



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

ESTEREOTIPOS Y PREJUICIOS HACIA GRUPOS ÉTNICOS PERUANOS EN UNA MUESTRA DE POBLADORES DE UNA ZONA URBANO- MARGINAL DEL CALLAO

Tesis para obtener el Título de Licenciada en Psicología con mención en Psicología Social
que es presentada por:

GINA PANCORBO VALDIVIA

20010847

Asesor: Agustín Espinosa Pezzia

LIMA-PERÚ

2010

Agradecimientos

A mis padres, hermanos y amigos, por acompañarme y creer en mí, en cada etapa y en cada intento.

A la organización Un Techo para mi País, por haberme acogido como voluntaria una y otra vez, y por su colaboración a lo largo del estudio.

A Agustín Espinosa, por su asesoría, apoyo y motivación por terminar esta etapa en mi carrera profesional.

A Daniel Hanashiro, Benji Pérez, Marité Rodríguez y Christian Torres, por su colaboración en las aplicaciones y convocatorias.

A todos los pobladores de los asentamientos humanos que participaron en el estudio, por su tiempo, esfuerzo y honestidad.

“Al final, sacando conclusión de todo, a pesar que somos negros, andinos, mestizos, amazónicos, blancos, asiáticos; somos todos por igual, sabemos pensar, sabemos trabajar, todos tenemos nuestras capacidades y no deberíamos diferenciarnos”

Hombre, Grupo Focal 4



Resumen

El estudio tuvo el objetivo de describir y analizar los estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos peruanos (amazónicos, andinos, asiáticos, afrodescendientes, mestizos y blancos) de una muestra de pobladores de una zona urbano- marginal del la Provincia Constitucional del Callao, Perú. Se desarrolló un diseño mixto de investigación. Se aplicaron instrumentos cuantitativos a 115 personas y otras 30, participaron en cuatro grupos focales. Los resultados permiten describir los estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos y distinguir la percepción de discriminación de la que han sido víctima el grupo en estudio. Dichos patrones de relación intergrupales se ubican en un contexto de exclusión social e inequidad, marco que acentúa las diferencias entre los grupos y justifica la aparición de los estereotipos y prejuicios que se manifiestan en los resultados de la investigación.

Abstract

This study describes and analyzes the stereotypes and prejudices of distinct ethnic groups (Amazonian, Andean, Asian-Peruvian, Afro-Peruvian, Mestizo, White-Peruvian) of a sample of marginalized urban inhabitants of the Province of Callao, Peru. Using a mixed methods research design, a sample of 115 people was surveyed and another 30 individuals participated in four focus groups. The results illustrate the stereotypes and prejudices of these ethnic groups as well as differentiate each group's perception of discriminatory behaviors of the other sectors of Peruvian society. These patterns of intergroup relations form part of the social exclusion and inequity of Peruvian society, which increases the differences between groups and justifies the expression of stereotypes and prejudices.

Tabla de Contenidos

Procesos de relaciones intergrupales	1
Categorización Social y Estereotipia	4
El Prejuicio como Correlato Evaluativo del Estereotipo	8
Las Relaciones Intergrupales en el Perú	12
Planteamiento del Problema	15
Metodología	17
Tipo de Investigación	17
Participantes	17
Medidas e Instrumentos	19
Procedimiento	21
Resultados	22
Estereotipos hacia Peruanos en General y Grupos Étnicos	22
Identificación con el Perú y con los Grupos Étnicos	33
Valoración o Prejuicio Individual y Percibido hacia los Grupos Étnicos	35
Razones y Argumentos que Subyacen a la Asignación de Atributos Estereotípicos a los Grupos Étnicos	40
Discusión	52
Conclusiones	64
Bibliografía	67
Anexos	71

Procesos de Relaciones Intergrupales

Una relación interpersonal se distingue de una relación entre grupos por el tipo de interacción que se establece entre las personas: en el primer caso, la interacción entre dos o más individuos está determinada por sus características individuales y no se ve afectada por su pertenencia a un grupo en específico; mientras que en la relación intergrupala, la interacción entre dos o más individuos se determina por su membresía al grupo al cual pertenecen y no por la relación personal de sus miembros (Tajfel, 1979; Hewstone y Greenland; 2002).

Así, una relación intergrupala ocurre cuando dos o más individuos que pertenecen a un grupo interactúan, colectiva o individualmente, con otro grupo o con sus miembros en términos de su identificación grupal (Sherif, 1966).

Dicha identificación es casi un requisito para considerar que existe un grupo como tal, ya que implica que sus integrantes tengan conciencia de su membresía y que además, dicha membresía tenga algún valor para el individuo (Tajfel, 1982).

Existen tres procesos que permiten entender la dinámica de las relaciones intergrupales: el etnocentrismo, la teoría del conflicto realista y la teoría de la identidad social.

El primero toma en cuenta uno de los principios básicos del conflicto intergrupala: la distinción entre el endogrupo (que refiere al *nosotros*) y el exogrupo (que refiere al *ellos*), donde el endogrupo asume la visión de que es el centro de todo y que los otros son evaluados o medidos con respecto a si mismo (Sumner, 1906; citado por Hewstone y Greenland, 2002). Esto también implica el rechazo a otros grupo, lo cual es característico de sociedades altamente colectivistas; ahí, los otros grupos son vistos como “no humanos” y que no “tienen derechos” (Triandis, 2000).

En otro sentido, la perspectiva de la Teoría del Conflicto Realista, Sherif (1966) propone que el comportamiento es motivado por metas y que las percepciones de las personas y la relación del uno con el otro, es con respecto al logro de estas metas. Sherif (1962, citado por Hogg y Abrams, 2001) explica que si dos grupos tienen la misma meta, pero la meta es tal que solo un grupo puede ganarla a expensas del otro grupo, entonces la relación intergrupala será competitiva y poco armoniosa. Por lo contrario, si dos grupos tienen la misma meta y la meta es tal que solo se podrá conseguir si los dos grupos trabajan juntos, entonces la relación intergrupala será cooperativa y armoniosa.

Este tipo de conflictos deriva de intereses grupales incompatibles, pero no siempre irreconciliables, por encima de los cuales se encuentra una estructura social donde hay ventajas y desventajas de los grupos, y donde es posible que existan

inequidades con respecto a la riqueza, el poder y el estatus, lo que acentúa la oposición de intereses (Tilly, 1978, Jackman y Jackman, 1983, citado por Bobo, 1988). Triandis (2000) afirma que las sociedades colectivistas tienden a ser más hostiles con otros grupos cuando sucede esta incompatibilidad de metas.

Sin embargo, cabe la pregunta del porqué unos grupos buscan ciertas metas y no otras y porqué ciertas personas internalizan ciertas metas de un grupo y no las de otros grupos.

La respuesta al porqué se internalizan ciertas metas de algún grupo y surge la competición intergrupal cuando estas se encuentran en peligro por la acción de algún otro grupo, se encuentra en la categorización social que realizan los individuos en endo y exogrupos.

La categorización intergrupal ha sido estudiada en condiciones experimentales bajo el paradigma de grupo mínimo¹ en numerosos estudios, los cuales encontraron que la sola percepción de pertenecer a dos grupos distintos es suficiente para provocar la competición intergrupal y la respuesta discriminatoria por parte del endogrupo (Fiske, 1998; Billig y Tajfel, 1973; Tajfel, 1970, Tajfel y cols. 1971, citado por Tajfel y Turner, 1979).

Posteriormente, se postuló que la categorización social brinda al individuo un sentido de autoreferencia, un lugar en el mundo, siendo la identificación con su grupo social el punto de partida para ver a los miembros de su propio grupo como similares o como diferentes a los miembros del otro grupo, y en algún sentido, como “mejores” o “peores” a este (Tajfel y Turner, 1979).

De estas consideraciones parte la teoría de la identidad social, la cual afirma que los individuos se definen a sí mismos en términos de su membresía grupal y tienden a buscar una identidad social positiva, la cual se consigue comparando el propio grupo con otros grupos para establecer una distinción que favorezca al endogrupo (Tajfel y Turner, 1979; Hewstone y Greenland, 2002).

El principio de este favoritismo hacia el propio grupo recae en el sentimiento positivo que supone para las personas el ser parte de un grupo social y ser aceptado por sus miembros; a este sentimiento se le llama identidad social (Baumeister y Leary, 1995; Hogg y Abrams, 1990; Turner, 1975, citado por Stangor, 2000), la cual es definida como “aquella *parte* del autoconcepto de un individuo que deriva del

¹ Condición experimental en que los individuos son clasificados en dos grupos de manera aleatoria para la realización de una tarea. Los individuos no se conocen unos con otros y permanecen en el anonimato, con la única información acerca de su membresía grupal. En esta situación no existe conflicto de intereses ni hostilidad previa entre los grupos, tampoco hay interacción entre sus miembros; por lo que se dice que los grupos son únicamente “cognitivos”, por ello se les llama “grupos mínimos” (Tajfel y Turner, 1979)

conocimiento de su pertenencia a un grupo (o grupos) social junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia” (Tajfel, 1984)

Así, las personas buscarán tener una identidad social positiva para mantener su autoestima, para lo cual se buscará que el propio grupo (endogrupo) se distinga en ciertas dimensiones que lo favorezcan al compararse con otros grupos (exogrupos) (Tajfel y Turner, 1979; Tajfel y Forgas, 1981; Tajfel, 1982; Fiske y Taylor, 2007). Cuando la distinción positiva del endogrupo no es posible en la comparación con el exogrupo, los miembros podrán dejar su grupo y adherirse a uno que se distinga de una mejor manera o, en el caso haya identificación alta con el endogrupo, buscarán dimensiones alternativas para compararse y favorecer a su propio grupo (Tajfel y Turner, 1979; Tajfel, 1982; Dovidio, Maruyama y Alexander, 1998).

De este modo, debido a que la identidad social prescribe y define quién es la persona y cómo debería pensar y actuar, los individuos tienden a establecer y mantener la superioridad de su grupo frente a los otros grupos (Hogg y Abrams, 2001). Esto activará el favoritismo endogrupal y la tendencia a evaluar a los miembros del endogrupo más positivamente que a los miembros del exogrupo, lo que forma parte de una comparación social ventajosa o sesgo endogrupal que refuerza la autoestima de la persona (Paez y cols., 2004). Los sesgos endogrupales pueden implicar la expresión de creencias (estereotipos) actitudes (prejuicios) o comportamientos (discriminación) (Fiske, 1998; Hewstone, Rubin y Hazel, 2002).

De acuerdo con Páez, Fernández, Ubillus y Zubieta (2004) algunos factores que influyen en la evaluación e identificación con los grupos son las creencias dominantes sobre el estatus de los mismos, la legitimidad y la estabilidad de las diferencias de estatus, y la posibilidad o no de cambiar de grupo.

El autor menciona que los miembros de alto estatus tienden a identificarse más con sus grupos que los miembros de menor estatus, así como a compararse con estos últimos en atributos relevantes relacionados s su superioridad, como la riqueza o el individualismo. Sin embargo, si bien los grupos de bajo estatus perciben a los de alto estatus como superiores en atributos relevantes (riqueza e individualismo) como irrelevantes (educación), perciben a su propio grupo como superior en otros atributos relevantes para su identidad endogrupal (como el colectivismo o la religiosidad); esta estrategia, llamada creatividad socio-cognitiva compensatoria, permite a estos grupos desarrollar una identidad social positiva. Por su parte, los grupos de alto estatus, basan su superioridad en una actitud más negativa hacia el exogrupo, esto es, no evalúan mejor a los miembros de este en otras dimensiones, ni reconocen su superioridad en atributos definitorios de su identidad (Paez y cols., 2004).

Por otro lado, Paez y cols. (2004) mencionan que la tendencia de los grupos de alto estatus de tener un sesgo de favoritismo y a evaluar mejor a su endogrupo en atributos relevantes que al exogrupo, ocurre indistintamente si es que las diferencias de estatus son estables o si son legítimas. A su vez, los grupos de alto estatus evalúan peor al exogrupo y muestran mayor tendencia a identificarse y a favorecer a su grupo en atributos irrelevantes, cuando las diferencias de estatus se perciben como legítimas.

Por el contrario, si es que las diferencias de estatus se perciben como ilegítimas, los grupos de bajo estatus tenderán a desarrollar una estrategia de competición social, con lo cual evaluarán peor a los grupos de alto estatus en atributos relevantes que definen sus diferencias, así como desarrollarán una estrategia de creatividad resaltando atributos irrelevantes que los hagan superiores o distintivos (Paez y cols., 2004).

La Categorización Social y la Estereotipia

El estudio de los sesgos intergrupales tiene su origen en uno de los procesos fundamentales del estudio de las relaciones entre grupos: la categorización social. Por este proceso se ordena el ambiente en términos de categorías a través del agrupamiento de personas, objetos y eventos como similares unos con otros, de acuerdo con las intenciones, acciones o actitudes del individuo. (Tajfel y Forgas, 1981). Este proceso ocurre inevitable y frecuentemente en la vida diaria de las personas (Stangor, 2000)

Cuando se categoriza socialmente, se piensa acerca de una persona no como un individuo único, sino como miembro de un grupo sobre la base de ciertas características físicas (color de piel, edad, género) u otro tipo de características. Tajfel y Forgas (1981) añaden que la categorización se puede basar en valores cuando un término que tiene una connotación valorativa (bueno, malo, feo, bonito, etc) se asocia a una categoría, y cuando dos o más categorías se diferencian de acuerdo a los valores asociados a ellas.

La categorización de personas o grupos de acuerdo a las diferencias de valores, es uno de los procesos más tempranos y básicos en la formación de categorías sociales. Al igual que en su formación, los valores juegan un rol importante en la preservación de las categorías, ya que, por un lado, influyen el filtro de información que se percibe del ambiente social, yendo acorde con la diferenciación de valores existente; y por otro, permiten acentuar las diferencias y similitudes entre categorías sociales (Tajfel y Forgas, 1981; Tajfel, 1982).

Esta diferencia de valor que se le asigna a las categorías sociales resulta particularmente importante cuando se realizan distinciones entre categorías sociales (Tajfel, 1984). De acuerdo con Fiske y Taylor (2007) cuando se categoriza en endo y exogrupos, existe la tendencia a exagerar las diferencias entre categorías sociales (“somos diferentes a ellos”) y a exagerar las similitudes dentro de una categoría (“ellos son muy parecidos y nosotros también lo somos”); este efecto podría acentuarse en culturas colectivistas más que en culturas individualistas (Triandis, 1988, citado por Gudykunst y Bond; 1997).

Al reducirse la percepción de variabilidad dentro de una categoría social se tiende a pensar que existe una homogeneidad en los grupos (Fiske, 1998; Fiske y Taylor, 2007), lo que usualmente sucede cuando la persona tiene una alta identificación con el endogrupo (Castano y Yzerbyt, 1998) y cuando se percibe a los grupos como “reales”, poco familiares y como abstracciones, lo cual sucede más frecuentemente cuando se trata de grupos étnicos o nacionales con los cuales nunca se ha tenido contacto (Fiske y Taylor, 2007).

Relacionado a la homogeneidad del grupo, Yzerbyt, Corneille y Estrada (2001) describen dos procesos que se consideran fundamentales en la categorización social: la percepción del grupo como una entidad (entiatividad) y la percepción de una esencia al interior del grupo (esencialismo). Al percibir a un grupo como una entidad, se observa un fuerte grado de similitud y organización al interior de un mismo, lo que a su vez se asocia al segundo proceso, ya que esta similitud sugiere a los perceptores la existencia de una esencia, una serie de características inherentes y compartidas al interior del grupo que podrían explicar las regularidades observadas.

Los estereotipos como tipo representativo de la categorización social

De manera específica, los estereotipos son posiblemente, los ejemplos más estudiados de la categorización social (Tajfel y Forgas, 1981). Estos se definen como las creencias interrelacionadas de los miembros de un grupo que describen las percepciones acerca de determinados miembros de otro grupo (McGarty, Yzerbyt y Spears, 2002). Tres principios ayudan a definir los estereotipos desde la psicología social: a) los estereotipos permiten categorizar a los grupos de modo que se puedan establecer diferencias y similitudes entre ellos, lo que permite explicar mejor el mundo social; b) los estereotipos permiten el ahorro de tiempo y energía ya que concentran la atención en información que concuerda con la percepción del grupo; c) los estereotipos son creencias grupales compartidas que permiten predecir y comprender el comportamiento de los miembros de un grupo hacia otro (McGarty y cols., 2002).

Los estereotipos pueden ser entendidos desde dos perspectivas complementarias: una individual y otra colectiva. La primera asume que, con el transcurso del tiempo, las personas desarrollan creencias acerca de los grupos sociales y esto influencia sus respuestas hacia los individuos que pertenecen a los grupos en cuestión. Así, los estereotipos se desarrollan a medida que el individuo percibe su ambiente, e influyen la forma en que se atiende, se codifica y se recuerda información relativa a los grupos sociales (Stangor y Shaller, 1996).

Desde esta perspectiva, los estereotipos son almacenados en la memoria como representaciones cognitivas llamadas esquemas y prototipos: los esquemas son estructuras de conocimiento abstractas que definen las características y atributos de cierto concepto, y en el caso de los esquemas de grupo, son un conjunto de creencias acerca de las características de un grupo social; mientras que los prototipos son representaciones más específicas que consisten en una colección de asociaciones entre una categoría grupal y los rasgos particulares que se atribuyen a dicho grupo (Stangor, 2002).

Por otro lado, la perspectiva colectiva presta atención a la transmisión de los estereotipos a través de las generaciones y a las consecuencias sociales que conlleva la estereotipia. Aquí, se enfatiza en el contenido de los estereotipos compartido por la sociedad en la que se desarrolla el grupo (Condor, 1990; Stangor y Shaller, 1996) y cómo a través de la influencia social, este conjunto de creencias es aprendido y transmitido a los miembros del grupo a través del lenguaje, los medios de comunicación, los roles y las normas sociales de la cultura en que se desenvuelven. Esto, inevitablemente hace que los miembros del grupo sean cada vez más parecidos y tengan comportamientos consensuados que se ponen de manifiesto cuando se enfrenta al exogrupo, especialmente, en situaciones de conflicto (Stangor y Shaller, 1996; McGarty y cols., 2002; Stangor, 2002).

Dos procesos permiten explicar la formación de los estereotipos: la correlación ilusoria y la percepción del exogrupo como homogéneo.

De acuerdo con Hamilton y Gifford (1976, citado por McGarty y cols., 2002) el efecto de correlación ilusoria se da de la siguiente forma: la ocurrencia de dos eventos infrecuentes es especialmente distintivo, ya que automáticamente captura la atención del observador; estos eventos infrecuentes se memorizan más rápidamente y de igual forma, se recuerdan con mayor facilidad. Mientras más rápido se recuerden, siguiendo el sesgo de disponibilidad (Tversky y Kahneman, 1973; citado por McGarty y cols., 2002), serán percibidos como más numerosos y por ende, se sobreestimarán su frecuencia.

Esta percepción errónea de la co-ocurrencia de características infrecuentes, se refleja cuando el perceptor establece asociaciones entre conductas indeseadas y la membresía de un grupo minoritario, en virtud de que tanto las conductas como el grupo resultan distintivas para el observador. Debido a que no hay asociación real entre estas conductas y dicha membresía, esta asociación se considera ilusoria (McGarty y cols., 2002).

El segundo proceso por el cual las personas forman estereotipos concierne a la percepción de homogeneidad del exogrupo; cuando se percibe a los miembros de una categoría social como similares y sin ninguna variabilidad, se tenderá hacer juicios estereotipados acerca de sus miembros con mayor facilidad que cuando se percibe variabilidad en el grupo (Fiske, 1998).

En cuanto a la activación de los estereotipos, esta se ha considerado por muchos años como un proceso automático e inevitable (Billig, 1985, Fox, 1992, citado por Devine y Sharp, 2009). Sin embargo, estudios recientes afirman que los estereotipos no son activados incondicionalmente, sino que hay una serie de variables individuales y sociales que moderan su activación o inhibición (Devine y Sharp, 2009).

Por ejemplo, Devine y Sharp (2009) afirman que uno de estos moderadores son los recursos atencionales del perceptor, esto es, los individuos que están preocupados por otros asuntos, tienden a no activar estereotipos automáticamente.

A su vez, los autores mencionan que no todos los estímulos asociados a una categoría social activan los estereotipos: un individuo debe ser percibido como un objeto social para que se asocien los estereotipos relacionados con su membresía de grupo. Del mismo modo, ciertos factores como el contexto social y los valores y motivaciones del perceptor podrían influir en la activación de los estereotipos.

Así, debe considerarse el contexto social en que se da la activación, debido a que determinadas situaciones en que se evalúa al grupo estigmatizado pueden activar más fácilmente los estereotipos, que en otras en que ciertas características de este (roles sociales o estatus) no sean tan salientes. Por otro lado, factores como el valor de igualdad que priorice el perceptor, como su motivación a no dejarse llevar por sus estereotipos y prejuicios, podrían moderar la inhibición de los estereotipos. Por último, la motivación social del perceptor por tener interacciones interpersonales positivas, podría moderar la aparición de los estereotipos, inhibiendo unos y activando otros, de acuerdo con la impresión que desee formar en las demás personas (Devine y Sharp, 2009).

Por su parte, el mantenimiento de los estereotipos se da gracias a la percepción de similitud y de homogeneidad del exogrupo, donde este es visto con una consistencia interna mayor que la del endogrupo. Cuando esto sucede, los

perceptores asimilarán las conductas observadas de los miembros del exogrupo a sus estereotipos con mayor facilidad, esto es, los individuos serán usualmente percibidos como más similares a sus estereotipos que lo que realmente son (Hilton y Von Hippel, 1996).

Por otro lado, la justificación del uso de los estereotipos se da por las atribuciones que realizan los perceptores acerca del comportamiento de los otros donde el esencialismo como la entidad, juegan un rol importante (Yzerbyt, Rocher, Schadron, 1997).

Fiske, Rogier y Yzerbyt (1998) sostienen que la forma cómo las personas realizan atribuciones se ve mediado por la percepción de entidad del grupo. Cuando esto sucede, se presta menos atención a los determinantes situacionales de la conducta y en cambio, se atribuye el comportamiento de los miembros de los grupos a características disposicionales de los mismos (Hewstone, 1990; Fiske y cols., 1998); específicamente esto ocurre cuando se atribuyen características indeseables del exogrupo a disposiciones o a “esencias” en su interior (Hogg y Abrams, 2001). Así, por este proceso, lo que suceda a un grupo, tiende a ser atribuido a las características de los miembros del mismo, especialmente cuando el grupo es percibido como una entidad que tiene una esencia particular compartida por sus miembros (Yzerbyt y cols., 1997; Fiske y cols., 1998). Fiske y cols. (1998) afirman que muchas creencias estereotipadas tienen su origen en este proceso de atribución social.

En este contexto, los estereotipos funcionan como mecanismos explicativos que permiten a los perceptores entender el porqué suceden las cosas y, por ende, contribuyen a racionalizar la forma cómo se diferencian los grupos y se estructura el sistema social en que viven sus integrantes. (Yzerbyt y cols., 1997).

En una estructura social determinada donde los miembros de ciertos grupos se distinguen por mantener una identidad social positiva frente a los miembros de otros grupos y existen grupos dominantes como dominados, los estereotipos sirven como explicaciones que ayudan a racionalizar y justificar la forma cómo se dan estas diferencias y permiten aceptar las condiciones sociales, económicas y políticas en que se estructura su sociedad (Yzerbyt y cols., 1997).

El Prejuicio como Correlato Evaluativo del Estereotipo

Ahora bien, a una actitud negativa e injusta hacia un grupo social o hacia un miembro del mismo, se le llama prejuicio (Dovidio y Gartner, 1999; Dovidio, 2001). Allport (1954) define el prejuicio como una actitud aversiva u hostil hacia una persona que pertenece a un grupo, simplemente porque pertenece a dicho grupo y que por

ende, se presume comparte los mismos atributos que se adscriben al mismo (Allport, 1954; Stangor, 2000).

En ese sentido, de acuerdo con Fiske (1998), los estereotipos corresponden al componente cognitivo de la categorización social, mientras que los prejuicios al componente afectivo.

Los prejuicios resultan de las cogniciones acerca de las características estructurales de una sociedad. Esto es, los estereotipos enlazan la estructura social percibida con las emociones asociadas al prejuicio y con el comportamiento (Fiske y Taylor, 2007).

Las estructuras sociales están relacionadas a ideologías políticas desde donde se gestan los prejuicios. Una de estas ideologías es la hegemónica en la cual las ideas de un grupo tienen dominancia o ejercen una influencia predominante en la mayoría de instituciones culturales y sociales, situación que es aceptada tanto por el grupo dominante como por el subordinado en sociedades donde prevalece una alta inequidad social (Bobo, 1988). Un factor que modera la aceptación o rechazo a dicha inequidad es la variable individual de orientación de dominancia social (SDO por sus siglas en inglés) o el grado en el cual la persona acepta como legítimo que el endogrupo domine o sea superior al exogrupo. Los índices de SDO predicen el prejuicio y el comportamiento discriminatorio hacia los otros grupos debido a la tendencia de los miembros del endogrupo a denigrar al exogrupo como una forma de mantener el estatus superior y una identidad social positiva (Pratto, Sidanius, Stallworth y Malle, 1994).

Otra de las teorías que permite explicar el surgimiento del prejuicio es la Teoría Intergrupala de la Emoción, en la cual prejuicio se conceptualiza como una emoción intergrupala específica que resulta de una evaluación específica (estereotipo) y que crea una tendencia de acción específica (discriminación).

De acuerdo con esta teoría, las personas evalúan los estímulos inicialmente como buenos o malos para el sí mismo, lo que resulta en evaluaciones o reacciones positivas y negativas (Fiske y Taylor, 2007). En ese mismo sentido, los estudios de Fein y Spencer (1997) afirman que la amenaza a la imagen positiva de uno mismo puede moderar la aparición de evaluaciones negativas hacia los miembros de un grupo estereotipado, y a su vez, estos sesgos pueden afectar el valor del sí mismo.

Cuando esto se traslada a una situación intergrupala en la que los grupos están en conflicto, el bienestar del sí mismo se ve amenazado y hay una alta identificación con el endogrupo; las evaluaciones, es decir, los estereotipos, que resultan de la percepción de la situación producirán reacciones emocionales específicas y, dependiendo del tipo de emoción y el contexto intergrupala en que se encuentren, se

producirán acciones más o menos ofensivas contra el exogrupo (Mackie, Devos y Smith, 2000; Fiske y Taylor, 2007).

De acuerdo con Fiske (1998), la percepción de amenaza de un grupo hacia otro puede derivar de la idea de que algún miembro del exogrupo bloquea las metas del endogrupo, ya sea porque tienen las mismas metas y surge la competencia, o por el simple hecho de tener metas diferentes. Es decir, debido a que inherentemente los grupos tienen ciertas metas y por más que estos difieran en las mismas; las personas asumen que los otros bloquearán sus metas. Las metas interrumpidas crean frustración, ansiedad, temor; emociones que se expresan hacia los miembros de los otros grupos.

Racismo como subtipo de prejuicio

Un tipo especial de prejuicio es el racismo (Jones, 1997, citado por Zárate, 2009). El racismo añade a la definición del prejuicio, la superioridad de la propia raza, además que racionaliza prácticas institucionales y expresiones de cultura que formalizan la dominación jerárquica de un grupo sobre otro (Jones, 1997, citado por Zárate, 2009).

Fiske y Taylor (2007) afirman que existen mayores y más claras evidencias de que la división de las razas es socialmente construida antes que una consecuencia de diferencias biológicas, lo que se plasma en la forma cómo opera la categorización racial: por la observación del fenotipo o la apariencia general de una persona (personas racialmente ambiguas, se categorizan como “blancas” o “negras”), por la configuración de características relacionadas con la raza, que no son biológicas ni estables, o por la asociación entre características raciales individuales con atributos estereotípicos o evaluaciones (los reporteros periodísticos en EE.UU muestran mayor incomodidad emocional luego de una noticia donde el perpetrador tiene rasgos afrodescendientes, que cuando este tiene rasgos más blancos) (Fiske y Taylor, 2007).

Estudios con poblaciones afrodescendientes y blancas en EE.UU muestran que los prejuicios raciales vienen acompañados por culpa y vergüenza por parte de los blancos. La primera emoción refiere al sentimiento de que un grupo ha dañado al otro; mientras que la segunda refiere a la preocupación por la evaluación de los miembros de otro grupo (Fiske y Taylor, 2007). Fiske y Taylor (2007) afirman que en el caso de los afrodescendientes y blancos, el racismo es especialmente emocional porque este último grupo se preocupa por lo que los afrodescendientes piensen sobre ellos, sobretodo porque creen que los afrodescendientes esperan que se comporten de

manera racista. Para dichos autores, la evitación de la vergüenza es parte de la matriz emocional y cognitiva que caracteriza a las relaciones interraciales hoy en día.

A pesar de que es largamente aceptado de que existe racismo en muchos países, un problema importante al que se enfrenta la investigación es el hecho de que las personas mienten acerca de sus actitudes y que el racismo usualmente pasa desapercibido (Zárate, 2009).

Esto se puede observar en el caso del Racismo Aversivo, que resulta de un tipo de ambivalencia que incluye sentimientos y creencias negativas, unidas a una simpatía parternalista y a la negación de dichos sentimientos y creencias (Gaertner y Dovidio, 1986, citado por Fiske y Taylor, 2007).

Esto es, los racistas aversivos desarrollan, a través de la socialización, creencias y sentimientos de los que tienen poca conciencia o los que tratan de dissociar de la imagen no- prejuiciosa que desean mostrar. Las emociones asociadas al prejuicio de los racistas aversivos son la ansiedad, la incomodidad, el disgusto y el miedo, las que son consecuencia de una evaluación positiva hacia endogrupo y negativa hacia exogrupo (Gaertner y Dovidio, 1986, citado por Fiske y Taylor, 2007).

Debido a que los racistas aversivos tienen valores igualitarios, no discriminan directamente en formas que podrían ser atribuidas al racismo; en vez de ello, discriminan de forma poco intencional cuando su comportamiento puede ser justificado en base a algún factor que no sea racial (economía, capacidad, inteligencia, etc.) (Dovidio, 2001).

Por otro lado, existen ciertos factores estructurales en una sociedad que pueden contribuir al prejuicio racial y que se convierten en una expresión de este. Uno de ellos es la diferencia en calidad de vida entre los grupos, lo que se evidencia en la disparidad de ingreso y de logros educativos que hayan alcanzado los miembros de los grupos. En ese sentido, un aspecto que influencia la diferencia de ingreso es la discriminación hacia miembros de determinados grupos en el contexto laboral, sea en el proceso de selección a determinados puestos, donde entrevistador toma una posición distinta sea una raza u otra, por lo cual ciertos miembros de unos grupos se ven favorecidos en comparación con otros; o en el trato prejuicioso de compañeros o de jefes atribuible al color de piel, que origina que el desempeño laboral de la persona discriminada baje. (Zárate, 2009).

En el mismo sentido, Fiske y Taylor (2007) afirman que la segregación se da por aspectos raciales, por el color de la piel, más que por la clase social o el estatus. Un ejemplo de segregación se da en los vecindarios, donde se excluyen a ciertas personas que no “encajan” en el mismo, lo que trae como consecuencia que la

pobreza de los grupos segregados se concentre y que haya menor acceso a buenos servicios educativos, de salud y que haya mayor exposición a la inseguridad social.

Las Relaciones Intergrupales en el Perú

De acuerdo con Portocarrero (1992), en el Perú, el racismo implica que las personas nieguen cierta parte de su identidad que los relaciona con lo indígena, y que se sobreidentifiquen con otras, que tienen que ver con lo blanco y lo occidental. A su vez, el autor indica que el racismo fundamenta las mutuas exclusiones: los de abajo sienten envidia, odio, resentimiento por los de arriba; y los de arriba, desprecio, miedo y culpa con respecto a los de abajo (Portocarrero, 1992).

Ante la pregunta de si existe racismo en el Perú, Portocarrero (1993) afirma que en el país se discrimina más por la cultura que por el color, aduciendo que en la conciencia, esto no parece necesariamente cierto.

Para el autor, el racismo engloba dos aspectos: el primero, la desvalorización de las culturas no occidentales, y la segunda, la deshumanización de las personas de "color". En el Perú, existiría un tipo de prejuicio racial por el cual se reproduce la desintegración de la sociedad, donde puede existir la fusión de grupos de diferentes rasgos físicos, pero en un contexto de subordinación o desaparición de las culturas tradicionales (Portocarrero, 1993). De acuerdo con el autor, en el país los rasgos típicos del cholo son desvalorizados: la piel cobriza, la estatura mediana, el pelo abundante negro y lacio, la ausencia de pilosidad facial, los labios gruesos tienen muy poco prestigio; mientras que la mayor estatura, la piel blanca, el cabello claro los labios finos y la pilosidad facial son rasgos mucho más apreciados (Portocarrero, 1993).

En un estudio realizado en el año 1993, el autor encuentra que los sectores populares asociaron a un personaje blanco con la riqueza, el poder y la felicidad; y al mestizo se le percibió como pobre, triste y fracasado. Por su parte, los sectores medios identificaron al blanco como poderoso y vivo, pero poco moral, mientras que identificaron en el mestizo como ingenuo y sin recursos, aunque ético. A partir de los resultados, el autor concluye que en el imaginario popular, todos los blancos son ricos, pero no todos los ricos son blancos; sin embargo, existe un odio al blanco que tiene rasgos inconscientes, "como si la dominación colonial hubiera creado una huella mnémica en la que los blancos aparecen como seres agresivos y potencialmente peligrosos". Por último, afirma que en el Perú, las diferencias sociales no se cuestionan, y que existe una visión muy jerarquizada del orden social, a tal punto que las distancias entre las personas son enormes y casi insalvables (Portocarrero, 1993).

Por su parte, Bustamante en un estudio realizado en el año 1986, encontró que la *congruencia cognitivo- evaluativa*² decrece conforme se va del estrato socioeconómico alto al bajo. Los sujetos de alto estatus, en su mayoría blancos, presentaron una identidad social con tendencia a la congruencia evaluativo- cognitiva, mientras que los sujetos del estrato bajo, en su mayoría mestizos, mostraron una identidad social con incongruencia cognitivo- evaluativa: se identifican más con los mestizos, pero valoran la categoría blanco. De acuerdo con la autora, en todos los estratos, la categoría blanco es más objeto de valoración que de identificación, mientras que la categoría mestizo es más objeto de identificación que de valoración, lo que le permite afirmar que para los jóvenes de todos los estratos estudiados, ser blanco significa poseer un atributo “superior”, y ser mestizo, tener una característica que inferioriza socialmente.

Esta afirmación está a la base de lo que la autora considera como una “conciencia insatisfactoria de pertenencia racial” por parte de los sujetos que pertenecen a la mayoría demográfica, los mestizos, ya que existe incongruencia entre lo que se cree ser, relativo a la cognición, y lo que se prefiere ser, relativo a la evaluación (Bustamante, 1986).

Por otro lado, el estudio realizado por Espinosa, Calderón-Prada, Burga y Güimac (2007), “Estereotipos, prejuicios y exclusión social en un país multiétnico: el caso peruano”, consideró una muestra no- probabilística de 81 personas de nivel socio-económico medio y medio alto (49.4% varones y 50.6% mujeres de entre 20 y 56 años de edad), y se planteó tres objetivos: describir la dinámica de las relaciones intergrupales en el Perú, describir las motivaciones y emociones que subyacen a dicha dinámica, y describir cómo actúa el factor cultural en la forma cómo se manifiesta el contacto intergrupar y las manifestaciones de exclusión relacionadas a este.

Para lograr dichos objetivos, con un diseño cuantitativo de tipo no experimental- descriptivo, aplicó instrumentos para medir las variables de identificación, estereotipia y prejuicio hacia los peruanos en general, peruanos mestizos, peruanos de origen andino, peruanos de origen amazónico, peruanos de origen asiático, peruanos negros y peruanos blancos (los mismos instrumentos que se aplicaron en el presente estudio); además de instrumentos para medir las variables de valores, empatía e ideología política.

El estudio identificó que los participantes valoraron más a las categorías sociales asociadas a un alto estatus, donde se encuentran los peruanos blancos, los

² Los sujetos con identidad social positiva serán los que presenten congruencia evaluativo-cognitiva, que se identifiquen más con las categorías que valoran más, y menos con las que valoran menos. Los sujetos con identidad social negativa serán los que muestren incongruencia cognitivo-evaluativa, que se identifiquen más con categorías que valoran menos y lo inverso (Bustamante, 1986).

descendientes de asiáticos y los mestizos; que a los grupos asociados a categorías sociales de bajo estatus, entre los que se encuentran los peruanos de origen andino, los amazónicos y los afro descendientes.

Del mismo modo, en dicho estudio se encontró que los estereotipos positivos asociados a la categoría social blanco son los de desarrollo, capacidad y éxito; mientras que los negativos se relacionan con el individualismo (corruptos y poco patriotas). Por otro lado, se encontró que los estereotipos de los grupos de bajo estatus son los de conformismo, atraso, subdesarrollo e incapacidad; mientras que los estereotipos positivos son los de valientes, patriotas y solidarios. Otros resultados se describirán más adelante en función a los objetivos de la presente investigación.

De acuerdo con los autores, no es casual que en una muestra donde se valora el poder y el logro, y la corrupción como un medio, se atribuyan estas características a los peruanos blancos y aprecie una alta valoración hacia los mismos. Del mismo modo, no es casual que a los peruanos andinos, amazónicos y afrodescendientes se les atribuya el atraso, el subdesarrollo y la ociosidad; características que los alejan del poder (Espinosa y cols., 2007)

Estos y otros resultados del estudio, permitieron concluir a los autores que algunos elementos de la sociedad peruana han legitimado prácticas cotidianas de exclusión y discriminación en el Perú. Los actos de exclusión se han ido gestando en el tiempo como procesos grupales sustentados en un conjunto de percepciones sociales compartidas e institucionalizadas, lo que los hace invisibles e inevitables para sus víctimas.

Por otro lado, diversos estudios indican que la exclusión social³ explica las diferencias intergrupales en términos de educación e ingreso, beneficiando en gran medida a la población no indígena, más que a la indígena (Barrón, 2008; Figueroa y Barrón, 2005; Ñopo, Saavedra y Torero, 2004; Valdivia, Benavides y Torero, 2007).

En términos generales, la población indígena ha tenido menores posibilidades de acceder a la educación (GRADE, 2002). Como señala Barrón (2008), el 70% de la población no-indígena ha completado la secundaria o ha llegado a educación superior, mientras que el 70% de la población no-indígena tiene como máximo educación primaria.

Por su parte, el nivel de pobreza extrema entre los indígenas es casi tres veces más alto que en el resto de la población, el gasto per cápita anual en un hogar cuyo jefe de hogar es un indígena es solo las dos terceras partes del gasto en el resto de hogares (GRADE, 2002), mientras que, a nivel de ingreso (la suma de los pagos

³ “Un grupo social es considerado excluido si no se le permite participar en ciertas relaciones sociales como parte del proceso social, que son deseadas por el grupo. La exclusión implica la existencia de jerarquías en las actividades y membresías dentro de una sociedad” (Barrón, 2008).

monetarios e ingresos extraordinarios), la media del mismo para un no-indígena es el doble que la de un indígena (Barrón, 2008).

Figuroa y Barrón (2005) afirman que las inequidades horizontales severas entre grupos étnicos en el Perú contribuyen en gran parte a la inequidad global en el país, en lo que influyen variables como la migración, la acción colectiva, las políticas de gobierno y las diferencias intergrupales históricas que datan del colonialismo. Los autores señalan que las diferencias en capital humano entre indígenas y población blanca no se ha acortado a lo largo del tiempo, a pesar de que los grupos indígenas han tenido grandes avances en adquirir capital humano en términos absolutos, pero no en términos relativos; realidad que ni la acción colectiva indígena, ni las políticas de educación o reformas territoriales han ayudado o han contribuido a cambiar.

Planteamiento del Problema

El planteamiento del problema de investigación surge a raíz de los siguientes precedentes:

- Los estudios revisados sobre estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos peruanos han considerado categorías sociales tales como blancos, mestizos, afrodescendientes o negros (Portocarrero, 1993; Bustamante, 1986; Espinosa y cols., 2007), peruanos de origen andino, peruanos de origen amazónico y peruanos de origen asiático (Espinosa y cols., 2007); mientras que otros estudios de corte socioeconómico, han considerado la división de los grupos según su procedencia indígena o no indígena (Barrón, 2008; Figuroa y Barrón, 2005; Ñopo, Saavedra y Torero, 2004; Valdivia, Benavides y Torero, 2007).

- La mayoría de estudios cuantitativos acerca de estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos, se han realizado con muestras de clase media y media alta, mientras que se ha realizado muy poca exploración cuantitativa en poblaciones de niveles socioeconómicos bajos.

- Los diversos estudios revisados sugieren la presencia de diferencias intergrupales en el contexto peruano, influidas por variables étnicas y socioeconómicas, que se enmarcan en un contexto de exclusión social que favorece en mayor medida, a los grupos de peruanos no indígenas, más que a los indígenas (Espinosa y cols., 2007; Barrón, 2008; Figuroa y Barrón, 2005; Ñopo, Saavedra y Torero, 2004; Valdivia, Benavides y Torero, 2007).

Ante ello, se creyó interesante explorar los estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos (peruanos blancos, peruanos, peruanos mestizos, peruanos negros, peruanos de origen amazónico, peruanos de origen andino, peruanos de origen asiático), además de peruanos en general, en una muestra de condición socioeconómica marginal. Por ello, surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son los estereotipos y prejuicios hacia distintos grupos étnicos peruanos en una muestra de pobladores de una zona urbano- marginal del Callao?

Objetivo general

Describir y analizar los estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos peruanos de una muestra de pobladores de una zona urbano- marginal del Callao.

Objetivos específicos

- Analizar la relación de la identificación con el Perú con la expresión de la identificación con grupos étnicos y prejuicios étnicos.
- Analizar la relación entre la expresión del prejuicio individual y el prejuicio percibido en los participantes del estudio.
- Describir en profundidad las razones y argumentos que subyacen a la asignación de atributos estereotípicos a los distintos grupos evaluados en el estudio.

Así mismo se ha considerado de interés incluir el siguiente objetivo:

- Describir y analizar las similitudes y diferencias de los estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos de una muestra de pobladores de una zona urbano- marginal del Callao de nivel socioeconómico marginal, con los estereotipos y prejuicios observados por Espinosa y cols. (2007) en su trabajo sobre estereotipos y prejuicio hacia grupos étnicos en una muestra de personas de nivel socioeconómico medio y medio-alto.

Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo no experimental descriptivo transeccional. Es de tipo de no experimental porque las variables de estudio no son manipulables y el muestreo no es aleatorio (Kerlinger, 2002); y es descriptivo transeccional porque busca indagar la incidencia de las modalidades o niveles de las variables del estudio en una población (Hernández, Fernández y Baptista, 2006).

El diseño de la investigación sigue un enfoque mixto por el cual se “recolectan, analizan y vinculan en un mismo estudio, datos cualitativos y cuantitativos para responder a un planteamiento del problema” (Hernández y cols., 2006). La etapa cuantitativa precedió a la etapa cualitativa. En la primera, se aplicaron dos escalas psicométricas a los participantes, a fin de dar soporte estadístico a la descripción de la variables; mientras que en la segunda, se buscó describir detalladamente la manifestación de las variables en el caso de estudio a través de cuatro grupos focales. Los resultados de ambas etapas se analizaron y discutieron, así como se compararon con los resultados encontrados en la investigación de Espinosa y cols. (2007) a fin de alcanzar los objetivos de la investigación.

Participantes

La población del presente estudio estuvo conformada por hombres y mujeres que residen en asentamientos humanos que pertenecen a la zona de Mi Perú, en el distrito de Ventanilla, Provincia Constitucional del Callao.

Ventanilla es el distrito con mayor territorio en la provincia y el segundo en población (INEI, 2007). Por otro lado, es el distrito con mayor pobreza y desnutrición, el que presenta los indicadores de acceso a servicios básicos más deficitarios (agua, desagüe y energía eléctrica), así como el segundo con menor acceso a postas médicas⁴. Por las características físicas de las viviendas⁵ y por la ubicación de los asentamientos, Ventanilla, se ubicó a los mismos en el nivel socioeconómico E

⁴ Plan de Desarrollo Concertado del Distrito de Ventanilla 2006-2015, realizado por la Municipalidad de Distrital de Ventanilla, el Programa de Lucha contra la Pobreza en Zonas Urbano Marginales de Lima Metropolitana (PROPOLI) y el Instituto de Investigación y Capacitación Municipal (INICAM) en el año 2006.

⁵ Características generales de las viviendas de los Asentamientos Humanos de Mi Perú- Ventanilla: paredes de nordex o madera, techo de estera o plástico, piso de tierra, dos habitaciones en promedio, uno o ningún baño en promedio (Fuente: Un Techo para mi País- Perú)

(marginal), según la clasificación de niveles socioeconómicos de la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM, 2010) (Ver Anexo C).

La muestra de la etapa cuantitativa de la investigación fue de 115 personas, cuyas edades fluctuaron entre 19 y 54 años de edad, con una media de 31.4 años ($DE = 9.24$) y una mediana de 30 años; el 53% de la muestra fueron mujeres y el 47%, hombres.

La gran mayoría de los participantes no nacieron en Lima, sino en otros departamentos de la Costa (23.5%), de la Sierra (39.1%) y de la Selva (16.5%). Sin embargo, solo el 11.3% de la muestra afirmó tener como lengua materna el quechua; 0.9%, asháninka, mientras que un 87.8%, el castellano.

Por su parte, el 81.7% de la muestra logró como máximo culminar la secundaria o algún nivel educativo inferior y el 18.3% restante alcanzó a cursar estudios superiores, la mayoría de los cuales están incompletos.

Así mismo, alrededor de la mitad de los participantes (57.4%) se encuentra empleado y recibe una remuneración por su trabajo, siendo las principales ocupaciones las de obrero (33%), trabajador independiente (13%) y empleado de algún comercio o empresa (11.3%). Mientras tanto, el 42.6% de los participantes no recibe remuneración alguna, proporción compuesta principalmente por amas de casa (40%), en su totalidad mujeres, y en menor medida, por personas actualmente desempleadas (2.6%).

En la segunda etapa de la investigación, de carácter cualitativa, se convocó a 30 personas a cuatro grupos focales, cuya distribución se detalla en la Tabla 1.

Tabla 1

Distribución de Participantes en los Cuatro Grupos Focales

Grupo Focal	Participantes Hombres	Participantes Mujeres	Total
1	6	3	9
2	0	8	8
3	1	8	9
4	2	2	4
Total	9	21	30

Se usó un muestreo no probabilístico accidental tanto para la aplicación de encuestas como para la realización de grupos focales, ya que los casos fueron seleccionados en función a su disponibilidad (Hernández y cols., 2006).

En ambos casos, los factores que determinaron el número de participantes fue la *capacidad operativa de recolección y análisis*, que considera los recursos con que se disponen para ambos procesos; y la *naturaleza del fenómeno bajo análisis*, que

considera la accesibilidad de los casos y el tiempo que demanda la recolección de información (Hernández y cols., 2006).

Medidas e Instrumentos

Ficha de datos control (Ver Anexo A)

La ficha indagó acerca de los siguientes datos demográficos: año de nacimiento, edad, sexo, lugar de nacimiento, asentamiento en el que reside, tiempo de residencia en asentamiento, estado civil, lengua materna, segunda lengua, último año de estudios y ocupación.

Guía de grupos focales acerca de estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos (Ver Anexo B)

La Guía de Grupo Focal tuvo como objetivos conocer a profundidad las razones que subyacen a la estereotipia de los grupos étnicos considerados, validar los resultados de la primera parte de la investigación en cuanto a los atributos asignados a los grupos y conocer las representaciones sociales y atribuciones con respecto a las relaciones intergrupales en el Perú.

En ese sentido los temas del grupo focal fueron los siguientes:

1. Estereotipos acerca de los grupos étnicos
2. Atribuciones acerca de los resultados de las encuestas aplicadas en cuanto a estereotipia
3. Representaciones sociales y atribuciones acerca de las relaciones intergrupales en el Perú

Escala de estereotipos (Espinosa, 2003) (Ver Anexo A)

La escala consiste en una lista de 24 adjetivos identificados por Espinosa (2003) en un estudio sobre identidad nacional. Se presentaron los adjetivos a los participantes y se pidió que marquen los que mejor consideran que caracterizan a cada uno de los siguientes grupos sociales: peruanos en general, peruanos mestizos, peruanos de origen andino, peruanos de origen amazónico, peruanos de origen asiático, peruanos negros y peruanos blancos. En la presente investigación, se añadieron tres atributos más a los considerados por Espinosa (2003): clase alta, clase media y clase baja.

Escala de nivel de identificación étnica y valoración de los grupos sociales (Espinosa y cols., 2007) (Ver Anexo A)

La adaptación de esta escala al caso peruano realizada por Espinosa y cols. (2007) se utilizó para establecer la identificación y valoración de los grupos (peruanos en general, peruanos mestizos, peruanos de origen andino, peruanos de origen amazónico, peruanos de origen asiático, peruanos negros, peruanos blancos) como medida de prejuicio.

La escala consta de dos partes:

Identificación con grupos étnicos

Para medir la identificación, se utilizó el siguiente enunciado: *Sobre los grupos de peruanos que he mencionado, ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos blancos/ mestizos/ negros/ de origen amazónico/ de origen andino/ de origen asiático?* Luego de ello, se presentaron las categorías sociales de grupos peruanos antes mencionadas, a fin de que los participantes marquen el nivel de identificación que tienen con cada una de las categorías en una escala del 1 al 5, donde 1= nada y 5= totalmente. Posteriormente, se pidió a los participantes que, tomando en cuenta su aspecto físico y el de sus familiares, elijan solo una categoría, de las seis que se les presentaron (peruanos mestizos, peruanos negros, peruanos blancos, peruanos de origen andino, peruanos de origen amazónico, peruanos de origen asiático), que mejor los describiera.

Valoración de los grupos étnicos

La valoración de los grupos étnicos se realizó a partir de las respuestas al siguiente enunciado: *¿cuál es la valoración que usted hace de los siguientes grupos étnicos y nacionales?*. Luego de esta pregunta se presentó a los participantes la lista de categorías sociales consideradas en la investigación, ante lo cual respondieron en una escala del 1 al 10, donde 0 = muy mala y 10 = muy buena. Posteriormente, se preguntó *¿cuál cree usted que es la valoración que tienen los otros peruanos de los siguientes grupos teniendo en cuenta que 0 es “muy mala” y 10 “muy buena”?*, luego de lo cual se presentó la lista de categorías y las alternativas de respuesta antes descritas.

Procedimiento

Para la etapa cuantitativa de la investigación, se aplicó de manera asistida un cuestionario con las medidas y escalas mencionadas en el acápite anterior. Una vez recogidos los datos, se codificaron los cuestionarios, se vaciaron los datos en el paquete estadístico SPSS 15 y se realizaron los análisis estadísticos descriptivos, de correspondencias, de correlaciones y regresión lineal. Posteriormente, se unieron las bases de datos del presente estudio y del estudio de Espinosa y cols. (2007) en el paquete estadístico de SPSS 15, a fin de realizar análisis descriptivos, y de comparación de medias y frecuencias para muestras no relacionadas.

Para la etapa cualitativa, se revisaron los resultados obtenidos en la primera etapa de la investigación que sirvieron para la construcción de la Guía de Grupo Focal.

A fin de realizar los Grupos Focales, se contactó a participantes con características demográficas similares a los participantes de la etapa cuantitativa. La investigadora fue la moderadora de los grupos focales y se pidió la colaboración de otra persona para que tome registro de las reuniones.

Una vez realizados los grupos focales, se transcribió la información recogida y se realizó el análisis de contenido de la misma.

Los resultados de la primera parte de la investigación como de la segunda parte se usaron en la producción de resultados generales, así como para la elaboración de la discusión y conclusiones de acuerdo con los objetivos de la investigación.

Resultados

Estereotipos hacia Peruanos en General y Grupos Étnicos

Con relación a los estereotipos de los peruanos en general y de los grupos étnicos (Ver Tabla 2), los cinco atributos más elegidos que describen a los peruanos en general, fueron los de trabajadores (80%), alegres (65.2%), patriotas (61.7%), solidarios (58.3%) y conformistas (53.9%). Los cinco atributos asociados a los mestizos fueron los de exitosos (57.4%), de clase alta (55.7%), capaces (50.4%), desarrollados (49.6%) y alegres (49.6%).

Mientras tanto, los participantes consideraron a los andinos como trabajadores (74.8%), alegres (73.9%), valientes (62.6%), patriotas (55.7%) y solidarios (52.2%); y a los amazónicos, como trabajadores (78.3%), alegres (67.8%), honrados (61.7%), patriotas (61.7%) y solidarios (60.9%).

Por su parte, los afrodescendientes fueron calificados como trabajadores (88.7%), valientes (67.8%), honrados (67.0%), alegres (60.9%) y patriotas (60.9%); y los blancos, como trabajadores (77.4%), desarrollados (63.5%), exitosos (60.9%), capaces (56.5%) y cumplidos (52.2%). Por último, los asiáticos fueron descritos como trabajadores (80%), valientes (65.2%), solidarios (62.6%), patriotas (60.9%), honrados y capaces (57.4%).

Tabla 2

Estereotipos más representativos por grupo social

Peruanos en general		Mestizos	
Atributo	Porcentaje (f)	Atributo	Porcentaje (f)
Trabajadores	80.0% (92)	Exitosos	57.4% (66)
Alegres	65.2% (75)	De clase alta	55.7% (64)
Patriotas	61.7% (71)	Capaces	50.4% (58)
Solidarios	58.3% (67)	Desarrollados	49.6% (57)
Conformistas	53.9% (62)	Alegres	49.6% (57)

Andinos		Amazónicos	
Atributo	Porcentaje (f)	Atributo	Porcentaje (f)
Trabajadores	74.8% (86)	Trabajadores	78.3% (90)
Alegres	73.9% (85)	Alegres	67.8% (78)
Valientes	62.6% (72)	Honrados	61.7% (71)
Patriotas	55.7% (64)	Patriotas	61.7% (71)
Solidarios	52.2% (60)	Solidarios	60.9% (70)

Negros		Blancos	
Atributo	Porcentaje (f)	Atributo	Porcentaje (f)
Trabajadores	88.7% (102)	Trabajadores	77.4% (89)
Valientes	67.8% (78)	Desarrollados	63.5% (73)
Honrados	67.0% (77)	Exitosos	60.9% (70)
Alegres	60.9% (70)	Capaces	56.5% (65)
Patriotas	60.9% (70)	Cumplidos	52.2% (60)

Asiáticos	
Atributo	Porcentaje (f)
Trabajadores	80.0% (92)
Alegres	75.7% (87)
Valientes	65.2% (75)
Solidarios	62.6% (72)
Patriotas	60.9% (70)
Honrados	57.4% (66)

Por otro lado, se encontró la relación entre las categorías socio-étnicas y los 26 atributos considerado en la investigación, a través de un análisis de correspondencias cuyo modelo fue significativo ($\chi^2 = 546.578$, $p < .000$) y que explicó el 69.0% de la inercia total (Ver Figura 1)

Por otro lado, se hallaron las diferencias entre niveles socioeconómicos según los atributos que se le asignaron a los grupos, tomando en cuenta la muestra de nivel marginal del presente estudio, como la muestra de nivel medio y medio- alto en el caso del estudio de Espinosa y cols. (2007).

La Tabla 3 muestra las diferencias significativas encontradas producto de la aplicación de la prueba de asociación Chi- Cuadrado para el caso del grupo de peruanos en general. Se observa que una mayor proporción de participantes del nivel marginal considera que los peruanos tienen más atributos positivos que el nivel medio y medio-alto, salvo en el caso del atributo “no quieren a su patria” donde los participantes del nivel medio y medio-alto alcanzaron una mayor proporción que el nivel marginal.

Tabla 3

Diferencias significativas entre niveles socioeconómicos según los atributos asignados a los peruanos en general

Peruanos en general	Nivel marginal (%)	Nivel medio-medio alto (%)	Prueba Chi- cuadrado
Trabajadores	80.0	57.9	$\chi^2(1)=10.90^{**}$
Cumplidos	39.1	15.9	$\chi^2(1)=11.90^{**}$
Honrados	38.3	18.4	$\chi^2(1)=8.51^{**}$
Honestos	42.6	18.4	$\chi^2(1)=12.11^{**}$
Valientes	51.3	28.9	$\chi^2(1)=9.36^{**}$
Patriotas	61.7	42.1	$\chi^2(1)=7.10^{**}$
Solidarios	58.3	32.9	$\chi^2(1)=11.79^{**}$
Exitosos	40.0	17.1	$\chi^2(1)=11.23^{**}$
Mentirosos	46.1	30.3	$\chi^2(1)=4.78^*$
Atrasados	40.9	22.4	$\chi^2(1)=7.03^{**}$
Desarrollados	24.3	7.9	$\chi^2(1)=8.46^{**}$
De confianza	30.4	17.1	$\chi^2(1)=4.32^*$
No quieren a su patria	18.3	31.6	$\chi^2(1)=4.50^*$

* $p < .05$

** $p < .01$

La Tabla 4 presenta diferencias significativas entre niveles socio-económicos según los atributos de los peruanos amazónicos, donde resalta que, en general, el nivel marginal presenta una imagen más positiva hacia los amazónicos que el nivel medio- medio alto. Se encuentra una gran diferencia para el caso de los atributos “trabajadores”, “cumplidos”, “capaces”, “honrados”, “desarrollados” y “exitosos”, adscritos en mayor proporción por el grupo marginal que el nivel medio y medio-alto. Sin embargo, debido a que el nivel marginal adscribe en una alta proporción, un buen número de atributos positivos a los amazónicos, podría haber indicios de aquiescencia en sus respuestas.

Tabla 4

Diferencias significativas entre niveles socioeconómicos según los atributos asignados a los peruanos amazónicos

Amazónicos	Nivel marginal (%)	Nivel medio-medio alto (%)	Prueba Chi- cuadrado
Trabajadores	78.3	14.5	$\chi^2(1)=74.72^{**}$
Corruptos	25.2	3.9	$\chi^2(1)=14.84^{**}$
Fracasados	20.0	6.6	$\chi^2(1)=6.58^*$
Cumplidos	47.8	7.9	$\chi^2(1)=33.56^{**}$
No confiables	22.9	7.9	$\chi^2(1)=11.40^*$
Honrados	61.7	11.8	$\chi^2(1)=46.80^{**}$
Capaces	47.8	9.2	$\chi^2(1)=31.12^{**}$
Honestos	52.2	15.8	$\chi^2(1)=25.79^{**}$
Valientes	53.9	19.7	$\chi^2(1)=22.21^{**}$
Patriotas	61.7	15.8	$\chi^2(1)=39.31^{**}$
Individualistas	26.1	5.3	$\chi^2(1)=13.56^{**}$
Solidarios	60.9	26.3	$\chi^2(1)=21.92^{**}$
Exitosos	47.0	2.6	$\chi^2(1)=43.38^{**}$
Mentirosos	25.2	10.5	$\chi^2(1)=6.32^*$
Desarrollados	35.7	0	$\chi^2(1)=34.50^{**}$
De confianza	39.1	9.2	$\chi^2(1)=20.67^{**}$

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

En el caso de los peruanos afrodescendientes (Ver Tabla 5), el nivel marginal les atribuye en mayor proporción, características positivas en comparación con el nivel medio y medio-alto, lo que podría indicar que tienen una imagen más positiva acerca de este grupo. Las mayores diferencias entre niveles se encuentran en los siguientes atributos: “trabajadores”, “cumplidos”, “honrados”, “patriotas”, “exitosos” y “honestos”. Cabe resaltar que solo en el caso del atributo “ociosos”, los participantes del nivel medio y medio-alto alcanzaron una mayor proporción que el nivel marginal.

Tabla 5

Diferencias significativas entre niveles socioeconómicos según los atributos asignados a los peruanos afrodescendientes

Afrodescendientes	Nivel marginal (%)	Nivel medio-medio alto (%)	Prueba Chi- cuadrado
Trabajadores	88.7	22.4	$\chi^2(1)=85.71^{**}$
Cumplidos	56.5	9.2	$\chi^2(1)=43.61^{**}$
Honrados	67.0	10.0	$\chi^2(1)=58.99^{**}$
Capaces	59.1	13.3	$\chi^2(1)=39.34^{**}$
Honestos	61.7	9.2	$\chi^2(1)=52.25^{**}$
Valientes	67.8	23.7	$\chi^2(1)=35.66^{**}$
Patriotas	60.9	10.5	$\chi^2(1)=48.00^{**}$
Solidarios	56.0	22.4	$\chi^2(1)=20.75^{**}$
Exitosos	42.6	2.6	$\chi^2(1)=37.36^{**}$
Mentirosos	25.2	13.2	$\chi^2(1)=4.09^*$
Ociosos	11.3	27.6	$\chi^2(1)=8.33^{**}$
Desarrollados	28.7	1.3	$\chi^2(1)=23.44^{**}$
De confianza	46.1	13.2	$\chi^2(1)=22.44^{**}$

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

En el caso de los peruanos andinos (Ver Tabla 6), la diferencia entre niveles continúa siendo importante para el caso de atributos positivos, adscritos en mayor proporción por el nivel marginal, lo que daría cuenta de una mejor imagen de estos hacia los andinos. Eso sucede en mayor medida en los siguientes atributos: “alegres”, “capaces”, “cumplidos” y “desarrollados”. Sin embargo, el único atributo en que el nivel medio y medio-alto alcanzó una proporción significativamente mayor que el nivel marginal, fue en el de “atrasados”.

Tabla 6

Diferencias significativas entre niveles socioeconómicos según los atributos asignados a los peruanos andinos

Andinos	Nivel marginal (%)	Nivel medio-medio alto (%)	Prueba Chi- cuadrado
Trabajadores	74.8	51.3	$\chi^2(1)=11.14^{**}$
Corruptos	21.7	3.9	$\chi^2(1)=11.57^{**}$
Cumplidos	49.6	18.4	$\chi^2(1)=19.05^{**}$
No confiables	30.4	10.5	$\chi^2(1)=10.39^{**}$
Honrados	49.6	26.3	$\chi^2(2)=11.37^{**}$
Capaces	50.4	11.8	$\chi^2(1)=29.92^{**}$
Alegres	73.9	15.8	$\chi^2(1)=61.85^{**}$
Honestos	44.3	17.1	$\chi^2(1)=15.24^{**}$
Valientes	62.6	35.5	$\chi^2(1)=13.44^{**}$
Patriotas	55.7	38.2	$\chi^2(1)=5.60^*$
Individualistas	19.1	5.3	$\chi^2(1)=7.48^{**}$
Exitosos	32.2	7.9	$\chi^2(1)=15.46^{**}$
Mentirosos	29.6	10.5	$\chi^2(1)=9.66^{**}$
Ociosos	24.3	7.9	$\chi^2(1)=8.46^{**}$
Atrasados	27.8	47.4	$\chi^2(1)=7.62^{**}$
Desarrollados	30.4	5.3	$\chi^2(1)=17.84^{**}$
De confianza	34.8	18.4	$\chi^2(1)=6.04^*$
No quieren a su patria	14.8	3.9	$\chi^2(1)=5.73^*$

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

Al igual que en los otros casos, los participantes del nivel marginal le atribuyen características positivas a los peruanos blancos en mayor proporción que los participantes del nivel medio y medio-alto, salvo en el caso del atributo “incumplidos”, único atributo negativo adscrito en mayor proporción por el nivel marginal. Igualmente, cabe destacar el caso del atributo “individualistas” fue asignado en mayor proporción por el nivel medio- medio alto al grupo de peruanos blancos (Ver Tabla 7).

Tabla 7

Diferencias significativas entre niveles socioeconómicos según los atributos asignados a los peruanos blancos

Blancos	Nivel marginal (%)	Nivel medio-medio alto (%)	Prueba Chi- cuadrado
Trabajadores	77.40%	28.90%	$\chi^2(1)=44.11^{**}$
Fracasados	13.00%	0%	$\chi^2(1)=10.75^{**}$
Incumplidos	52.20%	25.00%	$\chi^2(1)=13.93^{**}$
No confiables	29.60%	9.20%	$\chi^2(1)=11.24^{**}$
Honrados	36.50%	17.10%	$\chi^2(1)=8.41^{**}$
Capaces	56.50%	32.90%	$\chi^2(1)=10.25^{**}$
Alegres	47.80%	26.30%	$\chi^2(1)=8.87^{**}$
Honestos	34.80%	17.10%	$\chi^2(1)=7.13^{**}$
Valientes	49.60%	7.90%	$\chi^2(1)=35.94^{**}$
Patriotas	40.90%	10.00%	$\chi^2(1)=20.54^{**}$
Individualistas	36.50%	53.90%	$\chi^2(1)=5.65^*$
Solidarios	33.90%	11.80%	$\chi^2(1)=11.84^{**}$
Mentirosos	30.40%	18.30%	$\chi^2(1)=6.37^*$

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

Por último, tanto para el caso de los peruanos mestizos y asiáticos (Ver Tablas 8 y 9), el nivel marginal les asignan mayores características positivas que el nivel medio y medio-alto, lo que indicaría que el nivel marginal tiene una imagen más positiva de estos grupos. Las mayores diferencias entre niveles, en el caso de los peruanos mestizos, se encuentran en las características de “exitosos” y “desarrollados”; mientras que para el caso de los peruanos asiáticos, las mayores diferencias se encuentran en los atributos de “alegres”, “patriotas”, “valientes” y “conformistas”. Cabe destacar que el único atributo negativo asignado en mayor proporción por el nivel marginal a los peruanos mestizos, es el de “corruptos”.

Tabla 8

Diferencias significativas entre niveles socioeconómicos según los atributos asignados a los peruanos mestizos

Mestizos	Nivel marginal (%)	Nivel medio-medio alto (%)	Prueba Chi- cuadrado
Trabajadores	47.8	31.6	$\chi^2(1)=4.98^*$
Corruptos	48.7	30.3	$\chi^2(1)=6.41^*$
Cumplidos	40.9	18.4	$\chi^2(1)=10.60^{**}$
No confiables	34.8	21.1	$\chi^2(1)=4.16^*$
Honrados	33.9	10.5	$\chi^2(1)=13.49^{**}$
Capaces	50.4	26.3	$\chi^2(1)=11.01^{**}$
Alegres	49.6	30.3	$\chi^2(1)=7.00^{**}$
Honestos	31.3	11.8	$\chi^2(1)=9.62^{**}$
Valientes	40.9	18.4	$\chi^2(1)=10.60^{**}$
Patriotas	43.5	18.4	$\chi^2(1)=12.89^{**}$
Individualistas	48.7	18.4	$\chi^2(1)=18.06^{**}$
Solidarios	40.0	21.1	$\chi^2(1)=7.49^{**}$
Exitosos	57.4	18.4	$\chi^2(1)=28.54^{**}$
Atrasados	18.3	3.9	$\chi^2(1)=8.53^{**}$
Desarrollados	49.6	14.5	$\chi^2(1)=24.57^{**}$

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$

Tabla 9

Diferencias significativas entre niveles socioeconómicos según los atributos asignados a los peruanos asiáticos

Asiáticos	Nivel marginal (%)	Nivel medio-medio alto (%)	Prueba Chi- cuadrado
Trabajadores	80.0	53.9	$\chi^2(1)=14.68^{**}$
Fracasados	20.0	0	$\chi^2(1)=17.28^{**}$
Conformistas	41.7	5.3	$\chi^2(1)=30.72^{**}$
Honrados	57.4	30.7	$\chi^2(1)=13.02^{**}$
Capaces	57.4	31.6	$\chi^2(1)=12.23^{**}$
Alegres	75.7	10.5	$\chi^2(1)=77.63^{**}$
Honestos	47.0	18.4	$\chi^2(1)=16.25^{**}$
Valientes	65.2	7.9	$\chi^2(1)=61.56^{**}$
Patriotas	60.9	6.6	$\chi^2(1)=17.28^{**}$
Solidarios	62.6	15.8	$\chi^2(1)=40.71^{**}$
Incumplidos	20.9	5.3	$\chi^2(1)=8.90^{**}$
Mentirosos	27.0	2.6	$\chi^2(1)=18.94^{**}$
Ociosos	23.5	3.9	$\chi^2(1)=13.18^{**}$
Atrasados	33.0	2.6	$\chi^2(1)=25.56^{**}$
De confianza	40.9	19.7	$\chi^2(1)=9.32^{**}$
Incapaces	15.7	1.3	$\chi^2(1)=10.49^{**}$

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$

A continuación, en la Figura 2 se muestran los resultados del análisis de correspondencias de la presente investigación aplicada a una muestra de nivel marginal, y en la Figura 3, los resultados de la investigación de Espinosa y cols. (2007) aplicada a una muestra de nivel medio y medio- alto, sobre las mismas categorías y los mismos atributos. Para esto último, se extrajeron los atributos de clase alta, de clase media y de clase baja del análisis de correspondencias aplicado a la muestra del presente estudio. Luego de realizar este procedimiento, se halló que el modelo fue significativo ($\chi^2= 380.819$, $p < .000$) y que explicó un 59.0% de la inercia total. Por otro lado, el modelo del análisis de correspondencias del estudio de Espinosa y cols. (2007), también fue significativo ($\chi^2= 380.819$, $p < .000$) y explicó un 36% de la inercia.

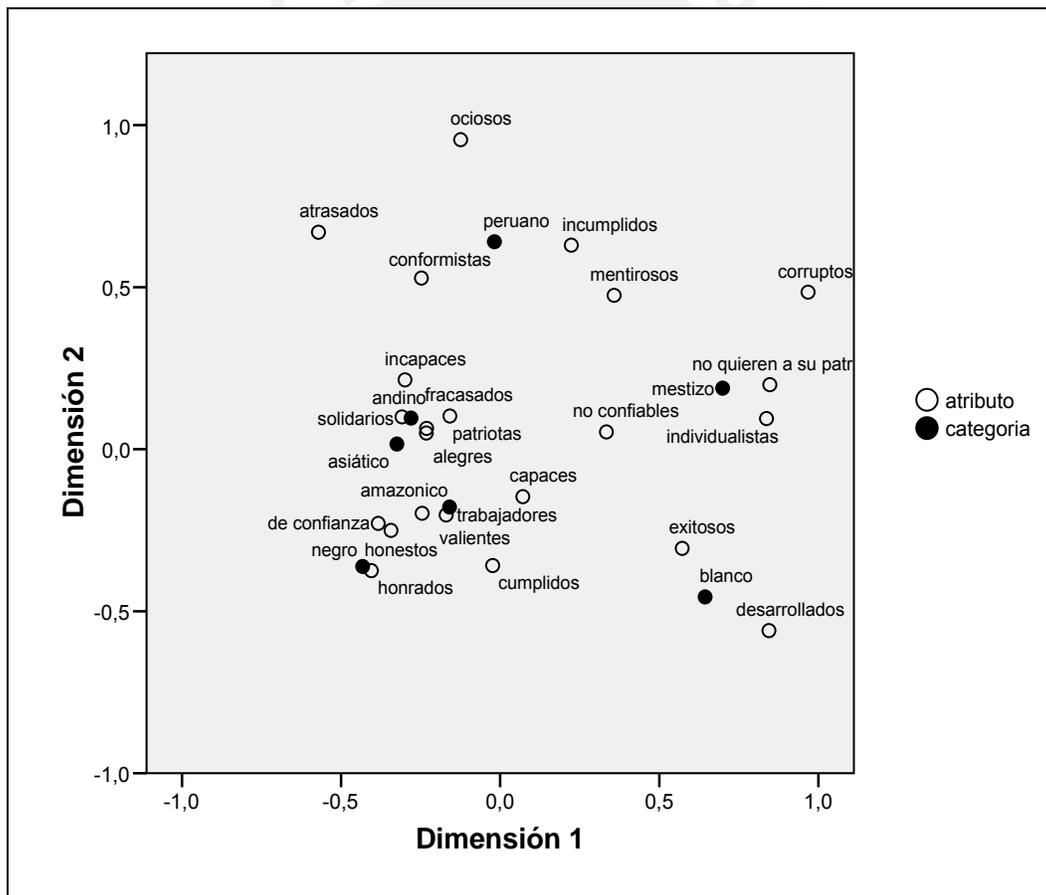


Figura 2. Análisis de correspondencias del presente estudio.

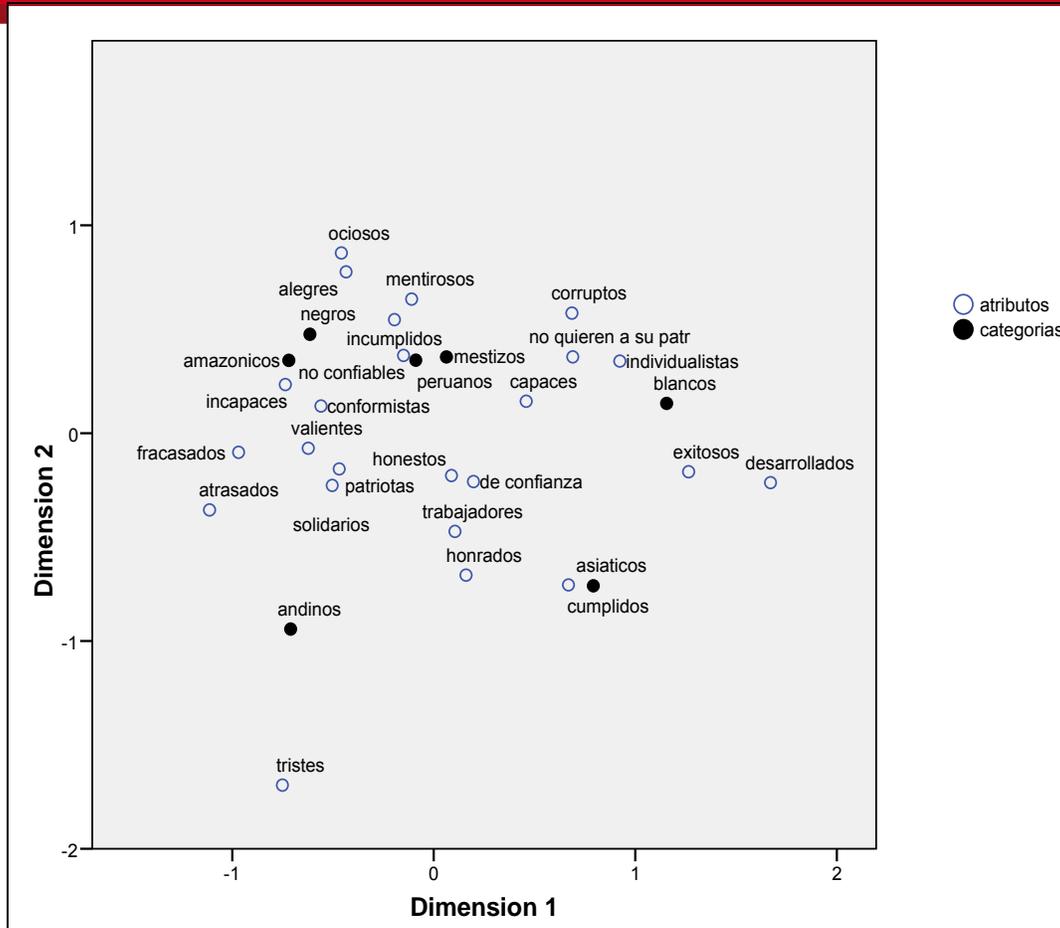


Figura 3. Análisis de correspondencias del estudio de Espinosa y cols (2007)

Como se puede observar, tanto en la presente investigación (en adelante, nivel marginal) como en el estudio de Espinosa y cols. (2007) (en adelante, nivel medio-medio alto), los peruanos negros, amazónicos y andinos se encuentran próximos por lo que comparten ciertas características. Sin embargo, los atributos a los que están relacionados en el nivel marginal son cualitativamente más positivos que en el nivel medio- medio alto.

Con respecto a los a los peruanos amazónicos, se observa en la Figura 2 que en el nivel marginal, se ven cercanos a los atributos de valientes, honrados, honestos, trabajadores y de confianza, mientras que en el nivel medio y medio-alto se encuentran asociados a la ociosidad, la incapacidad, el ser no confiables, conformistas, atrasados, fracasados, solidarios, patriotas y valientes.

Al igual que en el caso de los peruanos amazónicos, en el caso de los peruanos afrodescendientes en el nivel marginal se les asocia a la valentía, la honradez, la honestidad, el trabajo y la confianza; y en el nivel medio y medio- alto se

encuentran asociados a la ociosidad, la alegría, ser no confiables, mentirosos, incumplidos, conformistas e incapaces.

Muy próximo a los dos grupos mencionados, se encuentran los peruanos andinos, a quienes en el nivel marginal, se les relaciona con ser fracasados, incapaces, solidarios, patriotas y alegres. Igualmente, en el nivel medio y medio-alto se ven relacionados a la incapacidad, la solidaridad y el fracaso, pero se añade el atraso, el trabajo y la honradez como parte de sus atributos.

Por su parte, como se observa en la Figura 2, los asiáticos se relacionan a los andinos, por lo que comparten sus mismas características. Sin embargo, en el nivel medio y medio-alto, a los asiáticos se acercan mucho más al blanco y se les relaciona más con el trabajo y la honradez, así como con la confianza, el ser cumplidos desarrollados y exitosos.

Con respecto a los peruanos blancos, como se observa en el Figura 2 y 3, tanto en el nivel marginal como en el nivel medio- medio alto, se les relaciona con el desarrollo, el éxito y la capacidad como atributos positivos, y con el individualismo como atributo negativo. Cabe resaltar que en el nivel medio y medio-alto también se les relaciona con el ser corruptos y el no querer a su patria. En ambos casos, los peruanos blancos se encuentran próximos a los mestizos, lo que indicaría que existe relación entre los grupos en ambos niveles.

En el caso de los peruanos mestizos, tanto en el nivel marginal como en el nivel medio y medio-alto, se les considera corruptos y no patriotas, así como individualistas, mentirosos y no confiables. Sin embargo, en el nivel medio y medio-alto también se les considera capaces, incumplidos y conformistas. En ambos niveles, los mestizos se relacionan con los peruanos en general, aunque en el nivel marginal se encuentran mucho más próximos ambos grupos.

Por último, con respecto a la categoría de peruanos en general, tanto en el nivel marginal como en el nivel medio y medio-alto, se les asocia a atributos como incumplidos, conformistas y mentirosos. Adicionalmente, en el nivel marginal, se les considera ociosos y atrasados, mientras que en el nivel medio y medio-alto, se les considera no confiables, corruptos y alegres.

Identificación con el Perú y con los Grupos Étnicos

En una escala del 1 al 5, la puntuación media en la identificación con la categoría social peruano de la muestra total fue de 3.23 ($DE = 0.79$). Del mismo modo, la identificación con la categoría mestizo fue de 3.23 ($DE = 1.02$), seguido por la identificación con los amazónicos ($M = 2.96$; $DE = 1.17$) y la identificación con los

andinos ($M = 2.94$; $DE = 1.17$). Por debajo de la media de estos últimos grupos, se ubica la identificación con los peruanos afrodescendientes ($M = 2.66$; $DE = 1.09$) y con los peruanos blancos ($M = 2.53$; $DE = 0.94$). Por último, se encontró que la puntuación media de la identificación con los asiáticos fue de 2.01 ($DE = 1.13$).

Así mismo, se hallaron las puntuaciones medias de la identificación de los participantes con los peruanos en general y grupos étnicos, según su región de procedencia: Selva, Sierra, Costa⁶ y Lima.

Los participantes que provienen de la Selva ($n = 19$), se identifican en mayor medida con los amazónicos ($M = 4.05$; $DE = 1.08$), seguido por los mestizos ($M = 3.42$; $DE = 1.12$); los participantes de la Sierra ($n = 45$), se identifican más con los andinos ($M = 3.27$; $DE = 1.14$) y con los mestizos ($M = 3.13$; $DE = 1.06$); los participantes de la Costa ($n = 27$), con los peruanos en general ($M = 3.44$; $DE = 0.85$) y con los mestizos ($M = 3.26$; $DE = 0.94$); y por último, los participantes de Lima ($n = 25$), se identifican con los peruanos en general ($M = 3.33$; $DE = 0.82$) y con los mestizos ($M = 3.21$; $DE = 0.98$).

Por otro lado, en la Figura 4, se muestra la comparación de medias con la prueba Mann-Whitney de las puntuaciones de identificación con los grupos étnicos en el caso del nivel marginal, y nivel medio y medio-alto.

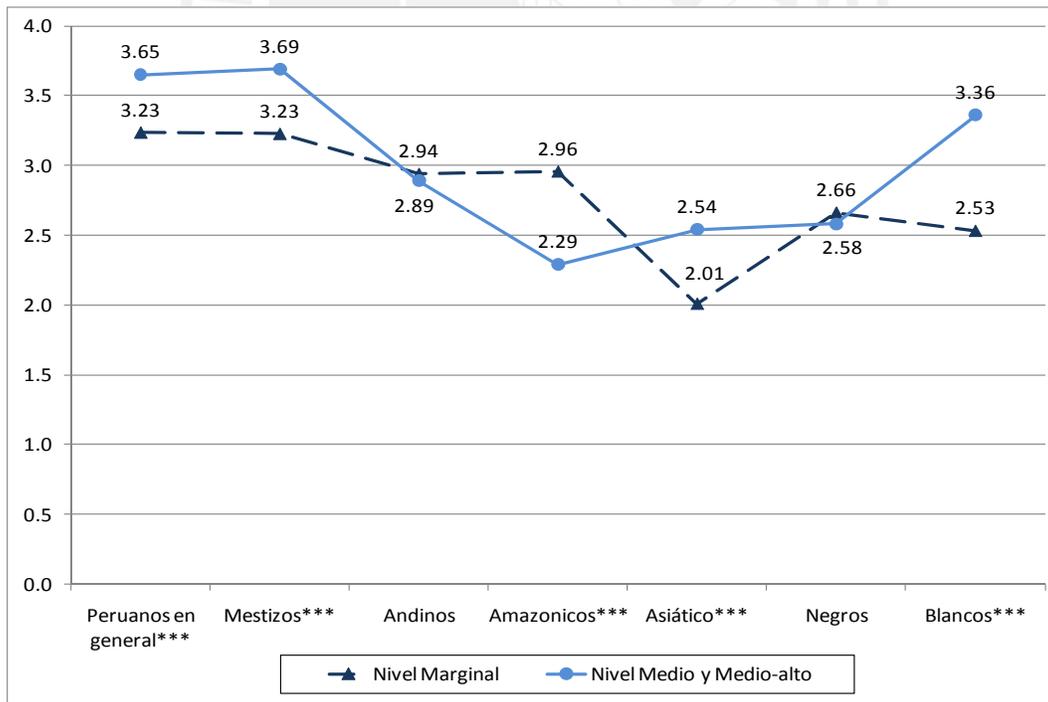


Figura 4. Comparación de medias con la prueba Mann-Whitney, según identificación con los grupos étnicos en el nivel marginal, y nivel medio y medio-alto

⁶ Participantes provenientes de departamentos que pertenecen a la región Costa, excepto el departamento de Lima.

Como se observa, la identificación con los peruanos en general, mestizos, asiáticos y blancos, es significativamente menor en el nivel marginal que en el nivel medio y medio-alto. Sin embargo, lo contrario sucede en la identificación con los amazónicos, donde la media del nivel marginal es significativamente mayor que en el nivel medio y medio-alto. Esto no sucede en el caso de la identificación con los andinos y negros, ya que no se encuentran diferencias significativas cuando se comparan las medias de ambos niveles.

Valoración o Prejuicio Individual y Percibido hacia los Grupos Étnicos

Con respecto al prejuicio individual, la valoración que los participantes hacen de los grupos étnicos, sugiere que los peor evaluados son los peruanos asiáticos con una puntuación media de 5.42 y una desviación estándar de 2.55. El segundo grupo peor evaluado fue el de los peruanos afrodescendientes con una media de 5.81 ($DE = 2.44$), seguido por los peruanos blancos con una puntuación media de 6.01 ($DE = 2.36$).

Por otro lado, los grupos mejor evaluados fueron los peruanos andinos ($M = 7.17$; $DE = 2.15$), los peruanos en general ($M = 6.99$; $DE = 2.15$), los peruanos mestizos ($M = 6.93$; $DE = 2.32$) y amazónicos ($M = 6.71$; $DE = 2.53$).

Así mismo, en la presente investigación, se pidió a los participantes que refirieran la valoración que hace el peruano promedio de los distintos grupos étnicos y se encontraron ciertas diferencias significativas en cuanto a la comparación de estos puntajes con los puntajes de la evaluación personal de los participantes sobre los mismos grupos, como se muestra en la Figura 5.

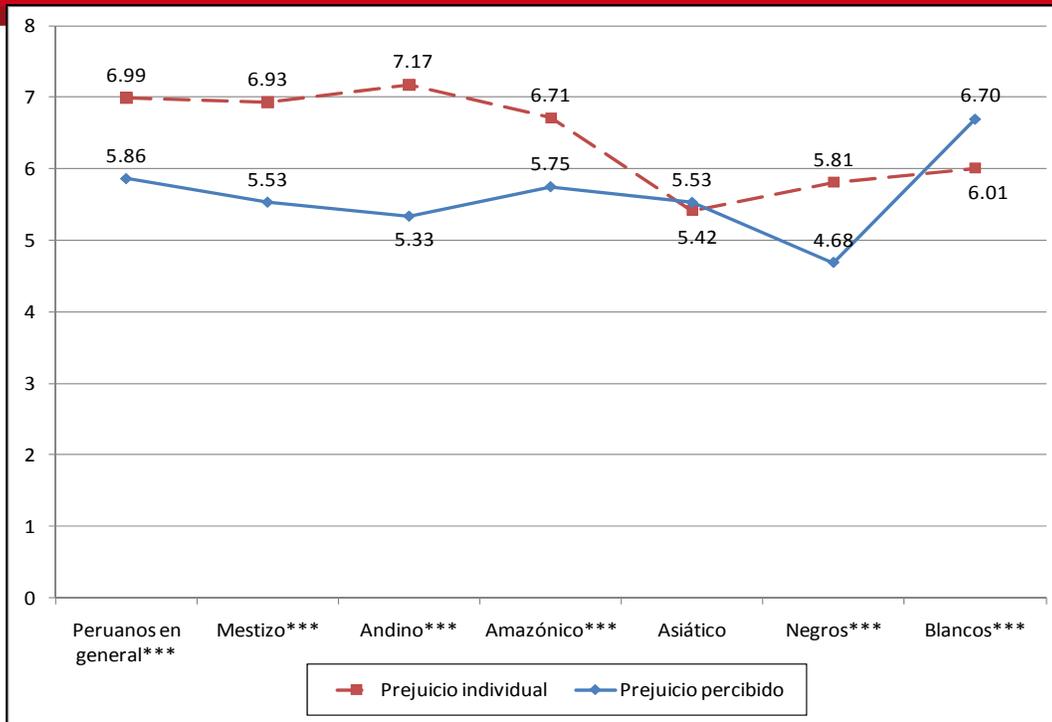


Figura 5. Comparación de medias con la prueba Wilcoxon, según el prejuicio individual versus el prejuicio percibido ante grupos étnicos

Como se puede observar, se encontraron puntajes significativamente más bajos en la evaluación percibida del peruano promedio para las categorías de peruanos en general, mestizos, andinos, amazónicos y negros, en comparación con la evaluación individual sobre estos grupos. Mientras tanto, solo en el caso de los peruanos blancos, el puntaje de la media de la evaluación percibida, o la evaluación que se piensa tiene el peruano promedio, fue mayor que la evaluación individual sobre este grupo. En el único caso en el que no se encontraron diferencias significativas fue en los puntajes de las medias de los peruanos asiáticos.

Del mismo modo, se hallaron las puntuaciones medias de la evaluación individual de los peruanos en general y grupos étnicos de acuerdo con la región donde nacieron los participantes.

Los participantes de la Selva ($n = 19$), valoran más a los amazónicos ($M = 8.11$; $DE = 2.28$) y en segundo lugar a los andinos ($M = 7.37$; $DE = 1.50$); los participantes de la Sierra ($n = 45$), valoran más a los andinos ($M = 7.44$; $DE = 2.25$) y a los peruanos en general ($M = 7.02$; $DE = 1.99$); los participantes de la Costa ($n = 27$), valoran más a los mestizos ($M = 7.22$; $DE = 2.24$) y a los peruanos en general ($M = 7.04$; $DE = 2.24$); y finalmente, los participantes de Lima ($n = 25$), valoran en mayor medida tanto a los andinos ($M = 6.92$; $DE = 2.17$) como a los peruanos en general ($M = 6.92$; $DE = 2.26$).

Por otro lado, la comparación de medias de las puntuaciones medias del prejuicio individual hacia los grupos étnicos en el presente estudio (nivel marginal) y en el estudio de Espinosa y cols. (2007) (nivel medio y medio-alto), se muestra en la Figura 6.

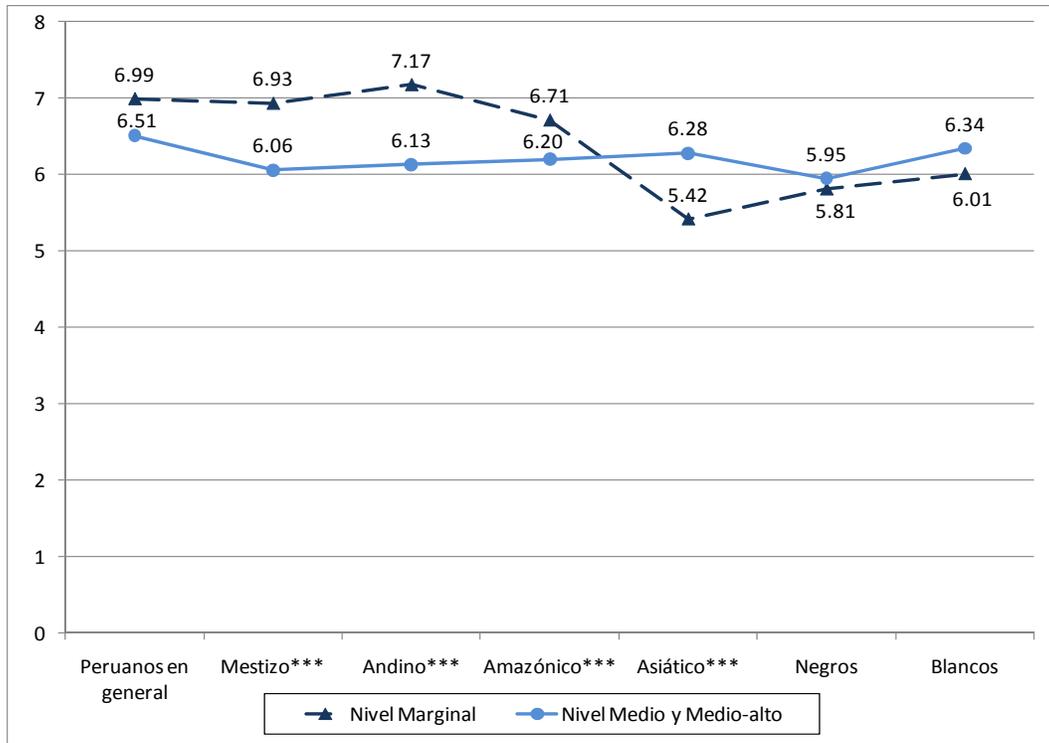


Figura 6. Comparación de medias con la prueba Mann-Whitney, según el prejuicio individual hacia grupos étnicos en el nivel marginal, y en el nivel medio y medio-alto

Se puede ver en la Figura 6, que la evaluación de los participantes del nivel medio y medio-alto, de los peruanos mestizos, andinos y amazónicos es significativamente menor que la evaluación de los mismos grupos por parte de los participantes del nivel marginal. Por el contrario, la evaluación del grupo de asiáticos en el nivel marginal, es significativamente menor que la evaluación del mismo grupo en el nivel medio y medio-alto. No se encontraron diferencias significativas entre evaluaciones de las categorías de peruanos en general, peruanos afrodescendientes y peruanos blancos, siendo los puntajes de las medias muy parecidos en el caso de los dos niveles.

Ahora bien, se compararon los puntajes de las medias de la evaluación percibida del peruano promedio de los diferentes grupos en los dos niveles de estudio, y se encontró que los participantes del nivel medio y medio-alto tienen puntajes significativamente más bajos con respecto a evaluación percibida del peruano promedio sobre grupos andinos, amazónicos y negros; que la evaluación percibida sobre estos mismos grupos en el nivel marginal. No se encontraron diferencias

significativas en los puntajes de las medias en la evaluación percibida de los peruanos en general, mestizos, asiáticos y blancos. Estos resultados se muestran en la Figura 7.

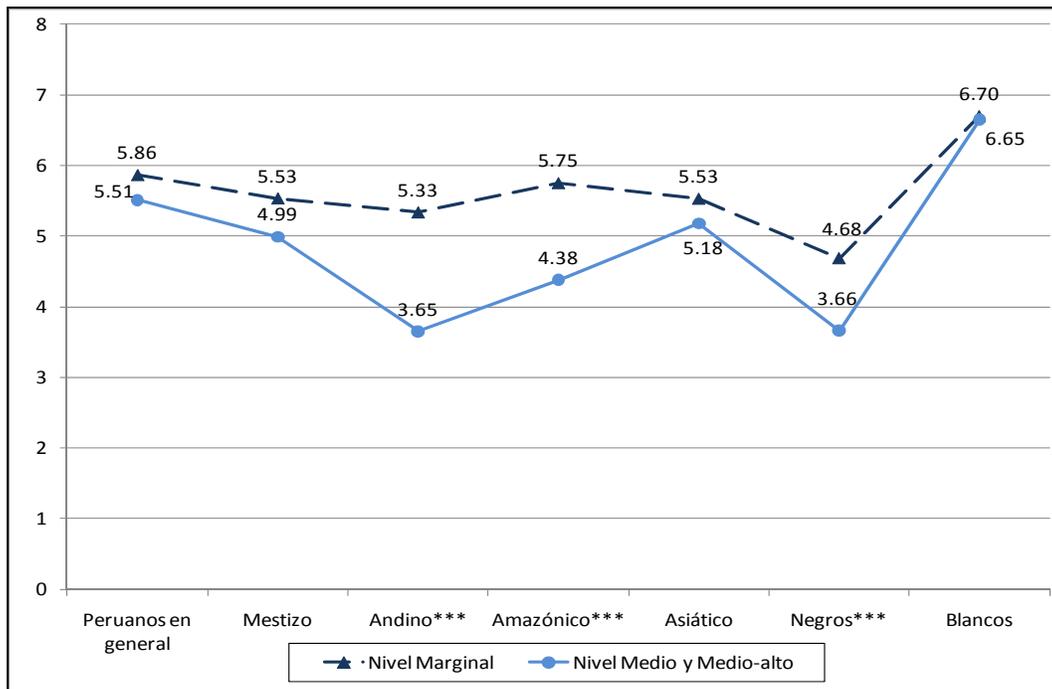


Figura 7. Comparación de medias con la prueba Mann-Whitney, según el prejuicio percibido hacia grupos étnicos en el nivel marginal, y nivel medio y medio-alto

Por otro lado, para el caso del presente estudio, se correlacionaron las respuestas de identificación general con el Perú versus los niveles de identificación con cada grupo étnico, y la valoración de la categoría nacional con las valoraciones de los distintos grupos considerados en la investigación.

Acerca de la relación entre la identificación con el Perú y la identificación con los distintos grupos étnicos, se encontró que a mayor identificación con el Perú, mayor identificación con los blancos, $\rho(113) = .39, p < .01$; con los mestizos, $\rho(115) = .24, p < .05$; y con los negros, $\rho(115) = .24, p < .05$.

Del mismo modo, se llevó a cabo una regresión lineal múltiple tomando a la identificación con el Perú como variable dependiente y la identificación con cada grupo étnico como variables independientes. La regresión resultó significativa, $F(6, 115) = 5.78, p < .01$, R múltiple = .49, y explicó el 25% de la varianza. La beta significativa fue la de identificación con los peruanos blancos (β estandarizada = .416) y con los peruanos mestizos (β estandarizada = .218); con lo cual se confirma que las variables de identificación con los peruanos blancos e identificación con los mestizos, son buenas predictoras de la identificación nacional.

Por otro lado, se encontró una relación positiva entre la valoración de peruanos en general y la valoración de todos los grupos étnicos considerados en el presente

estudio. Esto es, a mayor valoración de los peruanos, mayor valoración de los blancos, $\rho (115)=.57, p<.01$; asiáticos, $\rho (115)=.28, p<.01$; mestizos, $\rho (115)=.47, p<.01$; andinos, $\rho (115)=.35, p<.01$; negros, $\rho (115)=.20, p<.05$; y amazónicos, $\rho (114)=.33, p<.01$.

En cuanto a la regresión lineal múltiple de la valoración de los peruanos en general, como variable dependiente, y la valoración con los grupos étnicos, como variables independientes, esta resultó significativa, $F (6, 115)=29.20, p<.01$, R múltiple= .70; y explicó el 49% de la varianza. La beta significativa fue la de valoración de los peruanos blancos (β estandarizada = .355), de los peruanos mestizos (β estandarizada = .300) y de los peruanos andinos (β estandarizada = .164). Con ello, se puede afirmar que las variables valoración de los peruanos blancos, valoración de los peruanos mestizos y valoración de los peruanos andinos, son buenas predictoras de la valoración de los peruanos en general.

Por último, con respecto a la relación entre la identificación y valoración con cada grupo, se encontró que la valoración positiva hacia un grupo tiende a asociarse a la identificación con el mismo, en todos los casos: peruanos amazónicos, $\rho (114)=.52, p<.01$; peruanos negros, $\rho (115)=.51, p<.01$, peruanos andinos, $\rho (115)=.47, p<.01$; peruanos blancos, $\rho (113)=.35, p<.01$; peruanos mestizos, $\rho (115)=.33, p<.01$; peruanos en general, $\rho (115)=.27, p<.01$ y peruanos asiáticos, $\rho (115)=.25, p<.01$.

Razones y Argumentos que Subyacen a la Asignación de Atributos Estereotípicos a los Grupos Étnicos

En la segunda parte de la investigación, se exploraron los estereotipos de treinta pobladores de asentamientos humanos de Mi Perú, acerca de los peruanos en general como de los grupos étnicos considerados en el presente estudio, a través de grupos focales. De esta manera, los participantes expresaron de manera profunda y detallada sus creencias acerca de los grupos, así como sus puntos de concordancia o discordancia con respecto a los estereotipos asignados en la primera parte de la investigación.

El conformismo y la envidia de los peruanos

Acerca de los peruanos en general, los adjetivos que se expresaron con mayor incidencia fueron los de “egoístas”, “envidiosos” y “conformistas”. Mencionaron que los peruanos son egoístas y envidiosos porque critican el progreso de los otros y no comparten lo suyo, tratando de acumular y diferenciarse.

*“Porque hay gente que te envidia lo que poco a poco tú has progresado”
(Grupo Focal 2)*

“Solamente ellos quieren para ellos mismos y no para los demás” (Grupo Focal 2)

“Te ven surgiendo a ti y piensan que estás haciendo algo malo, de dónde has sacado la plata, son mal pensados” (Grupo Focal 2)

“El que tiene se cree y los que no tienen también se creen” (Grupo Focal 3).

Por otro lado, consideraron que los peruanos son conformistas, debido a que se contentan con lo que tienen y no buscan conseguir más allá de eso, lo que se une a la idea de fracaso, ya que afirman que hay bajos índices de educación, corrupción por parte de los gobernantes y problemas de atención en salud, este último, problema que los afecta de manera cercana.

“En Lima, yo digo, los que viven cerca de la Parada tienen para aprovechar muchas cosas, en negocio, en comer lo mejor, pero lamentablemente no sé, les gusta la vida fácil” (Grupo Focal 1)

“Por las cosas que hacemos nos conformamos, trabajamos y ganamos tanto y estamos tranquilos” (Grupo Focal 4)

“Es como si nosotros trabajáramos solo para comer y no trabajáramos para más, nos conformamos con lo que hay y no sabemos aprovechar otras cosas,

como se dice, estamos sentados en una silla de oro pero no la aprovechamos y somos conformistas porque esas cosas no las valoramos y dejamos que otros vengan y puedan administrar ese trabajo” (Grupo Focal 4)

“Los peruanos estamos en el último lugar en educación”. (Grupo Focal 3)

“Estamos hablando de Alan, él se preocupa por tener el dinero en su bolsillo que otra cosa”. (Grupo Focal 3)

Con respecto a los resultados encontrados en la primera parte de la investigación, los participantes coincidieron en que “conformistas” y “alegres” eran los atributos que mejor representaban a los peruanos, y estuvieron de acuerdo con los atributos de “trabajadores” y “patriotas”, pero no coincidieron con que los peruanos son solidarios.

“Trabajadores, somos bastantes trabajadores pero mucho nos explotan” (Grupo Focal 4)

“Alegres sí, tenemos la chispa” (Grupo Focal 4)

“- ¿En qué momento han visto solidaridad en el Perú?

- En el terremoto. Pero la mayoría no es solidario” (Grupo Focal 3)

Los andinos son amables y unidos, pero cambian al llegar a la ciudad

Con respecto a los peruanos andinos, los participantes afirmaron son amables, serviciales y que están dispuestos a atender a las personas cuando los visitan. A su vez, mencionaron que son trabajadores y que se dedican principalmente a la agricultura y a la ganadería, actividades con las que sustentan su economía y alimentación; esto último, razón por la cual tienen una vida más saludable en comparación con las personas que viven en Lima. Afirman que los andinos salen adelante con su propio esfuerzo, considerando que no reciben un apoyo adecuado por parte del Gobierno.

“Su vida es el campo” (Grupo Focal 1)

“Lo que yo he vivido es que son muy buenas personas, muy educados, si es posible te dan su cama y ellos duermen en el suelo, son buenos anfitriones” (Grupo Focal 3)

“En realidad, son personas cultas que saben valorar por sí mismas, que saben sobresalir y poner todo el esfuerzo y empeño para poder sobrevivir, sin el apoyo de nadie, no se acuerdan mucho de la sierra” (Grupo Focal 4)

“ (...) Lo que ellos siembran lo cosechan y lo comen ellos mismos, creo yo que son sus únicos alimentos que tienen, los más básicos, la gente de allá comen

más natural de lo que comemos nosotros, de la chacra a la olla y es más natural, en cambio acá nosotros comemos procesados.” (Grupo Focal 4)

Sin embargo, consideran que las personas andinas se muestran temerosas y desconfiadas con personas de la ciudad, lo que atribuyen a que en muchas ocasiones, estas últimas los engañan y se aprovechan de ellos. Del mismo modo, consideran que una vez que el andino llega a la ciudad, se vuelve corrupto y deja la unión con personas de su misma procedencia.

“Mayormente ellos no salen a las ciudades, no tienen mucho contacto con la ciudad y por eso no tiene esa viveza o intenciones malas que tiene la gente de la ciudad” (Grupo Focal 1).

“Yo creo que son un poco engañados por la gente que va de la ciudad, por ejemplo, los que compran sus productos les ofrecen cantidades bajas” (Grupo Focal 1)

*“- ¿Qué pasa cuando vienen a Lima?
- Se malean, se corrompen.”(Grupo Focal 3)*

*“- ¿Y en Lima dejan de ser unidos?
- Sí, cada uno baila con su pañuelo.” (Grupo Focal 3)*

Acerca de los resultados de la primera parte de la investigación, los participantes coincidieron en que los andinos son trabajadores, valientes, solidarios y patriotas, pero presentaron dudas de que sean alegres, ya que consideran que no lo demuestran, porque los perciben callados y tímidos.

“La gente andina cuando uno no tiene, o sea su vecino no tiene, el se lo da, él lo apoya sin cobrarle ni un centavo, yo te doy hoy día y mañana no me das.” (Grupo Focal 4)

*“- Alegre digamos que no.
- Es que son más callados
- Son más tímidos.
- Alegres no son.” (Grupo Focal 3)*

Los amazónicos son alegres y “calientes”

Por otro lado, los participantes afirmaron que los amazónicos se caracterizan por ser alegres, serviciales, sinceros y amigables, a lo que se une que les gusta la música, el baile y las comidas exóticas.

“La gente de la selva son bien chévere la gente, bailarines.” (Grupo Focal 2)

“Alegres, son más abiertos, comparten más, son más sociables, y no es como en Lima que te miran como bicho raro, en cambio allá no, allá como que te apoyan, más comunicación, comparten lo poco que tiene, te abren las puertas en pocas palabras.” (Grupo Focal 3)

“Son más amigueros, son más compañeros, son más abiertos.” (Grupo Focal 3)

“Que les gusta bastante el tacacho, las carnes que comen allá, la cezina, también hay un animal que crece en la selva que es como un chancho pero no es un chancho, y eso lo comen rico. También he escuchado que algunos comen unas hormiguitas grandotas y se lo comen.” (Grupo Focal 3)

Del mismo modo, mencionaron que una característica importante de las mujeres amazónicas es que son “calientes”, lo que según los participantes, quiere decir que no tienen una sola pareja, sino varias, y que son alegres, ardientes y coquetas.

*“- ¿Y qué significa que sean calientes?
- Según escucho, la mujer siempre va a estar con otro hombre” (Grupo Focal 3)*

*“- ¿Y las mujeres de la amazonía, como son?
- Queman. (risas)
- Ardientes.
- Calientes” (Grupo Focal 2)*

En otro sentido, las opiniones de los participantes son divididas con respecto a la condición socio- económica de los amazónicos: algunos afirman que se puede encontrar gente con mucho y poco dinero, mientras que una participante afirma que en la actualidad, hay más pobreza en la región.

“Yo cuando he estado ahí (...) yo me acuerdo que a partir de las 6 de la tarde no había luz hasta las 12 de la noche, y esta vez que he ido la población ha aumentado bastante, y en vez de avanzar ha retrocedido, y en vez de haber luz o agua, no hay, como ha aumentado la gente hay menos plata (...).” (Grupo Focal 2)

Acerca de los resultados de la fase cuantitativa de la investigación, los participantes coinciden en que los amazónicos son alegres y patriotas: el primer adjetivo debido a las características mencionadas anteriormente y el segundo, debido a que los amazónicos han demostrado patriotismo al defender su territorio en los enfrentamientos ocurridos en Bagua en el 2009. Luego, coinciden en que son trabajadores y solidarios, pero no consideran que sean honrados, debido a que se les asocia con el narcotráfico y a que, en general, los peruanos no poseen ese atributo.

“- ¿Y patriotas?

- *Lo de Bagua, ellos por darse lugar, perdieron la vida algunos soldados, pero ellos estuvieron ahí, dieron la vida.” (Grupo Focal 4)*

“- *Honrados no son.*

- *¿Por qué no?*

- *El peruano es calificado como ratero a donde vaya en cualquiera país.” (Grupo Focal 3)*

El trabajo y la visión empresarial de los asiáticos

Con respecto a los asiáticos, los participantes opinaron que son trabajadores y que tienen una actitud emprendedora para hacer negocios, razón por la cual tienen una buena condición económica. Consideran que son visionarios y que cuentan con adelantos tecnológicos.

“- *¿Y tienen plata?*

- *Sí, tienen los negocios de comida.*

- *Acá vienen y hace plata.*

- *Hacen plata acá en Perú.” (Grupo Focal 3)*

“*Los chinos y los afrodescendientes vinieron acá al Perú para trabajar en las haciendas y al final se quedaron en Perú, y entre ellos se han ayudado y mira ahora la calle capón.” (Grupo Focal 1)*

Sin embargo, consideran que son serios, “secos” y reservados, lo que se une a la idea de que no se relacionan con personas que sean diferentes a ellos en algunos contextos sociales.

“*Yo he conocido a coreanos, como soy vendedora, he ido a varias iglesias, y he visto que ellos comen aparte y la gente con la que está comen aparte, si he visto eso.” (Grupo Focal 2)*

“*Yo les tengo miedo porque se les ve como serios.” (Grupo Focal 3)*

“- *A mi parecer son personas secas, que no me atraen mucho la atención.*

- *¿Cómo secos?*

- *Por la actitud que ellos tienen, no son expresivos, son más serios, más reservados.” (Grupo Focal 4)*

Los participantes no tuvieron mucha seguridad al expresar si estaban de acuerdo o no con los atributos asignados a los asiáticos en la primera etapa de la investigación, sin embargo, afirmaron que los atributos que mejor caracterizaban a este grupo eran “trabajadores” y “capaces”, y el que peor, era “honrados”.

“- *Y los asiáticos: trabajadores, valientes, solidarios, patriotas, honrados y capaces, ¿Qué tal?*

- *Trabajadores.*

- *Medio explotadores también.*

- *Yo creo que capaces también.*
- *Valientes no sé.*
- *Trabajadores, sí claro” (Grupo Focal 2)*

- “- *Honrados sacaría.*
- *¿Por qué?*
- *Por el chino Fujimori.” (Grupo Focal 4)*

El mestizo es una mezcla de razas

Una poca claridad similar se observó al pedir a los participantes que describan al grupo de los mestizos. Mencionaron que el mestizo es una mezcla de razas, un término que se usaba en otra época para caracterizar a la mezcla entre españoles e indios, y que hoy, se asocia a los morenos, personas “de color” o la combinación de razas de diferente procedencia.

“Nos tendría que dar un concepto de mestizo” (Grupo Focal 3)

“Mestizo es uno de afuera y uno de acá” (Grupo Focal 3)

“Personas que alguna manera son un poquito marginadas, de color, que no tienen una identidad propia más o menos, son una mezcla de diferentes razas” (Grupo Focal 1)

“Es un poco difícil de explicarlo porque ese término se usaba para otra época” (Grupo Focal 2)

“El mestizaje es un cruce de razas y ya tiene otro carácter, por lo que yo sé el serrano tiene un carácter diferente, el loreetano tiene un carácter diferente, el norteño también, pero ahora hay una combinación de razas (...)” (Grupo Focal 1)

Solo unos pocos participantes pudieron describir con mayor detalle a los mestizos; uno de ellos afirmó que los mestizos son gente como ellos, de color “canela” y que progresa. En cambio, otros participantes dijeron que son personas que no surgen fácilmente y que son de condición socio-económica media o baja. Sin embargo, no describieron otras características de este grupo, por lo que se puede entender que la delimitación de la categoría no es clara ni precisa.

“Es igual que nosotros, piensan igual y también tienen sus estudios, también saben progresar por ellos mismos, saben trabajar, quizás muchas cosas que dependemos de ellos.” (Grupo Focal 4)

- “- *De clase media para bajo.*
- *Son pocos los que tienen plata, los que surgen” (Grupo Focal 1)*

Al presentarles los atributos asignados en la primera parte de la investigación, la mayoría de participantes afirmó que son exitosos y capaces porque cumplen sus objetivos y metas, mientras que dijeron que no son de clase alta, aunque no precisaron el porqué pensaban esto.

*“- ¿Y por que piensan que son exitosos, desarrollados, capaces?
- Porque cumplen sus metas” (Grupo Focal 1)*

La sinceridad y poca honradez de los afroperuanos

Por otro lado, acerca de los afroperuanos, afirmaron que estos impresionan por su aspecto y voz fuerte, y que muchas veces son “lisurientos” y “choros”. Luego, mencionaron que, por esas características, las personas los marginan y no los perciben positivamente, aunque afirmaron que solo los afroperuanos que viven en algunos distritos se comportan de esa forma.

*“- La gente dice que los negros son los peores.
- ¿Por qué dicen eso?
- Por la violencia” (Grupo Focal 1)*

“Yo de chiquilla, me crié por la avenida Argentina, yo de chiquita 5 años, y nosotros éramos los únicos claritos, toditos eran negritos, yo he vivido ahí, pero ha sido bien peligroso porque consumen droga, son choros, todos malcriados, y así eran, a mí me daba miedo de salir de mi casa.” (Grupo Focal 3)

*“- ¿Y dónde vive los negritos que me dicen que son así, lisurientos, choros?
- En el Callao.
- En la Victoria.
- En los barracones del Callao.
- ¿Y en dónde viven los que no son así?
- Chorrillos
- San Isidro
- Miraflores” (Grupo Focal 3)*

“Tú conoces a un negro por el vocabulario que tienen, son más vozarrones, te alzan la voz, te hablan más fuerte” (Grupo Focal 4)

Sin embargo, los participantes destacaron que los afroperuanos son alegres, bailarines, salseros y buenas personas. Además, mencionaron que son sinceros y francos, características que son bien valoradas.

*“- ¿Cómo son las personas negras?
- Bien francos.
- Son de arranque
- Honestas” (Grupo Focal 1)*

“Yo, disculpen por lo que voy a decir, pero prefiero a un amigo negro que a un serrano, porque los serranos son hipócritas, los negros son francos.” (Grupo Focal 1)

“- ¿Qué le gusta hacer a las personas negras?

- Les gusta bailar.*
- La salsa*
- La música negra*
- Música criolla” (Grupo Focal 2)*

“La gente morena tiene su cualidad de ser muy amistosa, alegre, pero cuando se enojan, nos dicen la vida entera.” (Grupo Focal 4)

“Son demasiados buena gente, mi familia también es morena por parte de mamá, y también son comunicativos, llamativos, sueltos, donde sea.” (Grupo Focal 4)

Con respecto a los atributos asignados en la primera parte de la investigación, estuvieron de acuerdo con todos, salvo con “honrados”, debido a que han conocido personas afroperuanas que no son honradas y a que la gran mayoría de personas en el Perú, no los consideran de esa forma, por tanto, no podrían asegurar que esa es una de sus características.

“Sí son alegres, acá lo ves como botones, guachimanes, porque como son altos” (Grupo Focal 2)

“Honrados, no creo, y sabe porqué lo digo, acá hace poco paso lo del robo, que el chofer robó en la empresa Hermes, pero de que son alegres sí son alegres” (Grupo Focal 2)

“- ¿No son honrados?

- Pero es que la gente negra también hay honrados, pero la misma gente que los marginan, creen que son de la misma calaña.” (Grupo Focal 4)*

Acerca de la condición socio económica de los integrantes de los grupos hasta el momento presentados, los participantes mencionaron que en cada grupo se podía encontrar personas con dinero y sin dinero. Sin embargo, afirmaron que el grupo caracterizado por tener la peor condición económica en general, son los andinos, principalmente, por el poco apoyo hacia la agricultura y ganadería por parte del Estado; mientras tanto, los que tienen una mejor condición socio-económica son los asiáticos, a quienes los consideran negociantes y visionarios.

La riqueza y el poder de los blancos

Del mismo modo, otra categoría, cuya principal característica es poseer una alta condición socio-económica, es la de blancos. Dicha característica se asocia a otros atributos mencionados por los participantes, tales como vivir en “buenas zonas”, como Surco, Miraflores, San Borja y La Molina; ser “pitucos”, porque tienen plata; y

poseer un estatus que los hace ver de forma despectiva a otras personas que no son de su mismo nivel socioeconómico.

“Te marginan, porque no eres de su mismo nivel social.” (Grupo Focal 1)

*“- Algunos dicen que la gente blanca vive en las Casuarinas, en buenas zonas.
- Tienen más dinero.” (Grupo Focal 2)*

“Más que todo si te vas a buenas zonas, no todos son buenos.” (Grupo Focal 2)

*“- ¿Dónde vive el blanco?
- En zonas pitucas.
- En surco, Miraflores, la Molina, San Isidro.
- ¿Y por qué son pitucos?
- Porque tienen plata, manejan su plata.” (Grupo Focal 4)*

- Hay personas blancas que te tratan muy bien, pero en su mayoría ni siquiera te saludan, son egoístas, son para ellos y no para los demás.” (Grupo Focal 4)

Como se observa, los participantes reconocen que en su mayoría, los blancos de alta condición socio- económica discriminan y ven de forma despectiva a personas como ellos, que no tienen igual condición y que no pertenecen a su misma clase social. Consideran que los blancos que tienen plata, los tratan como si fuesen inferiores y como si “les apestase” su presencia en determinados contextos. Uno de ellos y donde se ubican las principales experiencias de las participantes mujeres, es en las casas donde han trabajado como empleadas domésticas. Ahí, han podido percibir que la mayoría de sus empleadores las tratan de manera despectiva y déspota, las segregan como si no les gustase “mezclarse” y no respetan sus horarios de trabajo ni de comidas en el día.

Sin embargo, cabe resaltar que, según los participantes, la discriminación en dicho contexto como en otros, no proviene solo de personas blancas con dinero, sino de personas con alta condición socio-económica en general.

“Yo trabajo cobrando y me llaman y yo voy a cobrar, y yo estaba en la Orión, y sube una señora con su hija, y el carro estaba lleno, no?, y la señora se para y yo tenía que pasar a cobrar, y como el carro estaba lleno yo estaba pasando y la topé, y la señora me dijo, no me topes, no me topes, y yo le dije señora, disculpe, resulta este es un transporte público, y si quieres que no te topen, entonces tome taxi.” (Grupo Focal 2)

“Yo le digo que la mayoría de gente que tiene plata, yo te digo porque hace tiempo trabajé en una casa, son bien déspotas, mandonas, no valoran el trabajo de uno, explotadores, te hacen trabajar desde las 9 de la mañana hasta las 8 de la noche y mal pagados, y ellos comen primero y de ahí te dan de comer a ti.” (Grupo Focal 3)

“- ¿Qué ha pasado cuando han trabajado en casas de personas blancas?

- *Son gente bien cómoda, que te hace comer en la cocina como si fueras bicho raro.*

- *¿Por qué pasa eso?*

- *Porque tienen dinero.” (Grupo Focal 3)*

“- *Me queda la duda que es como racismo, ¿Es porque tienen plata?*

- *Es porque tienen plata, es porque son blancos y porque nosotros somos pobres pues.” (Grupo Focal 3)*

“*La gente pituca dice que somos de barrio, que la gente de los barracones son gente marginada, como ellos viven como en el centro de la capital (...) y paramos en las calles a veces vendiendo caramelos, pasamos por eso, y cuando uno va a una casa, nos tratan mal, has esto, has el otro, nos tratan como cholitos y eso no debe de ser. Todos somos personas y necesitamos de respeto mutuo, yo te doy respeto y tú me das respeto” (Grupo Focal 4)*

“-*¿Tú has conocido gente blanca que es muy pituquita?*

- *Sí, en donde yo trabajo, varias veces he salido a Miraflores y he conocido varios lugares y me presentaron unos amigos y como tú dices ni importancia me han tomado, apartados, ellos por su lado y yo por mi lado, yo fui a ahí a departir, a hacer ambiente, pero ellos como que se separaban, se trataban de ir del grupo.” (Grupo Focal 4)*

Así mismo, los participantes describieron que por su misma condición socio-económica, el estilo de vida de los blancos tiene muchas comodidades: van a buenas universidades, a discotecas, al cine, van de compras, tienen carros para transportarse; todas estas, actividades que a ellos les gustaría realizar, pero que no pueden, por no contar con los recursos económicos suficientes.

“*Como quisiera pasar un día, irme de compras, irme a un gimnasio, a un spa, e irme de shopping como se dice, y uno tiene que agarrar su plata, subirse al micro, irse compras, eso es lo que nosotros hacemos acá.” (Grupo Focal 2)*

“*Un día ellos gastan 100 soles, en cambio nosotros lo hacemos ajustar, chicle, chicle.” (Grupo Focal 3)*

“- *¿Y cómo viven?*

- *Cómodamente*

- *Por el día de la madre se van a la Costa Verde.*

- *La ropa les dura una semana, dos días, ya para ellos la moda pasa en una semana.” (Grupo Focal 3)*

“*Tu ponte en nuestro lugar, nosotros tenemos hijos grandes y jóvenes, y no tienen la posibilidad de ir a la universidad y la otra persona que es blanca va a la universidad, y nosotros no tenemos la oportunidad que nuestros hijos se relacionen con esa gente, entonces tiene que quedarse a ser un trabajador más, un obrero más y trabajar para el blanco (...)*” (Grupo Focal 4)

Con respecto a los atributos mencionados en la primera parte de la investigación, los participantes estuvieron de acuerdo con que los blancos son desarrollados, exitosos y capaces. Afirmaron que son exitosos porque trabajan en

empresas, cumplen con sus proyectos y salen adelante, y son capaces porque han podido ir a la universidad a prepararse. Luego, mencionaron que son trabajadores, pero no de la misma forma que los andinos, ya que los distingue el tener plata y tener personas humildes a su cargo, quienes son los que ponen el mayor esfuerzo en sus empresas. Por otro lado, mencionaron estar en desacuerdo con el atributo de “cumplidos”, ya que afirman, no cumplen con sus obligaciones como empleadores y en algunos casos, son explotadores. Añadieron que los blancos son de clase alta, creídos, racistas y engreídos.

“Trabajadores no creo, porque la mayoría ha nacido en cuna de oro.” (Grupo Focal 1)

*“- A mí me dijeron que los blancos son trabajadores, desarrollados, exitosos capaces y cumplidos ¿Qué tal?
- No, son creídos, engreídos.
- Pueden ser trabajadores, desarrollados, exitosos, capaces también, pero cumplidos no.
- Exitosos porque trabajan en empresas
- Racistas.” (Grupo Focal 2)*

*“- Cumplidos no.
- Con las personas que están alrededor de ellos no cumplen su palabra.” (Grupo Focal 3)*

“Cumplidos no, no cumplen lo que hacen, explotan a la gente.” (Grupo Focal 4)

*“- Exitosos sí son.
- ¿Por qué?
- Porque son gente que tiene.
- Son empresarios que saben, pero por la gente que trabaja para ellos.” (Grupo Focal 4)*

“Yo creo que no, ellos son capaces porque han ido a la universidad, son preparados, pero si nosotros hacemos una competencia con ellos, la gente humilde, de bajos recursos, lo ganamos a ellos.” (Grupo Focal 4)

“Trabajadores puede ser a punto de sus capacidades, inteligencia, pero el que hace el esfuerzo es la gente humilde, los que trabajan para ellos.” (Grupo Focal 4)

A lo largo de los grupos focales y en repetidas oportunidades, los participantes aseguraron que existe discriminación y marginación hacia los andinos, los morenos, los amazónicos debido a que tienen una condición socio- económica baja. Reconocen que los que discriminan son las personas que tienen una mejor condición socio- económica, quienes mayormente son blancas, pero donde también se pueden encontrar otras razas. Afirman que las personas con dinero tienen poder e influencia en el Perú, lo que les permite tener beneficios a los que ellos no tienen acceso y

además, ejercer dominación hacia personas más humildes. Sin embargo, consideran que la discriminación podría cambiar cuando se trate de igual forma a las personas sin importar su condición económica o color de piel y cuando se incremente la solidaridad entre los peruanos.

“Ponte tú vas a un entidad pública y te atienden según cómo vas vestido y que rasgos físicos tienes, y según eso te atienden, ven la manera de cómo tratar de ayudarte”. (Grupo Focal 1)

“- ¿Quién tiene vara y poder?

- Mayormente los de clase alta. Los trabajadores del estado y entidades públicas buscan un beneficio para diferentes personas y cómo lo consiguen a través de otra persona que está más arriba” (Grupo Focal 1)

“En su mayoría, las personas que tienen más dinero son personas blancas y por lo tanto, ejercen más poder, mayor influencia” (Grupo Focal 1)

“Por ejemplo, Toledo cuando estaba en el gobierno, decían que era un cholo y que había conseguido una gringa, y eso es racismo, discriminación.” (Grupo Focal 2)

“Cuando vas por Surco hay un muro que divide, por el puente Ricardo palma, (...) diciendo acá los que tienen y acá los que no tienen. (...) Yo estoy hablando de la diferencia económica, ahí en surco son gente que tiene plata y está en frontera con Pamplona Alta, entonces han hecho un muro.” (Grupo Focal 2)

“Ellos piensan que con el dinero pueden comprar cualquiera cosa, pero si ellos pueden tener dinero, es gracias a los provincianos que vienen acá a ofrecer su trabajo y ellos se aprovechan de eso y exigen trabajar y lo que van a pagar es una mínima porción, y aun así esclavizan.” (Grupo Focal 4)

“- Yo creo que los blancos deben tener respeto mutuo, porque entre ellos también se marginan.

- ¿Por qué se marginan?

- Primero, porque uno tiene más y el otro tiene menos, y siempre están por querer bajar a la otra persona.” (Grupo Focal 4)

“A veces por la plata, a veces la gente millonaria pierde la dignidad, porque ellos quieren tener y tratar de humillar a la persona que tiene menos, y uno como persona humilde que somos, somos trabajadores y lo que queremos es trabajar para ganar ese sol y traer el pan a la casa, pero qué hace el millonario, o la persona que tiene fábricas, nos explotan a nosotros, una persona justa dice no, le vamos a dar las 8 horas diarias para que trabaje, sus vacaciones, días libres” (Grupo Focal 4)

“Todo depende de uno mismo para cambiar a esta misma población, la igualdad de uno de compartir, tal vez ahí debería venir el ser solidarios con todos.” (Grupo Focal 4)

Discusión

Los resultados de la presente investigación describen los estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos que forman parte de la dinámica de relación intergrupal que establecen los pobladores de una zona urbano-marginal del Callao.

Dicha dinámica podría estar caracterizada por la búsqueda de una identidad social positiva por parte de los participantes, lo que conlleva la comparación social con otros grupos para establecer distinciones que favorezcan a su endogrupo (Tajfel y Turner, 1979). Esta comparación supone la construcción de estereotipos y prejuicios con los cuales establecen diferencias y similitudes entre los grupos (McGarty y cols., 2002) y les sirven para justificar las diferencias de estatus y poder que perciben en la sociedad peruana (Fiske, Cuddy, Glick y Xu, 2002).

Dado que la Teoría de la Identidad Social postula que existe una relación positiva entre identificación y valoración positiva del endogrupo, la presente investigación confirma esta relación en el caso de todas las categorías de estudio, especialmente en la identificación y valoración positiva de los amazónicos, andinos y mestizos; a quienes se podría considerar endogrupo de la muestra. Esto, debido a que son los grupos con quienes más se identifican los pobladores, acerca de quienes tienen estereotipos más positivos y a quienes más valoran, características que podrían delinear su favoritismo endogrupal. La preferencia por estos grupos estaría motivada por el deseo de los participantes de pertenecer a un grupo social y de ser aceptado por sus miembros, lo que conlleva un sentimiento positivo al que se denomina identidad social (Tajfel, 1984).

Relacionado a ello, los subgrupos mayoritarios de la muestra, pobladores nacidos en la Selva y en la Sierra, se identifican y valoran positivamente a los amazónicos y a los andinos respectivamente, lo que apoyaría de manera congruente, el favoritismo endogrupal hacia estos grupos por parte de la totalidad de la muestra.

Ahora bien, en la medida en que los participantes buscarían tener una identidad social positiva para mantener su autoestima, distinguirían a su grupo en ciertas dimensiones que los favorezcan al compararse con otros grupos (Hogg y Abrams, 2001), lo que los llevaría a evaluar a su propio grupo más positivamente que a los otros y a expresar sesgos endgrupales como estereotipos, prejuicios o comportamientos discriminatorios (Fiske, 1998; Hewstone y cols., 2002).

Dichas suposiciones con respecto a cómo se conforma la identidad social de los participantes, podrían ser confirmadas por posteriores estudios, donde se explore con mayor profundidad las características de la identificación social de los

participantes y en qué situaciones dicha identificación es saliente, es decir, cuándo guía su comportamiento a nivel intergrupala.

De acuerdo con los resultados del presente estudio, los grupos con los cuales menos se identifican y a los que menos valoran son los asiáticos, negros y blancos; por lo cual, se podría considerar, que estos son los exogrupos para los participantes. Sin embargo, la imagen de los asiáticos y afrodescendientes no es negativa del todo, lo que sí sucede con la imagen y valoración de los peruanos blancos, a quienes se les considera el grupo social dominante con mayor estatus y poder en la sociedad peruana. Hacia ellos se adscriben estereotipos negativos y prejuicios, lo que se pudo observar con mayor claridad en la segunda parte del presente estudio.

Del mismo modo, se encontró en la primera parte de la investigación, una identificación y valoración positiva hacia los peruanos en general, así como estereotipos positivos acerca de este grupo, lo que podría indicar que se ha construido una identidad social positiva asociada a la categoría. Sin embargo, los resultados de la segunda parte de la investigación, de carácter cualitativo, dan cuenta de estereotipos negativos que catalogan a los peruanos como conformistas, egoístas y envidiosos; adjetivos parecidos a los encontrados por Espinosa y cols. (2007) en su estudio, donde además, los participantes de clase media y media-alta catalogan a los peruanos como incumplidos, mentirosos y corruptos.

Los estereotipos asociados por los participantes del presente estudio, se relacionarían con las dificultades que conlleva el progreso para ellos, el cual se percibe como una competición entre peruanos, caracterizada por la desunión y la pelea por los recursos. En ese sentido, el estereotipo del peruano podría enmarcarse en una percepción negativa de la realidad nacional, que se relaciona con la realidad en la que viven los participantes, donde hay mala atención en los servicios de salud, insatisfacción con la calidad educativa y además, escasos recursos disponibles con pocas oportunidades de tener acceso a ellos. De este modo, los estereotipos acerca de los peruanos se convertirían en mecanismos explicativos del porqué surgen las dificultades en dicha realidad, con lo cual cumplirían la función de racionalizar y justificar las condiciones en las que se estructura su sociedad (Yzerbyt y cols., 1997).

De acuerdo con un estudio realizado por Peñaflor y Jara (2009) acerca de las representaciones sociales acerca del racismo y discriminación en sectores populares del país, el ser peruano es una categoría que se basa en atributos negativos más que positivos, ante lo cual se construye una imagen cargada de creencias y actitudes ambivalentes, ya que, por un lado, ser peruano significa ser trabajador y estar orgulloso de ello, y por otro, significa reconocerse como ocioso, pobre, desunido, discriminador, envidioso, lo que se acompaña por sentimientos de vergüenza.

Así mismo, se halló en el presente estudio, que la identificación nacional se relaciona fuertemente con la identificación con los blancos, mestizos y negros; mientras que la valoración de la categoría nacional, se relaciona con todos los grupos étnicos considerados en la investigación, pero mucho más fuertemente con la categoría blanco, mestizo y andino.

Por un lado, estos resultados darían cuenta de la diversidad de componentes que estructuran la identidad nacional desde una perspectiva étnica, bajo la lógica de “a mejor valoración de cada componente, mejor valoración del colectivo en general” (Espinosa y cols., 2007).

Por otro lado, la fuerte relación de la categoría blanco y mestizo con la categoría nacional, el carácter predictivo de la identificación con ambas categorías sobre la identidad nacional, así como el carácter predictivo de la valoración de dichas categorías, junto con la categoría andino, sobre la valoración de los peruanos en general; recalcan la importancia de estos tres grupos sobre la construcción del ser peruano para los participantes del estudio.

La inclusión de la categoría mestizo corrobora el rol central de la diversidad cultural y la apuesta por la integración en la construcción de la identidad nacional, tal como lo encontró Espinosa y cols. (2007) en su estudio con una muestra de la clase media y media- alta, donde la categoría mestizo tuvo la misma trascendencia sobre la identidad nacional que en la presente investigación.

Es de extrañar, sin embargo, la inclusión de la categoría blanco, ya que se le considera exogrupo, objeto de estereotipia negativa y prejuicio por parte de los participantes. Sin embargo, esto podría significar que su identidad nacional se construye en base a la valoración de los blancos como clase dominante, por el mayor valor social que perciben les da la sociedad peruana, sea por el estatus o el poder que los caracterizan (Tajfel, 1984).

Unido a ello, la inclusión de la categoría andino, podría remitir a la valoración de lo autóctono y lo tradicionalmente oriundo en la valoración de la categoría nacional, aunque también podría asociar atributos como el atraso y la incapacidad, con los cuales se caracterizó a los andinos, a la valoración del ser peruano.

Por lo expuesto, se podría afirmar que una parte de la identidad nacional de los participantes se construye sobre la base de la valoración de lo étnico, lo que le da un carácter multicultural a la misma. Esto es relevante ya que, siguiendo a Morales (2003, citado por Espinosa y cols., 2007), este pluralismo podría contribuir a definir una categoría social más amplia e inclusiva que permita ampliar los límites de la comunidad moral dominante.

Relacionado a esto último, otra parte de su identidad la compone la valoración de los blancos, exogrupo y clase dominante de la sociedad peruana, lo que supondría la aceptación de una estructura social donde el ser blanco, tener estatus y poder es parte importante del sentirse peruano.

Complementario a ello, la valoración de lo andino, daría importancia a atributos negativos asociados al atraso de este sector, unido a la exclusión y discriminación que se atribuyen a este grupo, aunque también podría remitir a la valoración de lo autóctono en la valoración del ser peruano.

Sin embargo, posteriores estudios que profundicen en las características de la identidad nacional de los participantes, podrían contribuir a dar mayor evidencia a los hallazgos discutidos previamente.

Relacionado con lo expuesto, de acuerdo con los resultados de Peñaflor y Jara (2009), existen evidencias de que la diversidad cultural parece ser más un impedimento que algo que enriquezca al país, ya que para sus participantes, las diferencias étnicas remiten a problemas como la discriminación, al racismo y por ende, a la exclusión. En ese sentido, el estudio refiere que el lugar donde se ha nacido es causa de diferencias importantes, tanto en cultura como en posibilidades de acceder a mejores niveles de vida, siendo la capital, el lugar beneficiado por las políticas de Estado, en contraste con lo percibido en provincias.

En otro sentido, la construcción de los estereotipos y prejuicios hacia los grupos étnicos por parte de los participantes, se vería influenciada por sus creencias acerca de la diferencia de estatus de los grupos en la sociedad peruana (Paez y cols., 2004) y la tendencia al sesgo endogrupal, es decir, a favorecer al endogrupo antes que a los exogrupos (Fiske, 1998; Hewstone y cols., 2002).

La construcción del estereotipo de los andinos y amazónicos se relacionaría con la cercanía de los participantes a estos grupos y al contexto en el que viven, ya que una gran parte de ellos nació en la Sierra o en la Selva, o tienen familiares o amigos que provienen de dichas regiones. Así, sus estereotipos se podrían caracterizar de dos formas: en la primera, la familiaridad contribuiría a que perciban poca homogeneidad al interior de su endogrupo y que por el contrario, identifiquen mayor variabilidad en sus miembros. Acorde con ello, los integrantes de los otros grupos serían percibidos como mucho más similares, es decir, con una mayor homogeneidad, lo que ocurre especialmente cuando estos son poco familiares o son vistos como abstracciones o grupos étnicos que nunca se ha conocido (Fiske y Taylor, 2007).

Por lo contrario, en la segunda, los participantes percibirían mayor homogeneidad tanto al interior del endogrupo como en el exogrupo, y mayor distinción

entre ambas categorías, lo que sucede cuando hay una alta identificación con el propio grupo (Castaño y Yzerbyt, 1998, citado por Fiske y Taylor, 2007), y en situaciones cuando las diferencias intergrupales son salientes (en caso de conflicto o amenaza).

La cercanía de los participantes al grupo de los andinos, podría estar relacionada con la mayor identificación y valoración de los mismos, ya que se les asocia estereotipos positivos como el ser valientes, patriotas y solidarios, así como trabajadores, esforzados y progresistas. Para los participantes, estos últimos atributos contribuirían a entender cómo los andinos salen adelante a pesar de la lejanía de sus tierras y cómo afrontan el poco apoyo que les da el Gobierno.

Así mismo, consideran que la ingenuidad que caracteriza al andino se pierde al migrar a la ciudad donde se corrompe y se convierte en un ser desconfiado. Esto podría reflejar la visión de los participantes acerca del mundo urbano en contraposición al mundo rural, este último dotado de armonía, unión y riqueza de recursos, y aquél, caracterizado por la delincuencia, la deshonestidad y el individualismo.

Por otro lado, consideraron que los andinos son temerosos, callados, tímidos y poco alegres. Atribuyeron estas características a la desconfianza hacia personas que no son de su mismo lugar de procedencia y al temor a ser engañados por foráneos. Esta percepción de tristeza y emociones negativas percibidas en los andinos podría atribuirse al clima emocional de tristeza producto de sus condiciones de vida y conflicto armado interno que sufrieron en décadas pasadas (Theidon, 2009, citado por Espinosa, 2010). Unido a ello, existe evidencia de que las culturas indo-americanas como la quechua, aymara y maya, se caracterizan por su autocontrol emocional y menor expresividad de emociones positivas (Woodrick, 1995, citado por Espinosa, 2010).

Al igual que en este estudio, en el estudio de Espinosa y cols. (2007) aplicada a una muestra de nivel medio y medio- alto, se encuentra que los andinos son asociados a la tristeza y al mayor control emocional, así como a la solidaridad, la honradez y el trabajo. Sin embargo, al mismo tiempo se les atribuye el atraso, el conformismo y el fracaso, atributos negativos que de acuerdo con Espinosa y cols. (2007), los alejan del desarrollo y el poder.

Dichos atributos negativos son congruentes con la menor valoración de dicho grupo por parte de la muestra del estudio de Espinosa y cols. (2007), en comparación con los estereotipos positivos y mejor valoración de la muestra de la presente investigación; aunque en ambos niveles hay una alta identificación con el grupo.

De igual forma, en la presente investigación, existe una mayor identificación, valoración y estereotipos positivos asociados a los amazónicos, con quienes también

hay mayor familiaridad y cercanía. Sus estereotipos se asocian a la valentía y al patriotismo, que refieren a defensa de sus recursos naturales en eventos como los de Bagua en el 2009; y al trabajo, la solidaridad y la alegría. Este último atributo es especialmente importante en cómo se percibe a los amazónicos y a su cultura, la que valoran por la diversidad de su música, bailes, comidas y recursos naturales. Dichos estereotipos se relacionan con lo descrito por Ortiz (2001) de cómo se crean mitos o prejuicios alrededor de la Amazonía, uno de los cuales afirma que este territorio está cargado de riquezas y recursos naturales que pueden parecer inagotables.

Al igual que en la presente investigación, la muestra del estudio de Espinosa y cols. (2007) también distingue a los amazónicos por su alegría y solidaridad, sin embargo, se les asocia otros atributos negativos como el atraso, la ociosidad y el conformismo. Dichos estereotipos se relacionan con otros mitos descritos por Ortiz (2001), de que la Amazonía es pobre y que los indios son un freno para el progreso.

Congruente a esta imagen negativa sobre los amazónicos por parte de la muestra de Espinosa y cols. (2007), se encontraría su menor identificación y valoración hacia este grupo, en comparación con los niveles alcanzados en ambas variables por la muestra del presente estudio.

Los estereotipos positivos y mejor valoración del nivel marginal hacia los amazónicos y andinos podrían estar mediados por el favoritismo endogrupal del nivel marginal hacia estos dos grupos. Por el contrario, la imagen negativa y peor valoración de la muestra de nivel medio y medio-alto hacia ambos grupos, podría deberse a la percepción exogrupal hacia los mismos, ya que dicha muestra se identifica y valora en mayor medida a los mestizos y blancos (Espinosa y cols., 2007).

Añadido a ello, los resultados del estudio de Espinosa y cols. (2007) indican que la muestra de nivel medio y medio-alto percibe al grupo de los andinos, los amazónicos y afrodescendientes como de bajo estatus, asociados al ámbito rural, urbano-marginal, relegados de la agenda política por variables demográficas y culturales.

Según el modelo de estereotipia de Fiske, Cuddy, Glick y Xu (2002), los grupos de bajo estatus son vistos como poco competitivos y, si no se caracterizan por su simpatía o calidez, pueden ser rechazados por ser pobres y por su poca habilidad de integrarse a la sociedad. Los estereotipos de atraso, conformismo, ociosidad y fracaso adscritos a los andinos y amazónicos por del nivel medio y medio-alto son congruentes con esta perspectiva.

Sin embargo, en ambos niveles socio-económicos se asocia a estos dos grupos con la solidaridad, cualidad que caracteriza a culturas colectivistas por la lealtad y dependencia en la relación de sus integrantes (Gudykunst y Ting-Toomey,

1988; citado por Gudykunst y Bond, 1997). A su vez, el colectivismo es asociado a estratos bajos de la sociedad (Triandis, 2000) y a menores índices de desarrollo humano (Hofstede, 1991).

Esto es, la característica de solidaridad adscrita a los andinos y amazónicos, se podría relacionar a la percepción de colectivismo en la cultura de estos grupos, y a la creencia de que la solidaridad es una forma de afrontar y adaptarse a las necesidades económicas y sociales de la realidad en la que viven.

Por otro lado, en la primera parte de la presente investigación, los participantes adscribieron a la categoría mestizos, los atributos de exitosos, de clase alta, capaces y desarrollados; sin embargo, en la segunda parte, no tuvieron claridad en describir cómo era este grupo, y tan solo alcanzaron a caracterizarlos como una mezcla de razas de diferente procedencia, usualmente asociados a las personas morenas.

A pesar de esa poca claridad en la descripción, es el grupo étnico con quién más se identifica y valora la muestra, junto con los andinos y amazónicos, y es el que se ve más asociado a la identificación y valoración de la categoría peruano; lo que abre la interrogante del porqué sus estereotipos son tan poco claros y definidos.

Al definir a la categoría como una mezcla de razas, el estereotipo del mestizo puede haberse construido a partir de la idea de diversidad étnica; esto es, no como una categoría a la que se asocia una territorialidad o cultura específica, sino como una integración de diversas culturas, razas y pensamientos, por lo cual, podría entenderse la dificultad para delimitarla o distinguirla de las demás categorías.

Al respecto, a fin de esclarecer el porqué de las limitaciones de los participantes para definir esta categoría, cabría recomendar que otros estudios continúen explorando las representaciones sociales en torno al mestizaje, a fin de conocer cómo se construye esta categoría en la actualidad, considerando los antecedentes históricos de lo que significa ser mestizo en el Perú.

Al respecto, de acuerdo con Potocarrero (1992), el mestizaje implica la integración de la sociedad peruana, la articulación del mundo nativo y occidental, y la pluriculturalidad y relevancia de lo andino. Por esta integración apostarían los participantes del presente estudio, al asociar al mestizaje con la identidad nacional, como se pudo ver en los resultados antes descritos.

Relacionado a ello, la alta identificación y valoración de los mestizos, andinos y amazónicos, como sus estereotipos positivos hacia estos grupos, parecerían ubicar a los participantes en una *subcultura chola*, tal como la denomina Portocarrero (1992), la cual se caracteriza por una búsqueda de reconocimiento, el culto al esfuerzo y logro como aspiración de la modernidad, el mantenimiento y recreación de lo tradicional, y la continuidad del mundo campesino, como elemento siempre presente. De acuerdo con

el autor, esta es la cultura de los migrantes y de sus hijos, del grupo mestizo, “de vocación inclusiva, que ha asimilado, pero que lucha contra el racismo” (Portocarrero, 1992).

Ahora bien, así como se manifiesta el favoritismo endogrupal hacia estos tres grupos, también se manifiesta una menor identificación y valoración hacia los negros, asiáticos y blancos, encontrándose el mayor prejuicio hacia este último grupo.

Los peruanos afrodescendientes son uno de los grupos con quien menos se identifican los participantes y a quienes menos valoran. Son catalogados como trabajadores, valientes, alegres y patriotas, pero también como “choros”, “lisurientos” y poco “honrados”. Describen que es un grupo que impresiona por su aspecto, su color y su manera de comportarse, ya que hablan fuerte, lo que llama la atención de la gente. Así mismo, los participantes consideran que son el grupo a quien menos valora y más discrimina la sociedad peruana, por considerarlos delincuentes y deshonestos.

En el caso del estudio de Espinosa y cols. (2007), se encuentran igualmente estereotipos negativos, una menor identificación y una menor valoración hacia este grupo. La muestra de este estudio, los cataloga como alegres, conformistas, no confiables, ociosos y atrasados; y admite, igualmente, que es uno de los grupos a quien menos valora la sociedad peruana.

Relativo a lo anterior, Benavides, Torero y Valdivia (2006) en un estudio sobre los afrodescendientes en el Perú, hallan en un primer estudio cuantitativo, que una reducida proporción de personas afrodescendientes reporta haberse sentido objeto de discriminación o haber recibido algún tipo de trato discriminatorio. Sin embargo, esta misma población, en un segundo estudio cualitativo, admite que la discriminación es predominante entre los afrodescendientes, a quienes se les asocia con el robo, la delincuencia y la criminalidad. Los autores atribuyen esta diferencia a la resistencia de sus encuestados a reconocer la discriminación de la que han sido objeto. A su vez, llegan a la conclusión de que existe una cierta ambivalencia en la identidad de este grupo: si bien se identifica el “orgullo negro” en algunos casos, en otros existe el deseo de “blanqueamiento”, lo que acentúa el conflicto.

La discriminación a la que hace alusión este estudio, es congruente con lo observado por los participantes del nivel marginal y del nivel medio y medio-alto, acerca de cómo los afrodescendientes son discriminados por el resto de la sociedad.

En ambas muestras, la valoración individual hacia los afrodescendientes es más alta que la valoración que ellos perciben tienen los otros peruanos hacia este grupo, lo que también ocurre con los otros grupos evaluados, salvo el caso de los blancos. Esto es, se encuentra la lógica de “los otros son más prejuiciosos que yo” al evaluar a la gran mayoría de los grupos. Según Espinosa y cols. (2007), la brecha

entre la valoración personal y la atribuida al peruano promedio sugiere que en el contexto peruano nadie se considera prejuicioso, ya que serlo resultaría políticamente incorrecto. Esto iría de acuerdo con el concepto de racismo aversivo, que afirma que hay ciertas creencias y sentimientos que la persona trata de disociar de la imagen no-prejuiciosa que desea mostrar (Gaertner y Dovidio, 1986, citado por Fiske y Taylor, 2007).

Especialmente, el racismo aversivo podría ocurrir en el caso de los afrodescendientes para la muestra del presente estudio, ya que se hacen explícitos sus estereotipos negativos, pero se combinan con una simpatía paternalista, por el cual los perciben como alegres y buenas personas, aun cuando no se identifiquen con ellos y tengan una muy baja valoración de los mismos. Acorde con ello, las actitudes negativas hacia este grupos podrían manifestarse de una manera no intencional cuando su conducta no sea atribuida a algún aspecto racial (Dovidio, 2001).

Una identificación y valoración similar se encontró en el caso de los peruanos asiáticos, descendientes de chinos o japoneses. Este grupo es asociado al trabajo, la valentía, la solidaridad, el empeño, el progreso y la riqueza, pero también los consideraron “secos” y reservados, poco honrados (haciendo referencia al ex presidente Alberto Fujimori), así como desunidos con el resto de los grupos. Sin embargo, la mayoría de participantes, en la segunda parte del estudio, afirmaron no conocer a personas descendientes de asiáticos, por lo que no pudieron decir mucho acerca de este grupo.

Por su parte, la muestra del nivel medio y medio-alto describe a los asiáticos como trabajadores, cumplidos, capaces, honrados y exitosos, mientras que, contrario a lo visto en el nivel marginal, es el segundo grupo étnico a quien más valoran, por debajo de los peruanos blancos. De acuerdo con Espinosa y cols. (2007), para esta muestra, los asiáticos comparten con los blancos, características asociadas al poder y los incluyen entre los grupos de mayor estatus en la sociedad peruana.

Siguiendo el modelo de estereotipia de Fiske y cols. (2002), los estereotipos de los asiáticos del nivel marginal, se relacionarían con una alta competencia (progreso, capacidad y riqueza) y baja calidez (personas “secas” y reservadas). Según el modelo, este tipo de estereotipos incentivan prejuicios como la envidia y el resentimiento en quienes los perciben. Coincidentemente, los estudios de Fiske y cols. (2002) encuentran que estos estereotipos y prejuicios tienden a orientarse hacia asiáticos, judíos y personas ricas.

Al igual que en el caso de los asiáticos, los participantes de la presente investigación tienen una menor identificación y valoración hacia las personas blancas. A su vez, es el único caso en el que hay una mayor valoración percibida que una

valoración individual, es decir, consideran que los demás peruanos valoran a los blancos más que ellos a este grupo.

Por un lado, en la primera parte de la investigación, se identificó que los estereotipos de los blancos los describen como trabajadores, desarrollados, exitosos, capaces y cumplidos.

Sin embargo, en la segunda parte de la investigación, algunos de estos atributos se relativizaron. Se afirmó que son trabajadores, pero no de la misma forma que los andinos, ya que ellos tienen ventaja al tener plata y tener personas a su cargo. Luego, son exitosos y capaces porque tienen los recursos económicos para superarse, lo que les da ventaja frente a otras personas más humildes. Así mismo, afirmaron que no son cumplidos porque se aprovechan de sus empleados y en algunos casos, los explotan.

Unido a ello, los participantes afirmaron que los blancos tienen una alta condición socio-económica, son “pitucos”, viven en “buenas zonas”, poseen muchas comodidades y que la mayoría tiene poder y estatus, lo que les permite obtener beneficios a los que no acceden personas con menor nivel socio-económico.

Los participantes afirmaron que la mayoría de blancos discrimina a personas más humildes por no tener su misma condición socio-económica, aunque no consideran que sea este grupo el único que discrimina, sino, en general, la clase adinerada en el Perú. Con ello, se puede ver que se atribuye la discriminación a una cuestión económica más que racial.

Los estereotipos y prejuicios acerca de los blancos por parte de la muestra, se enmarcan en la visión de que hay exclusión e inequidad en la realidad peruana. Afirman que son los grupos de mayor condición socio-económica, los que tienen acceso a una mejor educación, a mejores oportunidades de trabajo y quienes obtienen un mejor servicio por parte del Estado, en contraposición a sectores más humildes.

En ese sentido, los estereotipos asociados a los blancos, como clase adinerada, servirían como explicaciones que les ayudarían a racionalizar cómo se dan las diferencias entre los grupos en las condiciones sociales, económicas y políticas que perciben en la estructura social a la que pertenecen (Yzerbyt y cols., 1997).

De acuerdo con esta perspectiva, las personas integrarían la información del medio para formar una historia coherente donde se ubican el grupo discriminador y el grupo discriminado, en este caso, el grupo de blancos adinerados, frente a los grupos más humildes, sector al que los participantes se adscriben. Así, sus estereotipos les permitirían explicar y racionalizar el porqué se da esta situación (Yzerbyt y cols., 1997), y estos, junto con sus prejuicios, les ayudarían a preservar el sentimiento positivo relativo a su identidad social (Tajfel, 1984).

Contrario a este caso, la muestra del estudio de Espinosa y cols. (2007), de nivel medio y medio-alto, se identifica y valora a los blancos más que a los otros grupos, y considera que este grupo es desarrollado, exitoso y capaz, pero individualista y corrupto. De acuerdo con Espinosa y cols. (2007) el desarrollo, el éxito y la capacidad serían atributos bien valorados por los participantes, mientras que la corrupción no sería un atributo negativo, ya que es visto como un recurso para legitimar o mantener el poder. Los autores afirman que sus resultados apoyan la idea de que ser blanco en el Perú asigna alto estatus y prestigio.

Conforme al modelo de estereotipia de Fiske y cols. (2002), los estereotipos de los blancos asignados por el nivel marginal, se verían caracterizados por una alta competencia (capaces y exitosos), pero una baja calidez (creídos y discriminadores). Según el modelo, estos estereotipos se acompañarían por prejuicios como la envidia y el resentimiento, los que usualmente suscitan exogrupos socio-económicamente exitosos que son percibidos como una amenaza para el endogrupo.

En cambio, los estereotipos asignados por el nivel medio y medio-alto, se caracterizarían por una alta competencia (desarrollados y exitosos) y una alta calidez (alta valoración de este grupo), y se verían acompañados por actitudes de admiración y orgullo hacia los blancos. Según los autores, usualmente estos estereotipos y actitudes son asociados al endogrupo (Fiske y cols., 2002).

Congruente con los resultados del presente estudio, los participantes de sectores populares del estudio de Peñaflor y Jara (2009) afirman que en el Perú existe discriminación, proceso que, según las autoras, remonta su origen a la colonialización y cuyo núcleo principal sería la oposición blanco- indígena. Sus víctimas serían los pobres, los provincianos, los indígenas y los negros; y a nivel geográfico, los selváticos y serranos. En ese sentido, el indígena es visto como olvidado, ignorante, conformista, atrasado y no tomado en cuenta. Mientras tanto, los que discriminan serían los de la costa, los empresarios y limeños; estos últimos, considerados como criollos, vivos, no trabajadores, indiferentes a lo que sucede en provincias y con mayores oportunidades de progreso.

Por su parte, el estudio de Portocarrero (1993) parece apoyar parcialmente los resultados de presente estudio, ya que encuentra que en los sectores populares, el blanco es asociado con la riqueza, el poder y la felicidad, lo que se ve acompañado por emociones como la admiración, el odio y el resentimiento. En su estudio, las diferencias sociales no parecen cuestionarse y la agresividad se expresa más con la categoría del blanco que con la del rico, por lo que concluye, existe un odio al blanco.

En el presente estudio, en cambio, las diferencias sociales, tanto como la inequidad que perciben los participantes, se cuestionan; y los sentimientos negativos

como la agresividad o el odio parecen asociarse al blanco por ser rico, y no únicamente por ser blanco.

Igualmente, se reconoce que detrás del discurso de los participantes, existe resentimiento y cierto odio hacia el grupo o grupos que tienen mayor poder y estatus en el país, donde se ubican principalmente los blancos. Sin embargo, no se pudo distinguir con claridad, qué papel cumple el aspecto racial, el económico o el cultural como mediadores de dichos sentimientos intergrupales.

En ese sentido, posteriores estudios, desde una nivel cuantitativo y cualitativo, podrían continuar explorando las variables que subyacen a la percepción exogrupal de diversos sectores de Lima, a fin de distinguir el papel que cumplen los aspectos raciales, socioeconómicos y culturales, ya que son importantes en la categorización e identificación social de las personas, según lo observado en el presente estudio.

La poca claridad en distinguir el papel de la raza como marcador de diferencia en las relaciones intergrupales de los participantes, se podría ver influenciado por la culpa y vergüenza que usualmente, dificultan el aceptar de que existe racismo en el Perú (Portocarrero, 1992).

Tal como lo describe Portocarrero (1992), “el racismo fundamenta las mutuas exclusiones, el hecho de que los de abajo sientan por los de arriba sentimientos muy complejos que tienen que ver con la envidia, el odio y el resentimiento, y que los de arriba, a su turno, sientan por los de abajo desprecio, miedo y también culpa. Sobre esta interacción se generan patrones de interacción que implican negación de derechos. El otro no llega a ser un prójimo”.

Lo expuesto por Portocarrero (1992) parece apoyar la clara percepción de los participantes de que en la sociedad peruana existen jerarquías y brechas que dividen a unos grupos con mayor estatus y poder, de otros que no gozan de las mismas oportunidades y que son desvalorizados por el resto de peruanos, donde se ubican los grupos de peruanos andinos, amazónicos y negros. Es bajo este marco de desigualdad y exclusión, que se expresan los estereotipos y prejuicios de los participantes.

La percepción de que estos grupos se ven desfavorecidos por la exclusión y discriminación, coincide con lo encontrado en otros estudios (Figuroa & Barrón, 2005; Ñopo, Saavedra & Torero, 2004; GRADE, 2002), que muestran que la etnicidad es una variable que explica la inequidad en el Perú, siendo el grupo de los indígenas, los más pobres y con mayor segregación educativa y laboral, y el grupo de los afrodescendientes, quienes se ven más afectados por la discriminación racial (GRADE, 2002).

El peligro de la desigualdad y la exclusión, radica en la manifestación del odio y el resentimiento de unos grupos frente a otros, lo que deriva en el conflicto y la violencia (Tajfel y Turner, 1979), tal como aconteció en la década de los años ochenta y noventa en el mayor conflicto interno vivido en el país, cuyas principales víctimas fueron los indígenas. En ese sentido, la Comisión de la Verdad y la Reconciliación (2008) afirma que “de cada cuatro víctimas, tres fueron campesinos o campesinas cuya lengua materna era el quechua. Se trata de un sector de la población históricamente ignorado por el Estado y por la sociedad urbana, aquella que sí disfruta de los beneficios de nuestra comunidad política”.

Así, el presente estudio no solo describe los estereotipos y prejuicios hacia grupos étnicos que tienen los participantes del presente estudio, sino que a su vez, logra distinguir cómo la muestra percibe ciertos comportamientos discriminatorios que tienen los grupos de mayor estatus y poder frente a los grupos de menor condición socioeconómica. Dichos patrones de relación intergrupales, se ubican en un contexto de exclusión social e inequidad en la sociedad peruana, desde la perspectiva de los participantes; marco que acentúa las diferencias entre los grupos y justifica la aparición de los estereotipos y prejuicios que se manifiestan en los resultados de la investigación.

Por último, cabría recomendar que posteriores estudios continúen explorando las causas que subyacen a la discriminación y racismo que perciben los sectores populares en el contexto en el que viven y, en ese sentido, que incorporen metodologías apropiadas para describir cómo se construyen los estereotipos y prejuicios hacia los grupos en la estructura social percibida, a fin de evitar que los participantes sientan restricciones sociales, como temor o vergüenza, que limiten la libre expresión de sus opiniones durante el estudio.

Conclusiones

Luego de lo expuesto en cuanto a discusión de los resultados, cabe resaltar las conclusiones a las que se ha llegado en la investigación:

- La alta identificación, valoración, y estereotipia positiva hacia los amazónicos, andinos y mestizos, podría delinear el favoritismo endogrupal de los participantes hacia estos grupos, lo que estaría motivado por el deseo de pertenecer a un grupo social y de ser aceptado por sus miembros, y que conlleva a un sentimiento positivo al que se denomina identidad social (Tajfel, 1984).

- Por otro lado, existe una menor identificación y valoración hacia los asiáticos, afrodescendientes y blancos, y específicamente, hacia esta última categoría, es sobre quienes se tienen los estereotipos más negativos y el mayor prejuicio, lo que se puede deber a que consideran que es el grupo con mayores ventajas socioeconómicas, quienes tienen mayor estatus y poder, y quienes más discriminan a otros grupos.

- Los resultados de carácter cuantitativo contrastan con los resultados de carácter cualitativo con respecto a los estereotipos y valoración de la categoría peruanos en general. Por un lado, los resultados de carácter cuantitativo dan cuenta de una imagen positiva y alta valoración de esta categoría, mientras que el análisis cualitativo muestra que los participantes consideran que el peruano es conformista, egoísta y envidioso, atributos que se relacionan con la percepción negativa que tienen los participantes acerca de la realidad social y económica del país, donde existen serias dificultades de desarrollo y pocas oportunidades de progreso.

- Existe una fuerte influencia de las categorías blanco, mestizo y andino, en la identificación y valoración de la categoría nacional, lo que daría cuenta de la importancia de la diversidad cultural sobre la construcción del ser peruano, la trascendencia del poder y estatus, asociados a la categoría blancos, y la relevancia del fracaso e incapacidad, a la que se asocia a los andinos, sobre la identidad nacional.

- La alta identificación y valoración, como estereotipos positivos asociados a los andinos y amazónicos en el muestra del nivel marginal, se relacionarían con la familiaridad de los participantes con la cultura y el contexto en el que viven estos grupos, mientras que la imagen negativa y peor valoración de la muestra de nivel medio y medio-alto hacia ambos, podría deberse a su poca familiaridad y percepción exogrupal hacia los mismos, ya que dicha muestra se identifica y valora en mayor medida, a los mestizos y blancos.

- La claridad en la definición de los estereotipos de los mestizos mostrada por los participantes en la etapa cuantitativa de la investigación, contrasta con la poca claridad que tuvieron al describir cómo son los mestizos en la etapa cualitativa, a pesar de que en la primera etapa, mostraron una alta identificación y valoración hacia este grupo. Esto puede ser atribuido a que, al definir a este grupo como una mezcla de razas, el estereotipo del mestizo puede haberse construido como una categoría a la que no se asocia una territorialidad o cultura específica, sino como una integración de diversas

razas y pensamientos, lo que hace difícil delimitarla o distinguirla de las demás categorías.

- Los estereotipos y prejuicios acerca de los blancos por parte de la muestra, no se adscriben a esta categoría racial en general, sino a la sub categoría de blancos adinerados de la sociedad peruana, a quienes se considera como desarrollados, capaces y exitosos, pero creídos y discriminadores; esto último genera sentimientos de resentimiento y cólera por parte de los participantes.

- Al igual que en la presente investigación, la muestra del estudio de Espinosa y cols. (2007) de nivel medio y medio-alto, considera que los blancos son desarrollados, exitosos y capaces; pero contrario al nivel marginal, consideran que son individualistas y corruptos, y se identifican y valoran más a este grupo, que a los otros. De acuerdo con Espinosa y cols. (2007) el desarrollo, el éxito y la capacidad serían atributos bien valorados por esta muestra, mientras que la corrupción sería un atributo negativo que se ve como un recurso para legitimar o mantener el poder; por lo cual, los autores afirman, ser blanco asigna alto estatus y prestigio en el Perú.

- Los estereotipos y actitudes tanto positivas como negativas hacia los grupos por parte de los participantes, se enmarcarían en un conjunto de creencias acerca de la exclusión e inequidad que caracteriza a la realidad social peruana, donde perciben que son los grupos de mayor condición socio- económica, en su mayoría de raza blanca, los que tienen acceso a una mejor educación, a mejores oportunidades de trabajo y quienes obtienen un mejor servicio por parte del Estado, en contraposición a sectores más humildes. En ese sentido, sus estereotipos y actitudes, les servirían como mecanismos explicativos que les ayudarían a racionalizar cómo se dan las diferencias entre los grupos en las condiciones sociales, económicas y políticas que perciben en la realidad descrita.

Bibliografía

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. En: D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Ed.), *The handbook of attitudes* (pp. 173-221). Mahwah, NJ: Erlbaum
- Allport, G. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, Mass.: Addison-Wesley
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM). *Niveles socio-económicos 2010. Lima Metropolitana*. Disponible en: <http://www.apeim.com.pe/niveles.html>
- Barrón, M. (2008). Exclusion and Discrimination as Sources of Inter-ethnic inequality in Peru. *Economía*, 61, 51-80.
- Benavides, M., Torero, M. & Valdivia, N. (2006) *Más allá de los promedios: afro descendientes en América Latina: pobreza, discriminación social e identidad: el caso de la población afrodescendiente en el Perú*. Washington, D.C.: World Bank.
- Billig, M. & Tajfel, H. (1973). Similarity and categorization in intergroup behaviour. *European journal of social psychology*, 3, 27-52
- Bobo, L. (1988). Group Conflict, Prejudice, and the Paradox of Contemporary Racial Attitudes. En: P.A. Katz y D.A. Taylor (Eds), *Eliminating Racism: Profiles in Controversy* (pp. 85-114). New York: Plenum Press.
- Bustamante, R. (1986). Raza e identidad social positive y negative en Lima. En: F. León (Ed.), *Psicología y realidad peruana: el aporte objetivo*. Lima: Mosca Azul.
- Castano, E. & Yzerbyt, V. (1998). The highs and lows of group homogeneity. *Behavioral Processes*, 42, 219-238
- Comisión de la Verdad y Reconciliación (2008). *Hatun Willakuy: versión abreviada del Informe final de la Comisión de la Verdad y Reconciliación*. Lima: Comisión de la Verdad y Reconciliación.
- Corneille, O., Yzerbyt, V., Rogier, A. & Biudin, G. (2001). Threat and the group attribution error: when threat elicits judgments of extremity and homogeneity. *Personality and social psychology bulletin*, 27, 437-446.
- Cottrell, C.A. & Neuberg, S. (2005). Different emotional reactions to different groups: a sociofunctional threat- based approach to "prejudice". *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 770-789.
- Cuddy, A., Fiske, S. & Glick, P. (2007). The BIAS map: Behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 631-648
- Devine, P & Sharp, L. (2009). Automaticity and control in Stereotyping and Prejudice. En: T. Nelson (Ed.), *Handbook of Prejudice, Stereotyping, and Discrimination* (pp. 61-87). New York: Psychology Press.
- Dovidio, J., Maruyama, G. & Alexander, M. (1998). A social psychology of national and international group relations. *Journal of Social Issues*, 54, 831-846.

- Dovidio, J. & Gaertner, S. (1999). Reducing prejudice: Combating intergroup biases. *Current Directions in Psychological Science*, 8, 101-109.
- Dovidio, J. (2001). On the nature of contemporary prejudice: the third wave. *Journal of Social Issues*, 5, 829-849.
- Espinosa, A., Calderón-Prada, A., Burga, G. & Guímac, J. (2007) Estereotipos, prejuicios y exclusión social en un país multiétnico: el caso peruano. *Revista de Psicología*, XXV (2), 295-338.
- Espinosa, A. (2003). *Identidad social e identidad nacional en una muestra de triciclistas en Juliaca*. Tesis de licenciatura no publicada, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- Espinosa, A. (2010). *Estudios sobre identidad nacional en el Perú y sus correlatos psicológicos, sociales y culturales*. Borrador de Tesis Doctoral. Manuscrito no publicado.
- Fein, S. & Spenser, S. (1997). Prejudice as self-image maintenance: affirming the self through derogating other. En: *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 31-44.
- Figuroa, A. & Barrón, M. (2005). Inequality, Ethnicity and Social Disorder in Perú. CRISE Working Paper 8. Oxford: Center of Research on Inequality, Human Security and Ethnicity, University of Oxford.
- Fiske, S., Rogier, A. & Yzerbyt, V. (1998). Group Entitativity and Social Attribution: On Translating Situational Constraints Into Stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1089-1103.
- Fiske, S. (1998). Stereotyping, prejudice and discrimination. En: D. Gilbert, S. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp.357-412). Boston: McGraw- Hill.
- Fiske, S., Cuddy, A., Xu, J & Glick, P. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social*, 82, 878-902.
- Fiske, S. & Taylor, S. (2007). *Social Cognition: From Brains to Culture*. Nueva York: McGraw- Hill.
- Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE). (2002). *Etnicidad, pobreza y exclusión social: la situación de la población indígena en el Perú*. Reporte de investigación elaborado por Néstor Valdivia para el Banco Mundial, Lima.
- Gudykunst, W.B. & Bond, M.H. (1997). Intergroup relations across cultures. En: J.W. Berry, M.H. Segall, C. Kagitcibasi (Eds), *Handbook of Cross-cultural Psychology*. (pp. 119-161). Allyn & Bacon: Boston.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México, D.F.: McGraw- Hill

- Hewstone, M. (1990). The ultimate attribution error? A review of the literature on intergroup causal attribution. *European Journal of Social Psychology*, 20, 311-335.
- Hewstone, M. (2001). *Introduction of social psychology: a european perspective*. Malden: Blackwell.
- Hewstone, M., Rubin, M. & Hazel, W. (2002). Intergroup Bias. *Annual Review of Psychology*, 53, 575-604.
- Hilton, J. & Von Hippel, W. (1996). Stereotypes. *The Annual Review of Psychology*, 47, 237-271.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations: Software of the mind*. Londres: Mac Graw- Hill.
- Hogg, M.A. & Abrams, D. (2001). Intergroup relations: An overview. En: M.A. Hogg & D. Abrams (Eds.) *Intergroup relations: Key readings in social psychology* (pp. 1-14). Filadelfia: Psychology Press.
- Kashima, Y., Kashima, E., Chiu, C.; Farsides, T., Gelfand, M., Hong, Y., Kim, U., Strack, F., Werth, L., Yuki, M. & Yzerbyt, V. (2005). Culture, essentialism, and agency: Are individuals universally believed to be more real entities than groups? *European Journal of Social Psychology*, 35, 147-169
- Mackie, D.R., Devos, T. & Smith, E.R. (2000). Intergroup emotions: Explaining offensive actions tendencies in an intergroup context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 602-616.
- McGarty, C., Yzerbyt, V. & Spears, R. (2002). Social, Cultural and cognitive factors in stereotype formation. En McGarty, C; Yzerbyt, V; Spears, R. (Eds.), *Stereotypes as Explanations: The Formation of Meaningful Beliefs about Social Groups*. Cambridge University Press.
- Ñopo, H., Saavedra, J. & Torero, M. (2004). *Ethnicity and Earnings in Urban Perú*. IZA Discussion Papers 980. Bonn: Institute for the Study of Labor.
- Ortiz, A. (2001). *Manual de etnografía amazónica*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Páez, D., Fernández, I., Ubillus, S. & Zubieta, E. (2004). *Psicología social, cultura y educación*. Madrid: Pearson Prentice.
- Peñaflor, G & Jara, L. (2009). *Representaciones populares en torno a la discriminación*. Lima: IMASEN
- Portocarrero, G. (1992). Del racismo al mestizaje: una apuesta por la integración. En *Los quinientos años: sin espacio para la reflexión*. Lima: Allpamérica.
- Portocarrero, G. (1993). La cuestión racial: espejismo y realidad. En G. Portocarrero (Ed.), *Racismo y mestizaje*. Lima : SUR Casa de Estudios del Socialismo.
- Pratto, J., Sidanius, J., Stallworth, L. & Malle, B. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 20, 741-763.

- Stangor, C. & Schaller, M. (1996). Stereotypes as individual and collective representations. En: C. Stangor (Ed.), *Stereotypes and prejudice* (pp. 65-82). Ann Arbor, MI: Edwards Brothers.
- Stangor, C. (2000). Overview. En C. Stangor (Ed.), *Stereotypes and Prejudices* (pp.1-16). Ann Arbor, MI: Edwards Brothers.
- Stephan, W. & Stephan, C. (2000). An integrated threat theory of prejudice. En: S. Oskamp (Ed.). *Reducing prejudice and discrimination* (pp. 23-45). New Jersey : Lawrence Erlbaum.
- Sherif, M. (1966). *In Common Predicament: Social Psychology of Intergroup Conflict and Cooperation*. Boston: Houghton Mifflin.
- Tajfel, H & Forgas, J. (1981) Social Categorization: Cognitions, Values and Groups. En: C. Stangor (Ed.), *Stereotypes and prejudice* (pp. 49-63). Ann Arbor, MI: Edwards Brothers.
- Tafel, H. (1982). Social Psychology of Intergroup Relations. *The Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.
- Tajfel, H & Turner, J. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En: M.A. Hogg y D. Abrams (Eds.), *Intergroup relations: Key readings in social psychology* (pp. 94-109). Filadelfia: Psychology Press.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales*. Barcelona: Herder.
- Triandis, H. (2000). Culture and Conflict. *International journal of psychology*, 35, 145-152.
- Valdivia, N., Benavides, M., Torero, M. (2007). Exclusión, identidad étnica y políticas de inclusión social en el Perú: el caso de la población indígena y la población afrodescendiente. En: *Investigación, políticas y desarrollo en el Perú* (pp. 603-655). Lima: GRADE.
- Yzerbyt, V.Y., Corneille, O. & Estrada, C. (2001). The interplay of subjective essentialism and entitativity in the formation of stereotypes. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 141-155.
- Yzerbyt, V., Judd, Ch., Park, B., Gordijn, E. & Muller, D. (2005). Attributions of intergroup bias and outgroup homogeneity to ingroup and outgroup others. *European Journal of Social Psychology*, 35, 677-704.
- Yzerbyt, V., Rocher, S.J. & Schadron, G. (1997). Stereotypes as explanations: A subjective essentialistic view of group perception. En R. Spears, P.J. Oakes, N. Ellemers y S.A. Haslam (Eds.), *The Social Psychology of Stereotyping and Group Life*. Oxford: Blackwell published.
- Zarate, M. (2009). Racism in the 21st Century. En T. Nelson (Ed.), *Handbook of Prejudice, Stereotyping, and Discrimination* (pp. 387-406). New York: Psychology Press.

Anexos

Anexo A: Instrumentos Cuantitativos

Nombre del encuestador _____

Fecha: _____

Código del participante: _____

CONSENTIMIENTO INFORMADO

La siguiente encuesta es parte de una investigación cuyo objetivo es describir las características de los grupos que forman parte de la sociedad limeña.

Con esa finalidad le pedimos colabore con él respondiendo a este cuestionario que aproximadamente le tomara responder entre 15 y 20 minutos.

Es importante hacer de su conocimiento que el cuestionario busca conocer su opinión sobre diversos asuntos. En ese sentido no existen respuestas correctas o incorrectas al mismo. Además garantizamos que la información que nos brinde será trabajada de manera confidencial y sólo con fines académicos.

Le agradecemos de antemano su colaboración con nosotros, y ante cualquier duda o comentario, puede preguntarla al encuestador antes, durante o al final de la aplicación de la encuesta.

GRUPOS PERUANOS

A continuación, le presentaremos una serie de adjetivos e ideas. Por favor responda, para cada grupo de peruanos, qué adjetivos son los que los caracterizan.

Marque con una X los adjetivos que caracterizan a los Peruanos en General

¿En su mayoría, los PERUANOS se caracterizan por ser _____?

	PERUANOS
1. Trabajadores	
2. Corruptos	
3. Fracasados	
4. Cumplidos	
5. Conformistas	
6. No Confiables	
7. Honrados	
8. Capaces	
9. Alegres	
10. Honestos	
11. Valientes	
12. Patriotas	
13. Individualistas	
14. Solidarios	
15. Exitosos	
16. Incumplidos	
17. Mentirosos	
18. Ociosos	
19. Atrasados	
20. Desarrollados	
21. De confianza	
22. Incapaces	
23. No quieren a su patria	
24. De clase alta	
25. De clase media	
26. De clase baja	

Marque con una X los adjetivos que caracterizan a los Peruanos Blancos

¿En su mayoría, los peruanos BLANCOS se caracterizan por ser _____ ?

	Blancos
27. Trabajadores	
28. Corruptos	
29. Fracasados	
30. Cumplidos	
31. Conformistas	
32. No Confiables	
33. Honrados	
34. Capaces	
35. Alegres	
36. Honestos	
37. Valientes	
38. Patriotas	
39. Individualistas	
40. Solidarios	
41. Exitosos	
42. Incumplidos	
43. Mentirosos	
44. Ociosos	
45. Atrasados	
46. Desarrollados	
47. De confianza	
48. Incapaces	
49. No quieren a su patria	
50. De clase alta	
51. De clase media	
52. De clase baja	

Marque con una X los adjetivos que caracterizan a los Peruanos Negros

¿En su mayoría, los peruanos NEGROS se caracterizan por ser _____?

	Negros
53. Trabajadores	
54. Corruptos	
55. Fracasados	
56. Cumplidos	
57. Conformistas	
58. No Confiables	
59. Honrados	
60. Capaces	
61. Alegres	
62. Honestos	
63. Valientes	
64. Patriotas	
65. Individualistas	
66. Solidarios	
67. Exitosos	
68. Incumplidos	
69. Mentirosos	
70. Ociosos	
71. Atrasados	
72. Desarrollados	
73. De confianza	
74. Incapaces	
75. No quieren a su patria	
76. De clase alta	
77. De clase media	
78. De clase baja	

Marque con una X los adjetivos que caracterizan a los Peruanos Mestizos

¿En su mayoría, los peruanos MESTIZOS se caracterizan por ser _____?

	Mestizos
79. Trabajadores	
80. Corruptos	
81. Fracados	
82. Cumplidos	
83. Conformistas	
84. No Confiables	
85. Honrados	
86. Capaces	
87. Alegres	
88. Honestos	
89. Valientes	
90. Patriotas	
91. Individualistas	
92. Solidarios	
93. Exitosos	
94. Incumplidos	
95. Mentirosos	
96. Ociosos	
97. Atrasados	
98. Desarrollados	
99. De confianza	
100. Incapaces	
101. No quieren a su patria	
102. De clase alta	
103. De clase media	
104. De clase baja	

Marque con una X los adjetivos que caracterizan a los Peruanos de Origen Amazónico

¿En su mayoría, los peruanos DE ORIGEN AMAZÓNICO se caracterizan por ser _____?

	De origen amazónico
105. Trabajadores	
106. Corruptos	
107. Fracasados	
108. Cumplidos	
109. Conformistas	
110. No Confiables	
111. Honrados	
112. Capaces	
113. Alegres	
114. Honestos	
115. Valientes	
116. Patriotas	
117. Individualistas	
118. Solidarios	
119. Exitosos	
120. Incumplidos	
121. Mentirosos	
122. Ociosos	
123. Atrasados	
124. Desarrollados	
125. De confianza	
126. Incapaces	
127. No quieren a su patria	
128. De clase alta	
129. De clase media	
130. De clase baja	

Marque con una X los adjetivos que caracterizan a los Peruanos de Origen Andino

¿En su mayoría, los peruanos DE ORIGEN ANDINO se caracterizan por ser _____?

	De origen andino
131. Trabajadores	
132. Corruptos	
133. Fracasados	
134. Cumplidos	
135. Conformistas	
136. No Confiables	
137. Honrados	
138. Capaces	
139. Alegres	
140. Honestos	
141. Valientes	
142. Patriotas	
143. Individualistas	
144. Solidarios	
145. Exitosos	
146. Incumplidos	
147. Mentirosos	
148. Ociosos	
149. Atrasados	
150. Desarrollados	
151. De confianza	
152. Incapaces	
153. No quieren a su patria	
154. De clase alta	
155. De clase media	
156. De clase baja	

Marque con una X los adjetivos que caracterizan a los Peruanos de Origen Asiático

¿En su mayoría, los peruanos DE ORIGEN ASIÁTICO (Chinos, japoneses) se caracterizan por ser _____ ?

	De origen asiático (chinos, japoneses)
157. Trabajadores	
158. Corruptos	
159. Fracasados	
160. Cumplidos	
161. Conformistas	
162. No Confiables	
163. Honrados	
164. Capaces	
165. Alegres	
166. Honestos	
167. Valientes	
168. Patriotas	
169. Individualistas	
170. Solidarios	
171. Exitosos	
172. Incumplidos	
173. Mentirosos	
174. Ociosos	
175. Atrasados	
176. Desarrollados	
177. De confianza	
178. Incapaces	
179. No quieren a su patria	
180. De clase alta	
181. De clase media	
182. De clase baja	

IDENTIFICACIÓN CON LOS GRUPOS

Sobre los grupos de peruanos antes mencionados,

183. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos en general ?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
184. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos blancos ?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
185. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos mestizos ?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
186. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos negros ?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
187. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos de origen amazónico ?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
188. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos de origen andino ?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total
189. ¿Cuál es su grado de identificación con los peruanos de origen asiático (chinos/japoneses) ?	1 Nada	2 Poco	3 Regular	4 Mucho	5 Total

Ahora, le pedimos que se ubique a sí mismo en alguna de las siguientes categorías de grupos:

190. ¿A qué categoría de peruano usted cree que pertenece? (Marcar **sólo una** alternativa)

1. Blanco	
2. Negro	
3. Mestizo	
4. Amazónico	
5. Andino	
6. Asiático	

VALORACIÓN DE LOS GRUPOS

¿Cuál es la valoración que USTED hace de los siguientes grupos teniendo en cuenta que 0 es “muy mala” y 10 “muy buena”?

191. Peruanos en general	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
192. Peruanos blancos	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
193. Peruanos de origen asiático	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
194. Peruanos mestizos	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
195. Peruanos de origen andino	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
196. Peruanos negros	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
197. Peruanos de origen amazónico	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena

¿Cuál cree usted que es la valoración que TIENEN LOS OTROS PERUANOS de los siguientes grupos teniendo en cuenta que 0 es “muy mala” y 10 “muy buena”?

198. Peruanos en general	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
199. Peruanos Mestizos	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
200. Peruanos de origen andino	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
201. Peruanos de origen amazónico	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
202. Peruanos de origen asiático	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
203. Peruanos negros	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
204. Peruanos blancos	Muy mala	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena

FICHA DE CONTROL

205. Año de nacimiento	
206. Edad	
207. Sexo	() Femenino () Masculino
208. Lugar de nacimiento	Provincia: _____ Departamento: _____
209. Lengua materna	
210. Segundo idioma (No materno)	
211. Asentamiento en el que vive	
212. Tiempo de residencia en asentamiento	Años: _____ Meses: _____
213. Estado Civil	() Soltero (a) /solo (a) () Soltero (a) con pareja () Conviviente/servinakuy () Casado (a) () Viudo (a) () Divorciado (a)
214. Grado de instrucción	() Primaria incompleta () Primaria completa () Secundaria incompleta () Secundaria completa () Superior incompleta () Superior completa () Post- grado
215. Ocupación	

¡MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN!

Anexo B: Guía de Pautas para Grupo Focal

Guía de Pautas

*Discusión sobre los grupos en la sociedad peruana-
Asentamientos Humanos de Mi Perú- Ventanilla*

I. Introducción

1. Explicación de los motivos de la sesión

Mi nombre es Gina Pancorbo, soy psicóloga de la Universidad Católica y estoy haciendo una investigación sobre lo que piensan las personas del Perú y su gente. En esta reunión, me gustaría que me cuenten qué es lo que piensan acerca de los diferentes grupos raciales y sociales y cómo se relacionan unos con otros.

2. Reglas de Juego:

- Todas las respuestas son bienvenidas
- Honestidad y sinceridad en sus opiniones
- No temor a la discrepancia y a la crítica
- Información respecto a la grabación de la sesión
- Breve presentación de los participantes

II. Representaciones acerca de los grupos étnicos

Les voy a mostrar unas tarjetas en las cuales están los nombres de diferentes grupos de la sociedad peruana. Voy a mostrarles las tarjetas una por una y me gustaría que me digan, ¿Cómo son las personas que pertenecen a cada grupo?

1. PERUANOS EN GENERAL

- ¿Cómo somos los peruanos en general?
- ¿Qué palabras se les vienen a la mente cuando piensan acerca de cómo somos los peruanos?
- ¿Los peruanos somos muy diferentes unos de los otros? ¿Somos parecidos? ¿Por qué?

2. MESTIZOS/BLANCOS/ ANDINOS/ NEGROS/AMAZÓNICOS/ASIÁTICOS

- ¿Cómo son los _____?
- ¿Qué palabras se les vienen a la mente cuando piensan acerca de los _____?
- Cuando se imaginan a un _____ ¿Cómo se lo imaginan? ¿Cómo es su rostro? ¿Cómo se viste? ¿En qué trabaja? ¿Qué le gusta hacer? ¿Qué no le gusta hacer? ¿Cómo es su personalidad? ¿A qué nivel socioeconómico pertenece?
- ¿Quién podría ser un ejemplo de persona _____ en el Perú?

- ¿Los _____ son muy diferentes unos de los otros? ¿Son parecidos? ¿Por qué?

III. Atribuciones acerca de los resultados de las encuestas aplicadas

Hace algunas semanas, les pregunté a muchas personas en el asentamiento de Israel el Maestro y en Colinas, las mismas preguntas que les acabo de hacer, de cómo eran estos grupos de peruanos. Ellos me respondieron que cada grupo tiene ciertas características (Presentar los nombres con las características en cada tarjeta)

1. Como ven en la tarjeta, sobre los grupos de
 - PERUANOS EN GENERAL, **me dijeron que eran** trabajadores, alegres, patriotas, solidarios y conformistas.
 - MESTIZOS, **me dijeron que eran** exitosos, de clase alta, capaces, desarrollados y alegres.
 - ANDINOS, **me dijeron que eran** trabajadores, alegres, valientes, patriotas y solidarios.
 - AMAZÓNICOS, **me dijeron que eran** trabajadores, alegres, honrados, patriotas, solidarios.
 - NEGROS, **me dijeron que eran** trabajadores, valientes, honrados, alegres y patriotas.
 - BLANCOS, **me dijeron que eran** trabajadores, desarrollados, exitosos, capaces y cumplidos.
 - ASIÁTICOS, **me dijeron que eran** trabajadores, valientes, solidarios, patriotas, honrados y capaces.

(Luego de cada tarjeta) ¿Ustedes piensan igual? ¿Por qué sí? ¿Por qué no?

IV. Relación entre los grupos

1. Me gustaría ahora que me digan, ¿Cómo se relacionan estos grupos de peruanos?
2. ¿Qué grupos se llevan mejor entre sí?/ ¿Qué grupos se llevan bien? ¿A qué se debe esto? ¿Por qué?
3. ¿Qué grupos se llevan peor entre sí?/ ¿Qué grupos se llevan mal? ¿A qué se debe esto? ¿Por qué?

Agradecimiento y despedida.

Anexo C: Clasificación de Niveles socioeconómicos según la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM)



CARACTERÍSTICAS DE LAS VIVIENDAS – LIMA METROPOLITANA

	NIVEL SOCIOECONÓMICO				
	NSE A ALTO / MEDIO ALTO	NSE B MEDIO	NSE C BAJO SUPERIOR	NSE D BAJO INFERIOR	NSE E MARGINAL
TIPO DE VIVIENDA	Departamento		Casa independiente	Casa independiente Vivienda en casa de vecindad (callejón, solar, corralón)	
MATERIAL PREDOMINANTE EN PAREDES	Ladrillo revestido/ pintado			Ladrillo revestido/ pintado	Ladrillo sin revestir o pintar
MATERIAL PREDOMINANTE EN TECHOS	Concreto revestido/ pintado			Concreto revestido/ pintado Calamina/ Eternit	Calamina/ Eternit
MATERIAL PREDOMINANTE EN PISOS	Madera pulida/ Parquet	Madera pulida/ Parquet	Cemento pulido	Tierra	
		Mayólica/ Loseta/ Mosaico	Cemento sin pulir		
Nº PROMEDIO DE HABITACIONES	7	6	5	3	2
Nº PROMEDIO DE BAÑOS	3	2	1	1	0 (70,8%) 1 (28,8%)



DISTRIBUCIÓN DE NIVELES POR ZONA APEIM – LIMA METROPOLITANA

(%) HORIZONTALES	NIVEL SOCIOECONÓMICO				
	A	B	C	D	E
ZONA 1 (Ventanilla, Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	1.0	10.5	30.3	39.3	18.1
ZONA 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	0.6	14.5	42.8	31.2	11.0
ZONA 3 (San Juan de Lurigancho)	1.4	7.1	34.4	35.0	22.1
ZONA 4 (Cercado, Rimac, Breña, La Victoria)	2.6	20.8	40.5	28.3	7.8
ZONA 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	1.8	8.8	29.6	37.2	22.7
ZONA 6 (Jesus María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	19.3	39.3	31.1	9.6	0.7
ZONA 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	28.3	41.6	21.1	6.5	2.5
ZONA 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	5.0	27.6	32.2	26.4	8.8
ZONA 9 (Villa el Salvador, Villa María del Triunfo, Lurin, Pachacamac)	0.0	5.7	30.3	44.1	19.9
ZONA 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua)	1.7	21.0	39.8	26.0	11.6

Alta concentración