o conocidos		0.408			
23	Huir de la inseguridad ciudadana			0.829		
24	Huir de la inestabilidad política			0.819		
25	Huir de la violencia			0.769		
26	Huir de problemas sociales			0.715	0.339	
27	Huir del subdesarrollo			0.659		
28	Por la informalidad del Perú			0.648		
29	Escapar de la falta de oportunidades			0.579	0.485	
30	Buscar mejores oportunidades laborales				0.656	
31	Conseguir residencia para mis familiares		0.474		0.631	

32	Obtener un mayor salario	0.396	0.620	
33	Mejorar mi calidad de vida	0.301	0.615	
34	Conseguir residencia		0.597	
35	Lograr mejoras económicas que me permitan enviar dinero a mi familia		0.596	0.305
36	Buscar mejor futuro para familia e hijos	0.360	0.555	
37	Escapar de la falta de trabajo	0.440	0.543	
38	Estudiar cursos o carreras que no hay acá			0.722
39	Acceder a estudios de postgrado			0.715
40	Acceder a estudios superiores			0.638
41	Conseguir experiencia profesional	0.480		0.596
42	Ir por contrato de trabajo	0.302		0.311

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

La rotación ha convergido en 7 iteraciones.



Anexo N° 3: Protocolos de Pruebas

a) Muestra de Residentes en el Perú

Instrucciones:

El siguiente cuestionario contiene una serie de preguntas, las que tratan sobre distintos temas sociales. Le solicito que lea con atención cada una de ellas para responderlas adecuadamente.

Le agradeceré dé una respuesta sincera y honesta, marcando con una “X” en el casillero que refleje la posición que mejor lo define. En ese sentido, recuerde que NO existen respuestas buenas y malas. Por favor, trate de responder a todas las preguntas.

Si tiene alguna duda por favor consúltela.

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!

Edad: _____

Género: F M

Universidad: _____

Título de estudios: _____

Ocupación: _____

Si tuvieras la posibilidad, ¿Te irías a vivir fuera del Perú?

Si No

Si te irías, ¿Sería temporalmente o definitivamente?

Temporalmente Definitivamente

¿CON QUÉ PRECISIÓN SE PUEDE DESCRIBIR A SI MISMO?

Instrucciones: Por favor, lea los siguientes pares de características y marque con una “X” el número que mejor lo describa en general.

1	Pasivo	1	2	3	4	5	6	7	Activo
2	Frío	1	2	3	4	5	6	7	Cálido
3	No Confiable	1	2	3	4	5	6	7	Confiable
4	Emocionalmente Estable	1	2	3	4	5	6	7	Emocionalmente Inestable
5	Inculto	1	2	3	4	5	6	7	Culto
6	Vigoroso	1	2	3	4	5	6	7	Desganado
7	Abierto	1	2	3	4	5	6	7	Cerrado
8	Negligente	1	2	3	4	5	6	7	Cuidadoso
9	Seguro	1	2	3	4	5	6	7	Inseguro
10	Ignorante	1	2	3	4	5	6	7	Erudito
11	Dominante	1	2	3	4	5	6	7	Sumiso
12	Crítico	1	2	3	4	5	6	7	Indulgente
13	Descuidado	1	2	3	4	5	6	7	Cuidadoso
14	Calmado	1	2	3	4	5	6	7	Nervioso
15	Estúpido	1	2	3	4	5	6	7	Inteligente
16	Tímido	1	2	3	4	5	6	7	Sociable / “Entrador”
17	Flexible	1	2	3	4	5	6	7	Testarudo
18	Desorganizado	1	2	3	4	5	6	7	Bien Organizado
19	Rígido	1	2	3	4	5	6	7	Relajado
20	Perceptivo	1	2	3	4	5	6	7	No Perceptivo
21	Conformista / Se rige sólo por normas sociales	1	2	3	4	5	6	7	Independiente / Se rige sólo por sus propias normas
22	Confiado	1	2	3	4	5	6	7	Desconfiado
23	Trabajador	1	2	3	4	5	6	7	Flojo
24	Estable	1	2	3	4	5	6	7	Temperamental
25	No creativo	1	2	3	4	5	6	7	Creativo
26	Orgullosa	1	2	3	4	5	6	7	Humilde
27	Injusto	1	2	3	4	5	6	7	Justo
28	Tradicional	1	2	3	4	5	6	7	No Tradicional
29	Emotivo	1	2	3	4	5	6	7	No Emotivo
30	Simple	1	2	3	4	5	6	7	Complejo
31	Callado	1	2	3	4	5	6	7	Locuaz
32	Desprendido	1	2	3	4	5	6	7	Egoísta
33	Liberal	1	2	3	4	5	6	7	Conservador
34	No Envidioso / No Celoso	1	2	3	4	5	6	7	Envidioso / Celoso
35	Curioso	1	2	3	4	5	6	7	No Curioso
36	Sociable	1	2	3	4	5	6	7	Reservado
37	Tacaño	1	2	3	4	5	6	7	Generoso
38	Práctico	1	2	3	4	5	6	7	No Práctico
39	Subjetivo	1	2	3	4	5	6	7	Objetivo
40	Análítico	1	2	3	4	5	6	7	No Analítico

PERFILES PERSONALES

A continuación se describe brevemente a una persona. Por favor, lea cada enunciado y ponga una “X” en la casilla de la derecha que muestre cuán parecido es a usted la persona descrita.

<i>¿Cuánto se parece usted a esta persona?</i>	Se Parece mucho a mí	Se parece a mí	Se parece algo a mí	Se parece poco a mí	No se parece a mí	No se parece nada a mí
1. Tener ideas nuevas y ser creativo es importante para él/ella. Le gusta hacer las cosas de manera propia y original.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Para él/ella es importante ser rico. Quiere tener mucho dinero y cosas caras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Piensa que es importante que a todos los individuos del mundo se les trate con igualdad. Cree que todos deberían tener las mismas oportunidades en la vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Para él/ella es muy importante mostrar sus habilidades. Quiere que la gente lo admire por lo que hace.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Le importa vivir en lugares seguros. Evita cualquier cosa que pudiera poner en peligro su seguridad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Él/ella piensa que es importante hacer muchas cosas diferentes en la vida. Siempre busca experimentar cosas nuevas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Cree que las personas deben hacer lo que se les dice. Opina que la gente debe seguir las reglas todo el tiempo, aún cuando nadie lo está observando.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Le parece importante escuchar a las personas que son distintas a él/ella. Incluso cuando está en desacuerdo con ellas, todavía desea entenderlas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Él/ella piensa que es importante no pedir más de lo que se tiene. Cree que las personas deben estar satisfechas con lo que tienen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Busca cualquier oportunidad para divertirse. Para él/ella es importante hacer cosas que le resulten placenteras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Es importante para él/ella tomar sus propias decisiones acerca de lo que hace. Le gusta tener la libertad de planear y elegir por sí mismo sus actividades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Es muy importante para él/ella ayudar a la gente que lo rodea. Se preocupa por su bienestar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Para él/ella es importante ser una persona muy exitosa. Le gusta impresionar a la gente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Es muy importante para él/ella la seguridad de su país. Piensa que el Estado debe mantenerse alerta ante las amenazas internas y externas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Le gusta arriesgarse. Anda siempre en busca de aventuras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Es importante para él/ella comportarse siempre correctamente. Procura evitar hacer cualquier cosa que la gente juzgue incorrecta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Para él/ella es importante mandar y decir a los demás lo que tienen que hacer. Desea que las personas hagan lo que les dice.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Es importante para él/ella ser leal a sus amigos. Se entrega totalmente a	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<i>¿Cuánto se parece usted a esta persona?</i>	Se Parece mucho a mí	Se parece a mí	Se parece algo a mí	Se parece poco a mí	No se parece a mí	No se parece nada a mí
las personas cercanas a él/ella.						
19. Cree firmemente que las personas deben proteger la Naturaleza. Le es importante cuidar el medio ambiente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Las creencias religiosas son importantes para él/ella. Trata firmemente de hacer lo que su religión le manda.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Le importa que las cosas estén en orden y limpias. No le gusta para nada que las cosas estén hechas un lío.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Cree que es importante interesarse en las cosas. Le gusta ser curioso y trata de entender toda clase de cosas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Cree que todos los habitantes de la Tierra deberían vivir en armonía. Para él/ella es importante promover la paz entre todos los grupos del mundo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Piensa que es importante ser ambicioso. Desea mostrar lo capaz que es.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Cree que es mejor hacer las cosas de forma tradicional. Es importante para él/ella conservar las costumbres que ha aprendido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Disfrutar de los placeres de la vida es importante para él/ella. Le agrada “consentirse” a sí mismo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Es importante para él/ella atender a las necesidades de los demás. Trata de apoyar a quienes conoce.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Cree que debe respetar siempre a sus padres y a las personas mayores. Para él/ella es importante ser obediente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Desea que todos sean tratados con justicia, incluso las personas a las que no conoce. Le es importante proteger a los más débiles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Le gustan las sorpresas. Tener una vida llena de emociones es importante para él/ella.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Tiene mucho cuidado de no enfermarse. Para él/ella es muy importante mantenerse sano.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Progresar en la vida es importante para él/ella. Se esfuerza en ser mejor que otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Para él/ella es importante perdonar a la gente que le ha hecho daño. Trata de ver lo bueno en ellos y no guardarles rencor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Es importante para él/ella ser independiente. Le gusta arreglárselas solo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Es importante para él que haya un gobierno estable. Le preocupa que se mantenga el orden social.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. Le es importante ser siempre amable con todo el mundo. Trata de no molestar ni irritar a los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Él/ella realmente desea disfrutar de la vida. Pasarla bien es muy importante.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Para él/ella es importante ser humilde y modesto. Trata de no llamar la atención.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¿Cuánto se parece usted a esta persona?	Se Parece mucho a mí	Se parece a mí	Se parece algo a mí	Se parece poco a mí	No se parece a mí	No se parece nada a mí
39. Siempre quiere ser el/la que toma las decisiones. Le gusta ser el/la líder.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40. Le es importante adaptarse a la naturaleza e integrarse en ella. Cree que la gente no debería alterar la naturaleza.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CÓMO SOMOS LOS PERUANOS

Por favor responda los siguientes enunciados sobre su relación afectiva con el Perú. Recuerde que nos importa conocer su opinión sincera sobre este tema, por lo que no hay respuestas correctas o incorrectas.

1. ¿Cuál es su grado de identificación con el Perú?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
---	-----------	-----------	--------------	------------	------------

A continuación, queremos que responda a las siguientes afirmaciones expresando cómo se siente en relación con el Perú, en una escala de 1 a 5. Donde: 1 = Totalmente en Desacuerdo y 5 = Totalmente de Acuerdo. Marque con una "X" el número correspondiente.

	Totalmente en Desacuerdo				Totalmente de Acuerdo
2. Generalmente, siento que ser peruano no merece la pena.	1	2	3	4	5
3. Generalmente, me siento bien por ser peruano.	1	2	3	4	5
	Totalmente en Desacuerdo				Totalmente de Acuerdo
4. En general, me siento afortunado por ser peruano.	1	2	3	4	5
5. A menudo lamento ser peruano.	1	2	3	4	5

A continuación, le presentaremos una serie de adjetivos e ideas. Por favor responda en una escala de 1 a 5. Donde: 1= Totalmente en Desacuerdo y 5= Totalmente de Acuerdo, si estos adjetivos describen a los peruanos en general. Marque con una "X" el número correspondiente.

Los peruanos somos:

	Totalmente en Desacuerdo				Totalmente de Acuerdo
6. Trabajadores	1	2	3	4	5
7. Corruptos	1	2	3	4	5
8. Fracasados	1	2	3	4	5
9. Cumplidos	1	2	3	4	5
10. Conformistas	1	2	3	4	5
11. No Confiables	1	2	3	4	5
12. Honrados	1	2	3	4	5
13. Capaces	1	2	3	4	5
14. Alegres	1	2	3	4	5
15. Honestos	1	2	3	4	5
16. Valientes	1	2	3	4	5
17. Patriotas	1	2	3	4	5
18. Individualistas	1	2	3	4	5
19. Solidarios	1	2	3	4	5

20. Exitosos	1	2	3	4	5
21. Incumplidos	1	2	3	4	5
22. Mentirosos	1	2	3	4	5
23. Ociosos	1	2	3	4	5
24. Atrasados	1	2	3	4	5
25. Desarrollados	1	2	3	4	5
26. De confianza	1	2	3	4	5
27. Incapaces	1	2	3	4	5
28. No quieren a su patria	1	2	3	4	5
29. Tristes	1	2	3	4	5

Por favor, evalúe la situación actual del País:

	Muy Mala	Mala	Regular	Buena	Muy Buena
30. En general, la situación actual del Perú es:	1	2	3	4	5

Continuando con su evaluación:

	Mucho peor que ahora	Peor que ahora	Igual que ahora	Mejor que ahora	Mucho mejor que ahora
31. En general, considera que la situación del País en los próximos 5 años será:	1	2	3	4	5

Considerando la evaluación que ha realizado:

	Nunca	Difícilmente	Probablemente	Muy probablemente	De todas maneras
32. Si tuviera la posibilidad de hacerlo, ¿Se iría a vivir fuera del Perú?	1	2	3	4	5

Sabemos que en el Perú existen diversos grupos étnicos. Por favor, marque el grado de identificación que cree tener con cada uno de ellos.

33. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos mestizos?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
34. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos de origen andino?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
35. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos de origen amazónico?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
36. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos de origen asiático (chinos/japoneses)?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
37. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos negros?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
38. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos blancos?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total

Aunque la mayoría de los peruanos somos mestizos, le pedimos que según su propio aspecto físico y el de sus familiares se ubique a sí mismo en una de las siguientes categorías:

39. Marque sólo una alternativa (la que mejor lo defina, aunque no sea totalmente precisa):

Andino
Negro

Amazónico
Blanco

Asiático

CLIMA EMOCIONAL

A continuación se presentan una serie de enunciados. Debe responder en *qué medida cree que las siguientes situaciones son verdaderas en relación a su país*, marcando con una “x” en el cuadro correspondiente.

1. Hay suficiente comida, agua, medicinas y un techo donde vivir para mi y mi familia, y creo que continuaré teniendo estas cosas.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

2. La situación aquí es tan inestable que no puedo predecir lo que ocurrirá mañana ni puedo hacer planes para el futuro.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

3. A la gente de este lugar le gusta organizar actividades en las que todo el mundo pueda participar (fiestas, desfiles, deportes, etc).

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

4. Algunos políticos producen en la gente sentimientos muy negativos y por eso algunos de nosotros tememos que esa gente destruya las cosas realmente buenas.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

5. Actualmente hay buenas oportunidades para que yo encuentre un buen trabajo y gane un buen sueldo. Se pueden hacer buenos negocios en este lugar.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

6. Si quieres tener éxito debes romper ciertas reglas y no puedes estar preocupándote por lo que ocurra a los demás.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

7. Aquí a la gente no le importa sacrificarse un poco por el bien común con el fin de alcanzar la justicia para todos.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

8. Aquí la gente está muy enfadada con los extranjeros que intentan decirnos lo que hay que hacer, y ciertas personas destruirán nuestra sociedad si no nos comportamos de manera adecuada.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

9. Tengo la libertad de ser fiel tanto con mi comunidad (barrio, partido político, religión, etc.) como con la sociedad en general. No tengo que elegir entre ambos. Mi comunidad forma parte de la sociedad.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

10. Aquí todo el mundo debe hacer exactamente lo mismo que hacen los demás, por lo que no me siento seguro en decir lo que realmente quiero en mi comunidad.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

11. La gente de diferentes comunidades (razas, religiones, partidos políticos, etc.) están dispuestos a trabajar juntos para que todo el mundo salga beneficiado. Si existen problemas, la gente coopera sin importar a que comunidad pertenecen, tratando de encontrar una solución justa para todos.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

12. La comunidad aquí está dividiéndose en diferentes grupos mas difícil mantenerse neutral.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

13. Yo se que aquí es posible hacer algo si queremos cambiar las cosas: podemos organizarnos para lograr que las autoridades presten atención a nuestras necesidades.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

14. Sólo tengo que preocuparme por mí mismo. Las personas con poder son indiferentes a mis problemas y creo que votar, protestar u organizarse no serviría de nada.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

15. Las autoridades que tienen el poder se preocupan por el bienestar del país y no sólo por ellos mismos. Ellos suelen afrontar los problemas en vez de pretender que no existen.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

16. Aquí la gente siente cólera contra el gobierno. Las leyes se utilizan injustamente contra mi comunidad en vez de buscar la justicia. Se han levantado esperanzas pero el gobierno no ha elaborado un buen plan, por lo que nuestras necesidades no se cubren.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

17. Formo parte de este lugar. Soy importante para algunas personas. Tengo un papel que desempeñar. Los demás me respetan. Me siento feliz para vivir aquí y me gustaría continuar haciéndolo.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

18. La gente no parece conocer la diferencia entre el bien y el mal y me preocupan que puedan cometerse delitos en mi vecindad.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

19. La gente puede expresarse abiertamente en público y por lo tanto se puede discutir sobre lo que es mejor para todos.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

20. El gobierno, el ejército y la policía tienen el control, por eso la gente tiene miedo de decir públicamente lo que realmente piensan, y creen que es mejor quedarse quietos antes de unirse a algún sindicato o a algún partido político.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

21. Tengo confianza en cómo funcionan las cosas en este lugar. El trabajo serio y las buenas acciones son recompensados mientras que las malas se castigan. Si quieres tener éxito, la mejor manera es ayudando a los demás y produciendo lo que necesiten.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

22. Nadie me respeta en este lugar. Realmente no me gusta quien soy. Me siento indefenso. Me cuesta mucho salir adelante.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

23. La mayoría de las personas que me rodean realmente se preocupan los unos por los otros. Existe mucha amabilidad, respeto y comprensión. Los vecinos se ayudan entre sí cuando tienen problemas y los conflictos normalmente se solucionan de manera pacífica.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

24. Aquí las personas están muy enfadadas. Existen muchos conflictos y éstos no se solucionan pacíficamente. Algunos grupos de nuestra sociedad cometen numerosos actos de violencia y los responsables deberían ser castigados, o sería mejor que se les apartara y no tuviéramos que tratar con ellos.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

ELEMENTOS QUE ESTIMULAN Y FACILITAN LA EMIGRACIÓN
--

A continuación se presentan algunas ideas que reflejan las causas por las que *algunas personas se van del Perú*. Tomando en cuenta su situación personal, y en una escala del 1 al 4, donde 1 es “Totalmente en Desacuerdo” y 4 es “Totalmente de Acuerdo”, responda marcando con una “X” *cuáles de los siguientes elementos lo harían dejar el Perú*.

	Totalmente en Desacuerdo			Totalmente de Acuerdo
	1	2	3	4
1. Acceder a estudios superiores.	1	2	3	4
2. Buscar mejores oportunidades laborales.	1	2	3	4
3. Huir de problemas sociales.	1	2	3	4
4. Acceder a estudios de postgrado.	1	2	3	4
5. Lograr mejoras económicas que me permitan enviar dinero a mi familia.	1	2	3	4
6. Ir a un país donde tenga amigos o conocidos.	1	2	3	4
7. Huir de la inestabilidad política.	1	2	3	4
8. Obtener un mayor salario.	1	2	3	4
9. Huir de la inseguridad ciudadana.	1	2	3	4
10. Conseguir experiencia profesional.	1	2	3	4
11. Escapar de la falta de oportunidades.	1	2	3	4
12. Ir a un país que tenga similitudes culturales con el Perú.	1	2	3	4
13. Aprender nuevas culturas.	1	2	3	4
14. Por un estilo de vida diferente.	1	2	3	4
15. Conseguir residencia.	1	2	3	4
16. Escapar de la falta de trabajo.	1	2	3	4
17. Mejorar mi calidad de vida.	1	2	3	4
18. Por hacer un cambio en mi vida.	1	2	3	4
19. Aprender nuevos idiomas.	1	2	3	4
20. Buscar relacionarme con personas más educadas.	1	2	3	4
21. Ganar nuevas experiencias de vida.	1	2	3	4

22. Por la mentalidad abierta que tienen las personas en otros lugares.	1	2	3	4
23. Conseguir residencia para mis familiares.	1	2	3	4
24. Lograr desarrollar mi religión..	1	2	3	4
25. Buscar la libertad de opinion	1	2	3	4
26. Buscar no ser juzgado por mis actos.	1	2	3	4
27. Conseguir mi desarrollo personal.	1	2	3	4
28. Desarrollar otras habilidades.	1	2	3	4
29. Por la informalidad del Perú.	1	2	3	4
30. Formar una familia.	1	2	3	4
31. Buscar la felicidad.	1	2	3	4
32. Conseguir mi desarrollo profesional.	1	2	3	4
33. Buscar nuevos horizontes.	1	2	3	4
34. Estudiar cursos o carreras que no hay acá.	1	2	3	4
35. Encontrar pareja.	1	2	3	4
36. Huir del subdesarrollo.	1	2	3	4
37. Conocer familia.	1	2	3	4
38. Ganar independencia.	1	2	3	4
39. Acceder a expresiones artísticas: literatura, teatro, cine, musica, etc.	1	2	3	4
40. Ir por contrato de trabajo.	1	2	3	4
41. Buscar mejor futuro para familia e hijos.	1	2	3	4
42. Huir de la violencia.	1	2	3	4

Cálculo del Nivel Socioeconómico: Por favor marcar con una “X” los recuadros según corresponda a lo que más se acerque a su situación.

1.- GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL JEFE DE FAMILIA		3.- COMODIDADES DEL HOGAR	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Hasta primaria completa/secundaria incompleta <input type="checkbox"/> Secundaria completa <input type="checkbox"/> Superior no universitaria / univ. Incompleta <input type="checkbox"/> Universidad completa <input type="checkbox"/> Post-grado 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>(MARCAR CON ASPA LA TENENCIA)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Servicio doméstico <input type="checkbox"/> Lavadora <input type="checkbox"/> Teléfono fijo <input type="checkbox"/> Refrigeradora <input type="checkbox"/> Cocina 	
		<div style="border: 1px solid black; width: 80px; height: 50px; margin: 0 auto;"></div> <p># DE COMODIDADES</p>	
2.- OCUPACIÓN DEL JEFE DE FAMILIA		4.- SALUD: Hospitalización	
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Actualmente busca empleo <input type="checkbox"/> Recibe dinero de familiares <input type="checkbox"/> Es pensionista o jubilado <input type="checkbox"/> Vive de sus rentas ó 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Hospital del Ministerio de Salud <input type="checkbox"/> Seguro Social <input type="checkbox"/> Clínica privada 	
		5.- MATERIAL PREDOMINANTE DE LA VIVIENDA	
		PAREDES	TECHOS
<ul style="list-style-type: none"> • TRABAJA: - Ambulantes, jardineros, empleados domésticos, albañiles, vigilantes, estibadores, obreros de limpieza pública, cobradores u otros similares - Choferes, municipales, sub-oficiales (guardia o sargento), obreros calificados, taxistas, ebanistas, electricistas, comerciantes, contratistas, capataz, empleados del sector público, agentes de seguridad, artesanos, gasfiteros u otros similares - Sector público/ independiente - Sector privado - Empleados de oficina (privado), Administradores, Alférez, Tenientes, Capitanes, Profesores, Jefes de sección, profesionales independientes, pequeños comerciantes, técnicos, Contadores, representantes de ventas, Profesores de institutos u otros similares - Mandos medios, jefes de área, gerentes de área y profesionales liberales (dependientes o independientes), Abogados, Ingenieros, Arquitectos, Sociólogos, Psicólogos, Administradores de Empresa, Médicos, Economistas, Químicos, Biólogos, Farmacéuticos, Contadores, Coroneles, Catedráticos, empresarios con no más de 20 trabajadores. - Altos cargos de la empresa, industria, comercio, militares, Iglesia, Empresarios, Diplomáticos, Directores, Gerentes, dueños de empresas con más de 20 trabajadores 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Estera <input type="checkbox"/> Adobe/ quincha <input type="checkbox"/> Triplay/ madera prensada <input type="checkbox"/> Calamina <input type="checkbox"/> Madera <input type="checkbox"/> Prefabricado <input type="checkbox"/> Ladrillo sin revestir <input type="checkbox"/> Ladrillo revestido 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Estera/Cartón/plástico triplay <input type="checkbox"/> Adobe/quincha <input type="checkbox"/> Calamina/eternit <input type="checkbox"/> Madera/prefabricado <input type="checkbox"/> Ladrillo sin revestir <input type="checkbox"/> Ladrillo revestido 	
		PISOS	
		<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Tierra <input type="checkbox"/> Cemento <input type="checkbox"/> Vinílico <input type="checkbox"/> Madera <input type="checkbox"/> Mayólica(Cerámica)/loseta/Tapizón <input type="checkbox"/> Mosaico <input type="checkbox"/> Parquet/alfombra 	

b) Muestra de Emigrantes

Instrucciones:

El siguiente cuestionario contiene una serie de preguntas, las que tratan sobre distintos temas sociales. Le solicito que lea con atención cada una de ellas para responderlas adecuadamente.

Le agradeceré dé una respuesta sincera y honesta, marcando con una “X” en el casillero que refleje la posición que mejor lo define. En ese sentido, recuerde que NO existen respuestas buenas y malas. Por favor, trate de responder a todas las preguntas.

Si tiene alguna duda por favor consúltela.

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!

Edad: _____

Género: F M

Universidad: _____

Título de estudios: _____

Ocupación: _____

¿Hace cuanto tiempo te fuiste del Perú?: _____

¿Piensas volver a vivir en el Perú?

Si No

¿Cuándo te fuiste, pensabas que era temporal o definitivo?

Temporal Definitivo

¿CON QUÉ PRECISIÓN SE PUEDE DESCRIBIR A SI MISMO?

Instrucciones: Por favor, lea los siguientes pares de características y marque con una “X” el número que mejor lo describa en general.

1	Pasivo	1	2	3	4	5	6	7	Activo
2	Frío	1	2	3	4	5	6	7	Cálido
3	No Confiable	1	2	3	4	5	6	7	Confiable
4	Emocionalmente Estable	1	2	3	4	5	6	7	Emocionalmente Inestable
5	Inculto	1	2	3	4	5	6	7	Culto
6	Vigoroso	1	2	3	4	5	6	7	Desganado
7	Abierto	1	2	3	4	5	6	7	Cerrado
8	Negligente	1	2	3	4	5	6	7	Cuidadoso
9	Seguro	1	2	3	4	5	6	7	Inseguro
10	Ignorante	1	2	3	4	5	6	7	Erudito
11	Dominante	1	2	3	4	5	6	7	Sumiso
12	Crítico	1	2	3	4	5	6	7	Indulgente
13	Descuidado	1	2	3	4	5	6	7	Cuidadoso
14	Calmado	1	2	3	4	5	6	7	Nervioso
15	Estúpido	1	2	3	4	5	6	7	Inteligente
16	Tímido	1	2	3	4	5	6	7	Sociable / “Entrador”
17	Flexible	1	2	3	4	5	6	7	Testarudo
18	Desorganizado	1	2	3	4	5	6	7	Bien Organizado
19	Rígido	1	2	3	4	5	6	7	Relajado
20	Perceptivo	1	2	3	4	5	6	7	No Perceptivo
21	Conformista / Se rige sólo por normas sociales	1	2	3	4	5	6	7	Independiente / Se rige sólo por sus propias normas
22	Confiado	1	2	3	4	5	6	7	Desconfiado
23	Trabajador	1	2	3	4	5	6	7	Flojo
24	Estable	1	2	3	4	5	6	7	Temperamental
25	No creativo	1	2	3	4	5	6	7	Creativo
26	Orgullosa	1	2	3	4	5	6	7	Humilde
27	Injusto	1	2	3	4	5	6	7	Justo
28	Tradicional	1	2	3	4	5	6	7	No Tradicional
29	Emotivo	1	2	3	4	5	6	7	No Emotivo
30	Simple	1	2	3	4	5	6	7	Complejo
31	Callado	1	2	3	4	5	6	7	Locuaz
32	Desprendido	1	2	3	4	5	6	7	Egoísta
33	Liberal	1	2	3	4	5	6	7	Conservador
34	No Envidioso / No Celoso	1	2	3	4	5	6	7	Envidioso / Celoso
35	Curioso	1	2	3	4	5	6	7	No Curioso
36	Sociable	1	2	3	4	5	6	7	Reservado
37	Tacaño	1	2	3	4	5	6	7	Generoso
38	Práctico	1	2	3	4	5	6	7	No Práctico
39	Subjetivo	1	2	3	4	5	6	7	Objetivo
40	Análítico	1	2	3	4	5	6	7	No Analítico

PERFILES PERSONALES

A continuación se describe brevemente a una persona. Por favor, lea cada enunciado y ponga una “X” en la casilla de la derecha que muestre cuán parecido es a usted la persona descrita.

<i>¿Cuánto se parece usted a esta persona?</i>	Se Parece mucho a mí	Se parece a mí	Se parece algo a mí	Se parece poco a mí	No se parece a mí	No se parece nada a mí
1. Tener ideas nuevas y ser creativo es importante para él/ella. Le gusta hacer las cosas de manera propia y original.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Para él/ella es importante ser rico. Quiere tener mucho dinero y cosas caras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Piensa que es importante que a todos los individuos del mundo se les trate con igualdad. Cree que todos deberían tener las mismas oportunidades en la vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Para él/ella es muy importante mostrar sus habilidades. Quiere que la gente lo admire por lo que hace.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Le importa vivir en lugares seguros. Evita cualquier cosa que pudiera poner en peligro su seguridad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Él/ella piensa que es importante hacer muchas cosas diferentes en la vida. Siempre busca experimentar cosas nuevas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Cree que las personas deben hacer lo que se les dice. Opina que la gente debe seguir las reglas todo el tiempo, aún cuando nadie lo está observando.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Le parece importante escuchar a las personas que son distintas a él/ella. Incluso cuando está en desacuerdo con ellas, todavía desea entenderlas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Él/ella piensa que es importante no pedir más de lo que se tiene. Cree que las personas deben estar satisfechas con lo que tienen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Busca cualquier oportunidad para divertirse. Para él/ella es importante hacer cosas que le resulten placenteras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Es importante para él/ella tomar sus propias decisiones acerca de lo que hace. Le gusta tener la libertad de planear y elegir por sí mismo sus actividades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Es muy importante para él/ella ayudar a la gente que lo rodea. Se preocupa por su bienestar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Para él/ella es importante ser una persona muy exitosa. Le gusta impresionar a la gente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Es muy importante para él/ella la seguridad de su país. Piensa que el Estado debe mantenerse alerta ante las amenazas internas y externas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Le gusta arriesgarse. Anda siempre en busca de aventuras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Es importante para él/ella comportarse siempre correctamente. Procura evitar hacer cualquier cosa que la gente juzgue incorrecta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Para él/ella es importante mandar y decir a los demás lo que tienen que hacer. Desea que las personas hagan lo que les dice.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Es importante para él/ella ser leal a sus amigos. Se entrega totalmente a	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<i>¿Cuánto se parece usted a esta persona?</i>	Se Parece mucho a mí	Se parece a mí	Se parece algo a mí	Se parece poco a mí	No se parece a mí	No se parece nada a mí
las personas cercanas a él/ella.						
19. Cree firmemente que las personas deben proteger la Naturaleza. Le es importante cuidar el medio ambiente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Las creencias religiosas son importantes para él/ella. Trata firmemente de hacer lo que su religión le manda.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Le importa que las cosas estén en orden y limpias. No le gusta para nada que las cosas estén hechas un lío.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Cree que es importante interesarse en las cosas. Le gusta ser curioso y trata de entender toda clase de cosas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Cree que todos los habitantes de la Tierra deberían vivir en armonía. Para él/ella es importante promover la paz entre todos los grupos del mundo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Piensa que es importante ser ambicioso. Desea mostrar lo capaz que es.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Cree que es mejor hacer las cosas de forma tradicional. Es importante para él/ella conservar las costumbres que ha aprendido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Disfrutar de los placeres de la vida es importante para él/ella. Le agrada “consentirse” a sí mismo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Es importante para él/ella atender a las necesidades de los demás. Trata de apoyar a quienes conoce.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Cree que debe respetar siempre a sus padres y a las personas mayores. Para él/ella es importante ser obediente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Desea que todos sean tratados con justicia, incluso las personas a las que no conoce. Le es importante proteger a los más débiles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Le gustan las sorpresas. Tener una vida llena de emociones es importante para él/ella.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Tiene mucho cuidado de no enfermarse. Para él/ella es muy importante mantenerse sano.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Progresar en la vida es importante para él/ella. Se esfuerza en ser mejor que otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Para él/ella es importante perdonar a la gente que le ha hecho daño. Trata de ver lo bueno en ellos y no guardarles rencor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Es importante para él/ella ser independiente. Le gusta arreglárselas solo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Es importante para él que haya un gobierno estable. Le preocupa que se mantenga el orden social.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. Le es importante ser siempre amable con todo el mundo. Trata de no molestar ni irritar a los demás.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Él/ella realmente desea disfrutar de la vida. Pasarla bien es muy importante.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Para él/ella es importante ser humilde y modesto. Trata de no llamar la atención.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¿Cuánto se parece usted a esta persona?	Se Parece mucho a mí	Se parece a mí	Se parece algo a mí	Se parece poco a mí	No se parece a mí	No se parece nada a mí
39. Siempre quiere ser el/la que toma las decisiones. Le gusta ser el/la líder.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40. Le es importante adaptarse a la naturaleza e integrarse en ella. Cree que la gente no debería alterar la naturaleza.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CÓMO SOMOS LOS PERUANOS

Por favor responda los siguientes enunciados sobre su relación afectiva con el Perú. Recuerde que nos importa conocer su opinión sincera sobre este tema, por lo que no hay respuestas correctas o incorrectas.

1. ¿Cuál es su grado de identificación con el Perú?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
---	-----------	-----------	--------------	------------	------------

A continuación, queremos que responda a las siguientes afirmaciones expresando cómo se siente en relación con el Perú, en una escala de 1 a 5. Donde: 1 = Totalmente en Desacuerdo y 5 = Totalmente de Acuerdo. Marque con una "X" el número correspondiente.

	Totalmente en Desacuerdo				Totalmente de Acuerdo
2. Generalmente, siento que ser peruano no merece la pena.	1	2	3	4	5
3. Generalmente, me siento bien por ser peruano.	1	2	3	4	5
	Totalmente en Desacuerdo				Totalmente de Acuerdo
4. En general, me siento afortunado por ser peruano.	1	2	3	4	5
5. A menudo lamento ser peruano.	1	2	3	4	5

A continuación, le presentaremos una serie de adjetivos e ideas. Por favor responda en una escala de 1 a 5. Donde: 1= Totalmente en Desacuerdo y 5= Totalmente de Acuerdo, si estos adjetivos describen a los peruanos en general. Marque con una "X" el número correspondiente.

Los peruanos somos:

	Totalmente en Desacuerdo				Totalmente de Acuerdo
6. Trabajadores	1	2	3	4	5
7. Corruptos	1	2	3	4	5
8. Fracasados	1	2	3	4	5
9. Cumplidos	1	2	3	4	5
10. Conformistas	1	2	3	4	5
11. No Confiables	1	2	3	4	5
12. Honrados	1	2	3	4	5
13. Capaces	1	2	3	4	5
14. Alegres	1	2	3	4	5
15. Honestos	1	2	3	4	5
16. Valientes	1	2	3	4	5
17. Patriotas	1	2	3	4	5
18. Individualistas	1	2	3	4	5
19. Solidarios	1	2	3	4	5

20. Exitosos	1	2	3	4	5
21. Incumplidos	1	2	3	4	5
22. Mentirosos	1	2	3	4	5
23. Ociosos	1	2	3	4	5
24. Atrasados	1	2	3	4	5
25. Desarrollados	1	2	3	4	5
26. De confianza	1	2	3	4	5
27. Incapaces	1	2	3	4	5
28. No quieren a su patria	1	2	3	4	5
29. Tristes	1	2	3	4	5

Por favor, evalúe la situación actual del País:

	Muy Mala	Mala	Regular	Buena	Muy Buena
30. En general, la situación actual del Perú es:	1	2	3	4	5

Continuando con su evaluación:

	Mucho peor que ahora	Peor que ahora	Igual que ahora	Mejor que ahora	Mucho mejor que ahora
31. En general, considera que la situación del País en los próximos 5 años será:	1	2	3	4	5

Considerando la evaluación que ha realizado:

	Nunca	Difícil-mente	Probable-mente	Muy probable-mente	De todas maneras
32. Si tuviera la posibilidad de hacerlo, ¿Se iría a vivir fuera del Perú?	1	2	3	4	5

Sabemos que en el Perú existen diversos grupos étnicos. Por favor, marque el grado de identificación que cree tener con cada uno de ellos.

33. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos mestizos?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
34. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos de origen andino?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
35. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos de origen amazónico?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
36. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos de origen asiático (chinos/japoneses)?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
37. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos negros?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
38. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos blancos?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total

Aunque la mayoría de los peruanos somos mestizos, le pedimos que según su propio aspecto físico y el de sus familiares se ubique a sí mismo en una* de las siguientes categorías:

39. Marque sólo una alternativa (la que mejor lo defina, aunque no sea totalmente precisa):

- Andino Amazónico Asiático
 Negro Blanco

CLIMA EMOCIONAL

A continuación se presentan una serie de enunciados. Debe responder en *qué medida cree que las siguientes situaciones son verdaderas en relación a su país de origen*, marcando con una "X" en el cuadro correspondiente.

1. Hay suficiente comida, agua, medicinas y un techo donde vivir para mi y mi familia, y creo que continuaré teniendo estas cosas.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

2. La situación aquí es tan inestable que no puedo predecir lo que ocurrirá mañana ni puedo hacer planes para el futuro.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

3. A la gente de este lugar le gusta organizar actividades en las que todo el mundo pueda participar (fiestas, desfiles, deportes, etc).

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

4. Algunos políticos producen en la gente sentimientos muy negativos y por eso algunos de nosotros tememos que esa gente destruya las cosas realmente buenas.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

5. Actualmente hay buenas oportunidades para que yo encuentre un buen trabajo y gane un buen sueldo. Se pueden hacer buenos negocios en este lugar.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

6. Si quieres tener éxito debes romper ciertas reglas y no puedes estar preocupándote por lo que ocurra a los demás.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

7. Aquí a la gente no le importa sacrificarse un poco por el bien común con el fin de alcanzar la justicia para todos.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

8. Aquí la gente está muy enfadada con los extranjeros que intentan decirnos lo que hay que hacer, y ciertas personas destruirán nuestra sociedad si no nos comportamos de manera adecuada.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

9. Tengo la libertad de ser fiel tanto con mi comunidad (barrio, partido político, religión, etc.) como con la sociedad en general. No tengo que elegir entre ambos. Mi comunidad forma parte de la sociedad.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

10. Aquí todo el mundo debe hacer exactamente lo mismo que hacen los demás, por lo que no me siento seguro en decir lo que realmente quiero en mi comunidad.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

11. La gente de diferentes comunidades (razas, religiones, partidos políticos, etc.) están dispuestos a trabajar juntos para que todo el mundo salga beneficiado. Si existen problemas, la gente coopera sin importar a que comunidad pertenecen, tratando de encontrar una solución justa para todos.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

12. La comunidad aquí está dividiéndose en diferentes grupos mas difícil mantenerse neutral.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

13. Yo se que aquí es posible hacer algo si queremos cambiar las cosas: podemos organizarnos para lograr que las autoridades presten atención a nuestras necesidades.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

14. Sólo tengo que preocuparme por mí mismo. Las personas con poder son indiferentes a mis problemas y creo que votar, protestar u organizarse no serviría de nada.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

15. Las autoridades que tienen el poder se preocupan por el bienestar del país y no sólo por ellos mismos. Ellos suelen afrontar los problemas en vez de pretender que no existen.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

16. Aquí la gente siente cólera contra el gobierno. Las leyes se utilizan injustamente contra mi comunidad en vez de buscar la justicia. Se han levantado esperanzas pero el gobierno no ha elaborado un buen plan, por lo que nuestras necesidades no se cubren.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

17. Formo parte de este lugar. Soy importante para algunas personas. Tengo un papel que desempeñar. Los demás me respetan. Me siento feliz para vivir aquí y me gustaría continuar haciéndolo.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

18. La gente no parece conocer la diferencia entre el bien y el mal y me preocupan que puedan cometerse delitos en mi vecindad.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

19. La gente puede expresarse abiertamente en público y por lo tanto se puede discutir sobre lo que es mejor para todos.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

20. El gobierno, el ejército y la policía tienen el control, por eso la gente tiene miedo de decir públicamente lo que realmente piensan, y creen que es mejor quedarse quietos antes de unirse a algún sindicato o a algún partido político.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

21. Tengo confianza en cómo funcionan las cosas en este lugar. El trabajo serio y las buenas acciones son recompensados mientras que las malas se castigan. Si quieres tener éxito, la mejor manera es ayudando a los demás y produciendo lo que necesiten.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

22. Nadie me respeta en este lugar. Realmente no me gusta quien soy. Me siento indefenso. Me cuesta mucho salir adelante.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

23. La mayoría de las personas que me rodean realmente se preocupan los unos por los otros. Existe mucha amabilidad, respeto y comprensión. Los vecinos se ayudan entre sí cuando tienen problemas y los conflictos normalmente se solucionan de manera pacífica.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

24. Aquí las personas están muy enfadadas. Existen muchos conflictos y éstos no se solucionan pacíficamente. Algunos grupos de nuestra sociedad cometen numerosos actos de violencia y los responsables deberían ser castigados, o sería mejor que se les apartara y no tuviéramos que tratar con ellos.

1. Nada	2. Poco	3. Mitad	4. Mucho	5. Completamente
---------	---------	----------	----------	------------------

ELEMENTOS QUE ESTIMULARON Y FACILITARON LA EMIGRACIÓN
--

A continuación se presentan algunas ideas que reflejan las causas por las que *algunas personas se van del Perú*. Tomando en cuenta su situación personal, y en una escala del 1 al 4, donde 1 es “Totalmente en Desacuerdo” y 4 es “Totalmente de Acuerdo”, responda marcando con una “X” *cuáles de los siguientes elementos lo hicieron dejar el Perú*.

	Totalmente en Desacuerdo			Totalmente de Acuerdo
	1	2	3	4
1. Acceder a estudios superiores.	1	2	3	4
2. Buscar mejores oportunidades laborales.	1	2	3	4
3. Huir de problemas sociales.	1	2	3	4
4. Acceder a estudios de postgrado.	1	2	3	4
5. Lograr mejoras económicas que me permitan enviar dinero a mi familia.	1	2	3	4
6. Ir a un país donde tenga amigos o conocidos.	1	2	3	4
7. Huir de la inestabilidad política.	1	2	3	4
8. Obtener un mayor salario.	1	2	3	4
9. Huir de la inseguridad ciudadana.	1	2	3	4
10. Conseguir experiencia profesional.	1	2	3	4
11. Escapar de la falta de oportunidades.	1	2	3	4
12. Ir a un país que tenga similitudes culturales con el Perú.	1	2	3	4
13. Aprender nuevas culturas.	1	2	3	4
14. Por un estilo de vida diferente.	1	2	3	4
15. Conseguir residencia.	1	2	3	4
16. Escapar de la falta de trabajo.	1	2	3	4
17. Mejorar mi calidad de vida.	1	2	3	4
18. Por hacer un cambio en mi vida.	1	2	3	4
19. Aprender nuevos idiomas.	1	2	3	4
20. Buscar relacionarme con personas más educadas.	1	2	3	4
21. Ganar nuevas experiencias de vida.	1	2	3	4

22. Por la mentalidad abierta que tienen las personas en otros lugares.	1	2	3	4
23. Conseguir residencia para mis familiares.	1	2	3	4
24. Lograr desarrollar mi religión..	1	2	3	4
25. Buscar la libertad de opinion	1	2	3	4
26. Buscar no ser juzgado por mis actos.	1	2	3	4
27. Conseguir mi desarrollo personal.	1	2	3	4
28. Desarrollar otras habilidades.	1	2	3	4
29. Por la informalidad del Perú.	1	2	3	4
30. Formar una familia.	1	2	3	4
31. Buscar la felicidad.	1	2	3	4
32. Conseguir mi desarrollo profesional.	1	2	3	4
33. Buscar nuevos horizontes.	1	2	3	4
34. Estudiar cursos o carreras que no hay acá.	1	2	3	4
35. Encontrar pareja.	1	2	3	4
36. Huir del subdesarrollo.	1	2	3	4
37. Conocer familia.	1	2	3	4
38. Ganar independencia.	1	2	3	4
39. Acceder a expresiones artísticas: literatura, teatro, cine, musica, etc.	1	2	3	4
40. Ir por contrato de trabajo.	1	2	3	4
41. Buscar mejor futuro para familia e hijos.	1	2	3	4
42. Huir de la violencia.	1	2	3	4

Cálculo del Nivel Socioeconómico: Por favor marcar con una “X” los recuadros según corresponda a lo que más se acerque a su situación.

1.- GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL JEFE DE FAMILIA		3.- COMODIDADES DEL HOGAR			
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Hasta primaria completa/secundaria incompleta <input type="checkbox"/> Secundaria completa <input type="checkbox"/> Superior no universitaria / univ. Incompleta <input type="checkbox"/> Universidad completa <input type="checkbox"/> Post-grado 		<p>(MARCAR CON ASPA LA TENENCIA)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Servicio doméstico <input type="checkbox"/> Lavadora <input type="checkbox"/> Teléfono fijo <input type="checkbox"/> Refrigeradora <input type="checkbox"/> Cocina 			
		# DE COMODIDADES			
2.- OCUPACIÓN DEL JEFE DE FAMILIA		4.- SALUD: Hospitalización			
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Actualmente busca empleo <input type="checkbox"/> Recibe dinero de familiares <input type="checkbox"/> Es pensionista o jubilado <input type="checkbox"/> Vive de sus rentas ó 		<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Hospital del Ministerio de Salud <input type="checkbox"/> Seguro Social <input type="checkbox"/> Clínica privada 			
5.- MATERIAL PREDOMINANTE DE LA VIVIENDA					
		PAREDES	TECHOS		
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> TRABAJA: - Ambulantes, jardineros, empleados domésticos, albañiles, vigilantes, estibadores, obreros de limpieza pública, cobradores u otros similares - Choferes, municipales, sub-oficiales (guardia o sargento), obreros calificados, taxistas, ebanistas, electricistas, comerciantes, contratistas, capataz, empleados del sector público, agentes de seguridad, artesanos, gasfiteros u otros similares - Sector público/ independiente - Sector privado - Empleados de oficina (privado), Administradores, Alférez, Tenientes, Capitanes, Profesores, Jefes de sección, profesionales independientes, pequeños comerciantes, técnicos, Contadores, representantes de ventas, Profesores de institutos u otros similares - Mandos medios, jefes de área, gerentes de área y profesionales liberales (dependientes o independientes), Abogados, Ingenieros, Arquitectos, Sociólogos, Psicólogos, Administradores de Empresa, Médicos, Economistas, Químicos, Biólogos, Farmacéuticos, Contadores, Coroneles, Catedráticos, empresarios con no más de 20 trabajadores. - Altos cargos de la empresa, industria, comercio, militares, Iglesia, Empresarios, Diplomáticos, Directores, Gerentes, dueños de empresas con más de 20 trabajadores 		<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Estera <input type="checkbox"/> Adobe/ quincha <input type="checkbox"/> Triplay/ madera prensada <input type="checkbox"/> Calamina <input type="checkbox"/> Madera <input type="checkbox"/> Prefabricado <input type="checkbox"/> Ladrillo sin revestir <input type="checkbox"/> Ladrillo revestido 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Estera/Cartón/plástico triplay <input type="checkbox"/> Adobe/quincha <input type="checkbox"/> Calamina/eternit <input type="checkbox"/> Madera/prefabricado <input type="checkbox"/> Ladrillo sin revestir <input type="checkbox"/> Ladrillo revestido 		
		PISOS		<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Tierra <input type="checkbox"/> Cemento <input type="checkbox"/> Vinílico <input type="checkbox"/> Madera <input type="checkbox"/> Mayólica(Cerámica)/loseta/Tapizón <input type="checkbox"/> Mosaico <input type="checkbox"/> Parquet/alfombra 	