



Psicoperspectivas

ISSN: 0717-7798

revista@psicoperspectivas.cl

Pontificia Universidad Católica de Valparaíso  
Chile

ESPINOSA, AGUSTÍN; HERSCHKOWICZ, STEPHANIE; GENNA, KAREN  
CORRELATOS PSICOLÓGICOS DE LAS INTENCIONES Y COMPORTAMIENTOS MIGRATORIOS  
DE JÓVENES PERUANOS DE CLASE MEDIA Y ALTA  
Psicoperspectivas, vol. 10, núm. 1, 2011, pp. 99-124  
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso  
Viña del Mar, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=171017587006>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica  
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## CORRELATOS PSICOLÓGICOS DE LAS INTENCIONES Y COMPORTAMIENTOS MIGRATORIOS DE JÓVENES PERUANOS DE CLASE MEDIA Y ALTA

AGUSTÍN ESPINOSA (\*)    STEPHANIE HERSCHKOWICZ    KAREN GENNA  
Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú

**RESUMEN** Este estudio analiza la relación de diversas variables psicológicas como la Personalidad, los Valores y el Clima Emocional en la intención de emigrar y en el comportamiento migratorio de jóvenes estudiantes y profesionales de clase media y alta peruana. Con ese objetivo, se compararon 3 grupos de personas: Los que no tienen intención de emigrar (n=33), los que sí tienen intención de emigrar (n=33) y los que ya emigraron (n=33). En cuanto a la personalidad, se observa que el rasgo de Conciencia se asocia negativamente a la intención y posterior comportamiento de emigración. Por su parte, los valores relacionados con la intención de emigrar son directamente los de Auto-Reforzamiento y Apertura al Cambio e inversamente los de Conservación. Luego, la percepción del Clima Emocional no presenta una influencia clara en las intenciones migratorias de los participantes en el estudio. Finalmente, dadas las características socio-económicas de los participantes del estudio, se sugiere que las razones que inciden en la migración son más individuales –asociadas a la personalidad y los valores– que colectivas –asociadas al clima emocional.

**PALABRAS CLAVE** emigración; personalidad; valores; clima emocional; peruano.

## THE CREATION OF TRANSNATIONAL LATIN-AMERICAN COMMUNITIES IN SPAIN

**ABSTRACT** This study analyses relationship among several psychological variables as personality traits, personal values and emotional climate with emigrational intentions and migratory behavior of high and middle-class students and young professionals from Peru. In that sense, three groups of participants were compared: those who do not want to emigrate (n=33), those who want to emigrate (n=33) and those who already had emigrated (n=33). Related to personality, trait of Consciousness is inversely associated to intention of emigrate and emigrational behavior. On the other hand, values directly associated to emigrational intentions were those that belong to Self-Enhancement and Openness to Change objectives meanwhile values inversely associated to these intentions were the Conservative ones. Emotional Climate perceptions showed a complex tendency that influences emigrational intentions. However, based on our data, it is difficult to identify specific influences from specific types of emotional climates in emigrational processes. Finally, considering the social and economic characteristics of the sample, it is suggested that reasons that influence migration processes are more individualistic –associated to personality traits and values– than collectivistic –associated to emotional climate.

**KEYWORDS** emigration; personality; values; emotional climate; Peruvian.

**RECIBIDO** 06 Junio 2010  
**ACEPTADO** 15 Agosto 2010  
**CÓMO CITAR ESTE ARTÍCULO:** Espinosa, A., Herschkowicz, S. y Genna, K. (2011). Correlatos psicológicos de las intenciones y comportamientos migratorios de jóvenes peruanos de clase media y alta. *Psicoperspectivas*, 10 (1), 99-124. Recuperado el [día] de [mes] de [año] desde <http://www.psicoperspectivas.cl>

**\* AUTOR PARA CORRESPONDENCIA:**

Profesor Auxiliar del Departamento de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Avenida Universitaria, 1801, Lima-32. Correo de contacto: [agustin.espinosa@pucp.edu.pe](mailto:agustin.espinosa@pucp.edu.pe)

DOI:10.2225/PSICOPERSPECTIVAS-VOL10-ISSUE1-FULLTEXT-5

ISSN 0717-7798

ISSNe 0718-6924

## INTRODUCCIÓN

### LA MIGRACIÓN COMO FENÓMENO SOCIAL CONTEMPORÁNEO

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

Un primer enfoque, que responde al análisis convencional de los procesos migratorios utilizado por los teóricos, es el *Modelo de Expulsión-Atracción* (Altamirano, 1992). Este modelo privilegia en su análisis el aspecto económico, siendo así que la emigración proveniente de países pobres a países ricos se produce principalmente por la búsqueda de mejores oportunidades laborales y salariales (Altamirano, 1992). Los argumentos sobre los factores de expulsión están basados en las condiciones de pobreza o en razones políticas y sociales que hacen que las sociedades de emigrantes no sean atractivas para los mismos. Por otra parte, las razones de atracción están basadas en la creencia de que existen mejores oportunidades laborales y una mayor estabilidad política y económica en el país receptor.

Un segundo modelo presenta una teoría que pretende explicar la migración internacional a partir de la diversidad y complejidad del fenómeno, éste se denomina *Enfoque de Sistemas* (De los Ríos y Rueda, 2005), y supone que un determinado país hegemónico está vinculado de manera estable con otros países a través de diversas conexiones históricas, económicas, coloniales, políticas o mediante la pertenencia común a organizaciones supranacionales (Fawcett, 1989) de tal manera que estos nexos también permiten sistemas de migración entre los países implicados (De los Ríos y Rueda, 2005).

### Factores psicológicos y sociales vinculados a la intención de emigrar

Las razones que explican teóricamente la emigración desde los países subdesarrollados hacia los desarrollados, y dentro de este contexto, la emigración desde el Perú

hacia distintos blancos migratorios, son distintas y dependen no solamente del país de destino, sino también del país de procedencia. Por tal motivo, las diferencias culturales y sociales percibidas, entre la sociedad de origen y la de acogida, por los emigrantes tiene una enorme influencia en la decisión migratoria, en el proceso mismo de la emigración y en la adaptación al nuevo contexto (Altamirano, 1992).

El Modelo de Expulsión-Atracción señalado anteriormente, pone énfasis en el análisis de los factores sociales que inciden en la decisión de emigrar. Por otra parte, el modelo postulado por Bolzman (1991), a diferencia del enfoque social del modelo de Expulsión-Atracción, aborda la explicación de los factores involucrados en los procesos migratorios desde una perspectiva psicológica, centrándose en el proceso de adaptación. Consistentemente, ambos modelos dividen a los factores relacionados con la migración en tres grupos que son referidos a continuación.

El primer grupo comprende los factores de *expulsión* (Altamirano, 1990) o *empuje* (Bolzman, 1991) que son características de la sociedad de origen que propician en los individuos el deseo o la intención de emigrar. Entre ellos, destacan el incremento de la pobreza urbana, desempleo, subempleo, la violencia y la violación de los derechos humanos, la percepción de la ineficiencia del gobierno para resolver los problemas sociales relacionados con los servicios básicos de vivienda, educación, salud, y finalmente la sensación de incertidumbre acerca del futuro (Altamirano, 1990; Bolzman, 1991).

El segundo grupo de factores está conformado por las variables que obstaculizan el proceso de toma de decisiones en cuanto a la emigración (Altamirano, 1990). Para Bolzman (1991), estos factores median el proceso y pueden contribuir a tomar una decisión positiva o inhibir el comportamiento migratorio. Entre estos factores se destacan: el temor frente a lo desconocido, las barreras lingüísticas percibidas, las dificultades legales para acceder al país de acogida, las expectativas limitadas sobre un futuro mejor, la percepción de exclusión o apertura hacia los extranjeros en el país de acogida, la percepción de distancia cultural entre la sociedad de origen y la receptora, la edad del migrante y su capacidad de adaptación a un nuevo contexto, entre otros (Altamirano, 1990; Bolzman, 1991; Ward, 1996).

Los factores de *atracción* (Altamirano, 1990) o *facilitadores de la adaptación* (Ward, 1996) son aquellos que son percibidos o están presentes en la sociedad de acogida, y al ser positivos y sustancialmente diferentes a los existentes en la sociedad de origen,

son tomados en consideración al momento de analizar la decisión migratoria. Entre estos factores, destacan la mayor estabilidad política y económica del país de destino, mayores oportunidades laborales percibidas, tener a un miembro de la familia o conocido residiendo en el país de destino, la percepción de que la sociedad de acogida ofrece un mejor futuro para los hijos, entre otras razones (Altamirano, 1990; Bolzman, 1991).

En base a lo anterior, la migración comprende un proceso de toma de decisiones que se verá afectado por un conjunto de factores objetivos y subjetivos. Los primeros constituyen hechos concretos como el incremento del índice de pobreza y desempleo. Los segundos se asocian a la forma en la que el individuo percibe la realidad en la que se encuentra inmerso. La representación que el sujeto construya se encuentra mediada por diversas variables psicológicas que potenciarán o mitigarán los efectos de los factores objetivos con miras a la intención de emigrar. En ese sentido, algunas de las variables psicológicas que se ha considerado oportuno analizar en el presente estudio son: la personalidad, los valores y el clima emocional.

### **Personalidad e intención de emigrar**

La personalidad puede ser definida como un conjunto de rasgos, cuyas disposiciones relativamente estables y conscientes se expresan en patrones de comportamiento (Romero, 2005). De acuerdo con algunas investigaciones, son cinco rasgos fundamentales los que permiten describir la personalidad y éstos son los siguientes: “Extraversión-Introversión”, que se refiere a la cantidad e intensidad de las interacciones interpersonales y se asocia con aspectos como por qué los individuos prefieren estar solos o con otras personas; “Agradabilidad-Oposicionismo”, que recoge la cualidad de la interacción social y se asocia con las respuestas características hacia otras personas; “Conciencia-Falta de Conciencia”, que refleja el grado de organización, persistencia, control y motivación en la conducta dirigida a metas haciendo referencia a la forma en que se realizan las tareas; “Neuroticismo-Estabilidad Emocional”, que se relaciona con la vida emocional de las personas y con el ajuste del individuo al ambiente en que vive; “Apertura a la Experiencia-Cerrado a la Experiencia”, que implica la respuesta de las personas ante ideas y experiencias nuevas (McCrae, Costa, Ostendorf, Angleitner, Hrebíková, Avia, Sanz y Sánchez-Bernardos, 2000; Benet-Martínez y John, 1998; Goldberg, 1992; McCrae y Costa, 1991). Desde esta perspectiva, diversos estudios vinculan la personalidad con distintos fenómenos sociales y culturales (McCrae et al., 2000; Roccas, Sagiv, Schwartz y Knafo, 2002).

No obstante lo anterior, estudios que precisen la relación entre personalidad e intenciones de emigrar son escasos. Por ello, se analizan investigaciones que vinculan los factores de personalidad con variables que podrían resultar útiles para comprender el fenómeno migratorio. Así, Bermúdez (1997) refiere que puntuaciones elevadas en los rasgos de Extraversión y Agradabilidad se asocian con el establecimiento de relaciones interpersonales caracterizadas por optimismo, sociabilidad, cordialidad, cooperación y búsqueda de armonía. En la misma línea, personas con alta estabilidad emocional potenciarían éstas características positivas que resultan fundamentales para facilitar a las personas su afiliación a nuevos grupos y escenarios sociales.

Por otro lado, Paunonen y Ashton (2001) señalan que el rendimiento académico positivo se relaciona con altos puntajes en Apertura a la experiencia y algunos componentes del factor Conciencia como la escrupulosidad, cuyas presencias se vincularían con la competencia social, traducida en la calidad de las relaciones interpersonales que el estudiante mantiene con sus compañeros y profesores, y con su adaptación general al entorno escolar. Adicionalmente, el autocontrol -otro componente de la Conciencia – se asocia con un mayor número de habilidades sociales, más confianza en sí mismo y capacidad para enfrentarse al estrés (Shoda, Mischel y Peake, 1990).

De todos estos estudios, se podría inferir que ciertos rasgos de personalidad se asocian positivamente con habilidades para manejar el estrés y desarrollar competencias sociales en situaciones que exijan un proceso de adaptación como la emigración. Por lo anteriormente expuesto, un primer objetivo de la presente investigación es analizar las relaciones entre los distintos rasgos de personalidad con la intención de emigrar. Específicamente, a modo de hipótesis es razonable pensar que a mayores puntuaciones en los rasgos de Extraversión, Estabilidad Emocional, Agradabilidad, Apertura a la experiencia y Conciencia habrá una mayor intencionalidad migratoria en los miembros de la muestra.

### **Valores como orientaciones motivacionales e intención de emigrar**

Desde una perspectiva cultural, Schwartz (1992) postula su teoría de la estructura y contenido de los Valores. En ésta, se señala que los valores son orientaciones motivacionales, es decir, metas deseables que trascienden las situaciones particulares, varían en importancia y sirven como principios que guían la vida de las personas. El componente de “contenido” de la teoría de Schwartz (1992) especifica un grupo de diez dimensiones motivacionalmente diferentes referidas a distintos valores. La teoría de-

termina estos componentes axiológicos a partir de un análisis de los requerimientos universales que todos los individuos deben intentar conseguir al interior de una sociedad. Asimismo, la lógica “estructural” explica las relaciones dinámicas entre estos diez componentes, los cuales se ordenan en una estructura circular en la que la proximidad o distancia entre ellos indica su mayor o menor grado de congruencia (Zlobina, 2004; Smith y Schwartz, 1996; Schwartz, 1992).

Los valores definidos por Schwartz (1992) comprenden diez dimensiones axiológicas u orientaciones motivacionales que son definidas de la siguiente manera: “Poder”: entendida como la búsqueda de posición y prestigio social, control o dominio sobre personas o recursos; “Logro”: orientación motivacional ligada con la idea de perseguir el éxito personal como resultado de demostrar competencia de acuerdo a las normas culturales y los estándares sociales; “Hedonismo”: dimensión axiológica asociada al placer y la gratificación sensorial de la persona; “Estimulación”: orientación motivacional definida como el aprecio de la vida excitante, variedad, novedad y desafíos; “Auto-Dirección”: dimensión asociada a la independencia de acción y pensamiento. Se asocia a valores como la creatividad, libertad, elección de propias metas; “Universalismo”: conjunto de valores asociados a la comprensión, aprecio, tolerancia y protección para el bienestar de todas las personas y de la naturaleza; “Benevolencia”: dimensión axiológica relacionada con la preocupación por el bienestar de la gente con la que uno está en contacto frecuente, es decir, con la gente próxima con la que se interactúa cotidianamente; “Tradición”: orientación motivacional asociada al respeto, compromiso y aceptación de las costumbres e ideas que la cultura o la religión imponen a la persona; “Conformidad”: dimensión definida como la limitación de las acciones, inclinaciones e impulsos que pueden trastornar, inquietar o dañar a otros y violar expectativas o normas sociales; y “Seguridad”: orientación motivacional basada en la búsqueda de seguridad, armonía y estabilidad en la sociedad, en las relaciones interpersonales y en la persona.

Asimismo, estos diez grupos de valores pueden ser ordenados en cuatro dominios principales que representan dos dimensiones básicas (Zlobina, 2004; Smith y Schwartz, 1996; Schwartz, 1992): La primera dimensión opone la “Apertura al Cambio” (Valores de Estimulación y Auto-Dirección) y la “Conservación” (Valores de Conformidad, Tradición y Seguridad), y la segunda dimensión contrapone a la “Auto-Trascendencia” (Valores de Universalismo y Benevolencia) del “Auto-Reforzamiento o Promoción Personal” (Valores de Logro y Poder). El décimo valor es el de Hedonismo, el cual es com-

partido por la Apertura al Cambio y por la Promoción Personal; ya que sus características se expresan en ambos objetivos generales (Zlobina, 2004; Smith y Schwartz, 1996; Schwartz, 1992).

Roccas et al. (2002) realizaron un estudio en el que vinculan la tipología de valores de Schwartz (1992) con los “Cinco factores de Personalidad”. Comprueban, tal como hipotetizaron, que la Agradabilidad correlaciona positivamente con los valores de Benevolencia y Tradicionalismo; que la Apertura a la Experiencia correlaciona con los valores de Auto-Dirección y Universalismo; que la Extraversión lo hace con el Logro y el Hedonismo; y que la Conciencia correlaciona con los valores de Logro y Conformidad. A partir de esta investigación y de manera consistente con las hipótesis propuestas en el acápite anterior, es razonable pensar que las personas con mayores puntajes en los rasgos de Agradabilidad, Extraversión y Estabilidad Emocional, tendrían mayores posibilidades de emigrar. Además, las personas que puntúen alto en la dimensión axiológica de Apertura al Cambio serían las que tienen más tendencia a emigrar, siendo además las que potencialmente presenten un mayor ajuste al nuevo contexto cuando hayan emigrado. Por ello, y en relación a esta investigación, es posible decir que las personas que sean abiertas a nuevas experiencias serían las que con mayor probabilidad lleven a cabo un proceso migratorio, al menos como una expresión de intereses individualistas.

Por su parte, Bouckennoogue, Buelens, Fontaine y Vanderheyden (2005) señalan que la Apertura al Cambio y la Auto-Trascendencia son importantes predictores del estrés entendido como un fenómeno positivo que genera un impulso en las personas para orientar su conducta hacia el logro de metas. De ello podría inferirse que las personas con alto estrés tenderían a emigrar con el fin de lograr sus objetivos a través de la exploración y lo novedoso. Por el contrario, elevados puntajes en Conservación se asocian a una menor tolerancia a situaciones que producen estrés, por lo que probablemente preferirían permanecer en las condiciones en las que se encuentran sin intención de emigrar.

Asimismo, Boehnke, Stromberg, Prasad Regmi, Richmond y Chandra (1998) relacionan la tipología de valores de Schwartz (1992) con dos preocupaciones sociales opuestas: lo macrosocial o ambiente colectivo y lo microsocal o individual. Dichos autores presumen que las preocupaciones macrosociales se asocian positivamente con el Universalismo, la Benevolencia y la Auto-Dirección; mientras que lo microsocal lo hace con el Poder, la Seguridad, el Hedonismo, la Conformidad y el Logro. De ello se despren-



derían dos perfiles de emigrantes: los enfocados en alcanzar metas individuales y los interesados en la consecución de metas colectivas.

Por último, si se trata de relacionar el panorama social peruano con los valores de Schwartz, se observa que el tema va de la mano del valor de Seguridad, que implica una percepción de certidumbre y estabilidad del orden social en las relaciones y del propio organismo (Schwartz, 1992). Al sentirse cierta inestabilidad política y económica en el Perú, este elemento podría ser un determinante en la decisión de emigrar, puesto que la persona que cuente con este valor en alto nivel de importancia, y vive en inestabilidad y violencia, tenderá a buscar vivir en una sociedad más ordenada y con mayor seguridad (Altamirano, 1990). En base a lo anterior, un segundo objetivo del presente estudio es analizar la relación entre los valores de Schwartz y la intención de emigrar en la muestra. De manera específica, es razonable hipotetizar que los valores individualistas de Apertura al Cambio y Auto-Reforzamiento incidirán en una mayor intención migratoria, con base en motivaciones individuales de enriquecimiento personal o auto-mejora. Por su parte, los valores de Conservación inhibirán dichas intenciones.

### **Clima emocional e intención de migrar**

Un constructo adicional introducido en la presente investigación es el de “clima emocional”. Éste se refiere a las emociones colectivas predominantes en un contexto social, las cuales son generadas a través de la interacción social de los miembros de un grupo en un entorno particular (de Rivera y Páez, 2007).

El clima emocional es influenciado por eventos políticos, económicos y sociales, así como por políticas o acciones gubernamentales de diversa índole que producen experiencias afectivas compartidas en una población (de Rivera, 1992; de Rivera, Kurrien y Olsen, 2007). Entonces, un clima emocional, como un clima de opinión, es experimentado en la forma en que los eventos se dan o las personas en un grupo piensan que se dan (de Rivera y Yutserver, 2010; de Rivera y Páez, 2007). En ese sentido, el clima emocional es una forma de opinión pública, que involucra emociones, normas y creencias acerca de las relaciones emocionales que existen entre individuos y grupos en un contexto social determinado (de Riveray Yutserver, 2010, de Rivera, 1992).

En relación con lo anterior, las naciones presentan climas emocionales que difieren en los niveles de confianza, ira o miedo entre sus miembros (de Rivera y Yurtserver,

2010). De Rivera y Yurtsever (2010) mencionan que el clima emocional de una nación puede ser medido a través de encuestas sobre creencias acerca de cuán molestos, enojados, confiados, temerosos, esperanzados o seguros se sienten la mayoría de los habitantes de un país y normalmente las respuestas son influenciadas por la clase social o estatus del respondiente (de Rivera, 1992). Es entonces que el clima emocional puede ser entendido como un hecho social consistente en el predominio relativo de un conjunto de sucesos que despiertan una serie de reacciones e interacciones sociales cargadas afectivamente (Páez, Ruiz, Gailly, Kornblit, Wiesenfeld y Vidal, 1996). Ejemplos concretos de lo anterior son las expresiones de climas emocionales de miedo predominantes durante las épocas de las dictaduras militares en Chile (Páez, Asún y González, 1995) y Argentina (de Rivera, 1992) o durante la época del conflicto armado interno sufrido por el Perú durante los años 80 y 90 (Comisión de Entrega de la CVR, 2004), época en la que el miedo colectivo fue producido por los repetidos actos de violencia ejercidos por el gobierno o por grupos subversivos.

Algunos autores como de Rivera y Yurtsever (2010) refieren que las medidas de clima emocional deben correlacionarse con otros indicadores de opinión pública para establecer inferencias sobre la situación socio-emocional del país y cómo dicha situación afecta la opinión general sobre el mismo. Así, se podría inferir que cuando se trata de un fenómeno negativo que se vive en un país por un tiempo prolongado y que produce una percepción negativa del clima emocional, como la violencia política o la crisis socio-económica en el caso peruano, los individuos preferirán dejar su país de origen en busca de un mejor futuro. De esa forma, un cuarto y último objetivo consiste en analizar la relación del clima emocional con la conducta migratoria. De manera específica, se puede proponer a modo de hipótesis que el predominio de un clima emocional positivo en la sociedad de origen se asociará a una menor intención de abandonar la misma. Sin embargo, la prevalencia de un clima emocional negativo actuará como un factor de expulsión e incrementará la disposición a emigrar.

### **El fenómeno de la emigración en el contexto social peruano**

Los primeros procesos de emigración internacional observados en el Perú se inician en la década de 1970 cuando el gobierno militar de entonces empujó hacia el extranjero a empresarios y profesionales de las clases medias y acomodadas del país, calculándose que entonces dejaron el Perú más de 50 mil personas, la mayoría de ellas altamente calificadas. El fenómeno se incrementó durante la década de 1980, época en la que el terrorismo, la crisis económica y política que afectaban a la nación empujaron a

emigrar a la población de sectores populares, estimándose que en aquellos años abandonaron el país sin planes de retorno cerca de 300 mil peruanos. La estabilización política y económica de la década de 1990 no logró frenar la emigración internacional, estimándose que entre 1990 y 2008 dejaron el Perú algo más de 2 millones de personas que buscaban mejorar sus oportunidades de vida en el exterior (Torres, 2010; Rivas, 2010, 30 de Mayo).

Consistentemente con los datos antes expresados, el contexto de crisis que afectó al Perú en las últimas décadas produjo una mayoritaria disposición a abandonar el país en caso esto fuera posible. En ese sentido, en el año 1986 estudios de opinión pública mostraban que un 54% de limeños tenían intención de emigrar para radicar permanentemente en el extranjero, mientras que en 1990 esta intención se encontraría en un 67% de la población de Lima (Rivas, 2010, 30 de Mayo).

Hacia el año 2002, la proporción de limeños que abandonaría en el Perú si pudiera llegaba al 68%, durante el 2004 esta intención se observaba en el 74% de limeños y alcanzaba su punto más alto en el 2005 con 77% de personas dispuestas a abandonar el país (Rivas, 2010, 30 de Mayo).

El 2006 esta tendencia se empieza a reducir con un 68% de personas interesadas en emigrar, el 2007 esta cifra llega al 70%, el 2008 es de 65%, el 2009 de 58% y durante el 2010 es la primera vez en 25 años que la proporción de gente que desea emigrar es menor (46%) a la proporción de limeños que no desean hacerlo (52%) (Rivas, 2010, 30 de Mayo). Es posible atribuir este significativo decremento en la intencionalidad migratoria durante el 2010 a la notable mejora de la situación del país en donde los indicadores macroeconómicos parecen estar generando un fuerte optimismo sobre el futuro del Perú en la población (Serra, 2010, 16 de Octubre).

Si bien es cierto que la intención de abandonar el país cada vez es menor, esta tendencia no se ha revertido totalmente en población de adultos-jóvenes peruanos (Rivas, 2010, 30 de Mayo; MINTRA, 2009). Además, la ola emigratoria aún continúa con estimaciones que refieren que entre 150 mil y 300 mil personas siguen abandonando el Perú anualmente (Torres, 2010; Rivas, 2010, 30 de Mayo).

En base a lo anterior, a pesar de la mejora económica del país, aún se perciben una serie de problemas sociales que parecen estar actuando como factores de empuje. Al respecto, la Corporación Latinobarómetro (2010) en su último estudio de opinión

pública a nivel regional ha encontrado que el Perú es el país donde se encuentran los niveles más altos de percepción de inseguridad ciudadana en Latinoamérica y es el tercer país de la región donde se percibe mayor corrupción en el sistema político y social. Adicionalmente, problemas como el desempleo y la poca confianza en las instituciones son percibidos como preocupantes en el país (Corporación Latinobarómetro, 2010)

## **Método**

### **Participantes**

La selección de participantes se realizó a través de un muestreo por conveniencia. La muestra se encuentra constituida por 99 jóvenes pertenecientes a niveles socioeconómicos medios y altos de la sociedad peruana.

Los participantes fueron divididos en tres grupos: los que no tienen la intención de emigrar ( $n=33$ ), los que sí tienen la intención de hacerlo ( $n=33$ ) y los que ya emigraron ( $n=33$ ). Aquellos que pertenecían a los grupos que no querían salir del Perú y que sí querían hacerlo, fueron contactados personalmente por los investigadores e invitados a participar del proyecto en sus centros de estudios y hogares. Los participantes que pertenecían al grupo que ya había salido del Perú, fueron contactados a través del correo electrónico y gracias a un muestreo del tipo "Bola de Nieve". La mayor cantidad de encuestados de este grupo radicaban en Estados Unidos, España, Chile e Inglaterra respectivamente.

La muestra total estuvo conformada por 45 mujeres (45.5%) y 54 hombres (54.5%), distribuidos según su intención de emigrar y su comportamiento migratorio de la siguiente manera (Ver Tabla 1):

**Tabla 1**

Distribución de Frecuencias de la muestra por Sexo según grupo de comparación

	NO tienen intención de emigrar		Sí tienen intención de emigrar		YA emigraron	
Sexo	Frecuencias	%	Frecuencias	%	Frecuencias	%
Femenino	15	45.5%	16	48.48%	14	42.42%
Masculino	18	54.5%	17	51.52%	19	57.58%
Total	33	100%	33	100%	33	100%

Fuente: Elaboración propia.

Así mismo, las edades del total de participantes oscilaban entre los 18 y los 37 años ( $M=25.51$ ;  $DE=4.36$ ). De manera específica, los valores medios por edad según intención de emigrar se presentan en la Tabla 2 (Ver Tabla 2).

**Tabla 2**

Medias y Desviaciones Estándar de la Muestra por Edad según grupo de comparación

NO tienen intención de emigrar		Sí tienen intención de emigrar		YA emigraron	
Media	DE	Media	DE	Media	DE
23.91	2.70	23.09	2.43	29.52	4.46

Fuente: Elaboración propia.

La definición del nivel socio-económico corresponde al contexto en el cual fueron contactados los participantes y que comprende centros de estudios universitarios privados y centros laborales a los cuáles accede mayoritariamente la población de los sectores sociales referidos. Para corroborar esta información se utilizaron un conjunto de indicadores desarrollados por empresas de investigación de mercados de Lima y que permiten indagar la situación socio-económica de los habitantes de esta ciudad. Específicamente, los indicadores comprenden información sobre el nivel educativo y ocupación del jefe de hogar donde habita el participante. Así mismo, se indaga por

la tenencia de determinados bienes de consumo y los materiales de construcción predominantes en la vivienda del participante. Sobre la base de estos indicadores se ha podido establecer que un 33% de los participantes en el estudio pertenecen al sector socio-económico medio típico (clase media) y el 67% de los participantes pertenecen a sectores socio-económicos medio altos y altos (clase alta). No se apreciaron diferencias significativas en esta distribución según grupo de comparación.

### Instrumentos y medidas

**1. Ficha de datos socio-demográficos:** Con la finalidad de tener datos precisos sobre la composición socio-demográfica de la muestra, se desarrolló una ficha de datos que recopilaba información sobre el sexo, la edad y el nivel socio-económico de los participantes. Adicionalmente, en el caso del cuestionario aplicado a los residentes en Lima Metropolitana, se les preguntaba sus intenciones migratorias.

**2. Escala de Personalidad de Goldberg (1992):** El cuestionario mide la presencia de los cinco factores de personalidad. Se presenta el siguiente enunciado: Por favor, lea los siguientes pares de características y marque con una "X" el número que mejor lo describa en general. A continuación se presentaba un diferencial semántico compuesto por 40 pares de adjetivos del tipo "Frío/Cálido" o "Vigoroso/Desganado", que se evalúan en una escala del 1 al 7 donde los valores más próximos a 1 se relacionaban con el primer adjetivo y los más cercanos a 7 con el segundo.

En la presente investigación se utilizó la versión de la escala validada por Calderón (2003) con una muestra de adultos de zonas urbano-marginales de Lima Metropolitana. Una aplicación piloto del cuestionario sirvió para corroborar la comprensión y buen funcionamiento del mismo en muestras urbanas de niveles socio-económicos medios y altos como las del presente estudio. Lo anterior se aprecia en los aceptables niveles de confiabilidad del instrumento por áreas, obtenidos a través del alpha de Cronbach: Extraversión ( $\alpha=0.67$ ); Agradabilidad ( $\alpha=0.61$ ); Conciencia ( $\alpha=0.63$ ); Estabilidad emocional ( $\alpha=0.65$ ); y Apertura a la Experiencia ( $\alpha=0.70$ ).

**3. Cuestionario de Actitudes Personales de Schwartz (1992):** El cuestionario mide la presencia los diez tipos motivacionales propuestos por Schwartz (1992); para tal fin, se presenta el siguiente enunciado: A continuación se describe brevemente a una persona. Por favor, lea cada enunciado y ponga una "X" en la casilla de la derecha que muestre cuán parecido es a usted la persona descrita. Posteriormente se pre-

sentan 40 ítems del tipo “Le importa vivir en lugares seguros. Evita cualquier cosa que pudiera poner en peligro su seguridad” o “Para él/ella es importante ser una persona muy exitosa. Le gusta impresionar a la gente”. Estos ítems son respondidos en una escala tipo Likert de 6 puntos donde 1 “No se parece nada a mí” y 6 “Se parece mucho a mí”. Para la presente investigación, se utilizó la versión validada por Herrera y Lens (2003) con estudiantes universitarios y de formación secundaria en el Perú.

Los niveles de confiabilidad para las 10 orientaciones motivacionales propuestas por Schwartz fueron: Universalismo ( $\alpha=0.65$ ), Benevolencia ( $\alpha=0.58$ ), Conformidad ( $\alpha=0.47$ ), Tradición ( $\alpha=0.69$ ), Seguridad ( $\alpha=0.64$ ), Poder ( $\alpha=0.52$ ), Logro ( $\alpha=0.79$ ), Hedonismo ( $\alpha=0.80$ ), Estimulación ( $\alpha=0.64$ ) y Auto-Dirección ( $\alpha=0.76$ ). Adicionalmente, los niveles de confiabilidad para los cuatro objetivos generales propuestos por el autor fueron: Auto-Trascendencia ( $\alpha=0.71$ ), Conservación ( $\alpha=0.77$ ), Auto-Reforzamiento o Promoción Personal ( $\alpha=0.82$ ) y Apertura al Cambio ( $\alpha=0.86$ ). Considerando los bajos niveles de confiabilidad en algunas de las 10 dimensiones axiológicas propuestas por Schwartz, en el presente estudio los análisis estadísticos se procesarán utilizando las puntuaciones en los 4 objetivos generales que se desprenden de las dimensiones antes referidas.

**4. Escala de Clima Emocional (De Rivera, 1992):** Consta de 24 ítems que evalúan las emociones percibidas en el ambiente social mediante una escala tipo Likert de 7 puntos donde 1 es igual a “No” y 7 es igual a “Completamente”. Ítems del tipo “La situación aquí es tan inestable que no puedo predecir lo que ocurrirá mañana ni puedo hacer planes para el futuro” o “Actualmente hay buenas oportunidades para que yo encuentre un buen trabajo y gane un buen sueldo. Se pueden hacer buenos negocios en este lugar” fueron sometidos a un Análisis Factorial Exploratorio con rotación Varimax, a través del cual se encontraron cuatro grandes dimensiones de clima emocional que explicaban un 48.76% de la varianza y cuyos Alphas de Cronbach son: Clima de Conflicto Social ( $\alpha=0.72$ ), Clima de Oportunidades ( $\alpha=0.80$ ), Clima de Miedo ( $\alpha=0.69$ ) y Clima de Indefensión ( $\alpha=0.59$ ).

**5. Escala de Razones para Emigrar:** Esta escala se construyó especialmente para el presente estudio. Específicamente, para la construcción del instrumento, se congregó a 50 sujetos de características socio-demográficas similares a las de los participantes en la investigación y se les realizó una pregunta abierta sobre las razones por las cuáles abandonarían el Perú. El análisis de contenido de las respuestas a esta pre-

gunta permitió identificar 42 categorías sobre las cuales se desarrolló un cuestionario con igual número de ítems.

Se presentaba la escala de la siguiente manera: A continuación se presentan algunas ideas que reflejan las causas por las que algunas personas se van del Perú. Tomando en cuenta su situación personal, y en una escala del 1 al 4, donde 1 es "Totalmente en Desacuerdo" y 4 es "Totalmente de Acuerdo", responda marcando con una "X" cuáles de los siguientes elementos lo harían dejar el Perú. Posteriormente se presentaban ideas del tipo: "Huir de la inseguridad ciudadana" o "Mejorar mi calidad de vida".

Con las respuestas de los 99 participantes, se realizó un análisis factorial exploratorio con rotación Varimax de la escala que arrojó 5 dimensiones, las cuales explican un 55.6% de varianza de las razones que los mismos tendrían para emigrar y que son: Deseo de Exploración ( $\alpha=0.89$ ), que implica el deseo de ganar nuevas experiencias de vida, desarrollando otras habilidades, aprendiendo nuevos idiomas, nuevas culturas y con un estilo de vida diferente; Motivos Familiares- Sociales ( $\alpha=0.85$ ), que se relacionan con los deseos de formar familia en un país con personas más educadas, en un espacio más seguro y que tenga similitudes culturales con el Perú. Buscar libertad de opinión y ganar independencia. Buscar la felicidad; Huida del País ( $\alpha=0.88$ ), que implica la intención de escapar de la inseguridad ciudadana, inestabilidad política, problemas sociales, falta de oportunidades, subdesarrollo y violencia percibidos en el país; Mejorar calidad de vida ( $\alpha=0.83$ ); que consiste en la búsqueda mejores oportunidades laborales para lograr mejoras económicas para uno mismo y sus familiares. Conseguir residencia para uno mismo y sus familiares. Buscar mejorar calidad de vida asegurando un mejor futuro; y Desarrollo Profesional ( $\alpha=0.73$ ) que implica seguir estudios superiores de postgrado y algunas especializaciones que no existen en el Perú, así como conseguir experiencia profesional.

### Procedimiento

El levantamiento de información se realizó entre noviembre del 2006 y agosto de 2007. Después de contactar a los participantes, se les explicó los alcances del estudio y se solicitó su colaboración voluntaria. A quienes accedieron a participar se les pidió llenar un consentimiento informado y posteriormente se les entregó un cuestionario para ser auto-aplicado. El tiempo de respuesta al cuestionario oscilaba entre los 25 y 40 minutos.



## Resultados

### Personalidad e intención de emigrar

Se procesaron diversos análisis de varianza para evaluar cómo se expresa cada uno de los cinco rasgos de personalidad en los grupos de participantes según sus intenciones migratorias. Específicamente se observó que sólo el rasgo de conciencia lograba diferenciar entre quienes no querían irse ( $M=5.51$ ,  $DE=.53$ ), quienes sí querían emigrar ( $M=5.17$ ,  $DE=.63$ ) y quienes ya habían emigrado ( $M=5.01$ ,  $DE=.75$ ),  $F(2,93)=4.99$ ;  $p\leq.01$ . De manera más precisa, análisis post-hoc corroboran que el rasgo de conciencia diferencia significativamente a quienes no quieren emigrar ( $M=5.51$ ,  $DE=.53$ ) de quienes ya lo habían hecho ( $M=5.01$ ,  $DE=.75$ ) (Bonferroni=.50,  $p\leq.01$ ).

### Valores e intención de emigrar

Se realizaron análisis de varianza para evaluar la manera en que se expresa cada uno de los objetivos generales propuestos por Schwartz en los grupos de participantes según sus intenciones o comportamiento migratorio.

En primer lugar, los valores de auto-reforzamiento diferenciaban significativamente a quienes no querían emigrar ( $M=4.22$ ,  $DE=.60$ ) de quienes sí querían emigrar ( $M=4.38$ ,  $DE=.64$ ) y quienes ya habían emigrado ( $M=3.88$ ,  $DE=.79$ ),  $F(2,95)=4.55$ ;  $p\leq.05$ . Al respecto, análisis post-hoc precisan que las diferencias específicas en los valores de auto-reforzamiento se observan entre el grupo de aquellos que sí quieren emigrar ( $M=4.38$ ,  $DE=.60$ ) y quienes ya habían emigrado, ( $M=3.88$ ,  $DE=.79$ ) (Bonferroni=.50,  $p\leq.05$ ).

Por su parte, los valores de conservación diferenciaban significativamente a quienes no querían emigrar ( $M=4.19$ ,  $DE=.70$ ) de quienes sí querían emigrar ( $M=3.92$ ,  $DE=.60$ ) y quienes ya habían emigrado ( $M=3.75$ ,  $DE=.70$ ),  $F(2,89)=3.44$ ;  $p\leq.05$ . En este caso, análisis post-hoc precisan que las diferencias específicas en los valores de conservación se observan entre el grupo de aquellos que no quieren emigrar ( $M=4.19$ ,  $DE=.70$ ) y quienes ya habían emigrado, ( $M=3.75$ ,  $DE=.70$ ) (Bonferroni=.44,  $p\leq.05$ ).

Los valores de apertura al cambio diferencian marginalmente a quienes no querían emigrar ( $M=4.46$ ,  $DE=.69$ ) de quienes sí querían emigrar ( $M=4.78$ ,  $DE=.57$ ) y quienes ya habían emigrado ( $M=4.45$ ,  $DE=.82$ ),  $F(2,94)=2.41$ ;  $p\leq.1$ . No obstante lo anterior, los

análisis post-hoc, no pudieron identificar diferencias significativas específicas entre los grupos evaluados.

Finalmente, los valores de auto-trascendencia no establecían diferencias significativas entre los grupos evaluados.

### **Clima emocional e intención de emigrar**

Se procesaron diversos análisis de varianza para establecer cómo se expresan las dimensiones del clima emocional identificadas en el presente estudio según las intenciones migratorias de los participantes en el mismo. De manera específica, sólo la percepción de un clima de miedo refería diferencias marginalmente significativas entre quienes no querían emigrar ( $M=2.60$ ,  $DE=.76$ ) de quienes sí querían emigrar ( $M=2.69$ ,  $DE=.78$ ) y quienes ya habían emigrado ( $M=2.31$ ,  $DE=.66$ ),  $F(2,95)=2.41$ ;  $p\leq 1$ . Sobre este punto, los análisis post-hoc no permitieron detectar diferencias específicas entre los grupos según sus intenciones migratorias.

Contrario a lo esperado, las percepciones sobre climas de oportunidades, conflicto social e indefensión no diferenciaron a los grupos comparados.

### **Razones para emigrar e intenciones migratorias**

Para observar la importancia relativa de cada uno de los conjuntos de razones para emigrar según las intenciones migratorias de los participantes en el estudio, se procesaron diversos análisis de varianza.

En primer lugar, el deseo de exploración diferenció significativamente entre sí, a quienes no querían emigrar ( $M=2.92$ ,  $DE=.68$ ), a quienes sí querían hacerlo ( $M=3.20$ ,  $DE=.57$ ) y a quienes ya lo habían hecho ( $M=2.78$ ,  $DE=.70$ ),  $F(2,96)=3.56$ ;  $p\leq .05$ . De forma específica, análisis post-hoc muestran que existen diferencias significativas entre quienes sí quería emigrar ( $M=3.20$ ,  $DE=.57$ ) y quienes ya lo habían hecho ( $M=2.78$ ,  $DE=.70$ ) (Bonferroni=.42,  $p\leq .05$ ).

En la misma línea, las razones familiares también diferencian entre quienes no querían emigrar ( $M=1.79$ ,  $DE=.53$ ), quienes sí querían hacerlo ( $M=2.21$ ,  $DE=.66$ ) y quienes ya habían emigrado ( $M=1.61$ ,  $DE=.49$ ),  $F(2,95)=9.72$ ;  $p\leq .001$ . En este caso, análisis post-hoc evidencian que hay diferencias específicas entre quienes no querían emigrar ( $M=1.79$ ,  $DE=.53$ ) y quienes si querían hacerlo ( $M=2.21$ ,  $DE=.66$ ) (Bonferroni=-.42,

$p \leq .01$ ). Así como entre quienes sí querían emigrar ( $M=2.21$ ,  $DE=.66$ ) y quienes ya lo habían hecho ( $M=1.61$ ,  $DE=.49$ ) (Bonferroni $=.60$ ,  $p \leq .001$ )

El desarrollo profesional también aparece como una razón relevante que diferencia entre quienes no querían emigrar ( $M=3.48$ ,  $DE=.60$ ), quienes sí querían hacerlo ( $M=3.63$ ,  $DE=.69$ ) y quienes ya habían emigrado ( $M=2.91$ ,  $DE=.90$ ),  $F(2,95)=10.44$ ;  $p \leq .001$ . Al respecto, el desarrollo profesional como razón para emigrar diferencia significativamente a quienes no querían emigrar ( $M=3.48$ ,  $DE=.60$ ) de quienes ya emigraron ( $M=2.91$ ,  $DE=.90$ ) (Bonferroni $=.57$ ,  $p \leq .01$ ). Así como a quienes sí querían emigrar ( $M=3.63$ ,  $DE=.69$ ) de quienes ya lo habían hecho ( $M=2.91$ ,  $DE=.90$ ) (Bonferroni $=.72$ ,  $p \leq .001$ )

Finalmente, la mejora de la calidad de vida diferencia tendencialmente a quienes no querían emigrar ( $M=2.95$ ,  $DE=.61$ ), quienes sí querían hacerlo ( $M=3.03$ ,  $DE=.67$ ) y quienes ya habían emigrado ( $M=2.64$ ,  $DE=.79$ ),  $F(2,95)=2.87$ ;  $p \leq 1$ . De manera específica, análisis post-hoc muestran que existe una diferencia marginalmente significativa en las expectativas de mejora de la calidad de vida entre quienes sí quieren emigrar ( $M=3.03$ ,  $DE=.67$ ) y quienes ya lo habían hecho ( $M=2.64$ ,  $DE=.79$ ) (Bonferroni $=.39$ ,  $p \leq 1$ ).

## Discusión

### Personalidad e intención de emigrar

Las hipótesis propuestas sobre las relaciones entre los rasgos de personalidad y las intenciones migratorias de los participantes del estudio no fueron respaldadas por los datos obtenidos. Por una parte, no se encontraron relaciones de ninguna índole entre los rasgos de extraversión, agradabilidad, apertura a la experiencia y estabilidad emocional con las intenciones migratorias antes referidas, lo que invita a pensar en los procesos migratorios como fenómenos sociales sumamente complejos que, como era de esperar, involucran variables que van más allá del plano individual. Sin embargo, dadas las limitaciones metodológicas del presente estudio correspondientes a los criterios de selección y tamaño de muestra aquí utilizados, se sugiere ahondar en este tema con muestras más amplias y diversas.

Con relación al rasgo de conciencia, la hipótesis propuesta tampoco se cumplió. Sin embargo, este rasgo descrito conceptualmente como el grado de organización y con-

trol que un individuo busca lograr sobre su vida (McCrae et al., 2000), resultó ser la única dimensión de personalidad que se asocia inversa y significativamente con las intenciones migratorias y el comportamiento de emigración. Esta relación parece sustentarse en la idea propuesta por Shoda et al. (1990) sobre este rasgo, puesto que individuos con altas puntuaciones en el mismo, presentan altos niveles de autocontrol que los orientan a permanecer en situaciones que puedan controlar en lugar de enfrentarse a un escenario desconocido. En ese sentido, es razonable pensar que una alta Conciencia debería inhibir el interés por involucrarse en un proceso estresante e incierto como la emigración.

### **Valores e intención de emigrar**

Aunque tendencialmente, los resultados sugieren que los valores de apertura al cambio juegan un rol favorable en la disposición a emigrar. Esto corrobora parcialmente la hipótesis propuesta para este conjunto de valores siendo consistente con las ideas de auto-dirección y búsqueda de estimulación que subyacen a los mismos (Schwartz, 1992) y que vuelven a quienes presentan altas puntuaciones en esta dimensión más tolerantes ante situaciones novedosas como las de la emigración, a tal punto, que el reforzamiento de estos valores en poblaciones de migrantes es algo que podría mejorar su adaptación o ajuste a un nuevo entorno (Basabe, Páez, Aierdi y Jiménez-Aristizábal, 2009).

Adicionalmente y de acuerdo a lo hipotetizado, el objetivo general de conservación se asocia inversamente con la disposición de emigrar y con el posterior comportamiento migratorio. Estos resultados son consistentes con la propuesta teórica de Schwartz (1992), quien plantea que la apertura al cambio y la conservación son dimensiones opuestas entre sí y por lo tanto llevarían a los individuos a comportamientos opuestos. En adición, el estudio de Bouckennoogue et al. (2005) muestra que las personas con bajo estrés tienden a ser más conformistas, lo que es una característica asociada a los valores de Conservación y por ende se sentirán menos dispuestos a lidiar con situaciones novedosas y estresantes como el dejar su país de origen. Lo anterior es respaldado por las relaciones conceptuales observadas entre los valores de Conservación y el rasgo de personalidad de conciencia (Roccas et al., 2002), donde cabe resaltar la coherencia percibida entre ambas variables y sus relaciones con la disposición a emigrar y el posterior comportamiento migratorio observado en la muestra.

Por su parte, altas puntuaciones en los valores de auto-reforzamiento o promoción personal explican una mayor disposición a emigrar, pero no necesariamente se observan dichas motivaciones en quienes ya emigraron, lo que respalda parcialmente la hipótesis propuesta para este conjunto de valores. Es decir, aquellos que ya llevaron a cabo el proceso migratorio tienden a presentar puntuaciones menores en los valores de auto-reforzamiento que aquellos que no han emigrado pero sí quisieran hacerlo. Esto podría tener su explicación, por una parte en el hecho de que quienes sí quieren emigrar presentan expectativas positivas relacionadas con la mejora de su situación social sin considerar el descenso del estatus social que habitualmente afecta a quienes emigran, lo que finalmente podría traducirse en una menor expresión de la motivación de poder y logro observados en los participantes que ya han emigrado.

### **Clima emocional e intención de emigrar**

Conceptualmente se sugirió que el clima emocional debería asociarse con los deseos migratorios de los participantes. Sin embargo, los resultados obtenidos no permiten precisar qué tipos específicos de clima promueven una mayor o una menor intención de abandonar el país.

Adicionalmente, se planteó que un clima positivo asociado a la percepción de oportunidades en el país debería relacionarse inversamente con la intención emigrar, lo que se basa en investigaciones sociológicas sobre el tema que afirman que las oportunidades percibidas en el exterior son factores de atracción hacia las sociedades de acogida, mientras que las oportunidades percibidas en la sociedad de origen son un factor de retención (Altamirano, 1990). Sobre este punto, es posible afirmar que casi la totalidad de procesos migratorios están motivados por razones económicas y falta de oportunidades percibidas en la sociedad de origen (Altamirano, 1992, 1990). Sin embargo, en la presente muestra, los resultados evidencian que el clima de oportunidades no se asoció en ningún sentido con el deseo de emigrar, lo que parece explicarse a partir de la condición socio-económica de los participantes, quienes al pertenecer a grupos privilegiados de la sociedad peruana, no estarían motivados a abandonar el país por falta de oportunidades, incluso cuando perciban que de manera general éstas son pocas en el contexto nacional.

También se esperaba que climas emocionales negativos asociados a la percepción del conflicto social, la desesperanza sobre las posibilidades de mejora y el miedo en el país presentaran una relación directa con la intención de emigrar. Se entiende con-

ceptualmente que estas dimensiones podrían funcionar como factores de empuje o expulsión (Bolzman, 1991; Altamirano, 1990). Sin embargo, contra lo esperado, la percepción de conflictos sociales y de desesperanza no presentaron relaciones específicas con la intención de emigrar, lo que una vez más parece explicarse por las condiciones socio-económicas de los participantes del estudio, quienes pertenecen a los sectores sociales menos afectados por conflictos y otros problemas sociales que derivan en los climas antes referidos, que pueden ser percibidos como predominantes en el entorno por los participantes, pero que no afectan directamente a los mismos.

Sí se pudo observar, aunque de manera tendencial, que el clima de miedo actuaba como un elemento que empujaba a la emigración. No obstante lo anterior, esta sensación de miedo aparecía atenuada en el grupo que ya había emigrado, lo que hace suponer que los participantes que viven fuera del Perú no necesariamente se encuentran expuestos a los estímulos sociales que producen la expresión colectiva del miedo en quienes aún radican en el país.

### **Elementos que facilitan y estimulan la emigración**

Un factor que cobra importancia en el análisis de los procesos migratorios es el familiar-social. La razón puede ser que quienes están pensando en la posibilidad de emigrar utilicen a este factor como determinante en su toma de decisión, ya que el hecho de tener un familiar o conocido residiendo en el país de destino es un importante referente como intermediario en la nueva sociedad a la que uno se pretende insertar (Altamirano, 1990). Más aún en una cultura colectivista como la peruana donde es fundamental pensar en la posibilidad de conformar redes sociales en el lugar donde se vivirá a futuro (Basabe et al., 2009). Sin embargo, en la muestra de quienes se fueron definitivamente, puede que este factor se haya disipado en el tiempo gracias a que otras razones fueron adquiriendo más importancia para explicar desde la perspectiva del emigrante su comportamiento migratorio.

Luego, el deseo de explorar y tener nuevas experiencias de vida, es un elemento que consistentemente se asocia a una mayor intencionalidad para emigrar. Esto es conceptualmente congruente a su vez, con un perfil axiológico que promueve la autodirección y la búsqueda de estimulación en situaciones que involucren ciertos niveles de estrés. No obstante lo anterior, son los que ya emigraron quienes puntúan más bajo en la valoración de esta razón, lo que lleva a suponer que las demandas psicológicas de un proceso migratorio pueden resultar lo suficientemente desgastantes como

para que las personas no se planteen estar implementando comportamientos de esta índole sistemáticamente.

Una tercera razón para emigrar se relaciona con el desarrollo profesional, que es significativamente menor en quienes ya se fueron, que en quienes no lo han hecho. Lo anterior lleva a suponer que las posibilidades de acceder a mejores posibilidades de formación profesional resultan atractivas para los jóvenes que desean irse del país, lo que es consistente con su estado de vida, pero no es necesariamente una razón válida para quienes ya se fueron, considerando que las demandas de la vida del migrante, no necesariamente involucran una oportunidad de desarrollo profesional y más bien suelen suponer una reducción del estatus del migrante en estos términos.

Aparece tendencialmente, como cuarta razón para emigrar, la motivación por mejorar la calidad de vida. Llama la atención que en el grupo que ya emigró la mejora de la calidad de vida aparezca como una razón para emigrar menos importante que para aquellos que aún no emigran y sí quieren hacerlo. Una vez más, es posible pensar que esta tendencia se debe al descenso de estatus social al que habitualmente se encuentran expuestos los emigrantes y que muchas veces viene acompañado del empeoramiento de algunas de las condiciones sociales a las que los participantes del estudio estaban acostumbrados antes de abandonar el Perú.

Finalmente, considerando las condiciones sociales y económicas de los participantes en el estudio, es posible pensar que hay algunas variantes importantes en los aspectos que determinan su intención de emigrar si se contrastan estos resultados con las investigaciones que habitualmente se han realizado con poblaciones de clases sociales de menores recursos económicos (Altamirano, 1992; 1990). En ese sentido, se puede pensar que aquellas que podrían considerarse condiciones de empuje o expulsión no afectan tanto a los grupos de altos recursos como a aquellos más pobres. Por tal razón, las decisiones migratorias de grupos sociales similares a los de los participantes en el estudio, parecen estar principalmente motivadas por un conjunto de variables individuales como la personalidad –al menos con el rasgo de conciencia- o los valores, más que por variables colectivas asociadas a la prevalencia de un clima social determinado. En ese sentido, tal como lo plantean Boehnke et al. (1998), los participantes de este estudio serían más propensos a emigrar por razones microsociales que problemas macrosociales o circunstancias societales que los obliguen a abandonar su lugar de origen.

Luego, sobre las razones específicas que impulsan la emigración, se aprecia que tener una familia o un vínculo social significativo con una potencial sociedad de acogida incrementa las posibilidades de emigración, lo que podría verse intensificado en un contexto cultural de carácter colectivista como el peruano.

Así mismo, la motivación por adquirir nuevas experiencias y el desarrollo profesional son elementos que también incrementan el deseo de emigrar, pero no necesariamente aparecen con la misma intensidad en la población que ya emigró. Lo anterior, parece estar relacionado con las condiciones reales de las personas que emigraron asumiendo que una cosa son las expectativas sobre la emigración y otra es la emigración en sí misma, considerando que en este último proceso, una persona se puede enfrentar a situaciones estresantes que pueden romper con la idealización del nuevo escenario, donde adicionalmente los migrantes tienden a reducir, al menos en un primer momento, su estatus social relativo a su sociedad de origen. Pasando de ser ciudadanos de entorno social privilegiado con derechos plenos a ser simplemente migrantes.

## Referencias

- Altamirano, T. (1990). *Los que se fueron: Peruanos en EEUU*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Altamirano, T. (1992). *Éxodo: Peruanos en el exterior*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Basabe, N., Páez, D., Aierdi, X. y Jiménez-Aristizábal, A. (2009). *Salud e inmigración. Aculturación, bienestar subjetivo y calidad de vida*. Zarautz: Ikuspegi.
- Benet-Martínez, V. y John, O. (1998). The Big Five across cultures and ethnic groups: Multitrait multithod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 729-750.
- Bermúdez, J. (1997). *La personalidad*. Madrid: Aguilar.
- Boehnke, K., Stromberg, C., Prasad Regmi, M., Richmond, B. y Chandra, S. (1998). Reflecting the world "out there": A cross-cultural perspective on worries, values and wellbeing. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 17, 227-247.
- Bolzman, C. (1991). *Exil, dynamique socio-culturelle et participation sociale, le cas de la migration chilienne en Suisse*. Tesis Doctoral no publicada, Université de Geneve. Ginebra: Suiza.



**CORRELATOS PSICOLÓGICOS DE LAS INTENCIONES Y COMPORTAMIENTOS MIGRATORIOS DE JÓVENES PERUANOS DE CLASE MEDIA Y ALTA**

- Bouckennooghe, D., Buelens, M., Fontaine, J. y Vanderheyden, K. (2005). The prediction of stress by values and value conflict. *The Journal of Psychology*, 139, 369-382
- Calderón, A. (2003). *Satisfacción marital desde la perspectiva de la psicología evolutiva en parejas urbano marginales de Lima*. Tesis de Licenciatura no publicada, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima: Perú.
- Comisión de Entrega de la CVR (2004). *Hatun Willakuy. Versión abreviada del Informe Final de la Comisión de la Verdad y Reconciliación*. Comisión de Entrega de la CVR: Lima.
- Corporación Latinobarómetro (2010). *Informe 2010*. Recuperado el 4 de enero de 2011 desde [www.latinobarometro.org](http://www.latinobarometro.org)
- De los Ríos, J. y Rueda, C. (2005). ¿Por qué migran los peruanos al exterior? *Economía y Sociedad*, 58, 7-14.
- De Rivera, J. (1992). Emotional climate: Social structure and emotional dynamics. En K. T. Strongman (Ed.), *Internacional Review of Studies on Emotion* (pp. 197-218). England: Wiley.
- De Rivera, J., Kurrien, R., y Olsen, N. (2007). The emotional climate of nations and their culture of peace. *Journal of Social Issues*, 62, 255-272.
- De Rivera, J. y Páez, D. (2007). Introduction: Emotional climate, human security, and cultures of peace. *Journal of Social Issues*, 62, 233-253
- De Rivera, J. y Yurtsever, G. (2010). National emotional climate and the value of freedom. *Beliefs and Values*, 2, 57-65.
- Fawcett, J. (1989). Networks, linkages and migration systems. *International Migration Review*, 23, 671-680
- Goldberg, L., (1992). The development of markers of the Big-Five factor structure. *Psychological Assessment*, 4, 26-42.
- Herrera, D. y Lens, W. (2003). *Changes in future time perspective according to the educational level and its association with values among adolescents of private and public schools and universities in Lima*. Documento presentado en el XXIX Congreso Interamericano de Psicología. Lima, Perú.
- Massey, D. (1993). Theories of International migration: A review and Appraisal. *Population and Development Review*, 19, 431-466.
- McCrae, R.R. y Costa, P.T. (1991). Adding Liebe und Arbeit: The full Five-factor model and well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 227-232.

- McCrae, R. R., Costa, P.T., Ostendorf, F., Angleitner, A., Hrebícková, M., Avia, M.D., Sanz, J. y Sánchez-Bernardos, M.L. (2000). Nature over nurture: Temperament, personality, and the life span development. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 173-186.
- MINTRA (2009). *Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional*. Recuperado el 29 de setiembre de 2010 desde <http://www.mintra.gob.pe/PERUINFOMIGRA/pdf/encuesta.pdf>
- Páez, D., Asún, D. y González, J.L. (1995). Emotional climate, mood and collective behavior: Chile 1973-1990. En H. Riquelme (Ed.), *Era of Twilight* (pp.141-182). Hamburg: Department of Social Psychology.
- Páez, D., Ruiz, J.I., Gailly, O., Kornblit, A.I., Wiesenfeld, E. y Vidal, C.M. (1996). Clima emocional: su concepto y medición mediante una investigación transcultural. *Revista de Psicología Social*, 12, 79-98.
- Paunonen, S.V. y Ashton, M.C. (2001). Big Five predictors of academic achievement. *Journal of Research in Personality*, 35, 78-90.
- Rivas, B. (2010, 30 de Mayo). Los limeños ya no quieren irse. *El Comercio*, p. A6.
- Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S. y Knafo, A. (2002). The Big Five Personality Factors and Personal Values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 789-801.
- Romero, E. (2005). ¿Qué unidades debemos emplear?: Las “dos disciplinas” de la psicología de la personalidad, *Anales de Psicología*, 21, 244-258
- Schwartz, S. (1992). Universals in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. En M.P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp.1-65). London: Academic Press.
- Serra, R. (2010, 16 de octubre). Economía peruana lleva 12 meses seguidos al alza. *El Comercio*, p. B3.
- Shoda, Y., Mischel, W. y Peake, P.K. (1990). Predicting adolescent cognitive and selfregulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions. *Developmental Psychology*, 26, 978-986.
- Smith, P. B. y Schwartz, S. H. (1996). Values. En J. W. Berry, M. H. Segal y C. Kagitçibasi (Eds.), *Handbook of cross-cultural psychology* (pp. 77-118.). Needham Heights, MA: Allyn y Bacon.
- Torres, A. (2010). *Opinión Pública 1921-2021. Un viaje en el tiempo para descubrir cómo somos y qué queremos los peruanos*. Lima: Aguilar.
- Ward, C. (1996). Acculturation. En D. Landis y R.S. Bhagat (Eds.), *Handbook of Intercultural Training*. (pp. 124-147). Thousand Oaks, CA: Sage.

**CORRELATOS PSICOLÓGICOS DE LAS INTENCIONES Y COMPORTAMIENTOS MIGRATORIOS DE JÓVENES PERUANOS DE CLASE MEDIA Y ALTA**

Zlobina, A. (2004). La teoría de valores de S. Schwartz. En D. Páez, I. Fernández, S. Ubillos y E. Zubieta (Coords.), *Psicología social, cultura y educación* (pp. 73-88). Madrid: Pearson Prentice Hall.