



INSTITUTO PARA LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN
SECCIÓN DE POSGRADO

**NIVELES SOCIOECONÓMICOS Y MOTIVACIÓN EN LA
ELECCIÓN DE LA CARRERA PROFESIONAL EN ESTUDIANTES
PRE-UNIVERSARIOS**

PRESENTADO POR

ROCÍO GIOVANNA HOYOS DÍAZ

TESIS

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN EDUCACIÓN CON
MENCIÓN EN DOCENCIA E INVESTIGACIÓN UNIVERSITARIA

LIMA – PERÚ

2016



**Reconocimiento
CC BY**

La autora permite a otros distribuir y transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra, incluso con fines comerciales, siempre que sea reconocida la autoría de la creación original.

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

**INSTITUTO PARA LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN
SECCIÓN DE POSGRADO**

**NIVELES SOCIOECONÓMICOS Y MOTIVACIÓN EN LA ELECCIÓN
DE LA CARRERA PROFESIONAL EN ESTUDIANTES PRE-
UNIVERSITARIOS**

**TESIS PARA OPTAR
EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN
DOCENCIA E INVESTIGACIÓN UNIVERSITARIA**

PRESENTADA POR:

BACH. ROCÍO GIOVANNA HOYOS DÍAZ

LIMA, PERÚ

2016

**NIVELES SOCIOECONÓMICOS Y MOTIVACIÓN EN LA ELECCIÓN
DE LA CARRERA PROFESIONAL EN ESTUDIANTES PRE-
UNIVERSITARIOS**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Dr. Oscar Rubén Silva Neyra

PRESIDENTE DEL JURADO:

Dr. Florentino Norberto Mayurí Molina

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. Miguel Luis Fernández Avila

Dr. Carlos Augusto Echaiz Rodas

Dr. Miguel Angel Giraldo Quispe

DEDICATORIA

A mi hija Jimena, por su paciencia y amor;
a mi madre Jacinta, por su apoyo incondicional, amor y comprensión; a José, por ser mi soporte en todo momento y a Miguel Ángel, por su amistad y apoyo sinceros.

AGRADECIMIENTOS

Deseo expresar mi profundo agradecimiento a quienes contribuyeron a concretar este proyecto: a Miguel Ángel, por sus valiosos aportes; al Dr. Silva, por su infinita paciencia y constante asesoramiento y a la Universidad de San Martín de Porres, por visualizar la importancia académica de la aplicación de este proyecto en sus sedes pre-universitarias para así poder culminar con éxito esta investigación.

ÍNDICE

	Páginas
Portada	i
Título	ii
Asesor y miembros del jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimientos	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN	x
ABSTRACT	xii
INTRODUCCIÓN	xiv

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1	Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2	Formulación del problema.....	6
1.2.1	Problema general.....	6
1.2.2	Problemas específicos.....	6

1.3	Objetivos de la investigación.....	8
1.3.1	Objetivo general.....	8
1.3.2	Objetivos específicos.....	8
1.4	Justificación de la investigación.....	10
1.5	Limitaciones de la investigación.....	11
1.6	Viabilidad de la investigación.....	12

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de la investigación.....	13
2.2	Bases teóricas.....	26
A.	Niveles socioeconómicos (NSE).....	26
a.	Sistemas de estratificación social.....	26
b.	Definición de nivel socioeconómico.....	33
c.	Perfil socioeconómico de América Latina.....	34
d.	Niveles socioeconómicos en el Perú.....	37
B.	Motivación en la elección de la carrera universitaria.....	39
a.	Motivación.....	39
b.	Tradiciones actuales sobre la motivación.....	40
c.	Elección de la carrera universitaria.....	55
d.	Investigaciones sobre metas y motivaciones en la elección de carrera.....	60
2.3	Definiciones conceptuales.....	63
2.4	Formulación de hipótesis.....	68
2.4.1	Hipótesis general.....	68
2.4.2	Hipótesis específicas.....	68

2.4.3 Variables.....	70
----------------------	----

CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1	Diseño de la investigación.....	72
3.2	Población y muestra.....	74
3.3	Operacionalización de variables.....	75
3.4	Técnicas para la recolección de datos.....	76
3.4.1	Descripción de los instrumentos.....	76
	A. Ficha de nivel socioeconómico.....	76
	B. Cuestionario MOECP.....	77
3.4.2	Validez y confiabilidad de los instrumentos.....	78
3.5	Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos.....	78
3.6	Aspectos éticos.....	79

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1	Resultados descriptivos.....	80
4.1.1	Variable: Nivel socioeconómico.....	80
4.1.2	Variable: Motivación en la elección de la carrera profesional.....	86
4.2	Prueba de hipótesis.....	100
4.2.1	Resultados de las pruebas estadísticas.....	102

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Discusión.....	112
5.2	Conclusiones.....	117
5.3	Recomendaciones.....	119

FUENTES DE INFORMACIÓN

•	Referencias bibliográficas.....	121
•	Referencias hemerográficas.....	124
•	Referencias electrónicas.....	126

ANEXOS

Anexo 1:	Matriz de consistencia.....	131
Anexo 2:	Instrumentos para la recolección de datos.....	132
Anexo 3:	Constancia emitida por la institución donde se realizó la investigación.....	137

RESUMEN

El objetivo de esta investigación fue evaluar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres (USMP).

El presente estudio fue observacional y no experimental, de diseño correlacional de corte transversal y de enfoque cuantitativo. La población estuvo conformada por 132 estudiantes del Centro Pre-Universitario de la USMP de las Sedes Pueblo Libre, San Isidro y La Molina. Para la obtención de la muestra, se aplicó un muestreo censal. Se utilizaron dos cuestionarios: Ficha de nivel socioeconómico y el Cuestionario MOECP. Para el procesamiento de los instrumentos se utilizó la estadística descriptiva e inferencial y para la contrastación de la hipótesis se empleó la prueba de Spearman.

La investigación realizada ha evidenciado que existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación para la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la USMP. Asimismo, en la comparación de descriptivos por nivel socioeconómico, se apreció que los estudiantes de los niveles socioeconómicos más altos, A y B,

tienen como principales motivaciones la vocación y las posibilidades de aprendizaje respecto a la carrera elegida. En contraste, aquellos estudiantes pertenecientes al nivel socioeconómico más bajo, D, se encuentran más motivados por la afiliación e interés en las relaciones interpersonales y también por la influencia que el entorno puede haber producido en ellos.

Palabras clave: Niveles socioeconómicos, motivación.

ABSTRACT

The aim of this research was to evaluate in which way the socioeconomic status is related to the motivation for the choice of a university degree program of students from the Pre-University School of the University San Martin de Porres (USMP).

The study was observational and non-experimental, with cross-sectional correlational design and quantitative approach. The population was composed of 132 students from the Pre-University School of the USMP from the counties of Pueblo Libre, San Isidro and La Molina. The total population sampling was applied for obtaining the sample. Two questionnaires were used: socioeconomic status Sheet and the MOECP Questionnaire. Descriptive and inferential statistics were used for information processing, and the Spearman Test was tested in order to contrast the hypothesis.

The research proved that there exists a highly significant correlation between the socioeconomic status, and the motivation for the choice of a university degree program of students from the Pre-University School of the USMP. Moreover, the comparison of socioeconomic status descriptive showed that students of higher socioeconomic status, A and B, give mainly importance to vocation and learning possibilities when they choose a career. In contrast, those students who belonged

to the lowest socioeconomic status, D, are focused on affiliation and interpersonal relationships interests and also in how the environment has influenced on them.

Keywords: socioeconomic status, motivation.

INTRODUCCIÓN

El propósito de la presente investigación fue determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres (USMP) en el año 2016.

La proliferación de universidades privadas en los últimos años ha generado muchas repercusiones. Entre ellas podemos mencionar: desplazamiento de la población estudiantil de las universidades públicas a las privadas, flexibilidad en el filtro académico al ingreso de universidades privadas, mayor índice de deserción estudiantil, entre otros. Por esta razón, se han desarrollado diversos estudios, más a nivel internacional que nacional, cuyo objetivo ha sido identificar los factores relacionados a la motivación y el éxito académico en los estudiantes de educación superior.

Por otro lado, ciertas investigaciones sostienen que una de las principales variables cuyo impacto es crucial al momento de definir las aspiraciones educativas y ocupacionales en los jóvenes es el nivel socioeconómico.

La investigación de las motivaciones en la elección de la carrera profesional permitió conocer y comparar los diferentes patrones motivacionales y percepciones sobre la capacidad e intenciones ante el aprendizaje y el contexto laboral. Esta información alcanzó un mayor valor al relacionar dichas motivaciones con el nivel socioeconómico, por lo que se pudo comprobar la hipótesis general: “los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016”. Por consiguiente, la presente investigación es significativa en valor pedagógico, práctico y teórico, aportando mayor información a los estudios realizados a nivel nacional e internacional y contribuyendo a posteriores estudios más exhaustivos.

El estudio se realizó en el Centro Pre-Universitario de la USMP, en sus sedes de Pueblo Libre, San Isidro y La Molina, a todos los estudiantes inscritos mediante un muestreo censal. A los 132 estudiantes encuestados se les aplicó dos cuestionarios: Ficha de nivel socioeconómico y Cuestionario MOECP. Para procesar los datos obtenidos por los cuestionarios y así poder probar las hipótesis, se empleó la estadística descriptiva e inferencial, presentando los datos en tablas y figuras.

Las principales limitaciones que tuvo la investigación fueron: a) poca bibliografía referente a estos temas en nuestro país, lo cual fue superado recurriendo a fuentes internacionales, b) las investigaciones previas contaban con instrumentos validados para ciertas carreras específicas, pero éstos fueron adaptados y ratificados para este estudio y c) la muestra poblacional estudiada correspondía

mayormente a los niveles socioeconómicos A y B, lo que no permitió caracterizar eficazmente a los sectores C, D y E.

Este estudio fue viable gracias a que se contó con el apoyo de las autoridades del Centro Pre-Universitario de la USMP y las tutorías constantes del asesor de tesis, Dr. Silva. Además, se contó con los recursos humanos y económicos para el desarrollo del trabajo.

La investigación desarrollada se dividió en los siguientes capítulos:

- Capítulo I, en donde se aborda la realidad problemática acerca de la proliferación de universidades y lo que trae consigo; igualmente se plantean los objetivos, la justificación, las limitaciones y la viabilidad de la investigación.
- Capítulo II, en donde se plantea el marco teórico que involucra los antecedentes de la investigación, bases teóricas, conceptualización de las variables y formulación de la hipótesis general y las específicas.
- Capítulo III, en donde se reseña la metodología aplicada considerando el diseño de la investigación, población y muestra, operacionalización de variables, técnicas de recolección y procesamiento de la información y los aspectos éticos involucrados.
- Capítulo IV, en donde se presentan los resultados de la investigación a través de tablas y figuras.
- Capítulo V, en donde se discuten los resultados obtenidos, se plantean las conclusiones y se hacen recomendaciones finales.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

En los últimos años se ha observado un crecimiento exponencial en la creación de universidades peruanas. En el 2013, la Asamblea Nacional de Rectores (ANR) hizo un análisis comparativo en donde determinó que mientras en el año 2000, el país contaba con 72 universidades, en el 2013 esta cifra se había incrementado a 140 casas de estudios. En otras palabras, el número de universidades peruanas prácticamente se duplicó en tan solo 13 años.

Esta proliferación de universidades ha generado, además, un desplazamiento de la población estudiantil de las universidades públicas a las privadas. En 1985, las universidades públicas tenían el doble de población estudiantil respecto a las universidades privadas. Actualmente, estas 140 universidades (51 públicas y 89 privadas) albergan a 1'060,078 estudiantes matriculados; de este total, 330,986 (31%) estudian en

universidades públicas y 729,092 (69%) en universidades privadas (ANR, 2013).

Uno de los motivos de este movimiento migratorio de universidades públicas a privadas es que la dificultad de ingreso a estas últimas en años recientes ha variado drásticamente. En los ochenta, en promedio, solo uno de cada 6 postulantes ingresaba, mientras que en la actualidad 10 de cada 12 postulantes ingresa; incluso, en muchas universidades ingresa la totalidad de postulantes, de modo que el filtro académico para el ingreso de los estudiantes se ha flexibilizado; y, en algunos casos, se ha eliminado. Ello ha conllevado que el filtro de exigencia académica ya no sea un factor que limite o sea determinante para la elección de una casa de estudio o para la elección de una carrera profesional, sino sean otros factores que se deben tomar en cuenta para dichas elecciones.

Otro tema que se debe considerar al optar por cierta universidad y carrera, es la capacidad adquisitiva de las familias peruanas, para poder solventar los estudios de sus integrantes. Esto explicaría que el 70% de las deserciones se dan en las universidades privadas, versus 30% en las universidades públicas. Hasta un 30% de alumnos se retira en el primer semestre de estudios en las universidades del Perú, de acuerdo con un estudio de la consultora en marketing Flanqueo. El estudio señala que las universidades orientadas al segmento socioeconómico C registran la mayor deserción con 28%, seguidas de las universidades del segmento B con 21% de deserción y las universidades del segmento A con 15% de deserción. La principal razón para la deserción sería el factor económico,

que representa el 29%; seguida por la falta de vocación (26%), decepción de la carrera elegida (20%), mala enseñanza (15%), mala organización y la falta de preocupación por el alumno (10%).

De acuerdo con un reporte de Unesco (2006), el éxito de los estudiantes en la educación superior se encontraría directamente relacionado con su desempeño en las pruebas de admisión y el tipo de establecimiento de enseñanza secundaria, los cuales a su vez se relacionan con el nivel socioeconómico de origen de los estudiantes (Díaz-Romero, 2010). En ese aspecto, se sugiere que las instituciones de educación superior no solo deberían fomentar el acceso desde una perspectiva de igualdad, sino también asumir responsabilidades en relación con la retención de los estudiantes y sus procesos educativos (Donoso y Schiefelbein, 2007).

Por otro lado, se puede apreciar una serie de investigaciones cuyo objetivo ha sido identificar los factores relacionados a la motivación y el éxito académico en los estudiantes de educación superior (Archer, 1994; Castejon, Gilar y Pérez, 2006; Pintrich, García y Mckeachie, 1991). Dichas investigaciones giran en torno a entender cómo los estudiantes se implican en las tareas académicas o cómo es necesario un buen nivel de motivación para conseguir aprendizajes complejos. Así mismo, otra línea fructífera de investigación (Ford, 1992; Valle, Cabanach, Rodriguez, Nuñez y González-Pienda, 2006; Gámez, Marrero y Díaz, 2008) ha estudiado las metas socio-personales, que también pueden influir significativamente en la elección de la carrera universitaria, la permanencia en las aulas y el rendimiento académico. Estas metas involucran la búsqueda de una mayor vinculación

con los compañeros, búsqueda de logro y prestigio, mayor influencia o poder sobre otros, entre otros aspectos.

En una investigación realizada en el departamento de La Libertad (Perú), Moreno (2012) reportó que los valores, aptitudes, personalidad, la familia, la búsqueda de prestigio y el nivel socioeconómico (NSE) influyeron en la elección de la carrera universitaria en una muestra de 328 alumnos del quinto año de secundaria en trece provincias del mismo departamento. La autora de este estudio agrupa a los alumnos según sus perfiles de personalidad como: a) emprendedores (NSE A, B y C), con valores de responsabilidad y una personalidad pasional. Estos jóvenes optaron por la carrera de contabilidad y administración; sus padres no influyeron en la elección de la carrera; y son jóvenes que aspiran al prestigio y status social; b) progresistas (NSE C y D), con valores de respeto y honestidad; les gusta la profesión de sus padres, son sentimentales o nerviosos. En este caso los progresistas optaron por las carreras de ingeniería, derecho o ciencias médicas; y aspiran al prestigio personal; c) aspiracionales (NSE D y E), los que tienen como valor la solidaridad y una personalidad flemática; son calmados o apáticos. Estos estudiantes optaron por las carreras de educación o ciencias biológicas; muchos de ellos admiran la profesión de algún vecino, han elegido la profesión en base a los ingresos familiares, desconocen la sociedad en donde se desenvuelven y consideran que la carrera elegida les dará algún tipo de rango en su comunidad.

En el contexto local, en el año 2012, del total de postulantes de pregrado a la USMP, el 14.7% se orientaron a la facultad de Medicina Humana, el

13.8% a Ciencias de la Comunicación y el 10.9% a Administración de Negocios Internacionales, entre otros. Sin embargo, del total de ingresantes, el 23.8% del total ingresaron principalmente a carreras relacionadas a Ciencias de la Comunicación, Turismo y Psicología (24.3%) y Ciencias Administrativas y Recursos Humanos (23.8%). Con esta información, se puede deducir que del total de postulantes a la USMP para el año 2012, el 36.9% ingresaron. En contraste, durante ese mismo año, se realizó un estudio de las carreras con mayor demanda laboral, encontrándose en primer lugar Administración de empresas, seguido muy de cerca de las carreras de Contabilidad, Administración Hotelera, Administración de Negocios Internacionales, Ingeniería Industrial, por citar algunos. Se puede apreciar con estos datos que no solo la motivación por logro y prestigio influyen en la decisión de elegir cierta carrera, sino que hay presentes otras motivaciones que también se deben considerar y analizar y eso es lo que se pretende con este presente estudio. Por ello, esta tesis se centra en realizar una encuesta a los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres, para conocer sus características socioeconómicas e indagar respecto a las motivaciones que tuvieron para la elección de la carrera profesional a la que postulan.

Es así que este estudio busca comprobar si existe una relación entre el nivel socioeconómico y las motivaciones al momento de elegir una determinada carrera universitaria. Esto permitirá a las universidades del país, establecer diversas estrategias cognitivas, pedagógicas y psicológicas que podrían aplicar para asegurar la permanencia,

rendimiento académico exitoso y la obtención del título de los estudiantes en las diversas instituciones superiores que funcionan actualmente.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016?
- ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016?
- ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la elección de la carrera profesional de los

estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016?

- ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016?
- ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016?
- ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016?
- ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

- Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

1.3.2 Objetivos específicos

- Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la elección de la carrera

profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

- Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

1.4 Justificación de la investigación

La elección de una carrera universitaria es una de las decisiones no solo más importantes en la vida de un estudiante, sino también una de las que origina más preocupación pues afectará a su futura vida personal, familiar, profesional y laboral. Es así, que ante la selección de una carrera, el estudiante entrelaza una serie múltiples expectativas y motivaciones que buscará alcanzar en clase y que además estarán influenciadas por la interacción de distintas causas que movilizan a los individuos a la obtención de diversas metas, tanto de aprendizaje, como de rendimiento.

Existen diversas teorías y estudios sobre los motivos por los cuales un estudiante elige estudiar una determinada carrera universitaria en donde se puede apreciar que si bien la elección es personal, influyen en ella tanto elementos internos como externos. Inclusive, en algunos casos, estos últimos pueden ser prioritarios frente a los primeros.

La investigación de las motivaciones en la elección de la carrera universitaria permitirá conocer y comparar los diferentes patrones motivacionales y percepciones sobre la capacidad e intenciones ante el aprendizaje y el contexto laboral. Esta información alcanza un mayor valor al relacionar dichas motivaciones con el nivel socioeconómico, variable que puede influir significativamente en la elección de la carrera universitaria y en el centro de estudios. Para ello, se cuenta con una muestra de alumnos del centro Pre-Universitario San Martín de Porres, centro que ofrece diversas carreras lo que nos garantiza contar con una mezcla claramente heterogénea y rica en información.

Es así, que la presente investigación es significativa en valor pedagógico, pues facilitará enriquecer la tarea docente y entender las posibles conductas de los ingresantes ante el aprendizaje; en valor práctico, pues desvelará los intereses comunes y divergencias entre los estudiantes de la muestra lo que permitirá desarrollar estrategias para la igualdad educativa, disminuir los índices de deserción y lograr una mejor inserción en el mercado laboral una vez egresados; y en valor teórico, pues aportará mayor información a los estudios realizados a nivel nacional e internacional los cuales contribuirán a posteriores estudios más exhaustivos.

1.5 Limitaciones de la investigación

Esta investigación presentó las siguientes limitaciones:

- Poca bibliografía referente a estos temas en nuestro país, lo cual fue superado recurriendo a fuentes internacionales, donde se encontró artículos de investigación, libros y tesis.
- Las investigaciones previas contaban con instrumentos validados para determinadas carreras universitarias (como psicología, derecho, educación, entre otros), los cuales fueron adaptados y ratificados para este estudio.
- La muestra poblacional estudiada corresponde a los niveles socioeconómicos A y B, en su mayoría, pocos del C y D y ninguno del E, lo que no permitió caracterizar eficazmente a estos dos últimos sectores y sus motivaciones en la elección de la carrera universitaria.

1.6 Viabilidad de la investigación

El presente proyecto de investigación fue viable gracias a que se contó con el apoyo de las autoridades del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres, lugar donde se aplicaron los instrumentos de investigación. Además, se contó con los recursos humanos y económicos para el desarrollo del trabajo de campo y las fuentes de información necesarias para hacer uso de éstas y así poder adaptar los instrumentos.

Finalmente, y no menos importante, se tuvo a disposición asesorías constantes y la presencia de especialistas en los temas de este estudio, los cuales brindaron aportes valiosos a esta investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Los estudios más resaltantes precedentes a esta investigación y que encauzaron el enfoque de esta última, tanto en el ámbito internacional como nacional, fueron los siguientes:

- **Covarrubias (2013)**, realizó una tesis titulada: *Elección de Carrera: Aspectos que influyen en los Jóvenes* para la Universidad Pedagógica Nacional (México). En ella buscó identificar los aspectos familiares, económicos y aptitudinales que intervinieron en la elección de carrera en jóvenes estudiantes de Psicología Educativa. Para ello llevó a cabo entrevistas semiestructuradas a estudiantes del octavo semestre de Psicología Educativa de una universidad pública del sur de México.

Cabe destacar en sus conclusiones que dentro de los 3 aspectos estudiados (la familia, la economía y las aptitudes) en torno a la influencia que tuvieron para que los jóvenes realizaran la elección de cierta carrera, es la familia la que tiene más peso dentro de esta

decisión, estando en segundo lugar las aptitudes y en último lugar la economía.

Como aporte personal puedo indicar que este hallazgo es atípico haciendo una comparación con las demás investigaciones, pues en ellas las influencias externas tales como el entorno familiar, no son un factor determinante en la elección de una carrera universitaria.

- **Guzmán (2012)**, desarrolló una tesis doctoral con el título de: *Modelos predictivos y explicativos del rendimiento académico universitario: caso de una institución privada en México* para la Universidad Complutense de Madrid (España). Su objetivo general era estudiar el rendimiento académico de estudiantes universitarios en México, y proponer y validar empíricamente distintos modelos que permitieran predecir su rendimiento, así como identificar los factores del perfil del alumno que lo afectaban positivamente. Ejecutó una investigación correlacional en donde se recogieron los datos correspondientes a 1,129 estudiantes del Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México, a fin de identificar el efecto de algunas variables del perfil del alumno, psicopedagógicas, sociales, familiares y su relación con el rendimiento académico final, por medio de la aplicación de la estadística descriptiva, estadística inferencial, análisis multivariado y ecuaciones estructurales (análisis causal).

Entre sus conclusiones más saltantes están las siguientes:

- El sexo es un factor que afecta el rendimiento académico y la investigación indica que un mejor rendimiento se asocia a las mujeres.
- Se constata que a medida que incrementaban su edad, los alumnos disminuían su rendimiento.
- Al comparar las medias por beca se destaca que el rendimiento de los alumnos que gozan de ella es mayor que el de los que no la tienen, con una dispersión uniforme y equilibrada.
- El nivel socioeconómico al que pertenece el alumno influye *negativamente* en su rendimiento académico, pues a mayor nivel económico es menor su rendimiento y viceversa. Este dato se puede explicar con base en la motivación de tener acceso a la educación de una escuela privada, pero también puede estar vinculado al proceso de selección de los mejores alumnos para asignar las becas.
- **Bora (2011)**, elaboró su tesis titulada: *Los motivos de elección de la carrera de Psicopedagogía en la Universidad Abierta Interamericana en Rosario* para la Universidad Abierta Interamericana (Argentina). Esta autora aplicó una encuesta a 82 alumnas de la carrera de Psicopedagogía de la Universidad Abierta Interamericana para conocer los motivos de elección de su carrera.

Se concluyó que la mayoría de las encuestadas estudia la carrera de Psicopedagogía por motivación intrínseca, ya sea porque les gusta, por

interés en los contenidos que tiene o por vocación, destacando que les gustaba al momento de elegirla y en la actualidad. Con respecto a las expectativas, se observó que las opciones más elegidas estaban relacionadas con la afiliación e interés por las personas, sentimiento de logro personal, vocación o interés.

- **León (2010)**, elaboró una tesis doctoral con el título de: *Factores que condicionan la elección de una carrera universitaria por parte de los alumnos de último año de secundaria en Chile* para la Universitat Ramon Llull (Chile). Lo interesante de la investigación es que el autor enfocó este tema aplicando la teoría del consumidor a la educación superior. Su objetivo era determinar y explicar los factores que condicionan la decisión de compra (es decir, la conducta del consumidor) de una carrera universitaria por parte de los alumnos de último año de secundaria en Santiago de Chile (es decir, los consumidores).

En la etapa preliminar a la investigación, se determinó el set de atributos de decisión que utilizaban los estudiantes para tomar una decisión de compra de carrera en una Universidad específica mediante sesiones de Focus Group con estudiantes de 3ro. y 4to. de secundaria. En ellas se discutió de manera semiestructurada, cómo estaban tomando la decisión de compra de una carrera universitaria, y, más específicamente, qué variables estaban considerando en su compra. Los resultados obtenidos muestran que es posible entender el conjunto de variables de decisión que tienen los estudiantes haciendo referencia a sólo cuatro factores latentes: Prestigio e Imagen (Universidad conocida y reconocida),

Calidad de enseñanza, Conveniencia (costo de la carrera, nivel de innovación tecnológica en la Universidad, buena infraestructura, entre otros) y Ambiente Social (buen ambiente de estudio, formación integral, por mencionar algunos).

Los resultados mostraron que en general los estudiantes de los establecimientos particulares asignaron una menor importancia a todos los factores respecto a los estudiantes de establecimientos municipalizados, y en cada caso, la diferencia era significativa. El autor sugirió que podía deberse a que al tener una mejor posición económica, los estudiantes de establecimientos particulares pueden sentir que su futuro se encuentra menos determinado por la elección de la carrera/universidad que ellos realizan, y que se encuentra más determinado por factores exógenos a los considerados en la encuesta.

- **Di Gresia (2009)**, realizó una tesis doctoral titulada: *Educación Universitaria: Acceso, elección de carrera y rendimiento para la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) (Argentina)*.

Esta tesis doctoral constó de una serie de trabajos referidos a la economía de la educación universitaria iniciados en el año 1999 con el desarrollo de una encuesta sobre determinantes del rendimiento académico a 4676 alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLP. En este trabajo inicial se analizaron determinantes del rendimiento como edad, sexo, estado civil, hijos, carrera, situación laboral, tipo de escuela secundaria (pública o privada), años de educación de los padres y lugar de origen.

Los dos siguientes trabajos de relevancia continuando con esta línea de investigación describieron la situación de los graduados de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLP. El primero de estos trabajos se refirió al análisis de los estudiantes graduados en el periodo 1990-1999 y el segundo a los graduados durante el 2001 en donde se analizaron las variables dependientes del desempeño académico: nota promedio y duración de carrera.

Las investigaciones continuaron durante los siguientes años (2002-2009) con la presentación de trabajos realizados y liderados por Di Gresia (autor de esta tesis) en donde se analizaron, entre otros temas, si una prueba de evaluación podía predecir el desempeño académico posterior o como el referido a la vinculación entre el rendimiento académico y el presupuesto universitario.

Toda esta línea de investigación sirvió para el desarrollo de este documento de tesis.

Los resultados de las estimaciones efectuadas mostraron que la independencia de la probabilidad de acceso a la universidad respecto del nivel socioeconómico no se cumple. El acceso a la educación universitaria se incrementó en el periodo 1987-2003, sin embargo esta situación presentó grandes diferencias entre los individuos según sus características socioeconómicas. Los individuos socioeconómicamente favorecidos presentaron un 78% de probabilidad de acceder a la universidad, mientras que la situación para los individuos desfavorecidos fue de un 8.4% de probabilidad. La probabilidad de acceso a la

educación universitaria se vio afectada por factores propios del individuo, su familia y del entorno donde vive. Factores de interés en términos de diseño de políticas públicas fueron la situación laboral de los aspirantes, los ingresos del hogar, la educación del jefe del hogar y la condición de actividad del jefe del hogar. El ambiente universitario del entorno resultó también ser un factor importante.

La situación socioeconómica también es un indicador que reflejó heterogeneidad entre las disciplinas universitarias. Considerando a los años de educación del padre como indicador de la situación socioeconómica resulta que se pudieron identificar cuatro disciplinas con mejor situación: Odontología, Arquitectura, Medicina y Derecho. Las disciplinas con menor indicador socioeconómico fueron Ciencias de la Educación, Ingeniería y Bellas Artes.

Los resultados obtenidos evidenciaron que el desempeño es superior para las mujeres, para los estudiantes que ingresan más jóvenes a la universidad, para quienes provienen de hogares con padres más educados y para los estudiantes que no trabajan.

- **Hidalgo, Torres y Reátegui (2014)**, desarrollaron una tesis de título: *Factores asociados a la vocación profesional en enfermería en ingresantes 2013-2014 de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana* para la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana (UNAP) (Perú). Se aplicó una encuesta a 60 ingresantes a la Facultad de Enfermería de la UNAP, en el Año Académico 2014, de ambos sexos los cuales presentaban una situación económica familiar media para

determinar si los factores: edad, sexo, ingreso económico familiar, autoestima, interés profesional, conocimiento de la profesión, ocupación familiar se encontraban asociados a la vocación profesional elegida.

Se puede concluir que existe una relación estadística significativa entre la vocación profesional en enfermería y los siguientes factores: sexo, nivel de autoestima, interés profesional, conocimiento de la profesión y ocupación familiar en contraste con la edad y el ingreso económico familiar los cuales no presentaron relaciones estadísticas significativas.

Como aporte personal podría mencionar que en este trabajo se puede apreciar una aparente no correlación entre el nivel socioeconómico asociado a la elección de la carrera de enfermería. Esto podría deberse a que la muestra era homogénea (la mayoría de encuestados presentaban un nivel socioeconómico medio). El trabajo se hubiera enriquecido si éste se medía en una población más heterogénea.

- **Quispe (2014)**, realizó una tesis titulada: *Motivos Ocupacionales y Autoconcepto en la elección de carrera* para la Pontificia Universidad Católica del Perú (Perú). El objetivo de este estudio fue conocer cuáles eran las motivaciones de los estudiantes del último año de educación secundaria para elegir una carrera y, a su vez, encontrar de qué manera estas motivaciones se relacionaban con su autoconcepto. Además, identificar las posibles diferencias según sexo y carreras escogidas por ellos. Los participantes de la presente investigación fueron 87 estudiantes del quinto año de secundaria de un colegio privado mixto de Lima Metropolitana, entre hombres y mujeres, cuyas edades fluctuaban

entre 16 y 19 años y pertenecían a un nivel socioeconómico medio. Se seleccionaron dos instrumentos psicométricos: un cuestionario de motivaciones ocupacionales y un cuestionario de autodescripción II.

Sobre los motivos ocupacionales, se concluyó que el motivo más alto fue desarrollo y gratificación, lo cual indica que los participantes del estudio eligieron su carrera porque consideraban que esta les brindaría satisfacción y la posibilidad de tener experiencias enriquecedoras en su desempeño ocupacional. Por otro lado, el motivo ocupacional de menor incidencia en el presente estudio fue relación con la familia, esto demostraría el bajo interés de los participantes por cumplir con las expectativas o satisfacer las necesidades de sus padres.

En cuanto al autoconcepto, el self general resultó ser el autoconcepto más alto en la muestra. Ello evidencia que los participantes se perciben como personas capaces y eficaces, orgullosas y satisfechas con su forma de ser.

Además, se encontró que matemáticas y comunicación son los autoconceptos más bajos en los estudiantes. Esto demostraría una baja percepción de sus propias capacidades y habilidades en dichos cursos, en comparación a los demás factores del autoconcepto.

Al comparar medianas según tipo de carrera elegida, se encontró que los motivos de éxito y reconocimiento eran más altos en los estudiantes que elegían las carreras de letras y de ciencias que en los estudiantes que eligieron carreras artísticas.

- **Quispe (2013)**, elaboró una tesis con el título: *Motivaciones en la elección de estudios de Maestría en la Facultad de Medicina de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos 2007* para la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Perú). El objetivo de este estudio fue determinar las motivaciones en la elección de estudios de posgrado de 111 maestrandos pertenecientes a la Facultad de Medicina de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos en el año 2007. La recolección de datos se realizó con dos instrumentos. El primer instrumento recabó la información general de los maestrandos y el segundo instrumento fue una escala para medir motivaciones, la cual fue traducida, modificada y validada en base a la escala original elaborada por Mergener, M.A (Mendoza, P., (2000)).

Del estudio realizado se infirió que los factores motivacionales que más influenciaron al momento de la elección de los estudios de posgrado fueron “Servicio comunitario” y “Curiosidad relacionada a la competencia”. El factor motivacional menos influyente fue “Escapar de la rutina” para todas las maestrías.

- **Zegarra (2013)**, desarrolló una tesis titulada: *Aspiraciones educativas y ocupacionales de jóvenes: un estudio mixto sobre el rol del nivel socioeconómico y la percepción de barreras* para la Pontificia Universidad Católica del Perú (Perú). Este estudio tuvo como propósito comprobar las relaciones que plantea la literatura entre la percepción de barreras contextuales y personales, el nivel socioeconómico y las aspiraciones educativas y ocupacionales. Participaron en la

investigación 108 estudiantes de 4to y 5to año de secundaria de escuelas públicas y privadas de Educación Básica Regular, con el fin de recoger la información de cada fase del estudio en grupos socioeconómicos diferenciados.

Los resultados obtenidos indican que el nivel socioeconómico y la percepción de dificultades juegan un rol importante en la definición de las aspiraciones educativas y ocupacionales de los jóvenes, en especial en las primeras. Así mismo, señalan que los adolescentes de menor nivel socioeconómico perciben menor soporte de parte de sus padres y profesores, y que ello se relaciona con menores niveles de aspiración educativa y ocupacional.

A título personal podría agregar que esta investigación evidencia la necesidad de generar mayores oportunidades educativas y laborales entre los jóvenes de los niveles socioeconómicos bajos, pues los resultados obtenidos señalan que la percepción de pocas oportunidades para alcanzar las metas educativas y ocupacionales disminuye la probabilidad de que los jóvenes continúen estudios superiores.

- **Abensur (2009)**, realizó su tesis con el título: *Factores Socioeconómicos y personales relacionados con la deserción estudiantil en la Escuela de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, 2002-2006* para la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Perú). El objetivo de esta investigación fue establecer la relación de los factores socioeconómicos y personales con la deserción estudiantil, periodo 2002

al 2006 de la Escuela de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana. Se aplicó a 64 alumnos de esta escuela que desertaron de sus estudios durante el periodo de referencia (2002-2006), a los que fue necesario encuestar.

De acuerdo a los resultados encontrados se pudo concluir que existe una relación intrínseca y significativa entre los factores socioeconómicos y personales con la deserción de los estudiantes de la mencionada escuela, lo que mostró que los estudiantes no pudieron continuar sus estudios por tener que atender en prioridad sus asuntos económicos y personales.

Entre los factores socioeconómicos identificados se encuentran que los ingresos que obtenían no sobrepasaban, en la mayoría de los casos, el ingreso mínimo establecido por el gobierno, por lo que eran estudiantes de condición económica muy baja, lo cual implicaba que la mayoría de ellos no pudieran cubrir gastos adicionales por causa de sus estudios.

Cabe añadir, como contribución personal, que el factor socioeconómico influye en la futura vida profesional del estudiante. Muchos de ellos eligen una carrera universitaria a pesar de no contar con los recursos económicos suficientes pero si no encuentran la suficiente motivación y perseverancia a lo largo de su vida universitaria eso los conduce a una deserción, a la elección de una carrera técnica o simplemente a dedicarse a un trabajo poco remunerado y sin una carrera profesional.

- **Angulo (2008)**, elaboró una tesis titulada: *Relación de la Motivación y Satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM para la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Perú)*. Se aplicó un cuestionario a 214 estudiantes pertenecientes al I Ciclo, VI Ciclo y X Ciclo de la Facultad de Educación de la UNMSM para conocer y describir la relación entre la motivación y la satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento académico de dichos estudiantes.

Se pudo concluir que la motivación para el estudio de educación y la satisfacción con la profesión elegida estaban relacionadas significativamente con el rendimiento académico de los estudiantes de la Facultad de Educación. Un alto porcentaje de la muestra (65%) eligió la profesión de educación como medio para satisfacer otras necesidades que no correspondían a la Autorrealización.

Finalmente, se indicó que parece existir una orientación motivacional y de satisfacción con la profesión elegida de carácter extrínseco en los estudiantes de la Facultad de Educación la cual alcanzó un 67% y un 65% en el segundo caso.

2.2 Bases teóricas

A. Niveles socioeconómicos (NSE)

a. Sistemas de estratificación social

A lo largo de la historia, las sociedades humanas han exhibido frecuentemente alguna forma de clasificación de sus miembros. Al hacer estas clasificaciones podemos apreciar diferencias entre las características individuales y aquellas que aluden a la posición social de las personas.

Para los sociólogos, el concepto de estratificación social involucra la descripción de las desigualdades existentes entre los individuos y los grupos dentro de las sociedades humanas. Frecuentemente se usa este término para aludir posesión de bienes o propiedades, pero también involucra otros atributos como son el género, la edad, la filiación religiosa o el rango militar (Giddens, 2009).

Según Giddens (2009), todos los sistemas socialmente estratificados presentan tres características:

- Se aplica la clasificación a categorías sociales de individuos que comparten características comunes sin que necesariamente estas últimas interactúen entre ellas. Por citar un ejemplo, se puede clasificar por separado a mujeres y hombres o a ricos y pobres.

- Las oportunidades y experiencias que se presentan en la vida de las personas se encuentran estrechamente relacionadas con la categoría social a la que pertenecen. El hecho de ser hombre o mujer, blanco o negro, de clase alta u obrera implica grandes diferencias en términos de oportunidades.
- Los estratos que determinan las distintas categorías sociales tienden a cambiar a lo largo del tiempo muy lentamente. En los últimos tiempos, por ejemplo, en las sociedades industrializadas las mujeres recién han empezado a adquirir igualdad con los hombres.

La estratificación de las sociedades ha cambiado en el transcurso de la historia humana. En las sociedades primitivas, cuyas bases eran la caza y recolección, había muy poco que dividir en términos de riqueza u otros recursos por lo que existía muy poca estratificación social. Con el florecimiento de la agricultura se produjo un incremento en la riqueza lo que generó un aumento en la estratificación. La estratificación social dentro de estas sociedades agrícolas adoptó una forma piramidal, con una gran cantidad de personas en la base y que iba disminuyendo a medida que se ascendía hasta el vértice. En la actualidad, las sociedades industriales y posindustriales son extremadamente complejas; su estratificación se asemeja más a una lágrima, predominando el número de individuos que ocupan los estratos medio y medio-bajo (clase media), un ligeramente menor número de personas en la base y pocas personas en los estratos superiores. A través del

tiempo se pueden distinguir cuatro sistemas básicos de estratificación social: esclavitud, casta, estados o estamentos y clase; los cuales en ciertas ocasiones se han encontrado mezclados entre sí (Giddens, 2009).

Esclavitud

La esclavitud es una forma extrema de desigualdad en donde ciertos individuos son propietarios de otros. Las condiciones legales de propiedad de esclavos han variado de acuerdo a las diferentes sociedades existentes. En algunos casos se les ha privado de casi todos sus derechos (plantaciones del Sur de Estados Unidos), mientras que en otras sociedades su posición se asemejaba más a la de sirvientes. Por ejemplo, en la antigua Grecia algunos esclavos ocupaban puestos de gran responsabilidad, tenían educación y trabajaban como administradores del gobierno y muchos eran artesanos expertos (Giddens, 2009).

A lo largo de la historia los esclavos han luchado frecuentemente para defender sus derechos y debido a eso los sistemas de trabajo esclavizado han tendido a la inestabilidad. Finalmente estos sistemas terminaron por desaparecer pues sencillamente la esclavitud no es económicamente eficiente. En la actualidad, la esclavitud es ilegal en todos los países del mundo, aunque en algunas partes aún persiste. Recientes investigaciones han sacado a la luz que en ciertos lugares aún se sigue capturando gente a la

fuerza y obligándola a trabajar en contra de su voluntad (Giddens, 2009).

Casta

La casta es un sistema social en el que el estatus personal se atribuye de por vida. Es así, que en las sociedades organizadas por castas los diversos estratos son cerrados, permaneciendo los individuos en el estrato social que nacieron durante toda su vida. El estatus social de cada uno está basado en características personales (como la raza o grupo étnico, la religión de los padres, etc.) que adquiere al nacer y que por tanto se considera que no puede variar. Con frecuencia, se producen en sociedades agrícolas que aún no han desarrollado economías capitalistas industriales, como la India rural o Sudáfrica antes del fin del dominio blanco en 1992 (Giddens, 2009).

El sistema de castas ha existido por todo el mundo hasta llegar a la época moderna. Por ejemplo, en Europa, se consideraba a los judíos como una casta separada, obligada a vivir en ciertos barrios e impedida de contraer matrimonio con personas no judías. Hoy en día, los pocos sistemas de castas que aún existen en el mundo se están viendo gravemente amenazados por la globalización. El sistema de castas indio, por ejemplo, refleja las creencias religiosas hindúes y tiene más de dos mil años de antigüedad. Según este sistema, existen cuatro castas principales, cada una de ellas asociada con grupos de ocupaciones. La casta de los *brahmanes*

(intelectuales y líderes espirituales) es la más alta; le siguen la de los *ksyatriyas* (soldados y gobernantes), los *vaisyas* (agricultores y mercaderes) y la de los *shudras* (jornaleros y artesanos). Debajo de estas cuatro castas se encuentran los llamados “intocables” o *dalits* (oprimidos), que, como su propio nombre lo indica, deben evitarse a toda costa. Los intocables solo pueden ejercer las labores más duras de la sociedad, como retirar los excrementos humanos de las letrinas y frecuentemente recurren a la mendicidad para subsistir. La discriminación por motivos de casta fue prohibida en la India en 1949, aunque algunos aspectos de este sistema aún continúan vigentes hasta hoy, especialmente en zonas rurales (Giddens, 2009).

Estamentos

Los estamentos formaban parte del feudalismo europeo, existiendo también en muchas otras civilizaciones tradicionales. Los estamentos feudales involucraban estratos con diferentes obligaciones y derechos de unos hacia otros, siendo estas diferencias, en algunos casos, establecidas por ley. En Europa el estamento más alto estaba conformado por la *aristocracia* y la nobleza; seguidamente se encontraban los *clérigos*, de estatus más bajo pero con ciertos privilegios especiales. Finalmente estaban los *plebeyos* o “tercer estado”: siervos, campesinos libres, mercaderes y artesanos. A diferencia de las castas, entre los estados existía cierta flexibilidad en cuanto a matrimonios mixtos y

movilidad. Por ejemplo, los plebeyos podían ser nombrados caballeros como pago por servicios especiales a los monarcas y los mercaderes podían ciertas veces comprar títulos. Es así, que en el pasado los estamentos han surgido dondequiera que existía una aristocracia tradicional basada en el nacimiento dentro de la nobleza. Actualmente, en Gran Bretaña persiste un vestigio del sistema pues aún se reconocen los títulos hereditarios y los funcionarios y líderes pueden ser recompensados por sus servicios siendo nombrados caballeros (Giddens, 2009).

Clase

Los sistemas de clase se diferencian en muchos aspectos de la esclavitud, las castas o los estamentos. Se puede definir la clase como una agrupación grande de personas que comparten ciertos recursos económicos, los cuales influyen sobremanera en el estilo de vida que puedan llevar. Las bases más importantes de las diferencias de clase son la riqueza y la ocupación. Las diferencias entre este sistema y los mencionados anteriormente son las siguientes:

- Los sistemas de clases son fluidos. A diferencia de los otros tipos de estratos, las clases no se establecen mediante disposiciones jurídicas o religiosas por lo que no están completamente definidos los límites entre ellas.
- Las posiciones de clase se adquieren hasta cierto punto. La clase de un individuo no solo es adquirida por nacimiento, sino que más

frecuentemente se puede dar una movilidad social dentro de la estructura de clases.

- Las clases se basan en lo económico. Las clases dependen de las diferencias económicas existentes entre los grupos de individuos y en las desigualdades en la posesión y control de los recursos materiales.
- Los sistemas de clase son sistemas a gran escala e impersonales. En contraste con los otros sistemas de estratificación en donde las desigualdades se expresan principalmente a través de relaciones personales basadas en el deber o la obligación, los sistemas de clase operan generalmente mediante conexiones impersonales a gran escala (Giddens, 2009).

Es así, que surge el concepto de Nivel Socioeconómico, criterio combinado que engloba medidas basadas tanto en los recursos como en el prestigio, vinculadas con la posición de la clase social en la niñez y en la adultez. Este concepto generalmente es evaluado con la relación del individuo al acceso y consumo de bienes, servicios y conocimientos (Krieger, 2001).

En contraste a lo mencionado, la literatura consultada fusiona los términos “clase social” y “nivel socioeconómico” y los emplea indistintamente.

b. Definición de nivel socioeconómico

“El nivel socioeconómico no es una característica física y fácilmente informable sino que se basa en la integración de distintos rasgos de las personas o sus hogares, cuya definición varía según países y momentos históricos” (Vera-Romero y Vera-Romero, 2013). Entre las conceptualizaciones sobre niveles socioeconómicos, podemos citar las siguientes: The New Dictionary of Cultural Literacy, Third Edition (2002), lo define como la posición de un individuo/hogar dentro de una estructura social jerárquica. La National Center for Educational Statistics, lo presenta como una medida de la posición relativa económica y social de una persona/hogar. Por otro lado, la Center for Research on Education, Diversity and Excellence, se refiere a él como una medida del lugar social de una persona dentro de un grupo social, basado en varios factores, incluyendo el ingreso y la educación, (Equipos Mori, Consultores Asociados, 2008).

El nivel socioeconómico (NSE) constituye entonces una de las variables fundamentales en el proceso de clasificación de información pues permite una agrupación de personas que comparten condiciones económicas y sociales que las hacen similares entre sí y distintas de las demás. Esa clasificación permitirá describir el perfil general del total de individuos de un país y de cada nivel socioeconómico.

c. Perfil socioeconómico de América Latina

Tras un largo periodo de estancamiento, la población de clase media en América Latina y el Caribe se incrementó en un 50% — de 103 millones de personas en 2003 a 152 millones (o un 30% de la población del continente) en 2009. Paralelamente, el porcentaje de la población pobre disminuyó notablemente, del 44% al 30%, a medida que los ingresos de los hogares crecían y la desigualdad tendía a disminuir en la mayoría de los países. Como consecuencia, en la actualidad, los porcentajes de la población de clase media y de pobres en América Latina se han igualado. Esta situación contrasta con la que prevaleció (durante un largo periodo) hasta hace casi 10 años, cuando el porcentaje de pobres equivalía aproximadamente a 2,5 veces el de la clase media (Ferreira, Messina, Rigolini, López-Calva, Lugo y Vakis, 2013).

Para poder comprender la movilización económica y crecimiento de la clase media en América Latina es preciso primero definir dicho término. En el estudio realizado por el Banco Mundial se adopta una perspectiva económica, la cual fusiona la definición basada en los ingresos con el concepto fundamental de seguridad económica (entendida como una baja probabilidad de volver a caer en la pobreza). Los umbrales escogidos para el ingreso per cápita y la seguridad económica se desprenden del análisis de los datos para América Latina y, por lo tanto, se pueden aplicar a los países de ingresos medios en un sentido amplio. El concepto de seguridad

económica es fundamental porque uno de las características que conforman el estatus de clase media es un cierto grado de estabilidad económica y la capacidad de superar las perturbaciones. Se partió de una probabilidad de caer en la pobreza a lo largo de un intervalo de 5 años del 10% (valor que se aproxima al promedio en países como Argentina, Colombia y Costa Rica) y se establece éste como el nivel máximo de inseguridad que puede razonablemente tolerar un hogar considerado de clase media. Por otro lado, los umbrales de ingreso asociados con ese grado de seguridad son de US\$10 al día al tipo de cambio de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPP, por sus siglas en inglés, Purchasing Power Parity) como el límite inferior de ingreso per cápita en los hogares de clase media, y como límite superior de ingresos se tiene US\$50 per cápita al día. Es así que según esta definición, el 68% de la población de la región vivía por debajo de los estándares de ingreso de la clase media en 2009. Sin embargo, no todas estas personas eran pobres. Si se considera el umbral de pobreza moderada para la región en US\$4 al día, como suele hacerlo el Banco Mundial, este 68% se divide en un 30,5% de la población que vive en la pobreza (US\$0– US\$4 al día) y un 37,5% que vive entre la pobreza y la clase media (US\$4–US\$10 al día). Este segundo grupo es un segmento de la población que corre el riesgo de caer en la pobreza, con una probabilidad estimada superior al 10%. Por encima del segmento vulnerable, cerca del 30% de la población de América Latina pertenece a la clase media

(US\$10–US\$50 al día) y aproximadamente un 2% pertenece a la clase de ingresos superiores (que vive con más de US\$50 al día), y a quienes se les considera como ricos (Ferreira et al., 2013).

Basándose en el concepto descrito anteriormente de seguridad económica, en América Latina y el Caribe hay cuatro clases, no tres. Entre los pobres y la clase media hay un número considerable de personas que parecen llegar a fin de mes con suficiente holgura como para que no se les incluya entre los pobres, pero que tampoco gozan de la seguridad económica que se requeriría para pertenecer a la clase media. Se trata de hogares con una probabilidad relativamente alta de vivir episodios de pobreza en el futuro, por lo que se les denomina “vulnerables”. Actualmente la clase vulnerable es la clase social más extendida en la región, pues representa al 38% de la población. Mientras que la pobreza disminuía y la clase media aumentaba durante la última década —llegando cada una hasta cerca del 30% de la población— la gran mayoría de las familias en América Latina pertenecían a la clase de los vulnerables. El panorama actual de la región es el resultado de un proceso de transformación social que comenzó alrededor de 2003, y en esos años la movilidad social ascendente aumentó considerablemente. Es así que esta transformación refleja a la vez un crecimiento económico y una disminución de la desigualdad en América Latina y el Caribe a lo largo del periodo (Ferreira et al., 2013).

d. Niveles socioeconómicos en el Perú

En el Perú existe una fórmula estándar que estableció en el 2003 la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM) para clasificar la categoría social a la cual pertenece una persona y la cual es calculada en base a la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) que ejecuta el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) para elaborar los indicadores de pobreza del Perú.

Inicialmente, la fórmula para establecer el nivel socioeconómico incluía las siguientes variables:

- **Instrucción del jefe de Familia.** Variable orientada a representar condiciones del ámbito social actual y de una situación económica precedente.
- **Ocupación actual del jefe de familia.** Correspondiente directamente a la condición económica y social de la familia.
- **Comodidades del hogar.** Bienes o servicios propiedad de la familia, que suponen un patrimonio, un estándar de vida y muestra de status económico.
- **Características de la vivienda.** Conjunto de materiales con que la vivienda ha sido construida, reflejo de la situación social y económica.
- **Acceso a salud en caso de hospitalización.** Variable representativa de la situación económica actual de la familia y, en

forma complementaria, muestra de la actitud social en la misma. (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados APEIM, 2005).

Para el 2011 hubo una reestructuración de la fórmula, considerando finalmente las siguientes variables que son utilizadas hasta la actualidad:

- Grado de instrucción del jefe de hogar
- Posesión de bienes (teléfono fijo, lavadora, refrigeradora/congeladora, horno microondas y computadora/laptop)
- Hacinamiento (habitaciones para dormir y miembros del hogar)
- Material predominante de los pisos (Ipsos Apoyo, 2012).

De acuerdo a la Encuesta del ENAHO 2015 y en base a los resultados proporcionados por el APEIM, la estructura socioeconómica de los hogares para Lima Metropolitana en el 2015 es la siguiente: 5,6% pertenecen al NSE A, 20,3% al NSE B, 40,2% al NSE C, 25,8% al NSE D y 8,1% al NSE E (APEIM, 2015).

Se pueden establecer a partir de los datos proporcionados por el APEIM los siguientes niveles socioeconómicos:

- Nivel socioeconómico A
- Nivel socioeconómico B
- Nivel socioeconómico C
- Nivel socioeconómico D

- Nivel socioeconómico E

B. Motivación en la elección de la carrera universitaria

a. Motivación

La motivación puede ser definida como un estado interno que dirige a una persona a realizar determinadas acciones hacia la consecución de metas u objetivos personales. Para Palmero (2008), la motivación es “un concepto que usamos cuando queremos describir las fuerzas que permiten la ejecución de conductas destinadas a modificar o mantener el curso de la vida de un organismo, mediante la obtención de objetivos que incrementan la probabilidad de supervivencia, tanto en el plano biológico, cuanto en el plano social”.

Por otro lado, Petri (como se citó en Palmero, 2008) señala que también se puede utilizar el término motivación para explicar y entender las diferencias en la intensidad de la conducta. Es decir, mientras más elevados sean los niveles de motivación estos pueden ocasionar conductas más intensas.

En la actualidad existen una multiplicidad de enfoques así como una amplia variedad de teorías que explican este fenómeno. Huertas y Curione (2008) lograron agrupar las diversas teorías

existentes hasta la fecha en cinco grandes tradiciones actuales que surgen del ámbito sociocognitivo.

b. Tradiciones actuales sobre la motivación

La motivación para la competencia personal

Henry Murray (1938) realizó una de las primeras clasificaciones de motivos humanos contrastados empíricamente que explicaban la conducta humana. En esta lista destacaba el motivo de logro, considerado como la tendencia a esforzarse por conseguir algo difícil, superando los obstáculos de manera independiente (Huertas, 1997).

Un tiempo después, continuando en esta misma línea, Atkinson y McClelland realizaron una serie de investigaciones de gran trascendencia sobre la motivación humana, convirtiéndose en una de las primeras teorías que permitieron conocer los motivos sociales humanos. Ellos también se centraron en el motivo de logro al que consideraron como la tendencia a ser eficiente y la obtención de resultados con cierto nivel de excelencia (Huertas y Curione, 2008).

Paralelamente, Kurt Lewin formuló su teoría psicológica, sobresaliendo en ella su noción acerca del grado de aspiración. En sus estudios realizados él demostró que el deseo que tengamos de involucrarnos en una tarea y la opción de seguir realizándola en un

futuro dependen directamente de las expectativas de éxito o de fracaso que tengamos. También se comprobó que cuando nos sentimos obligados a hacer una tarea se genera un desequilibrio en nuestra percepción del grado de dificultad de la tarea, es decir, la percibimos más fácil o más difícil de lo que pensaríamos de ella si no nos fuese impuesta (Huertas y Curione, 2008).

Bandura, por su parte, siguió también el mismo camino con su teoría sobre la autoeficacia. Esta teoría involucra los juicios que elaboran los individuos sobre sus propias capacidades para así poder estructurar y emprender las acciones necesarias que les permitan lograr los resultados que desean (Huertas y Curione, 2008).

Por esa misma época, Harter retomó, desarrolló y concretó el modelo inicial de White sobre la noción de necesidad de competencia. Centró su estudio en detallar el rol de los agentes de socialización como canalizadores de esa tendencia natural a dominar y ser eficaces con el entorno, destacando entre ellos los adultos que rodean a los niños. Los niños aprenden de sus cuidadores cómo aprender, qué buscar y cómo continuar desarrollándose en cada asunto. Harter organizó el concepto de competencia en tres áreas: competencia física, competencia cognitiva y competencia social (Huertas y Curione, 2008).

Es así que hasta la actualidad, la inicialmente denominación de motivación de logro ha sido reconducida a la más genérica de

competencia. Elliot y Dweck contemplan que la noción de competencia involucra un concepto más profundo y general que el concepto de logro. La tendencia directriz de ser capaz puede apreciarse en casi todas las actividades de la vida diaria, desde lavarse bien los dientes hasta saber expresarse bien en público (Huertas y Curione, 2008).

Para Bandura, la sensación acerca de la propia competencia es uno de los determinantes de la motivación y de la persistencia en una tarea. Por otro lado, Pintrich y Shunk afirman que una elevada sensación de competencia está relacionada con buenos resultados en tareas académicas y con una alta motivación (Huertas y Curione, 2008).

Covington refuerza estas ideas integrando al concepto de competencia el papel de lo afectivo y los medios para conseguir un mayor bienestar general. Este autor comprueba que las personas con sensación de competencia baja, digieren peor los fracasos poniendo en riesgo su autoestima (Huertas y Curione, 2008).

En conclusión, la competencia es una necesidad psicológica que tiene un efecto profundo en el comportamiento cotidiano, en el aspecto afectivo y cognitivo. Por ello, su estudio involucra el impacto que generan los agentes de socialización y otras variables culturales (género, cultura o situación socioeconómica) en la tendencia a la competencia (Huertas y Curione, 2008).

Las teorías de metas

En los inicios de la Psicología como disciplina universitaria (siglo XIX), Bretano definió a la intención como el acto de dirigirse a un objeto. Es así que se consideraba que todos los actos que realizaba un ser humano estaban regidos por una intención. El conductismo, por otro lado, considera que la motivación a realizar cierto acto se encuentra fuera de control del individuo, situándola en los impulsos biológicos y contingencias externas (Huertas y Curione, 2008).

En contraste, la Psicología cognitiva, desde sus inicios, le dio énfasis al conocimiento, a los planes y a las metas que encauzaban una acción. Nuestro comportamiento no solo está sujeto a factores externos, como planteaba el conductismo, sino que también está estrechamente relacionado con la forma que tenemos de plantearnos nuestros objetivos y metas, en base a nuestro conocimiento previo. Siguiendo este enfoque, en las últimas décadas ha cobrado fuerza una teoría para explicar la motivación, la teoría de metas, estudiada por Dweck, Eccles y Wigfield, Elliot, Meece, Anderman y Anderman, entre otros (Huertas y Curione, 2008).

Uno de los autores de esta teoría, Ford, asume como punto central de ésta que los seres humanos generalmente estructuran sus

actividades orientándolas hacia objetivos establecidos (Huertas y Curione, 2008).

La taxonomía de metas propuesta por Ford es una de las que mejor sintetiza las listas de objetivos que engloban las aspiraciones humanas en su vida cotidiana. Este autor señala que las metas son propósitos que involucran acciones motrices, cognitivas y afectivas para su alcance. Para ello, formula 24 categorías generales de metas en donde además sugiere que la consecución de cierto propósito puede involucrar a más de una meta. Organiza a estas metas en tres grandes categorías. Las metas personales, que incluyen las de naturaleza afectiva (ejm. ser feliz), cognitiva (ejm. explorar) y subjetiva (ejm. las que dan trascendencia como persona). En la segunda categoría se encuentran las metas relacionadas con el ambiente, que incluyen asertividad (ejm. ser uno mismo) y metas prosociales (ejm. responsabilidad social). En la tercera y última categoría están las metas de tarea, las que procuran el progreso personal (ejm. perfeccionarse en una actividad) (Huertas y Curione, 2008).

Huertas y Montero, por su parte, sugirieron otra organización de las metas existentes basándose en los modelos socioculturales de Luria y Vygotski, en los cuales se defiende la existencia de sistemas funcionales que involucran el rol de la historia evolutiva, la de cada individuo y la de la sociedad. Estos sistemas son tres: los basados en mecanismos operantes, los basados en mecanismos

sociales y los basados en la autorregulación (Huertas y Curione, 2008).

- **Las metas basadas en operantes.** Se dan en todos los animales e incluyen las metas de búsqueda de recompensas y evitación de castigos (Huertas y Curione, 2008).
- **El sistema basado en los mecanismos sociales.** El ser humano es un animal social por lo que busca constantemente en los demás apoyo y modelos a seguir. Este sistema involucra metas basadas en la búsqueda de valoración y la evitación del rechazo en los demás. Por otro lado, también pueden incluirse en esta agrupación las metas prosociales estudiadas por Wentzel, tales como ayudar a otros, colaborar con ellos y compartir roles (Huertas y Curione, 2008).
- **El sistema funcional basado en la autorregulación.** Emergen con el dominio del lenguaje y la aparición de la conciencia reflexiva. Se establecen dos grupos: las metas relacionadas con el yo (búsqueda de juicios positivos y evitación de negativos) y las metas relacionadas con la tarea (aprendizaje y autonomía). Las primeras metas se encuentran vinculadas con el yo y sujetas a mecanismos de comparación social, mientras que las segundas metas se encuentran centradas en la tarea y tienen que ver con objetivos de aprendizaje (Huertas y Curione, 2008).

En las últimas décadas, se han hecho diversas investigaciones centradas en las metas de logro. Aunque según la clasificación anterior, estas metas estarían mejor ubicadas en aquellas basadas en la autorregulación. Ames, Dweck, Maeh, Nicholls, entre otros, empezaron a trabajar los patrones motivacionales de las metas de logro, ubicándolas en dos grandes grupos. El primer grupo corresponde a las metas que tienen como objetivo dominar nuevas tareas mientras que en el segundo grupo se encontrarían aquellas metas relacionadas con la obtención de juicios positivos de competencia (metas centradas en el yo) (Huertas y Curione, 2008).

Tiempo después se incorporó un nuevo factor al estudio de estas metas de logro: la idea de que motivación hace alusión tanto a las tendencias de aproximación (querer conseguir algo), como a las de evitación (rechazar algo). Respecto a este último, se estudió el patrón de evitación de las orientaciones al resultado y el patrón de evitación de las orientaciones a la tarea. El primer patrón, estudiado por Elliot y Covington, tuvo mucha acogida y hace referencia a aquellos individuos que se plantean evitar a toda costa los juicios negativos sobre su competencia. En contraste, el segundo patrón, que hace referencia a aquellos individuos obsesionados con saber y dominar no por querer progresar sino por no parecer incompetentes, no fue claramente definido en las investigaciones realizadas (Huertas y Curione, 2008).

Actualmente, las teorías de metas han dado un paso más en su evolución. En diversas investigaciones realizadas por Elliot, Agudo y Alonso-Tapia se ha podido observar que en la mayoría de las situaciones los individuos no optan según un propósito simple, sino más bien lo hacen siguiendo la combinación de más de una meta.

Finalmente, se siguen desarrollando estudios en donde también se busca la relación de los patrones de metas con otros constructos motivacionales tales como los modos de autorregulación, los estilos atribucionales, la sensación de competencia, las expectativas, etcétera (Huertas y Curione, 2008).

La teoría atribucional

El ser humano es un animal racional y la aplicación de nuestra razón nos conduce a tener una capacidad superior para poder evaluar e intentar explicar por qué nos sucede lo que nos sucede en la vida cotidiana (Huertas y Curione, 2008).

En la década de los cincuenta, Heider propuso que uno de los procesos fundamentales de nuestra mente es el de realizar atribuciones y comprender las causas de su propia conducta y las de las demás personas. Por su lado, en 1992, Weiner, defendió la idea de que lo que determina la motivación no son los factores relacionados con los impulsos sino el tipo de explicaciones

causales que hacemos después de cada resultado (Huertas y Curione, 2008).

Luego de la obtención consciente de un resultado, el proceso se inicia. Si este resultado es esperado y positivo, se produce una sensación de reafirmación sobre el camino seguido, además de un sentimiento de felicidad. Si por el contrario, este es inesperado o negativo, nos invade una sensación de tristeza o de sorpresa y pensamos que algo debe cambiar. Es en este estado emocional en donde iniciamos el camino para buscar las causas. Las explicaciones que podemos encontrar se encuentran organizadas en tres dimensiones: el lugar de causalidad (interior o exterior del individuo), el grado de estabilidad (según la persistencia y modificabilidad de la causa) y el grado de control (capacidad para modificar las consecuencias y efectos) (Huertas y Curione, 2008).

Una vez establecida la causa, se desencadenan dos procesos en paralelo: uno cognitivo y otro emocional. Respecto al proceso cognitivo, éste se encuentra vinculado con las expectativas de éxito en acciones futuras similares. Respecto al proceso emocional, éste se encuentra relacionado al tipo de atribución realizada. Así, por ejemplo, las atribuciones a causas internas generan emociones de orgullo, si se ha obtenido éxito, y tristeza y pérdida de autoestima, si se ha fracasado. La repetición de nuestra experiencia en determinadas situaciones terminan produciendo patrones

característicos de cada uno: formas típicas de explicarnos nuestros éxitos y fracasos (Huertas y Curione, 2008).

La teoría de la motivación intrínseca o autodeterminada

El punto central de las teorías sobre la motivación intrínseca o autodeterminación es asumir que el canon de todo ser humano adaptado y feliz es el de un individuo curioso, con vitalidad y agente de la mayoría de cosas que hace en la vida (Huertas y Curione, 2008).

El constructo de motivación intrínseca surge de una serie de tradiciones distintas. Inicialmente, White lo denominó motivación de competencia, la cual describe la tendencia a mantener una relación efectiva con el ambiente. White sintetiza el análisis de necesidades de Murray y las necesidades innatas de auto-actualización de Goldstein (1939) y Maslow (1943) (Huertas y Curione, 2008).

Desde este análisis, se sostiene que lo que determina el comportamiento voluntario humano reside en una necesidad que se relaciona con la agencialidad. Los autores que destacan en este modelo se refieren a esta necesidad utilizando un término distinto aunque de significación parecida. De Charms lo denominó causalidad personal; White, necesidad de competencia y Rotter enfatizó la importancia de la sensación de control. Por último, Deci y Ryan consideran que la motivación intrínseca tiene como

componentes principales a la autodeterminación y a la competencia (Huertas y Curione, 2008).

Respecto al concepto de lugar de causalidad, Heider fue uno de los primeros en proponer el papel fundamental que tiene un individuo de sentirse causa u origen de lo que le sucede. Otras teorías acogieron, tiempo después, este término. Autores como Bandura, Seligman o Rotter lo denominaron de diferentes formas pero siempre con un enfoque en común: la tendencia humana a ser agente de sus actos. De Charms desarrolló a plenitud este concepto. Extiende el concepto de causalidad personal a cualquier experiencia humana que implique que cada uno prefiera escoger su medio para obtener un objetivo, fin o meta. Este autor considera que los grados de causalidad personal se pueden estructurar con dos polos opuestos: el origen (acciones genuinamente autodeterminadas, no impuestas) que al ser un comportamiento guiado por causas internas tiene una carga afectiva satisfactoria y el peón (acciones sujetas a causas externas, impuestas) que al ser un comportamiento guiado por causas ajenas a nosotros tiene una carga afectiva negativa (Huertas y Curione, 2008).

Por otro lado, White defendía la idea de que existe una necesidad básica en todos los seres humanos que es la de sentirse competente y tener la predisposición de interactuar de una manera eficaz con el entorno (Huertas y Curione, 2008).

Otro componente básico que afecta a la motivación intrínseca es el concepto de lugar de control, estudiado por Harter y Rotter, entre otros autores. El concepto de lugar de control es concebido como la creencia del grado en que puedo manejar mis acciones en una actividad concreta. En la medida en la que el lugar de control dependa de mí, mejor será mi aprendizaje y motivación; y, en la medida en la que considere que está controlado por otros, peor lo será. Desde las teorías de la atribución se ha separado claramente la noción de causalidad de la de sentimiento de control, ordenándose lo primero en una dimensión de interno o externo a mí, y lo segundo en una dimensión vinculada con la autonomía, si ejerzo control o no (Huertas y Curione, 2008).

Por su parte, Deci y Ryan acogieron y sintetizaron los conceptos de causalidad, competencia y control en sus teorías sobre la autodeterminación. La literatura actual sobre la motivación se caracteriza por hacer una diferenciación entre lo intrínseco o autorregulado y lo extrínsecamente regulado o controlado por la situación. Esto se debe, fundamentalmente, a dos razones. La primera razón es que permite estructurar las acciones en donde está implicada la motivación personal. La segunda, y más relevante es que existe evidencia que verifica que el proceso motivacional implicado, el tipo de meta buscado, la claridad de la acción y la forma de planificación de la misma, difieren considerablemente cuando se considera una acción controlada por intereses propios y

cuando ésta se encuentra regulada por factores externos (Huertas y Curione, 2008).

Deci y Ryan consideran a la autodeterminación como una necesidad psicológica que cumple la misión esencial de impulsar al ser humano a dominar su entorno, a buscar experiencias asimilables, a ejercitar sus capacidades y a aprender. Es así que cuando uno se siente autodeterminado se generan sentimientos positivos, vinculados con el interés y el placer. La autodeterminación tiene la particularidad de tratarse de una necesidad que no aparece cuando algo falta o se desequilibra sino cuando se dan las condiciones propicias. Por ello, forma parte del diseño adaptativo del ser humano, pues le lleva a involucrarse en las tareas para poner en práctica sus capacidades, a orientarse y desarrollarse dentro del entorno social y cultural. La función de este último es decisiva, entonces, para el desarrollo de la sensación de autonomía, competencia y apoyo social, pilares básicos de la autodeterminación (Huertas y Curione, 2008).

En estos últimos años, esta teoría se ha expandido hacia la aplicación profesional en los campos: educativo, laboral, salud e incluso deportivo. Por citar un ejemplo, en el ámbito de la salud, se puede apreciar que situaciones que garantizan la motivación intrínseca son los factores críticos para asegurar la adhesión al tratamiento por parte del paciente (Huertas y Curione, 2008).

Las teorías sobre la autorregulación

El concepto más extendido de voluntad desde Platón a Descartes la considera como el órgano rector que controla los deseos internos, las pasiones y los apetitos, y que consigue armonizarlos racionalmente. Un concepto que hasta la actualidad manejamos de manera intuitiva.

La psicología experimental alemana mantuvo entre sus conceptos centrales los procesos volitivos. Por ejemplo, en la psicología wundtiana, se asignaba a la voluntad las funciones de controlar el funcionamiento de otros procesos, como la sensación, la percepción, la atención, y la formación de asociaciones mentales (Huertas y Curione, 2008).

En los últimos años, se ha retomado las funciones ya estudiadas de la voluntad a través de estudios teóricos y empíricos del papel de la conciencia o de los procesos volitivos o de autorregulación, como también se les suele nombrar (Huertas y Curione, 2008).

Los procesos de autorregulación son procesos mediadores entre nuestros motivos y la obtención de nuestras metas, regulándonos y orientándonos a pasos eficaces para alcanzar lo deseado (Huertas y Curione, 2008).

Destacan dos visiones, consideradas complementarias, del papel de los procesos de autorregulación en la motivación. En primer lugar, la perspectiva de la Psicología Cognitiva americana, que

engloba los trabajos de Flavell, Zimmerman y otros y cuyo representante Pintrich permite resumir esta teoría. En segundo lugar, la visión que mantiene Kuhl de la volición, que adiciona una naturaleza más dinámica, compleja y global a los procesos de autorregulación (Huertas y Curione, 2008).

Según Pintrich, tres son las funciones principales de los procesos de autorregulación:

- **La regulación estratégica de ciertos procesos cognitivos.** Saber cómo poner en funcionamiento nuestros recursos cognitivos según las demandas del entorno (Huertas y Curione, 2008).
- **La planificación.** Saber armonizar y ordenar todos los procesos mentales que se han de poner en marcha (Huertas y Curione, 2008).
- **Los procesos de control cognitivo de la acción.** Son todos los procesos de control cognitivo relacionados con el conjunto de evaluaciones y valoraciones conscientes de nuestra actividad (Huertas y Curione, 2008).

Kuhl, por su parte, presenta un punto de vista más integrador que el anterior. Para este autor, la autorregulación no solo tiene que ver con la regulación de los sistemas conscientes (macrosistemas cognitivos) que cubren las tres funciones anteriores. Él amplía este enfoque a los microprocesos subcognitivos, relacionados con el control de energía, principalmente estrategias inconscientes y de

carácter afectivo. Es así que Khul se alinea dentro del modelo actual que empieza a considerar los procesos afectivos como procesos psicológicos potentes y distintos a los cognitivos. Para Khul, el concepto de motivación involucra la existencia de relaciones bidireccionales entre lo afectivo y cognitivo. Se debe dar importancia a la forma de pensar, pero también al sentir y actuar (Huertas y Curione, 2008).

Desde el enfoque de las teorías clásicas sobre motivación de logro, se conoce el efecto facilitador de las tareas moderadamente difíciles para actuar con diligencia. Desde la visión de Khul, esto se explica debido que al ser moderadamente difíciles, son tareas que aportan mayor información sobre las propias capacidades y permiten conseguir unos afectos positivos a medida que se avanza y se progresa. Por lo tanto, se consigue una autorregulación óptima de lo cognitivo y afectivo. En contraste, si la tarea es difícil, aumenta la probabilidad de fracaso, y los afectos negativos interfieren en la autorregulación (Huertas y Curione, 2008).

c. Elección de la carrera universitaria

La elección de una carrera universitaria es un acto trascendente, de profundas implicaciones emocionales, personales, laborales, familiares y profesionales, que obedece a aspectos presentes y pasados y a expectativas hacia el futuro, tal y como señalan Mungarro-Robles y Zayas-Pérez (2009).

También puede ser entendida como una herramienta facilitadora que le servirá al joven para poder puntualizar aquellas preferencias que tiene, las cuales pueden tener un porcentaje diferente de influencia de distintos determinantes que hay en el joven (Monedero, 2000).

Montero (2000), logró caracterizar mediante entrevistas y cuestionarios abiertos a estudiantes mexicanos la práctica de la elección de la carrera como un asunto personal, familiar, financiero, geográfico, de jóvenes, de flexibilidad y prestigio institucional, de empleo, de tests vocacionales, del presente o del futuro.

Osipow, S. H. (1990) plantea las siguientes preguntas relacionadas con los factores que influyen en la selección de una carrera: cuándo las personas escogen sus "ocupaciones", ¿lo hacen en función de las asignaturas, de la industria o en algún aspecto diferente?, ¿la gente selecciona las carreras por la seguridad que éstas les ofrece, o existe un factor diferente?, ¿cómo podemos saber si una persona que escoge una carrera está orientada por el tipo de actividad que le tocará desempeñar o por los éxitos que podrá alcanzar?

Es así que a partir de estas interrogantes, Osipow, S. H. (1990) analiza cuatro perspectivas diferentes acerca del desarrollo de la carrera tales como las teorías de los rasgos factoriales, teorías sociológicas, teorías sobre el concepto de sí mismo y, por último,

las teorías de la personalidad, para de esta forma satisfacer las necesidades de los que practican la orientación vocacional.

Teorías acerca del desarrollo de una carrera

- **Teoría de los rasgos factoriales**

Es una de las teorías que más tiempo tiene de haberse desarrollado y entre los principales e influyentes teóricos que hablaron acerca de los rasgos factoriales se encuentran Parsons (1909), Hull (1928) y Kitson (1925) (Nava Bolaños, 2000).

Esta teoría afirma que si se logra una articulación entre las habilidades, los intereses y las oportunidades vocacionales que se le ofrece a un joven la problemática relacionada a la elección de la carrera queda resuelta (Osipow, 1990).

Así, entre los instrumentos utilizados por esta teoría para la investigación acerca de la elección de carrera están los inventarios de intereses, como el inventario de Intereses Vocacionales de Strong (IIVS), (Strong Vocational Interest Blank, SVIB), el inventario de Preferencias de Kuder (IPK), (Kuder Preference Record, KPR), además de las pruebas de aptitudes como la prueba de Aptitud Diferencial (Differential Aptitude Test) y la Prueba de Aptitudes de Guilford-Zimmerman (Guilford-Zimmerman Aptitude Survey) (Osipow, 1990).

- **Teoría sociológica**

Otros nombres que han sido empleados para referirse a esta teoría son los de teoría accidental y teoría de la realidad de la elección vocacional (Osipow, 1990). Esta teoría sostiene, como punto central, que el joven se encuentra expuesto a circunstancias (tanto negativas como positivas) que influyen significativamente en la elección de su carrera (Nava Bolaños, 2000). Esta concepción se encuentra desarrollada por Caplow (1954), Hollingshead (1949) y Miller y Form (1951) (Osipow, 1990).

Las técnicas aplicadas en esta teoría son aquellas que permitirán al joven que está en proceso de elección de su carrera enfrentar las situaciones que se le puedan presentar en su medio ambiente (Nava Bolaños, 2000).

- **Teoría sobre el concepto de sí mismo o del desarrollo**

El enfoque de esta teoría está centrado en la imagen y el concepto que tiene el joven de sí mismo (los cuales ha desarrollado a lo largo de su vida) con la noción que tiene de una determinada carrera. Es así que al enfrentarse a la elección de esta última, relaciona ambos y opta por aquella carrera que presenta mayores similitudes entre estos dos aspectos (Nava Bolaños, 2000).

Como autores más sobresalientes de esta teoría tenemos a Buehler (1933), Super (1957), Samler (1953), Ginzberg y sus asociados (1951), Carl Rogers y los orientadores centrados en el cliente (1951) (Osipow, 1990).

Los instrumentos utilizados para esta teoría son desarrollados por orientadores que están en contacto con los jóvenes en proceso de selección de su carrera y se basan en entrevistas mediante las cuales los ayudan despejándoles las dudas en torno a la carrera a elegir y las razones del porqué de su elección (Nava Bolaños, 2000).

- **Teoría de la personalidad**

Los autores de esta teoría se centran en que la personalidad del joven es una pieza fundamental al momento de la elección de una carrera pues ambas están relacionadas estrechamente (Nava Bolaños, 2000).

Las principales nociones sobre esta teoría oscilan desde las listas de necesidades relacionadas al proceso de elección vocacional (Hoppock, 1957) y los tipos detallados de personalidad para las diferentes carreras (Holland, 1959), hasta estudios empíricos de Small (1953), Schaffer (1953), Roe (1957) y otros más que han estudiado los factores de la personalidad involucrados en la elección de una carrera y en la satisfacción que se siente dentro de ella. La hipótesis general que resume todas estas investigaciones es que los trabajadores seleccionan sus tareas porque ven en ellas un potencial para satisfacer sus necesidades, seguida de una segunda hipótesis que sostiene que la frecuente exposición a una tarea modifica de una manera gradual las características de la personalidad del trabajador (Osipow, 2000).

d. Investigaciones sobre metas y motivaciones en la elección de carrera

En un estudio sobre los determinantes cognitivo-motivacionales del rendimiento académico (Valle, González, Núñez, Rodríguez y Piñeiro; 1999) que involucraban un conjunto de variables tales como el autoconcepto (Bandura, 1987), las atribuciones causales (Weiner, 1985, 1986) y las metas académicas que persiguen los estudiantes (Ames, 1992; Elliot y Dweck, 1988; González-Cabanach, Valle, Núñez y González-Pienda, 1996; Nicholls, 1984) los autores encontraron que el buen rendimiento académico no necesariamente dependía exclusivamente de factores internos. Es decir, los alumnos que presentaban un funcionamiento cognitivo-motivacional asociado a un aprendizaje significativo (alumnos con un autoconcepto positivo y que tienen el deseo e interés por incrementar sus conocimientos), no generarán, necesariamente, buenos resultados académicos. En contraste, en este mismo estudio se observó que cuando el funcionamiento cognitivo-emocional estaba más dirigido hacia el deseo de obtener buenos resultados académicos (metas de logro) que hacia el propio acto de aprender, sí estaba relacionado positiva y directamente con el rendimiento académico.

González-Cabanach et al. (1996) realizan un análisis teórico y conceptual de las metas académicas que persiguen los alumnos y su influencia sobre la motivación. Es así que hacen una revisión de las diferentes clasificaciones de metas establecidas por distintos

autores (por ejemplo, metas de aprendizaje, de ejecución, centradas en el yo, de dominio, etc.), confirmando en todos los casos la existencia de una orientación motivacional de carácter intrínseco y otra de carácter extrínseco. Es decir que, mientras algunos alumnos se mueven por la curiosidad, el conocimiento o el interés de aprender (motivación intrínseca); otros se orientan hacia la obtención de recompensas, juicios positivos, buenas notas o la aprobación de sus profesores y padres (motivación extrínseca).

Dentro de esta dialéctica de la motivación intrínseca vs. extrínseca se contempla la distinción más estudiada entre metas de aprendizaje y metas de rendimiento (Gámez y Marrero, 2003). Mientras que los estudiantes con metas de aprendizaje o centradas en la tarea (naturaleza intrínseca) buscan la adquisición de nuevas habilidades y la mejora de los conocimientos, los estudiantes con metas de rendimiento o centradas en el "yo" (naturaleza extrínseca) buscan obtener valoraciones positivas de su competencia y evitar los juicios negativos sobre su actuación (González-Cabanach et al, 1996).

Gámez E. y Marrero H. (2000), realizaron un estudio de las metas personales de estudiantes españoles de la carrera de psicología desde una perspectiva integradora de las diferentes dicotomías sobre metas (metas extrínsecas o intrínsecas, metas de aprendizaje o de rendimiento, metas interpersonales o sociales). Confeccionaron un cuestionario MOPI (Motivación para estudiar

Psicología) que incluía metas interpersonales según la taxonomía de Ford (1992) tales como metas que implicaban asertividad, metas de integración de grupo y metas relacionadas con la tarea. También incluían metas asociadas con motivos de logro, afiliación y poder las cuales parecían tener estrecha relación con la vida académica de los estudiantes. Este primer estudio demostró que las metas personales que más interesaban a los estudiantes de psicología estaban relacionadas con temas afectivos, interpersonales y de logro. Posteriormente, Rovella et al (2011), en un estudio comparativo realizado a estudiantes argentinos de la carrera de psicología y utilizando el cuestionario MOPI, corroboró los resultados obtenidos previamente por Gámez y Marrero.

Por otro lado, el estudio sobre metas personales se extendió a otras carreras universitarias por los mismos Gámez E. y Marrero H. (2003) y García Ripa, M. I. (2010), adaptando el cuestionario original (MOPI). En el primer estudio, desarrollado a estudiantes de psicología, derecho y biología españoles se concluyó que las metas personales relacionadas a estas carreras involucraban temas afectivos, de poder y logro. En el segundo estudio, aplicado a estudiantes argentinos de 10 carreras diferentes (entre ellas, Derecho, Ciencias Médicas, Psicología, Educación, Artes y Ciencias Musicales, entre otros) se observó que todas las carreras presentaban el puntaje más alto en valor social de la profesión elegida y el más bajo en motivación extrínseca (presiones familiares, etc.).

Dentro del plano nacional, Angulo, J. (2008), en su tesis para obtener el grado de magíster *Relación de la Motivación y Satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM*, utilizó como instrumento para recolección de datos el cuestionario MOPI, adaptándolo para estudiantes de la carrera de Educación (cuestionario MOEDU). En sus resultados destacan como metas personales las de logro, afiliación y motivación extrínseca de conocimiento en contraste con un menor porcentaje de motivación por poder y superación de problemas afectivos.

2.3 Definiciones conceptuales

- **Nivel socioeconómico.** El nivel socioeconómico (NSE) es una medida económica y sociológica combinada de la preparación laboral de una persona y de la posición económica y social individual o familiar en relación a otras personas, basada en sus ingresos, educación y empleo.
- **Nivel socioeconómico A.** Se encuentra caracterizado por un ingreso familiar promedio de S/ 11 596 (APEIM, 2015). Entre las principales ocupaciones del jefe de hogar se encuentran: gerentes de empresa, altos ejecutivos del sector privado y público o funcionarios del sector público. Tienen estudios de postgrado. La mayoría posee una vivienda propia y cuenta con servicio doméstico. Tanto el material de las paredes como el de los pisos y los techos de

sus viviendas son de primera calidad. Todos cuentan con teléfono fijo, celulares, televisión por cable e Internet.

- **Nivel socioeconómico B.** Se encuentra caracterizado por un ingreso familiar promedio de S/ 5 869 (APEIM, 2015). Entre las principales ocupaciones del jefe de hogar se encuentran: trabajadores dependientes de rango intermedio en el sector privado, pequeños comerciantes, microempresarios o empleados no profesionales de rango intermedio en empresas privadas. La mayoría tienen estudios superiores completos. Usualmente poseen una vivienda propia y pocos de ellos cuentan con servicio doméstico. Habitan viviendas confortables, con espacio suficiente, buenos acabados aunque sin llegar a ser lujosos. Generalmente, cuentan con teléfono fijo, celulares, televisión por cable e Internet.

- **Nivel socioeconómico C.** Se encuentra caracterizado por un ingreso familiar promedio de S/ 3 585 (APEIM, 2015). Entre las principales ocupaciones del jefe de hogar se encuentran: trabajadores dependientes, obreros especializados, pequeños comerciantes, microempresarios, choferes o taxistas. La mitad tiene el nivel escolar completo, pocos llegan al nivel superior técnico y una décima parte a la universidad. Más de la mitad tiene vivienda propia, algunos la alquilan u ocupan sin pago alguno (ocupan ambientes de alguna vivienda). Habitan viviendas relativamente acondicionadas aunque poco cómodas. La tenencia del servicio celular sigue siendo importante, pero cae considerablemente la penetración de televisión

por cable, teléfono fijo y, sobre todo, Internet respecto a los NSE A y B.

- **Nivel socioeconómico D.** Se encuentra caracterizado por un ingreso familiar promedio de S/ 2 227 (APEIM, 2015). Entre las principales ocupaciones del jefe de hogar se encuentran: muchos de ellos son independientes, obreros especializados, choferes, taxistas, transportistas o pequeños comerciantes. La mitad ha terminado el colegio. Unos cuantos tienen técnico completo. Más de la mitad tiene vivienda propia, algunos la alquilan, comparten con otro hogar o viven en una vivienda de invasión (sin título de propiedad). Viviendas de apariencia regular, sin embargo, más de un tercio de los hogares tiene techos provisionales. La mayoría tiene celulares. Un tercio tiene teléfono fijo, alrededor del 40% tienen TV cable y una mínima parte, Internet.

- **Nivel socioeconómico E.** Se encuentra caracterizado por un ingreso familiar promedio de S/ 1 650 (APEIM, 2015). Entre las principales ocupaciones del jefe de hogar se encuentran: trabajadores independientes (pocos de ellos dependientes), obreros eventuales, comerciantes, vendedores ambulantes, servicio doméstico, choferes o transportistas. Más de la mitad no ha terminado el colegio. Tienen vivienda propia, hay más presencia de “invasiones” y otros que alquilan y la usan con autorización del propietario. El estado de conservación de la vivienda es regular /

malo / muy malo. El 76% tiene celulares y nadie tiene teléfono fijo, ni Internet. El 26% tiene TV por cable.

- **Motivación en la elección de la carrera universitaria.** La elección de los estudios universitarios contribuye a perfilar la vida de un estudiante, afectando a su vida personal, familiar, profesional y laboral. Es así, que ante la selección de una titulación un estudiante enfrenta una serie de motivaciones tanto intrínsecas como intrínsecas las cuales él tendrá que analizar y sopesar para así poder llegar a una decisión final.

- **Motivación intrínseca.** Esta motivación involucra el tipo de fuerza que origina que una persona realice una acción determinada (o una tarea concreta) por el hecho de ser el agente o realizador de esa acción. Por citar un ejemplo, en el ámbito educativo existen cierto tipo de alumnos que se mueven por la curiosidad, el conocimiento o el reto de aprender. Las dimensiones que involucran este tipo de motivación son:
 - **Aprendizaje:** Mide el grado de importancia que le da el estudiante a los temas y tareas involucrados con la carrera elegida.

 - **Vocación:** Mide la vocación y el interés por la carrera elegida.

- **Motivación extrínseca.** Se entiende como aquel tipo de fuerza que impulsa a la persona a realizar una acción debido a las recompensas o castigos unidos a la ejecución de la acción. Situándonos nuevamente en el ámbito educativo, otro cierto tipo de

alumnos presentan como interés fundamental la obtención de recompensas, buenas notas o la aprobación de sus profesores y padres. Las dimensiones que involucran este tipo de motivación son:

- **Logro y prestigio:** Mide como la carrera permite apreciar la superación de obstáculos, desarrollo de las potencialidades humanas, de la identidad, éxito y satisfacción personal, logrando el prestigio y una buena posición social.
- **Poder:** Mide el grado que tiene el estudiante para influenciar sobre los demás siendo un líder, accediendo a una posición dominante en el ambiente donde se desenvuelve y logrando una buena posición económica.
- **Afiliación e interés en las relaciones interpersonales:** Mide el nivel en el que el estudiante mejora sus relaciones sociales, ayudando a los demás, haciendo nuevos amigos, siendo solidario con los demás y perteneciendo a un grupo.
- **Valor social de la profesión:** Mide las características sociales de la profesión, cómo es vista por la sociedad y por los medios de comunicación.
- **Influencia del entorno:** Mide la influencia de las acciones y/o presiones del entorno familiar, del círculo de amistades, influencia de la educación previa, de la moda, aprobación de padres y profesores.

2.4 Formulación de hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

- Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

2.4.2 Hipótesis específicas

- Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por afiliación e interés en las relaciones interpersonales para la elección de la carrera profesional de los

estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

- Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.
- Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

2.4.3 Variables

De la hipótesis general

Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes en el año 2016.

De la hipótesis específica 1

Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación extrínseca por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes en el año 2016.

De la hipótesis específica 2

Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación extrínseca por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes en el año 2016.

De la hipótesis específica 3

Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación extrínseca por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la elección de la carrera profesional de los estudiantes en el año 2016.

De la hipótesis específica 4

Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación extrínseca por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes en el año 2016.

De la hipótesis específica 5

Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación extrínseca por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes en el año 2016.

De la hipótesis específica 6

Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación intrínseca por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes en el año 2016.

De la hipótesis específica 7

Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación intrínseca por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes en el año 2016.

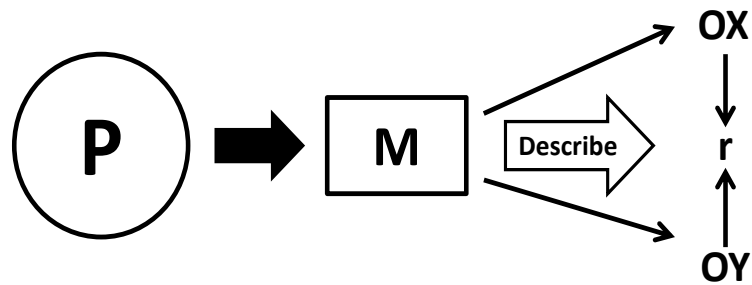
CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1 Diseño de la Investigación

La presente investigación fue observacional y no experimental, dado que no se construyó ninguna situación y solo se observó la situación ya existente, la cual no fue provocada intencionalmente por el investigador.

Además, este estudio reunió las condiciones metodológicas necesarias para ser considerado descriptivo correlacional de corte transversal, pues inicialmente se describió la relación entre las variables niveles socioeconómicos y motivación en la elección de la carrera universitaria para luego proceder a determinar la relación entre ambas en un determinado tiempo.

El esquema del diseño fue el siguiente:



Donde:

P: Población

M: Muestra

r: Relación entre las variables

OX: Observación de la variable nivel socioeconómico

OY: Observación de la variable motivación en la elección de la carrera universitaria

Enfoque

El enfoque empleado fue cuantitativo dado que se utilizaron instrumentos que permitieron la recolección y posterior análisis de datos para responder a las preguntas de investigación planteadas inicialmente y así poder probar las hipótesis establecidas.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo conformada por 132 estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres de las Sedes Pueblo Libre, San Isidro y La Molina.

3.2.2 Muestra

Para la obtención de la muestra, se aplicó un muestreo censal a los 132 estudiantes, debido a que el investigador contó con los recursos necesarios, además, que la administración de las Sedes del Centro Pre-Universitario de la USMP facilitó la accesibilidad para la aplicación de las encuestas.

3.3 Operacionalización de Variables

Variables	Dimensiones	Indicadores
Nivel socioeconómico	Nivel socioeconómico A	Grado de instrucción y ocupación del jefe de hogar
		Posesión de bienes
		Hacinamiento
		Material predominante de pisos
	Nivel socioeconómico B	Grado de instrucción y ocupación del jefe de hogar
		Posesión de bienes
		Hacinamiento
		Material predominante de pisos
	Nivel socioeconómico C	Grado de instrucción y ocupación del jefe de hogar
		Posesión de bienes
		Hacinamiento
		Material predominante de pisos
	Nivel socioeconómico D	Grado de instrucción y ocupación del jefe de hogar
		Posesión de bienes
		Hacinamiento
		Material predominante de pisos
Nivel socioeconómico E	Grado de instrucción y ocupación del jefe de hogar	
	Posesión de bienes	
	Hacinamiento	
	Material predominante de pisos	
Motivación en la elección de la carrera universitaria	Motivación extrínseca	Logro y prestigio
		Poder
		Afiliación e interés en las relaciones interpersonales
		Valor social de la profesión
		Influencia del entorno
	Motivación intrínseca	Aprendizaje
		Vocación

3.4 Técnicas para la recolección de datos

Para la medición de los instrumentos se empleó la observación directa e indirecta, mediante encuestas a través de los cuestionarios.

Para el procesamiento de los instrumentos se utilizó la estadística descriptiva e inferencial.

3.4.1 Descripción de los instrumentos

Se utilizaron dos cuestionarios: Ficha de nivel socioeconómico y el Cuestionario MOECP.

A. Ficha de nivel socioeconómico

- a. Descripción:** Es un instrumento utilizado por Claudia Zegarra en su tesis “Aspiraciones educativas y ocupacionales de jóvenes: un estudio mixto sobre el rol del nivel socioeconómico y la percepción de barreras” y adaptado por nosotros para determinar el nivel socioeconómico al que pertenece un estudiante preuniversitario.
- b. Áreas que explora:** Este cuestionario se encuentra conformado por 4 indicadores en donde cada uno de ellos mide un criterio para evaluar el nivel socioeconómico.

Nº	Indicadores	Ítems
1	Grado de Instrucción y ocupación del jefe de hogar	2
2	Posesión de bienes	1
3	Hacinamiento	2
4	Material predominante de pisos	1
	TOTAL	6

- c. **Formas de responder:** En algunas preguntas el encuestado marcó con un aspa (X) la opción que correspondía a su caso y en otras completó los datos que se le pedían.

B. Cuestionario MOECP (Motivación en la elección de la carrera profesional)

- a. **Descripción:** Este instrumento consideró los estudios previos realizados por García Ripa en función del Cuestionario MOPI que indaga las metas y motivos en la elección de la carrera de psicología y que luego fue aplicado a alumnos de derecho y biología. Fue adaptado para ser medido en estudiantes preuniversitarios de diversas carreras universitarias.
- b. **Áreas que explora:** Este cuestionario contenía de 30 ítems agrupados en 7 indicadores en donde cada uno de ellos midió un criterio para estimar las motivaciones involucradas en la elección de una determinada carrera profesional.

Nº	Indicadores	Ítems
1	Logro y Prestigio	5
2	Poder	5
3	Afiliación e interés en las relaciones interpersonales	5
4	Valor social de la profesión	2
5	Influencia del entorno	5
6	Aprendizaje	3
7	Vocación	5
	TOTAL	30

c. **Formas de responder:** Se utilizó una escala de intervalos tipo Likert para medir el grado de acuerdo o desacuerdo con cada uno de los ítems del cuestionario.

Puntaje	Escala
1	Totalmente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Indeciso
4	De acuerdo
5	Totalmente de acuerdo

3.4.2 Validez y confiabilidad de los instrumentos

- **Juicio de expertos:** Fue necesario para precisar el contenido, claridad, organización, coherencia y consistencia entre indicadores e ítems.

3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos

Para procesar los datos obtenidos por los cuestionarios y así poder probar las hipótesis, se empleó la estadística descriptiva e inferencial, presentando los datos en tablas y figuras.

3.6 Aspectos éticos

El presente trabajo de investigación se enmarcó como un estudio original debido a que ha respetado los derechos de autor de las fuentes de información consultadas.

Cabe destacar y agradecer el apoyo y aporte de las instituciones y personas que contribuyeron al desarrollo de este proyecto.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados descriptivos

4.1.1 Variable: Nivel socioeconómico

Dimensión 01: Grado de instrucción y ocupación del jefe de hogar

Tabla 1

Tabla de frecuencias para la dimensión “Grado de instrucción y ocupación del jefe de hogar”

	Fo	%	fa*
E	13	10%	13
D	35	27%	48
C	24	18%	72
B	35	27%	107
A	25	19%	132
Media	C	Modas	D-B

*fa: frecuencia acumulada

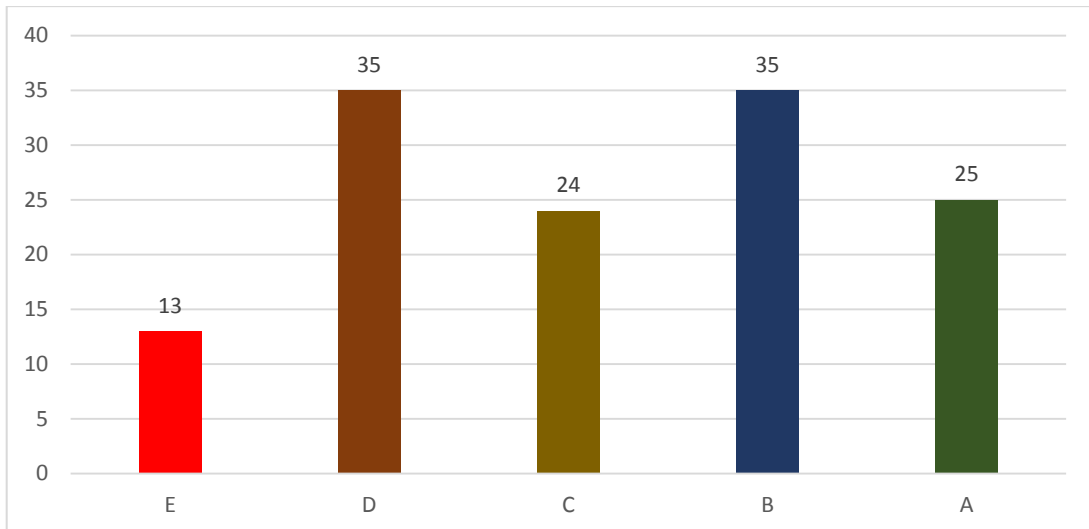


Figura 1. Resultados de la toma de encuestas

- 25 de los estudiantes encuestados indicaron que el grado de instrucción y ocupación del jefe de su hogar corresponden al nivel socioeconómico A.
- 35 de los estudiantes encuestados indicaron que el grado de instrucción y ocupación del jefe de su hogar corresponden al nivel socioeconómico B.
- 24 de los estudiantes encuestados indicaron que el grado de instrucción y ocupación del jefe de su hogar corresponden al nivel socioeconómico C.
- 35 de los estudiantes encuestados indicaron que el grado de instrucción y ocupación del jefe de su hogar corresponden al nivel socioeconómico D.
- 13 de los estudiantes encuestados indicaron que el grado de instrucción y ocupación del jefe de su hogar corresponden al nivel socioeconómico E.
- En promedio, los niveles socioeconómicos de los estudiantes encuestados, con respecto al grado de instrucción y ocupación del jefe de hogar corresponde al nivel C.
- Dos grupos mayores de los estudiantes encuestados indicaron que el grado de instrucción y ocupación del jefe de su hogar corresponden a los niveles D y B.

Dimensión 02: Posesión de bienes

Tabla 2

Tabla de frecuencias para la dimensión "Posesión de bienes"

	Fo	%	fa*
E	0	0%	0
D	8	6%	8
C	11	8%	19
B	17	13%	36
A	96	73%	132
Media	A	Moda	A

*fa: frecuencia acumulada

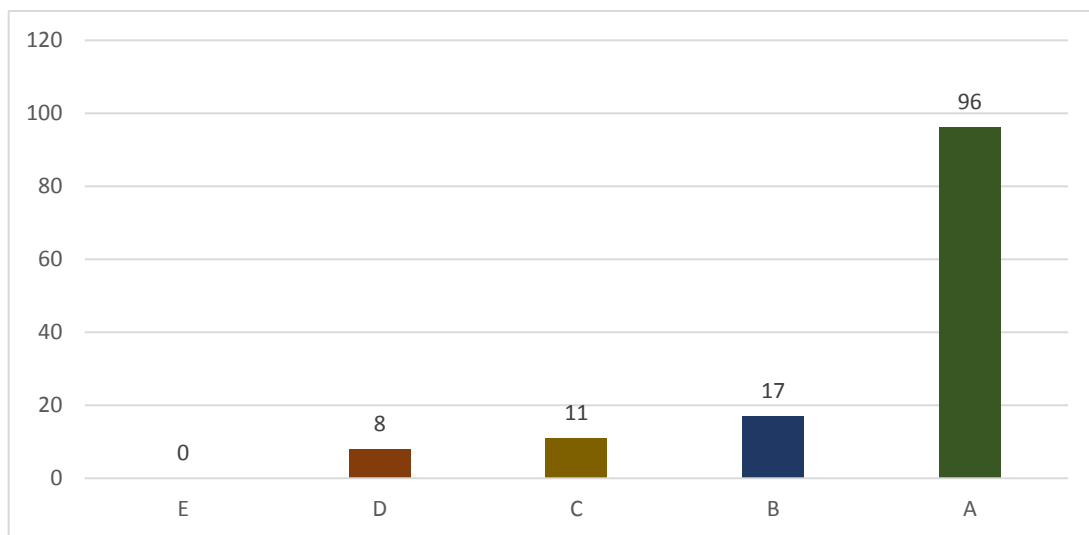


Figura 2. Resultados de la toma de encuestas

- 96 de los estudiantes encuestados indicaron que la cantidad de bienes que poseen en su hogar corresponde al nivel socioeconómico A.
- 17 de los estudiantes encuestados indicaron que la cantidad de bienes que poseen en su hogar corresponde al nivel socioeconómico B.
- 11 de los estudiantes encuestados indicaron que la cantidad de bienes que poseen en su hogar corresponde al nivel socioeconómico C.
- 8 de los estudiantes encuestados indicaron que la cantidad de bienes que poseen en su hogar corresponde al nivel socioeconómico D.

- En promedio, los niveles socioeconómicos de los estudiantes encuestados, con respecto a la cantidad de bienes que poseen en su hogar, corresponden al nivel A.
- La mayoría de los estudiantes encuestados indicaron que la cantidad de bienes que poseen en su hogar corresponde al nivel socioeconómico A.

Dimensión 03: Hacinamiento

Tabla 3

Tabla de frecuencias para la dimensión “Hacinamiento”

	Fo	%	fa*
E	3	2%	3
D	4	3%	7
C	6	5%	13
B	23	17%	36
A	96	73%	132
Media	A	Moda	A

*fa: frecuencia acumulada

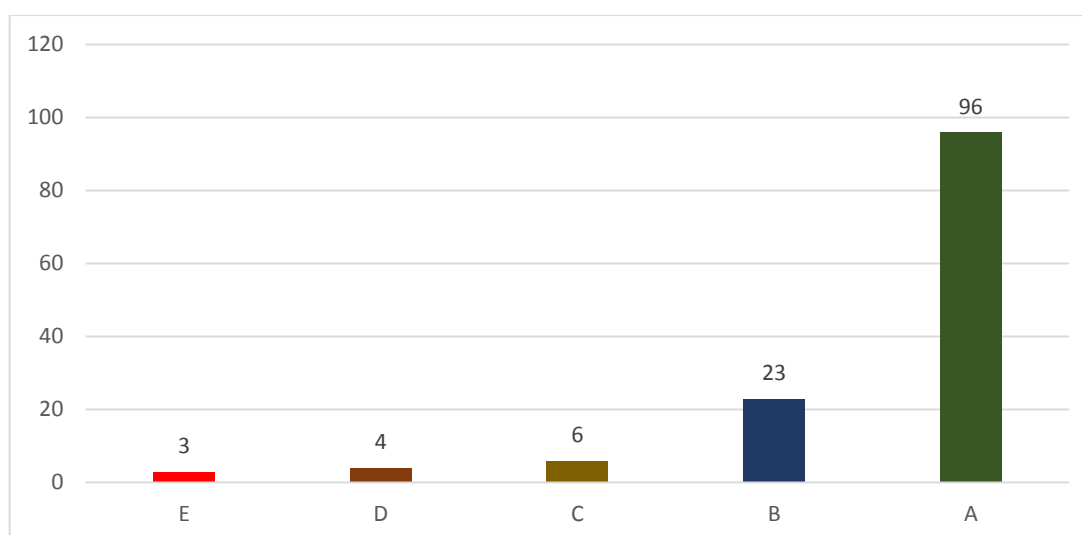


Figura 3. Resultados de la toma de encuestas

- 96 de los estudiantes encuestados indicaron que el hacinamiento en su hogar corresponde al nivel socioeconómico A.

- 23 de los estudiantes encuestados indicaron que el hacinamiento en su hogar corresponde al nivel socioeconómico B.
- 6 de los estudiantes encuestados indicaron que el hacinamiento en su hogar corresponde al nivel socioeconómico C.
- 4 de los estudiantes encuestados indicaron que el hacinamiento en su hogar corresponde al nivel socioeconómico D.
- 3 de los estudiantes encuestados indicaron que el hacinamiento en su hogar corresponde al nivel socioeconómico E.
- En promedio, los niveles socioeconómicos de los estudiantes encuestados, con respecto al hacinamiento en su hogar, corresponden al nivel A.
- La mayoría de los estudiantes encuestados indicaron que el hacinamiento en su hogar corresponde al nivel socioeconómico A.

Dimensión 04: Material predominante de pisos

Tabla 4

Tabla de frecuencias para la dimensión "Material predominante de pisos"

	Fo	%	fa*
E	2	2%	2
D	8	6%	10
C	16	12%	26
B	65	49%	91
A	41	31%	132
Media	B	Moda	B

*fa: frecuencia acumulada

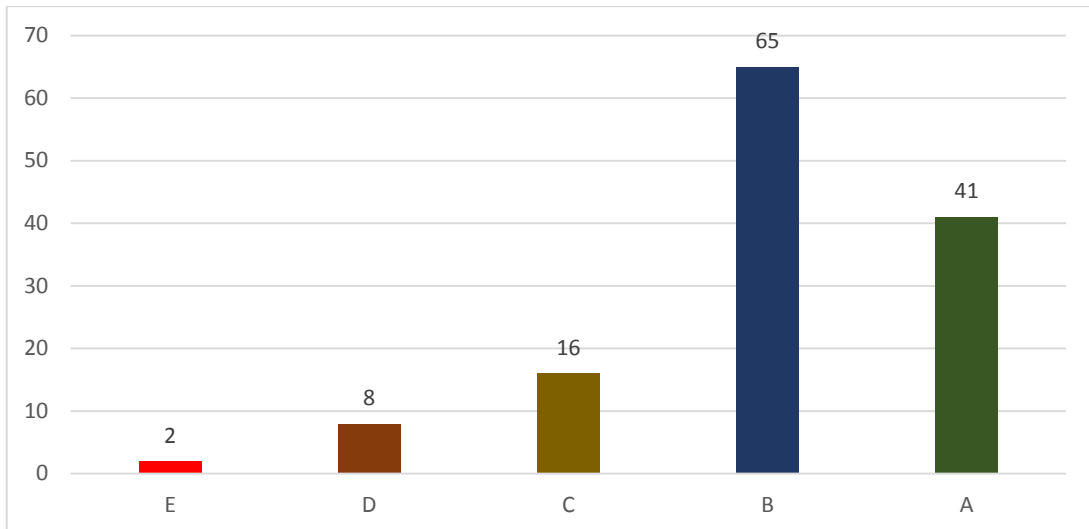


Figura 4. Resultados de la toma de encuestas

- 41 de los estudiantes encuestados indicaron que el material predominante de pisos en su hogar corresponde al nivel socioeconómico A.
- 65 de los estudiantes encuestados indicaron que el material predominante de pisos en su hogar corresponde al nivel socioeconómico B.
- 16 de los estudiantes encuestados indicaron que el material predominante de pisos en su hogar corresponde al nivel socioeconómico C.
- 8 de los estudiantes encuestados indicaron que el material predominante de pisos en su hogar corresponde al nivel socioeconómico D.
- 2 de los estudiantes encuestados indicaron que el material predominante de pisos en su hogar corresponde al nivel socioeconómico E.
- En promedio, los niveles socioeconómicos de los estudiantes encuestados, con respecto al material predominante de pisos en su hogar, corresponden al nivel B.
- Un mayor grupo de los estudiantes encuestados indicaron que el material predominante de pisos en su hogar corresponde al nivel socioeconómico B.

4.1.2 Variable: Motivación en la elección de la carrera profesional

Dimensión 01: Logro y prestigio

Tabla 5

Tabla de frecuencias para la dimensión “Logro y prestigio”

	Fo	%	fa*
Muy baja	0	0%	0
Baja	3	2%	3
Regular	18	14%	21
Alta	54	41%	75
Muy alta	57	43%	132
Media	Alta	Moda	Muy alta

*fa: frecuencia acumulada

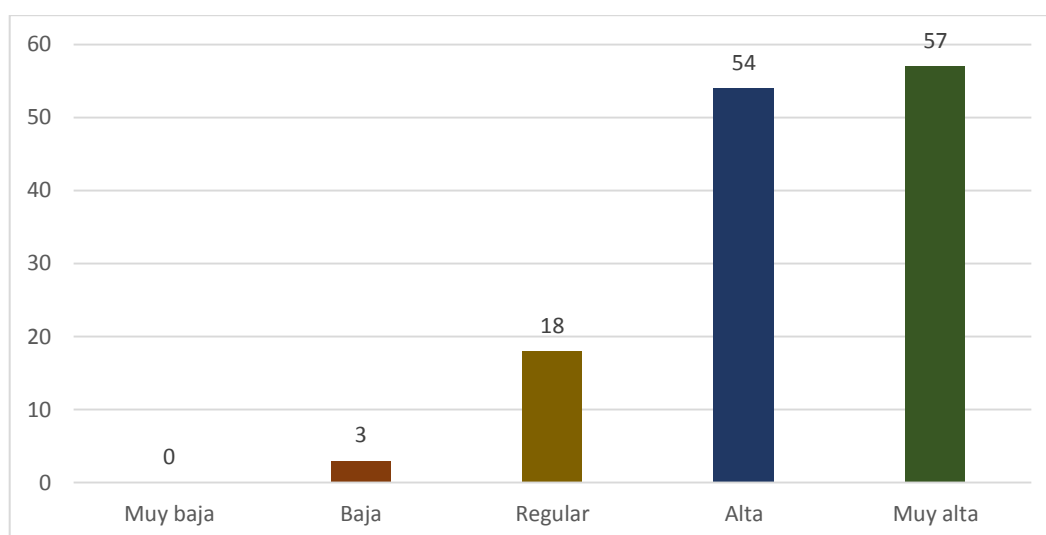


Figura 5. Resultados de la toma de encuestas

- 57 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta en el logro y prestigio que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 54 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en el logro y prestigio que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 18 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación regular en el logro y prestigio que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.

- 3 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación baja en el logro y prestigio que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- En promedio, los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en el logro y prestigio que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- Un grupo mayor de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta en el logro y prestigio que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.

Dimensión 02: Poder

Tabla 6

Tabla de frecuencias para la dimensión "Poder"

	Fo	%	fa*
Muy baja	0	0%	0
Baja	3	2%	3
Regular	10	8%	13
Alta	61	46%	74
Muy alta	58	44%	132
Media	Alta	Moda	Alta

*fa: frecuencia acumulada

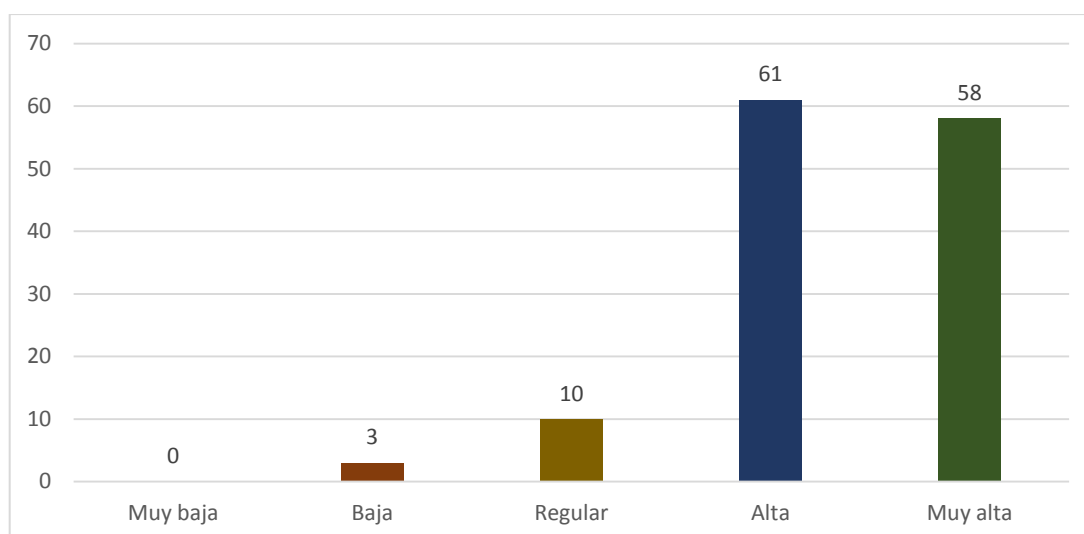


Figura 6. Resultados de la toma de encuestas

- 58 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta en el poder que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 61 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en el poder que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 10 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación regular en el poder que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 3 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación baja en el poder que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- En promedio, los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en el poder que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- Un grupo mayor de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en el poder que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.

Dimensión 03: Afiliación e interés en las relaciones interpersonales

Tabla 7

Tabla de frecuencias para la dimensión “Afiliación e interés en las relaciones interpersonales”

	Fo	%	fa*
Muy baja	0	0%	0
Baja	2	2%	2
Regular	11	8%	13
Alta	56	42%	69
Muy alta	63	48%	132
Media	Alta	Moda	Muy alta

*fa: frecuencia acumulada

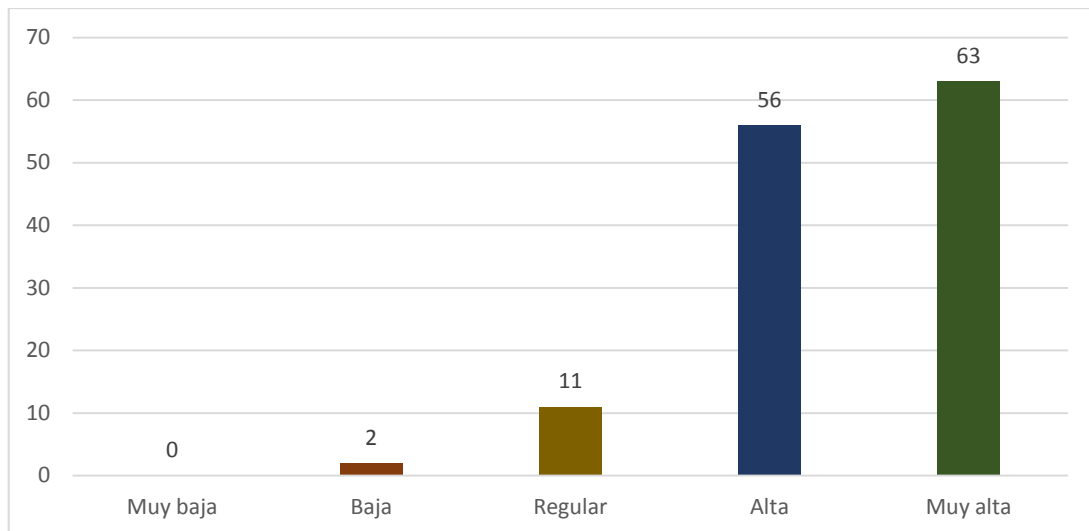


Figura 7. Resultados de la toma de encuestas

- 63 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta en la afiliación e interés en las relaciones interpersonales que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 56 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en la afiliación e interés en las relaciones interpersonales que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 11 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación regular en la afiliación e interés en las relaciones interpersonales que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 2 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación baja en la afiliación e interés en las relaciones interpersonales que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- En promedio, los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en la afiliación e interés en las relaciones interpersonales que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- Un grupo mayor de los estudiantes encuestados (la mitad de estos) indicaron tener una motivación muy alta en la afiliación e interés en las

relaciones interpersonales que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.

Dimensión 04: Valor social de la profesión

Tabla 8

Tabla de frecuencias para la dimensión “Valor social de la profesión”

	Fo	%	fa*
Muy baja	0	0%	0
Baja	3	2%	3
Regular	12	9%	15
Alta	50	38%	65
Muy alta	67	51%	132
Media	Alta	Moda	Muy alta

*fa: frecuencia acumulada

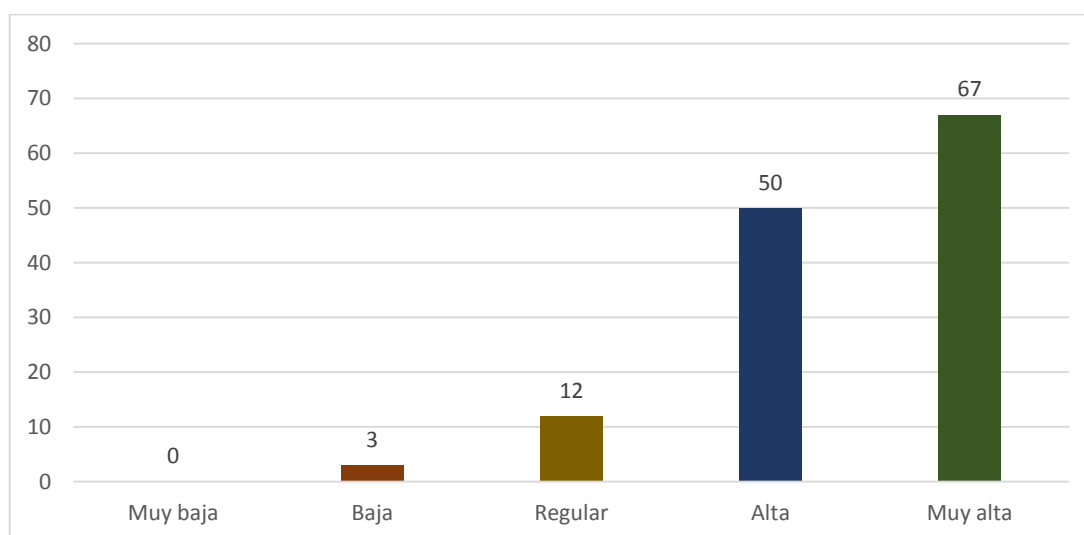


Figura 8. Resultados de la toma de encuestas

- 67 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta en el valor social de la profesión que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 50 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en el valor social de la profesión que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.

- 12 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación regular en el valor social de la profesión que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 3 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación baja en el valor social de la profesión que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- En promedio, los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en el valor social de la profesión que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- La mayoría de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta en el valor social de la profesión que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.

Dimensión 05: Influencia del entorno

Tabla 9

Tabla de frecuencias para la dimensión "Influencia del entorno"

	Fo	%	fa*
Muy baja	0	0%	0
Baja	2	2%	2
Regular	16	12%	18
Alta	57	43%	75
Muy alta	57	43%	132
Media	Alta	Modas	Alta - Muy alta

*fa: frecuencia acumulada

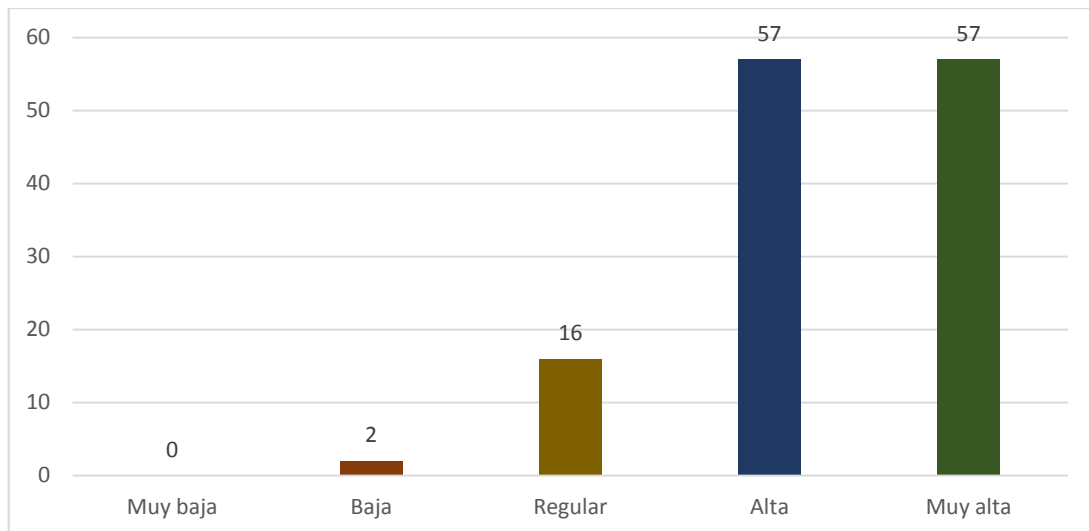


Figura 9. Resultados de la toma de encuestas

- 57 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta basada en la influencia del entorno sobre la carrera que desean estudiar.
- 7 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta basada en la influencia del entorno sobre la carrera que desean estudiar.
- 16 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación regular basada en la influencia del entorno sobre la carrera que desean estudiar.
- 2 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación baja basada en la influencia del entorno sobre la carrera que desean estudiar.
- En promedio, los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta basada en la influencia del entorno sobre la carrera que desean estudiar.
- Dos grupos mayores de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta y muy alta basada en la influencia del entorno sobre la carrera que desean estudiar.

Dimensión 06: Aprendizaje

Tabla 10

Tabla de frecuencias para la dimensión "Aprendizaje"

	Fo	%	fa*
Muy baja	0	0%	0
Baja	3	2%	3
Regular	21	16%	24
Alta	39	30%	63
Muy alta	69	52%	132
Media	Alta	Moda	Muy alta

*fa: frecuencia acumulada

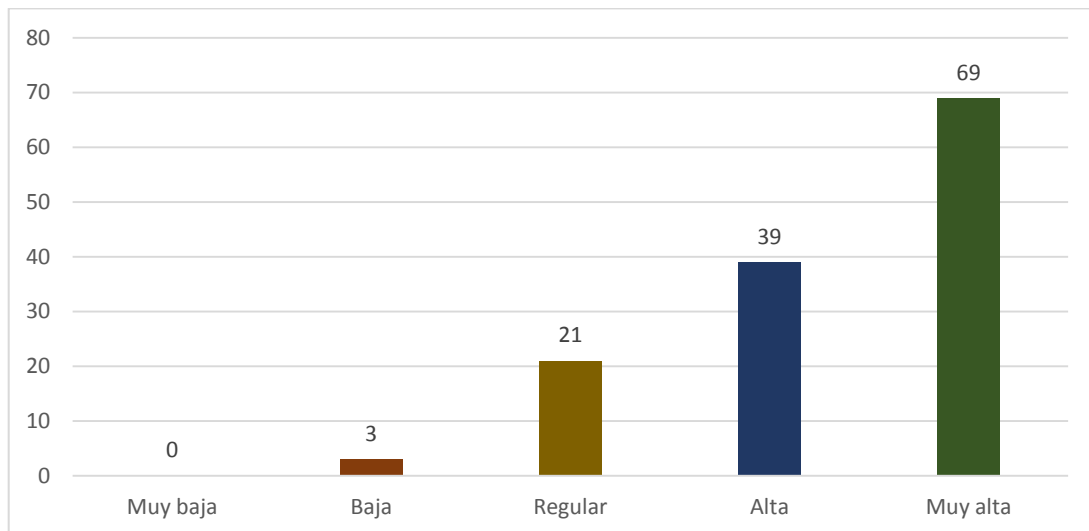


Figura 10. Resultados de la toma de encuestas

- 69 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta en el aprendizaje que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 39 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en el aprendizaje que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 21 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación regular en el aprendizaje que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- 3 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación baja en el aprendizaje que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.

- En promedio, los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta en el aprendizaje que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.
- La mayoría de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta en el aprendizaje que la carrera que desean estudiar les puede ofrecer.

Dimensión 07: Vocación

Tabla 11

Tabla de frecuencias para la dimensión “Vocación”

	Fo	%	fa*
Muy baja	0	0%	0
Baja	3	2%	3
Regular	17	13%	20
Alta	40	30%	60
Muy alta	72	55%	132
Media	Alta	Moda	Muy alta

*fa: frecuencia acumulada

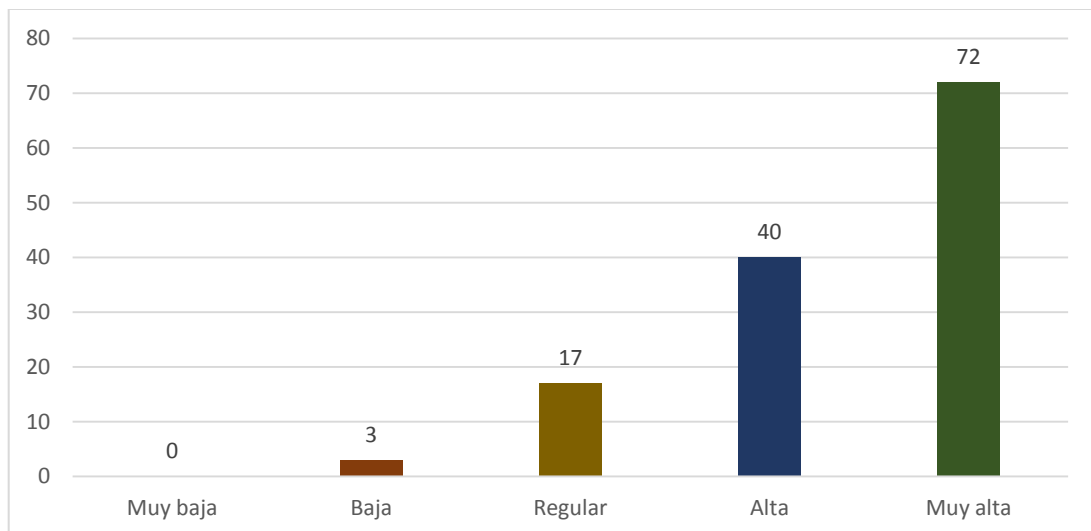


Figura 11. Resultados de la toma de encuestas

- 72 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta basada en su vocación sobre la carrera que desean estudiar.

- 40 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta basada en su vocación sobre la carrera que desean estudiar.
- 17 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación regular basada en su vocación sobre la carrera que desean estudiar.
- 3 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación baja basada en su vocación sobre la carrera que desean estudiar.
- En promedio, los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta basada en su vocación sobre la carrera que desean estudiar.
- La mayoría de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta basada en su vocación sobre la carrera que desean estudiar.

Nivel de variable: Nivel socioeconómico

Tabla 12

Tabla de frecuencias para la variable "Nivel socioeconómico"

	Fo	%	fa*
E	0	0%	0
D	3	2%	3
C	15	11%	18
B	47	36%	65
A	67	51%	132
Media	B	Moda	A

*fa: frecuencia acumulada

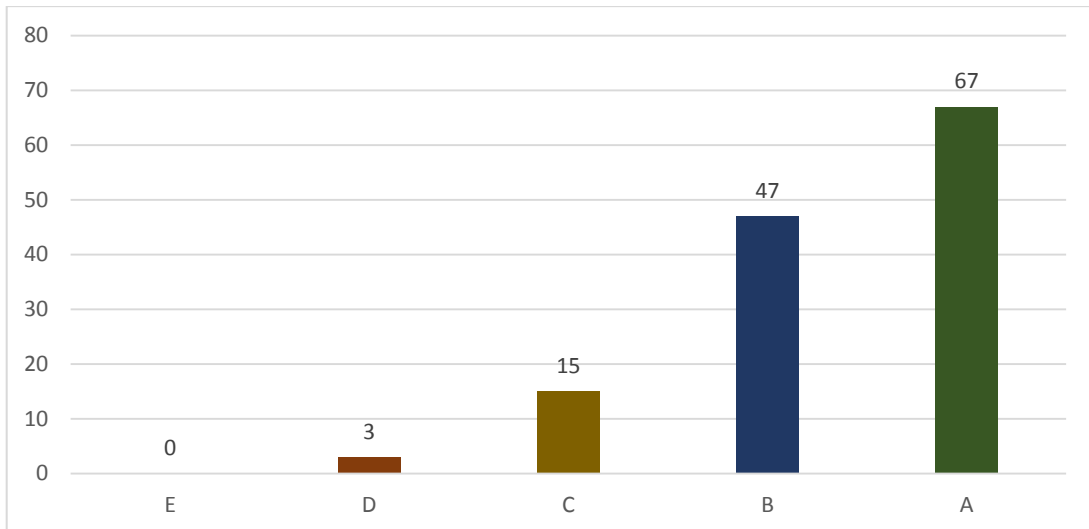


Figura 12. Resultados de la toma de encuestas

- 67 de los estudiantes encuestados indicaron que provienen de un nivel socioeconómico A.
- 47 de los estudiantes encuestados indicaron que provienen de un nivel socioeconómico B.
- 15 de los estudiantes encuestados indicaron que provienen de un nivel socioeconómico C.
- 3 de los estudiantes encuestados indicaron que provienen de un nivel socioeconómico D.
- En promedio, los niveles socioeconómicos de los estudiantes encuestados corresponden al nivel B.
- Un mayor grupo de los estudiantes encuestados corresponde al nivel socioeconómico A.

Nivel de variable: Motivación en la elección de la carrera profesional

Tabla 13

Tabla de frecuencias para la variable “Motivación en la elección de la carrera profesional”

	Fo	%	fa*
Muy baja	0	0%	0
Baja	3	2%	3
Regular	11	8%	14
Alta	56	42%	70
Muy alta	62	47%	132
Media	Alta	Moda	Muy alta

*fa: frecuencia acumulada

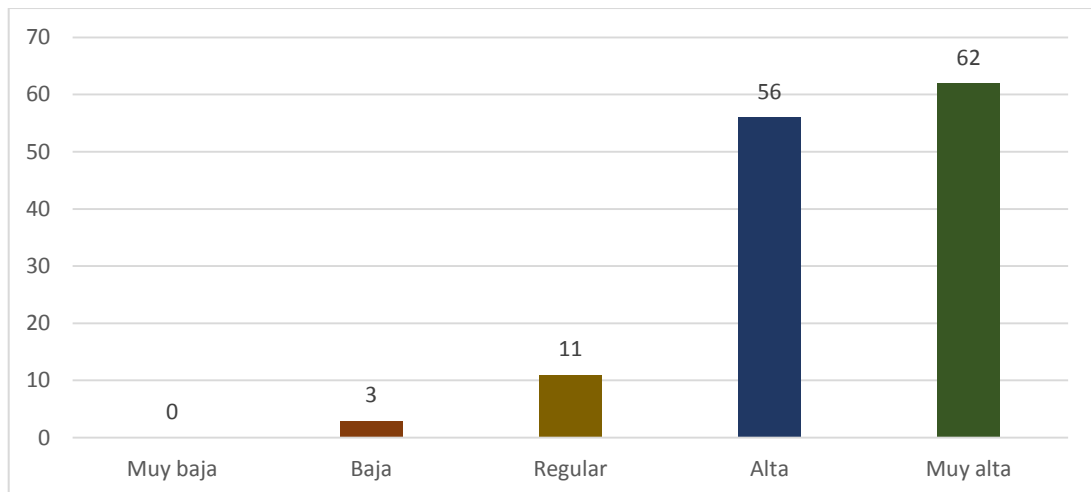


Figura 13. Resultados de la toma de encuestas

- 72 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta sobre la carrera que desean estudiar.
- 40 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta basada sobre la carrera que desean estudiar.
- 17 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación regular sobre la carrera que desean estudiar.

- 3 de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación baja sobre la carrera que desean estudiar.
- En promedio, los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación alta sobre la carrera que desean estudiar.
- Un grupo mayor de los estudiantes encuestados indicaron tener una motivación muy alta e sobre la carrera que desean estudiar.

Comparación de descriptivos de motivaciones por sexo

Tabla 14

Tabla de descriptivos por sexo

Dimensión de motivación	Motivación en varones		Motivación en mujeres	
	Media	Moda	Media	Moda
Logro y prestigio	Alta	Muy alta	Alta	Alta
Poder	Alta	Alta – Muy alta	Alta	Alta
Afiliación e interés en las relaciones interpersonales	Alta	Muy alta	Alta	Muy alta
Valor social de la profesión	Alta	Muy alta	Alta	Muy alta
Influencia del entorno	Alta	Muy alta	Alta	Alta
Aprendizaje	Alta	Muy alta	Alta	Muy alta
Vocación	Alta	Muy alta	Alta	Muy alta

Las medias evaluadas, en todas las dimensiones, coinciden para ambos sexos. Del mismo modo, las modas evaluadas coinciden en la mayoría de los casos. Por tanto, es posible afirmar que no existen diferencias notables en las

motivaciones de varones y mujeres por las carreras que tienen planeado seguir.

Comparación de descriptivos de motivaciones por nivel socioeconómico

Tabla 15

Tabla de descriptivos por nivel socioeconómico

Dimensión de motivación	Nivel socioeconómico				
	A	B	C	D	E
Logro y prestigio	Muy alta: 77.6% Alta: 19.4% Regular: 3% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 10.6% Alta: 80.9% Regular: 8.5% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 20% Regular: 80% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 0% Regular: 0% Baja: 100% Muy baja: 0%	Sin casos
Poder	Muy alta: 77.6% Alta: 22.4% Regular: 0% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 12.8% Alta: 85.1% Regular: 2.1% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 40% Regular: 60% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 0% Regular: 0% Baja: 100% Muy baja: 0%	Sin casos
Afiliación e interés en las relaciones interpersonales	Muy alta: 82.1% Alta: 16.4% Regular: 1.5% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 14.9% Alta: 83% Regular: 2.1% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 6.7% Alta: 40% Regular: 53.3% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 0% Regular: 33.3% Baja: 66.7% Muy baja: 0%	Sin casos
Valor social de la profesión	Muy alta: 89.6% Alta: 3% Regular: 7.5% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 12.8% Alta: 85.1% Regular: 2.1% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 6.7% Alta: 53.3% Regular: 40% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 0% Regular: 0% Baja: 100% Muy baja: 0%	Sin casos
Influencia del entorno	Muy alta: 77.6% Alta: 22.4% Regular: 0% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 10.6% Alta: 83% Regular: 6.4% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 20% Regular: 80% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 0% Regular: 33.3% Baja: 66.7% Muy baja: 0%	Sin casos
Aprendizaje	Muy alta: 91% Alta: 6% Regular: 3% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 17% Alta: 68.1% Regular: 14.9% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 20% Regular: 80% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 0% Regular: 0% Baja: 100% Muy baja: 0%	Sin casos
Vocación	Muy alta: 92.5% Alta: 7.5% Regular: 0% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 21.3% Alta: 63.8% Regular: 14.9% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 33.3% Regular: 66.7% Baja: 0% Muy baja: 0%	Muy alta: 0% Alta: 0% Regular: 0% Baja: 100% Muy baja: 0%	Sin casos

- Los estudiantes provenientes del nivel socioeconómico A mostraron una mayor motivación hacia la vocación, seguida por las posibilidades de aprendizaje que les pueda ofrecer la carrera a estudiar.
- Los estudiantes provenientes del nivel socioeconómico B mostraron mayor motivación hacia la vocación, seguida por las posibilidades de aprendizaje que les pueda ofrecer la carrera a estudiar.
- Los estudiantes provenientes del nivel socioeconómico C mostraron mayor motivación hacia el valor social de la profesión a estudiar, seguido por la posible afiliación e interés en las relaciones interpersonales que sean capaces de conseguir.
- Los estudiantes provenientes del nivel socioeconómico D mostraron mayor motivación hacia la afiliación e interés en las relaciones interpersonales que serían capaces de conseguir con la carrera a estudiar, mostrando igual interés por la influencia del entorno.

4.2 Prueba de hipótesis

Para evaluar la veracidad de las hipótesis planteadas, se optó por seleccionar una prueba estadística de correlación, en base a los siguientes aspectos:

- **Variable: Nivel socioeconómico:**
Variable cualitativa ordinal
- **Variable: Motivación en la elección de la carrera profesional:**
Variable cualitativa ordinal
 - Dimensión 01: Logro y prestigio: Variable cualitativa ordinal

- Dimensión 02: Poder: Variable cualitativa ordinal
- Dimensión 03: Afiliación e interés en las relaciones interpersonales: Variable cualitativa ordinal
- Dimensión 04: Valor social de la profesión: Variable cualitativa ordinal
- Dimensión 05: Influencia del entorno: Variable cualitativa ordinal
- Dimensión 06: Aprendizaje: Variable cualitativa ordinal
- Dimensión 07: Vocación: Variable cualitativa ordinal

Por lo tanto, se optó por aplicar la Prueba Estadística No Paramétrica de Spearman, la cual permitió comprobar la hipótesis general y las hipótesis específicas planteadas, aplicando un margen de error de 5%. Esta evaluación se llevó a cabo en dos etapas:

- **Evaluación de valores de significancia**

Sirvió para determinar la existencia de correlación, tomando en cuenta los siguientes criterios:

Tabla 16

Criterios para evaluación de significancia

Resultados	Valores de Significancia	Conclusiones
Valores de aceptación	Menores a 0.05	Existe correlación. Se puede continuar con la prueba de hipótesis.
Valores de rechazo	Mayores o iguales a 0.05	No existe correlación. Se rechaza la hipótesis.

Margen de error: 5%

- **Evaluación del valor de correlación**

Sirvió para determinar la fuerza y tipo de correlación, tomando en cuenta los siguientes criterios:

Tabla 17

Criterios para evaluación de valores de correlación

Rho de Spearman	Significado
[-1.00]	Correlación negativa perfecta
<-1.00 — -0.90]	Correlación negativa muy alta
<-0.90 — -0.70]	Correlación negativa alta
<-0.70 — -0.40]	Correlación negativa moderada
<-0.40 — -0.20]	Correlación negativa baja
<-0.20 — - 0.00>	Correlación negativa muy baja
[0.00]	Correlación nula
<0.00 — 0.20>	Correlación positiva muy baja
[0.20 — 0.40>	Correlación positiva baja
[0.40 — 0.70>	Correlación positiva moderada
[0.70 — 0.90>	Correlación positiva alta
[0.90 — 1.00>	Correlación positiva muy alta
[1.00]	Correlación positiva perfecta

Correlaciones deseadas: positiva alta, muy alta o perfecta.

4.2.1 Resultados de las pruebas estadísticas

Hipótesis general

H₀: Los niveles socioeconómicos no se relacionan significativamente con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

H₁: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Tabla 18

Evaluación de valores de significancia y correlación para la hipótesis general

		Variable Motivación en la elección de la carrera universitaria
Variable	Rho de Spearman	0,914
Nivel socioeconómico	Significancia	0,000

De acuerdo con los resultados de la tabla 18, el valor de significancia evaluado (0,000) ha sido inferior al valor de significancia planteado (0,05), por lo que se confirma la existencia de correlación. Del mismo modo, el coeficiente de correlación (0,914) indica que la correlación es positiva y muy alta. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y nos quedamos con la hipótesis alterna: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Hipótesis específica 01

H₀: Los niveles socioeconómicos no se relacionan significativamente con la motivación por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

H₁: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los

estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Tabla 19

Evaluación de valores de significancia y correlación para la hipótesis específica 01

		Dimensión 01 Logro y prestigio
Variable	Rho de Spearman	0,757
Nivel socioeconómico	Significancia	0,000

De acuerdo con los resultados de la tabla 19, el valor de significancia evaluado (0,000) ha sido inferior al valor de significancia planteado (0,05), por lo que se confirma la existencia de correlación. Del mismo modo, el coeficiente de correlación (0,757) indica que la correlación es positiva y alta. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y nos quedamos con la hipótesis alterna: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Hipótesis específica 02

H₀: Los niveles socioeconómicos no se relacionan significativamente con la motivación por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

H₁: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Tabla 20

Evaluación de valores de significancia y correlación para la hipótesis específica 02

		Dimensión 02 Poder
Variable	Rho de Spearman	0,755
Nivel socioeconómico	Significancia	0,000

De acuerdo con los resultados de la tabla 20, el valor de significancia evaluado (0,000) ha sido inferior al valor de significancia planteado (0,05), por lo que se confirma la existencia de correlación. Del mismo modo, el coeficiente de correlación (0,755) indica que la correlación es positiva y alta. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y nos quedamos con la hipótesis alterna: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Hipótesis específica 03

H₀: Los niveles socioeconómicos no se relacionan significativamente con la motivación por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la

elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

H₁: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Tabla 21

Evaluación de valores de significancia y correlación para la hipótesis específica 03

		Dimensión 03 Afiliación e interés en las relaciones interpersonales
Variable	Rho de Spearman	0,732
Nivel socioeconómico	Significancia	0,000

De acuerdo con los resultados de la tabla 21, el valor de significancia evaluado (0,000) ha sido inferior al valor de significancia planteado (0,05), por lo que se confirma la existencia de correlación. Del mismo modo, el coeficiente de correlación (0,732) indica que la correlación es positiva y alta. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y nos quedamos con la hipótesis alterna: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Hipótesis específica 04

H₀: Los niveles socioeconómicos no se relacionan significativamente con la motivación por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

H₁: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Tabla 22

Evaluación de valores de significancia y correlación para la hipótesis específica 04

		Dimensión 04 Valor social de la profesión
Variable	Rho de Spearman	0,738
Nivel socioeconómico	Significancia	0,000

De acuerdo con los resultados de la tabla 22, el valor de significancia evaluado (0,000) ha sido inferior al valor de significancia planteado (0,05), por lo que se confirma la existencia de correlación. Del mismo modo, el coeficiente de correlación (0,738) indica que la correlación es positiva y alta. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y nos quedamos con la hipótesis alterna: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por valor social de la profesión en la elección de la carrera

profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Hipótesis específica 05

H₀: Los niveles socioeconómicos no se relacionan significativamente con la motivación por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

H₁: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Tabla 23

Evaluación de valores de significancia y correlación para la hipótesis específica 05

		Dimensión 05 Influencia del entorno
Variable	Rho de Spearman	0,783
Nivel socioeconómico	Significancia	0,000

De acuerdo con los resultados de la tabla 23, el valor de significancia evaluado (0,000) ha sido inferior al valor de significancia planteado (0,05), por lo que se confirma la existencia de correlación. Del mismo modo, el coeficiente de correlación (0,783) indica que la correlación es positiva y alta. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y nos quedamos con la hipótesis alterna: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la

motivación por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Hipótesis específica 06

H₀: Los niveles socioeconómicos no se relacionan significativamente con la motivación por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

H₁: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Tabla 24

Evaluación de valores de significancia y correlación para la hipótesis específica 06

		Dimensión 06 Aprendizaje
Variable	Rho de Spearman	0,808
Nivel socioeconómico	Significancia	0,000

De acuerdo con los resultados de la tabla 24, el valor de significancia evaluado (0,000) ha sido inferior al valor de significancia planteado (0,05), por lo que se confirma la existencia de correlación. Del mismo modo, el coeficiente de correlación (0,808) indica que la correlación es positiva y alta.

Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y nos quedamos con la hipótesis alterna: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Hipótesis específica 07

H₀: Los niveles socioeconómicos no se relacionan significativamente con la motivación por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

H₁: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

Tabla 25

Evaluación de valores de significancia y correlación para la hipótesis específica 07

		Dimensión 07 Vocación
Variable	Rho de Spearman	0,815
Nivel socioeconómico	Significancia	0,000

De acuerdo con los resultados de la tabla 25, el valor de significancia evaluado (0,000) ha sido inferior al valor de significancia planteado (0,05),

por lo que se confirma la existencia de correlación. Del mismo modo, el coeficiente de correlación (0,815) indica que la correlación es positiva y alta. Por tanto, se rechaza la hipótesis nula y nos quedamos con la hipótesis alterna: Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

La presente investigación tuvo como objetivo el verificar la relación existente entre los niveles socioeconómicos y la motivación de los estudiantes en la elección de su futura carrera profesional. Por este motivo, se planteó un diseño metodológico descriptivo correlacional, construyéndose y adaptándose dos instrumentos que permitieron identificar el entorno social y los diversos factores involucrados en la elección de la carrera de jóvenes estudiantes de las sedes del Centro Pre-Universitario de la USMP. Los estudiantes encuestados en el presente estudio postulaban a las carreras de Ciencias Aeronáuticas, Derecho, Ciencias de la Comunicación, Turismo y Hotelería, Contabilidad, Administración de Empresas, Administración de Negocios Internacionales, Enfermería, Marketing, Medicina Humana, Obstetricia, Gestión de Recursos Humanos, Psicología, Economía, Ingeniería Civil, Odontología, Ingeniería de Computación y Sistemas, Ingeniería Industrial y Arquitectura;

lo que permitió enriquecer a esta investigación al contar con una variedad de opciones en la elección de carreras profesionales.

A continuación, se discuten los principales hallazgos de este estudio, así como la contrastación con investigaciones previas descritas en la literatura del marco teórico.

El primer cuestionario, Ficha de nivel socioeconómico (NSE), tuvo como finalidad recoger información acerca del nivel socioeconómico al cual pertenecían los jóvenes pre-universitarios. En esta línea, se tomaron en cuenta 4 indicadores para determinar el NSE de los encuestados: Grado de Instrucción y ocupación del jefe de hogar, posesión de bienes, hacinamiento y material predominante de pisos. Como resultado de la encuesta desarrollada por los jóvenes estudiantes del Centro Pre-Universitario de la USMP, se puede apreciar que la mayoría de los estudiantes encuestados pertenecen a los niveles socioeconómicos A (51%) y B (36%), mientras que una minoría de ellos (2%) corresponden al nivel socioeconómico D.

El segundo cuestionario, Cuestionario MOECP, tuvo como propósito identificar las motivaciones que persiguen los estudiantes ante la elección de una carrera universitaria. En este sentido, fueron consideradas las siguientes siete dimensiones: i) Logro y prestigio, ii) Poder, iii) Afiliación e interés en las relaciones interpersonales, iv) Valor social de la profesión, v) Influencia del entorno, vi) Aprendizaje y vii) Vocación. Respecto a este instrumento, los resultados nos permiten confirmar que los estudiantes conceden mayor relevancia a las dimensiones de Vocación (55%),

Aprendizaje (52%) y Valor social de la profesión (51%), aunque las otras dimensiones analizadas les siguen muy de cerca, siendo las menores: Influencia del entorno y Logro y prestigio, ambas con un 43%. Este hallazgo coincide con los resultados reportados por Bora (2011) en estudiantes argentinas pertenecientes a la carrera de psicopedagogía, donde se concluyó que la mayoría de las encuestadas estudiaban dicha carrera por vocación y por interés en los contenidos que presenta, cobrando menos importancia las opciones relacionadas con logro y poder. En relación a ello, otras investigaciones también refuerzan estos hechos, sosteniendo además que estos estudiantes tendrían una excelente experiencia académica, pues al comprometerse en sus estudios por voluntad propia, generan pensamientos positivos sobre sí mismos, comprenden el valor del aprendizaje y utilizan mejores estrategias de estudio (Corts, 2011).

En contraste, otras líneas de investigación, Gámez y Marrero (2003) y García (2010), que fueron desarrolladas con muestras de estudiantes españoles y argentinos de diversas disciplinas (Psicología, derecho, biología, entre otras), concluyeron que las motivaciones relacionadas a estas carreras involucraban temas afectivos, de poder y logro, siendo las presiones externas (amigos o padres) lo que menos les había preocupado en su elección de la carrera. Es decir, en este caso los estudiantes utilizaban la carrera como un instrumento para influir o tener un reconocimiento de los otros porque tal vez ellos, de alguna forma, no se sentían a gusto consigo mismos. También destaca Covarrubias (2013) quien en su investigación con jóvenes mexicanos de la carrera de

Psicología Educativa concluyó que los 3 aspectos que más influyen en la elección su carrera fueron la familia, la economía y las aptitudes. Por lo tanto, podemos deducir que de las realidades comparadas (Argentina, México, España y Perú), las motivaciones en torno a la elección de la carrera universitaria son diversas y éstas podrían estar sujetas a las características propias de los estudiantes encuestados, a su cultura, idiosincrasia y otros aspectos sociales típicos de cada país; en todo caso, estudios más exhaustivos podrían ampliar mejor esta visión.

Por otro lado, al hacer una comparación de descriptivos de motivaciones por sexo, se pudo comprobar que no existen diferencias notables en varones y mujeres en las motivaciones que los llevan a elegir determinada carrera profesional. Además, las diferencias aún existentes en motivaciones han ido decreciendo a lo largo del tiempo. Estudios españoles previos a la presente investigación, tales como Barberá (1996) encontraron que las mujeres parecían más preocupadas por las relaciones personales mientras que los hombres se encontraban más motivados por el poder, el logro y el prestigio. Gámez y Marrero (2003), poco tiempo después constataron que estas divergencias, antes significativas, fueron disminuyendo, corroborando además que los hombres también se preocupaban por las personas, los vínculos y la superación de problemas personales en tanto que las mujeres asimismo estaban ocupadas en perseguir metas de logro. En nuestro país no existen suficientes investigaciones que demuestren esta evolución a lo largo del tiempo, pero sí se puede apreciar que en las últimas décadas hay un mayor número de mujeres que tienen acceso a carreras universitarias, de las cuales,

algunas de ellas antes eran exclusivas de varones. De esa forma se puede sugerir que la diferencia en motivaciones entre varones y mujeres (brecha de género) se ha ido acortando, compitiendo ambos géneros de igual a igual.

Finalmente, en la comparación de descriptivos por nivel socioeconómico, se apreció que los estudiantes de los niveles socioeconómicos más altos, A y B, tienen como principales motivaciones la vocación y las posibilidades de aprendizaje respecto a la carrera elegida. Por el contrario, aquellos estudiantes pertenecientes al nivel socioeconómico más bajo, D, se encuentran más motivados por la afiliación e interés en las relaciones interpersonales y también por la influencia que el entorno puede haber producido en ellos. No se ha encontrado en la literatura consultada antecedentes respecto a este hallazgo. Sin embargo, en otros estudios se han usado diferentes métodos para medir la relación entre las aspiraciones educativas y el nivel socioeconómico (Howard et al., 2011), sugiriéndose que aquellos jóvenes de más altos niveles socioeconómicos tendrían mayores probabilidades de acceder a oportunidades educativas y a estar expuestos a modelos familiares que se encuentran en puestos laborales de alto prestigio social (Lee y Rojewski, 2009).

5.2 Conclusiones

La investigación realizada ha evidenciado que:

- Existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016, dado que el valor de significancia es bastante inferior a 0.05 y presenta un coeficiente de correlación de 0.914.
- Existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación extrínseca por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016, puesto que el valor de significancia es bastante inferior a 0.05 y muestra un coeficiente de correlación de 0.757.
- Existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación extrínseca por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016, pues el valor de significancia es bastante inferior a 0.05 y exhibe un coeficiente de correlación de 0.755.
- Existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación extrínseca por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín

de Porres en el año 2016, dado que el valor de significancia es bastante inferior a 0.05 y presenta un coeficiente de correlación de 0.732.

- Existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación extrínseca por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016, puesto que el valor de significancia es bastante inferior a 0.05 y muestra un coeficiente de correlación de 0.738.
- Existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación extrínseca por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016, pues el valor de significancia es bastante inferior a 0.05 y exhibe un coeficiente de correlación de 0.783.
- Existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación intrínseca por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016, dado que el valor de significancia es bastante inferior a 0.05 y presenta un coeficiente de correlación de 0.808.
- Existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación intrínseca por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2016, puesto que el valor

de significancia es bastante inferior a 0.05 y muestra un coeficiente de correlación de 0.815.

5.3 Recomendaciones

- Se sugiere realizar nuevos estudios para poder establecer si los resultados obtenidos guardan relación con un perfil propio de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la USMP o se deben a características propias de esta muestra.
- El presente estudio ha permitido conocer las motivaciones y razones en las cuales un estudiante basa su decisión para elegir determinada carrera, lo cual es esencial para poder orientarlos y facilitarles mayor información que les pueda ser útil. En consecuencia, la data recolectada beneficiará a los programas de orientación vocacional de colegios, centros pre-universitarios y universidades, considerando así estas variables al trabajar con los estudiantes. Además, se recomienda a las universidades recoger estos conceptos para que puedan adoptar políticas que faciliten la inserción de estudiantes pertenecientes a todos los niveles socioeconómicos, apoyándolos con la colaboración tanto de sus padres como de sus maestros a identificar las metas académicas que persiguen ante la elección de una carrera. Sólo así podrán conocer y comparar los diferentes patrones motivacionales e intenciones ante el aprendizaje y el contexto laboral.
- Los cuestionarios utilizados como instrumentos han sido de gran utilidad para dar una visión amplia del panorama actual que enfrentan los jóvenes

al momento de elegir una carrera universitaria. Sin embargo, a pesar de haber tomado una muestra censal de los estudiantes de todas las sedes del centro Pre-Universitario de la USMP, esta puede ser considerada como un universo pequeño comparado con la población de otros centros pre-universitarios. En consecuencia, este hecho podría haber disminuido la posibilidad de establecer más asociaciones entre los niveles socioeconómicos y las motivaciones en la elección de la carrera profesional. Por ello se recomienda utilizar en estudios posteriores una muestra más grande para determinar si el número de participantes afecta la relación de los constructos antes mencionados. Asimismo, se sugiere extender este cuestionario a otros centros pre-universitarios que involucren una muestra que contenga también en mayor proporción niveles socioeconómicos más bajos para de esa forma contrastar si los resultados obtenidos también presentan la misma orientación.

- Por último, al haberse observado un creciente interés en los últimos años por identificar los factores asociados a la motivación y al éxito académico en los estudiantes de enseñanza superior, se recomienda continuar y ampliar las investigaciones, sugiriéndose analizar la correlación entre otras variables y las motivaciones en la elección de la carrera universitaria, tales como: la edad de los estudiantes, región geográfica a la que pertenecen o la carrera profesional a la cual han elegido postular.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Referencias bibliográficas

- Bandura, A. (1987). *Pensamiento y acción*. Barcelona: Martínez Roca.
- Barberá, E. (1996). Motivación de logro y categorización de género, en I. Garrido (ed). *Psicología de la motivación*. Madrid: Síntesis.
- Ford, M. E. (1992). *Motivating humans: Goals, emotions and personal agency beliefs*. Newbury Park, CA: Sage.
- Giddens, A. (2009). *Sociología*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. Nueva York. Oxford: University Press.
- Nava Bolaños, G. (2000). *El imaginario en torno a la elección de carrera. Una estrategia de intervención desde la perspectiva del psicoanálisis*. México: Coedición Universidad Pedagógica Nacional y Plaza y Valdés editores.
- Osipow, S. H. (1990). *Teorías sobre la elección de carreras*. México: Trillas.

- Palmero, F. (Ed.). (2008). *Motivación y emoción*. Madrid, España: McGrawHill/Interamericana de España, S.A.U.
- Pintrich, P., Smith, D., García, T. y McKeachie, W. (1991). *A manual for the Use of the Motivational Strategies for Learning Questionnaire (MSLQ)*. Ann Arbor: MI: Ncriptal, The University of Michigan.

Tesis

- Abensur, S. (2009). *Factores Socioeconómicos y personales relacionados con la deserción estudiantil en la Escuela de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, 2002-2006* (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú.
- Angulo, J. (2008). *Relación de la Motivación y Satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la Facultad de Educación de la UNMSM* (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú.
- Bora, M. (2011). *Los motivos de elección de la carrera de Psicopedagogía en la Universidad Abierta Interamericana en Rosario* (Tesis de pregrado). Universidad Abierta Interamericana, Argentina.
- Covarrubias, L. (2013). *Elección de Carrera: Aspectos que influyen en los Jóvenes* (Tesis de pregrado). Universidad Pedagógica Nacional, México.
- Di Gresia, L. (2009). *Educación Universitaria: Acceso, elección de carrera y rendimiento* (Tesis doctoral). Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

- Guzmán, M. (2012). *Modelos predictivos y explicativos del rendimiento académico universitario: caso de una institución privada en México* (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid, España.
- Hidalgo, M., Torres, LI. y Reátegui, M. (2014). *Factores asociados a la vocación profesional en enfermería en ingresantes 2013-2014 de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, Perú.
- León, M. (2010). *Factores que condicionan la elección de una carrera universitaria por parte de los alumnos de último año de secundaria en Chile* (Tesis Doctoral). Universitat Ramón Llull, Chile.
- Quispe, M. (2014). *Motivos Ocupacionales y Autoconcepto en la elección de carrera* (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.
- Quispe, R. (2013). *Motivaciones en la elección de estudios de Maestría en la Facultad de Medicina de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos 2007* (Tesis de maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú.
- Zegarra, C. (2013). *Aspiraciones educativas y ocupacionales de jóvenes: un estudio mixto sobre el rol del nivel socioeconómico y la percepción de barreras* (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.

Referencias hemerográficas

- Asamblea Nacional de Rectores. (2013). Resumen Estadístico Universitario 2013. *Dirección de Estadística-ANR*.
- Ames, C. (1992). Classrooms: Goals, structures and student motivation. *Journal of Educational Psychology*, 84, 261-271.
- Archer, J. (1994). Achievement goals as a measure of motivation in university students. *Contemporary Educational Psychology*, 19, 430-446.
- Castejón, J. L., Gilar, R. y Pérez, A. M. (2007). El papel de las habilidades intelectuales generales en la adquisición del conocimiento conceptual y procedimental en una situación de aprendizaje complejo. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 60 (1-2), 149-166.
- Corts, D. (2011). The College Motives Scale: Classifying Motives for Entering College. *Education*, 131 (4), 775-781.
- Donoso, S. y Schiefelbein, E. (2007). Análisis de los modelos explicativos de retención de estudiantes en la universidad: una visión desde la desigualdad social. *Estudios Pedagógicos*, 33 (1), 7-27.
- Elliot, E. S. y Dweck, C. S. (1988). Goals: an approach to motivation and achievement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 5-12.
- Howard, K, Carlstrom, A., Katz, A., Chew, A., Ray, G., Line, L. y Caulum, D. (2011). Career Aspirations of Youth: Untangling Race/Ethnicity, SES, and Gender. *Journal of Vocational Behavior*. doi: 10.1016/j.jvb.2010.12.002
- Krieger, N. (2001). A glossary for social epidemiology. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 55, 693-700.

- Lee, I. y Rojewski, J. (2009). Development of Occupational Aspiration Prestige: A Piecewise Latent Growth Model of Selected Influences. *Journal of Vocational Behavior*, 75, 82-90.
- Monedero, F. (2000). Prospectiva de la Orientación vocacional y ocupacional. Desafíos del Orientador. *Revistas Alternativas*. Año V (19). San Luis: LAE-UNSL
- Nicholls, J. G. (1984). Achievement motivation: conceptions of ability, subjective experience, task choice and performance. *Psychological Review*, 91, 328-346.
- Pérez López, J.A. (1992). La motivación humana. Nota técnica de la División de Investigación del IESE. 0-493-005 FHN-245. Barcelona: IESE, Universidad de Navarra.
- Rovella, A. T., Pitoni, D. C., Delfino, D. A., Díaz, H. D. y Solares, E. (2011). La motivación para estudiar psicología, un estudio comparativo. III Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XVIII Jornadas de Investigación Séptimo Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología – Universidad de Buenos Aires.
- Valle, A., Cabanach, R. G., Rodríguez, S., Núñez, J. C. y González-Pienda, J. A. (2006). Metas académicas, estrategias cognitivas y estrategias de autorregulación del estudio. *Psicothema*, 18, 165-170.
- Valle, A., González, R., Núñez, J. C., Rodríguez, S. y Piñeiro, I. (1999). Un modelo causal sobre los determinantes cognitivo-motivacionales del rendimiento académico. *Revista de Psicología General y Aplicada*. 52 (4), 499-519.

- Weiner, B. (1985). An attribution theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92, 548-573
- Weiner, B. (1986). An attributional theory of motivation and emotion. New York: Springer-Verlag.

Referencias electrónicas

- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM). (2005). *Niveles Socioeconómicos en Lima Metropolitana y Callao*. Recuperado de <http://apeim.com.pe/niveles-anteriores.php>
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM). (2015). *Niveles Socioeconómicos 2015*. Recuperado de <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2015.pdf>
- Díaz-Romero, P. (2010). *Universidades de calidad: universidades inclusivas*. Fundación Equitas. Recuperado de http://www.fundacionequitas.org/descargas/Pamela_Díaz-Romero_WS_III.pdf
- Equipos MORI, Consultores Asociados. (2008). *Resumen Ejecutivo: Informe de Estratificación Social a Escala Nacional por Nivel Socioeconómico 2006-2007*. Recuperado de <http://www.equiposmori.com/Resumen%20Ejecutivo%20%20NSE%20BOLIVIA.pdf>

- Ferreira, F. H. G., Messina, J., Rigolini, J., López-Calva, L., Lugo, M. A., y Vakis, R. (2013). *La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina*. Washington, DC: Banco Mundial. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento CC BY 3.0. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/11858/9780821397527.pdf>
- García Ripa, M. I. (2010). *Estudio sobre las metas de elección de carrera en los estudiantes que ingresan a la Pontificia Universidad Católica Argentina*. Buenos Aires: Pontificia Universidad Católica Argentina. Recuperado de <http://www.uca.edu.ar/mailling/ingreso/2011-08-Estudio-sobre-las-metas-de-eleccion-de-carrera-Lic-Ines-Garcia-Ripa.pdf>
- Gámez, E. y Marrero, H. (2003). *Metas y motivos en la elección de la carrera universitaria: Un estudio comparativo entre psicología, derecho y biología*. *Anales de Psicología*, 19 (1), 121-131. Recuperado de http://www.um.es/analesps/v19/v19_1/12-19_1.pdf
- Gámez, E., Marrero, H. y Díaz, J. M. (2008). *Motivación interpersonal y metas vitales en estudiantes universitarios*. Departamento de Psicología Cognitiva, Social y Organizacional. Universidad de la Laguna, España. Recuperado de <https://egamez.webs.ull.es/capituloElenaame08.pdf>
- González-Cabanach, R., Valle, A., Núñez, J. C. y González-Pienda, J. A. (1996). *Una aproximación teórica al concepto de metas académicas y su relación con la motivación escolar*. *Psichotema*, 8, 45-61. Recuperado de <http://www.psicothema.com/pdf/4.pdf>

- Huertas, J. A. (1997). *Motivación: querer aprender*. Buenos Aires, Argentina: AIQUE Grupo Editor S.A. Recuperado de http://www.terras.edu.ar/biblioteca/6/TA_Huertas_Unidad_4.pdf
- Huertas, J. A. y Curione, K. (2008). *Teorías cognitivas de la motivación humana*. Manual de introducción a la psicología cognitiva. Recuperado de <http://cognicion.psico.edu.uy/sites/cognicion.psico.edu.uy/files/Cap%C3%A Dtulo%207.pdf>
- Ipsos Perú. (2012). *Niveles Socioeconómicos de Lima Metropolitana 2012*. Recuperado de https://www.academia.edu/8277799/Niveles_Socioecon%C3%B3micos_de_Lima_Metropolitana_2012
- Montero Mendoza, M. T. (2000). *Elección de carrera profesional: Visiones, promesas y desafíos*. México: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Recuperado de <http://www.uacj.mx/CSB/BIVIR/Documents/Acervos/libros/Elecciondecarreraprofesional.pdf>
- Moreno, R. Y. (2012). *Factores socio-económico-culturales y su influencia en la demanda de una carrera universitaria en el departamento de La Libertad, Perú*. Revista Ciencia y Tecnología. Volumen 8 (22). Recuperado de <http://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/198/204>
- Mungarro-Robles, G. y Zayas Pérez, F. (2009). *Elección de carrera docente*. En X Congreso Nacional de Investigación Educativa (México), 21

al 25 de setiembre. Área 16 Sujetos de la Educación. Recuperado de http://www.comie.org.mx/congreso/memoriaelectronica/v10/pdf/area_tematica_16/ponencias/0254-F.pdf

- Vera-Romero, O. E.; Vera-Romero, F. M. (2013). *Evaluación del nivel socioeconómico presentación de una escala adaptada en una población de Lambayeque*. Revista del Cuerpo Médico del Hospital Nacional Almanzor Aguinaga Asenjo. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/BVRevistas/cuerpomedicohnaaa/v6n1_2013/contenido.htm

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: “Niveles Socioeconómicos y Motivación en la Elección de la Carrera Profesional en estudiantes Pre-Universitarios”

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
PROB. GENERAL	OBJ. GENERAL	HIP. GENERAL	
¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres?	Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres.	Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente con la motivación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres.	Nivel socioeconómico
PROB. ESPECÍFICOS	OBJ. ESPECÍFICOS	HIP. ESPECÍFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> - ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres? - ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres? - ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres? - ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres? - ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres? - ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres? - ¿De qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres? 	<ul style="list-style-type: none"> - Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Determinar de qué manera los niveles socioeconómicos se relacionan con la motivación por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente en la motivación por logro y prestigio en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente en la motivación por poder en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente en la motivación por afiliación e interés en las relaciones interpersonales en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente en la motivación por valor social de la profesión en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente en la motivación por influencia del entorno en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente en la motivación por aprendizaje en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. - Los niveles socioeconómicos se relacionan significativamente en la motivación por vocación en la elección de la carrera profesional de los estudiantes del Centro Pre-Universitario de la Universidad San Martín de Porres. 	Motivación en la elección de la carrera profesional

Anexo 2: Instrumentos para la recolección de datos

Instrumento 1: Ficha de nivel socioeconómico

I. DATOS GENERALES:

Carrera profesional a la que postula : _____

Sexo : (M) (F) Edad : ()

Distrito donde vive : _____

Sede Centro Pre-USMP : _____

II. INSTRUCCIONES:

Este cuestionario consiste en una serie de preguntas sobre el jefe de tu hogar y tu vivienda. En algunas preguntas deberás marcar con un aspa (X) la opción que corresponda a tu caso; y en otras, deberás completar los datos que se te piden.

Jefe de Hogar: es la persona, hombre o mujer de 15 a más años, que aporta más económicamente en casa o toma las decisiones financieras de la familia, y vive en el hogar.

Hogar: Conjunto de personas que, habitando una misma vivienda, preparan y consumen sus alimentos en común.

1. ¿Cuál es el último nivel o grado de instrucción que aprobó el jefe de hogar?

Hasta secundaria completa	1	Universidad completa	4
Secundaria completa / superior no universitaria incompleta	2	Posgrado	5
Superior no universitaria completa / Univ. incompleta	3		

2. ¿Cuál es la ocupación principal del jefe del hogar?

Trabajadores no profesionales independientes (ejm: obreros, taxistas, transportistas, etc.)	1	Trabajador profesional dependiente sector privado y/o público	4
Empleados no profesionales sector privado y/o público	2	Empresario / gerente / alto ejecutivo	5
Microempresarios / comerciantes	3		

3. ¿Cuál(es) de estos bienes y/o servicios tienes en tu hogar?

	Sí	No	SUMA TOTAL (No llenar)
1. Computadora	1	2	/
2. Lavadora de ropa	1	2	
3. Horno microondas	1	2	
4. Computadora / laptop	1	2	
5. Refrigeradora	1	2	
6. Teléfono fijo	1	2	
7. Internet	1	2	
8. Cable	1	2	
9. Cocina (o primus, leña inclusive)	1	2	

4. ¿Cuántas personas viven permanentemente en tu hogar, sin incluir al servicio doméstico? (Indica el número) _____

5. ¿Cuántas habitaciones tienes en tu hogar que actualmente se usen exclusivamente para dormir? (incluye la del servicio doméstico) _____

6. ¿Cuál es el material predominante en los pisos de tu vivienda?

Tierra / arena / tabloncillos sin pulir	1	Mayólica / loseta / mosaico / vinílico / cerámico	4
Cemento sin pulir	2	Parquet / madera pulida / alfombra / laminado (tipo madera) / mármol / terrazo	5
Cemento pulido / tapizón / tabloncillos	3		

Instrumento 2: Cuestionario MOECP

I. DATOS GENERALES:

Carrera profesional a la que postula : _____

Sexo : (M) (F) Edad : ()

Distrito donde vive : _____

Sede Centro Pre-USMP : _____

II. INSTRUCCIONES:

Este cuestionario te permitirá reflexionar acerca de las motivaciones que te llevaron a elegir la carrera profesional que actualmente deseas estudiar. Es importante que contestes a cada uno de los enunciados de forma honesta y libre de juicios.

Marca con un aspa (X) dentro del casillero debajo del número que mejor describa tu respuesta conforme a lo siguiente:

1. Totalmente en desacuerdo.
2. En desacuerdo.
3. Indeciso.
4. De acuerdo.
5. Totalmente de acuerdo.

HAS ELEGIDO ESTUDIAR ESTA CARRERA PORQUE:

Nº	PREGUNTAS	Totalmente en desacuerdo 1	En desacuerdo 2	Indeciso 3	De acuerdo 4	Totalmente de acuerdo 5
1	te gusta lo que vas a estudiar aunque no estás seguro/a si quieres trabajar en esta profesión al finalizar tus estudios.					
2	quieres tener un nivel social y económico adecuado.					
3	siempre has tenido deseos de ayudar a los demás.					
4	tus padres y/o amigos te lo han aconsejado.					
5	comprendes el valor social que tiene esta carrera.					
6	puedes hacer nuevos amigos en la universidad.					
7	se asemeja a la carrera que realmente te gusta y no puedes estudiar.					

Nº	PREGUNTAS	Totalmente en desacuerdo 1	En desacuerdo 2	Indeciso 3	De acuerdo 4	Totalmente de acuerdo 5
8	quieres conocer más sobre algunas de las materias que forman parte de la carrera.					
9	crees que el esfuerzo que realices será productivo para la sociedad.					
10	te gusta la carrera.					
11	es una forma de superar un reto importante en tu vida.					
12	quieres ocupar un cargo directivo.					
13	quieres trabajar en lo que has elegido estudiar aunque al principio no ganes mucho dinero.					
14	te gustaría ser un/a líder.					
15	hay muchas salidas profesionales para esta profesión.					
16	no tienes claro si quieres trabajar en esta profesión pero te interesa como cultura general.					
17	aunque se presenten varios obstáculos es lo que quieres estudiar.					
18	quieres tener un puesto de trabajo con cierto reconocimiento social.					
19	está de moda estudiar esta carrera.					
20	hacer esta carrera te permitirá apreciar el resultado de tu esfuerzo.					
21	no te gusta pasar mucho tiempo solo/a.					
22	has imaginado lo satisfactoria que sería tu vida siendo un profesional de esta carrera.					
23	te sentías presionado por tu familia para estudiar una carrera.					
24	una vez graduado/a tendrás mucha oferta laboral y podrás tener una buena situación económica.					
25	quieres hacer algo que te haga sentir feliz y satisfecho/a contigo mismo/a.					

Nº	PREGUNTAS	Totalmente en desacuerdo 1	En desacuerdo 2	Indeciso 3	De acuerdo 4	Totalmente de acuerdo 5
26	crees que con las habilidades y competencias adquiridas con tu profesión puedes tener cierta influencia sobre las personas.					
27	las facilidades para estudiarla me obligaron a tomar esta decisión.					
28	quieres mantener tus relaciones con otras personas importantes para ti.					
29	crees que estudiar esta carrera te ayudará a comunicarte mejor con los demás.					
30	sientes verdadera vocación por esta carrera.					

Anexo 3: Constancia emitida por la institución donde se realizó la investigación



EL QUE SUSCRIBE DIRECTOR DEL CENTRO PRE-UNIVERSITARIO DE LA UNIVERSIDAD DE SAN MARTÍN DE PORRES, EXPIDE LA PRESENTE:

CONSTANCIA DE PERMISO

A la egresada de la Maestría en Educación con mención en Docencia e Investigación Universitaria en el Instituto para la Calidad de la Educación de la USMP **ROCÍO GIOVANNA HOYOS DÍAZ** con DNI 40028724 para que pueda recabar información de los estudiantes del Centro Pre-universitario de los locales de Pueblo Libre, San Isidro y la Molina.

Esta información le permitirá desarrollar su Tesis *“Niveles Socioeconómicos y Motivación en la Elección de la Carrera Profesional en Estudiantes Preuniversitarios”*.

Se le expide la presente para los fines que crea conveniente.

Pueblo Libre 3 de junio de 2016


OSCAR MANUEL BECERRA TRÉSIEDRA, M.Ed.
Director (e)