

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS
CENTRO DE INVESTIGACIONES EN PSICOLOGÍA - CIEPs-
“MAYRA GUTIÉRREZ”

**“LA MOTIVACIÓN PERSONAL COMO PRINCIPAL IMPULSOR DE LA
PRODUCTIVIDAD EN EL MODELAMIENTO DE UN PLAN DE NEGOCIOS
PARA EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO”**

**INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO AL HONORABLE
CONSEJO DIRECTIVO
DE LA ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS**

POR

LUIS GABRIEL SOTO REYNOSO

**PREVIO A OPTAR AL TÍTULO DE
PSICÓLOGO**

**EN EL GRADO ACADÉMICO DE
LICENCIADO**

GUATEMALA, NOVIEMBRE DE 2016

The background of the page features a large, faint watermark of the official seal of the University of San Carlos of Guatemala. The seal is circular with a double border. The outer border contains the Latin motto "CETERAS ORBIS CONSPICUA CAROLINA ACCADEMIA COACTEMALENSIS INTER" in capital letters. The inner circle contains a central shield with a figure on horseback, flanked by two lions and two castles. Above the shield is a crown. Two banners are also present: one on the left with the word "PLUS" and one on the right with the word "ULTRA".

CONSEJO DIRECTIVO
Escuela de Ciencias Psicológicas
Universidad de San Carlos de Guatemala

Licenciado Abraham Cortez Mejía
DIRECTOR

M.A Mynor Estuardo Lemus Urbina
SECRETARIO

Licenciada Dora Judith López Avendaño
Licenciado Ronald Giovanni Morales Sánchez
REPRESENTANTES DE LOS PROFESORES

Pablo Josue Mora Tello
Mario Estuardo Sitaví Semeyá
REPRESENTANTES ESTUDIANTILES

M.A Juan Fernando Porres Arellano
REPRESENTANTE DE EGRESADOS



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIAS PSICOLÓGICAS



C.c. Control Académico
CIEPs.
UG
Archivo
Reg.245-2014
CODIPs.2622-2016

De Orden de Impresión Informe Final de Investigación

02 de noviembre de 2016

Estudiante
Luis Gabriel Soto Reynoso
Escuela de Ciencias Psicológicas
Edificio

Estudiante:

Para su conocimiento y efectos consiguientes, transcribo a usted el Punto TRIGÉSIMO (30º) del Acta SESENTA Y CUATRO GUIÓN DOS MIL DIECISÉIS (64-2016), de la sesión celebrada por el Consejo Directivo el 28 de octubre de 2016, que copiado literalmente dice:

"TRIGÉSIMO: El Consejo Directivo conoció el expediente que contiene el Informe Final de Investigación, titulado: **"LA MOTIVACIÓN PERSONAL COMO PRINCIPAL IMPULSOR DE LA PRODUCTIVIDAD EN EL MODELAMIENTO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO"**, de la carrera de **Licenciatura en Psicología**, realizado por:

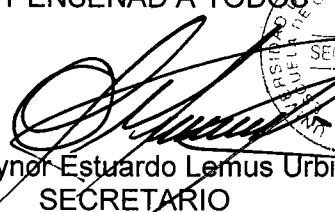
Luis Gabriel Soto Reynoso

CARNÉ: 2007-14733

El presente trabajo fue asesorado durante su desarrollo por el Licenciado Marco Antonio García Enríquez y revisado por la Licenciada Ninfa Cruz. Con base en lo anterior, el Consejo Directivo **AUTORIZA LA IMPRESIÓN** del Informe Final para los trámites correspondientes de graduación, los que deberán estar de acuerdo con el Instructivo para Elaboración de Investigación de Tesis, con fines de graduación profesional."

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

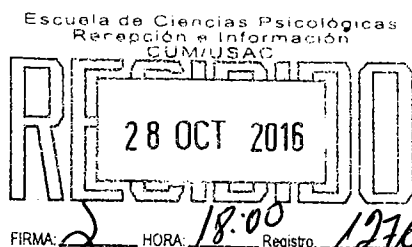

M.A. Mynor Estuardo Lemus Urbina
SECRETARIO

/Gaby

UG 426-2016

Guatemala 14 de octubre de 2016

Señores
Miembros del Consejo Directivo
Escuela de Ciencias Psicológicas
CUM



Señores Miembros:

Deseándoles éxito al frente de sus labores, por este medio me permito informarles que de acuerdo al Punto Tercero (3°.) de Acta 38-2014 de sesión ordinaria, celebrada por el Consejo Directivo de esta Unidad Académica el 9 de septiembre de 2014, el **estudiante LUIS GABRIEL SOTO REYNOSO, carné No. 2007-14733 y Registro de Expediente de Graduación No. L-04-2015-EPS** ha completado los siguientes Créditos Académicos de Graduación para la carrera de Licenciatura en Psicología:

- 10 créditos académicos del Área de Desarrollo Profesional
- 10 créditos académicos por Trabajo de Graduación
- 15 créditos académicos por haber realizado Ejercicio Profesional Supervisado.

Por lo antes expuesto, con base al **Artículo 53 del Normativo General de Graduación**, solicito sea extendida la **ORDEN DE IMPRESIÓN** del Informe Final de Investigación **"LA MOTIVACIÓN PERSONAL COMO PRINCIPAL IMPULSOR DE LA PRO- ACTIVIDAD EN EL MODELAMIENTO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO"**, mismo que fue aprobado por la Coordinación del Centro de investigaciones en Psicología -CIEPs- "Mayra Gutiérrez" el 9 de febrero del año 2015.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Mentamente,

M.A. MAYRA LUNA DE ALVAREZ
COORDINACIÓN
UNIDAD DE GRADUACIÓN



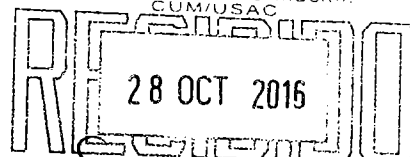
| CC. Archivo

Adjunto: Copia Constancia Expediente de Graduación, Dictamen de Control Académico, (original) fotocopia de DPI, Cierre de Pensum (ORIGINAL), Constancia de Expediente Estudiantil (original), Solvencia General (Copia amarilla) y Asignación 2016, Constancia de Créditos (Original), Informe final de Investigación con cartas originales. Informe Final EPS con cartas originales.

CIEPs. 087-2016
REG: 0245-2014

INFORME FINAL

Escuela de Ciencias Psicológicas
Recepción e Información
CUM/USAC



FIRMA: *[Signature]* HORA: 18:00 Registro: 245-014

Guatemala, 07 de octubre de 2016

Señores
Consejo Directivo
Escuela de Ciencias Psicológicas
Centro Universitario Metropolitano

Me dirijo a ustedes para informarles que la licenciada **Ninfa Cruz** ha procedido a la revisión y aprobación del **INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN** titulado:

**“LA MOTIVACIÓN PERSONAL COMO PRINCIPAL IMPULSOR DE LA PRO-
ACTIVIDAD EN EL MODELAMIENTO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA EL
EMPODERAMIENTO ECONÓMICO”.**

ESTUDIANTE:
Luis Gabriel Soto Reynoso

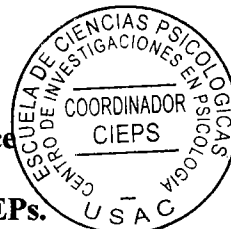
CARNE No.
2007-14733

CARRERA: Licenciatura en Psicología

El cual fue aprobado el 09 de febrero del año 2015 por el Centro de Investigaciones en Psicología CIEPs. Por lo que se solicita continuar con los trámites correspondientes.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

[Signature]
Licenciada Miriam Elizabeth Ponce Ponce
Coordinadora
Centro de Investigaciones en Psicología CIEPs.
“Mayra Gutiérrez”



CIEPs. 087-2016
REG. 0245-2014

Guatemala, 07 de octubre de 2016

Licenciada Miriam Elizabeth Ponce Ponce
Coordinadora
Centro de Investigaciones en Psicología CIEPs
Escuela de Ciencias Psicológicas

De manera atenta me dirijo a usted para informarle que he procedido a la revisión del **INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN**, titulado:

**“LA MOTIVACIÓN PERSONAL COMO PRINCIPAL IMPULSOR DE LA PRO-
ACTIVIDAD EN EL MODELAMIENTO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA EL
EMPODERAMIENTO ECONÓMICO”.**

ESTUDIANTE:
Luis Gabriel Soto Reynoso

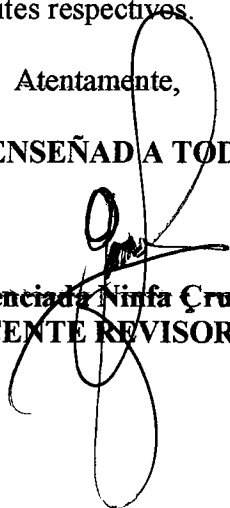
CARNÉ No.
2007-14733

CARRERA: Licenciatura en Psicología

Por considerar que el trabajo cumple con los requisitos establecidos por el Centro de Investigaciones en Psicología, emito **DICTAMEN FAVORABLE** el 19 de febrero 2015, por lo que se solicita continuar con los trámites respectivos.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAR A TODOS”


Licenciada Ninfa Cruz
DOCENTE REVISORA



Guatemala 17 de febrero de 2015

Licenciado Helvin Velázquez, docente

Encargado de la Unidad de

Graduación Profesional

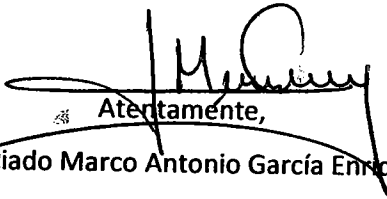
Escuela de Ciencias Psicológicas

USAC

Por este medio me permito informarle que he tenido bajo mi cargo la asesoría de contenido del informe final de investigación titulado "La motivación como principal impulsor de la pro-actividad en el modelamiento de un plan de negocios para el empoderamiento económico" realizado por el estudiante LUIS GABRIEL SOTO REYNOSO, CARNÉ 200714733.

Por lo anteriormente indicado considero que el trabajo cumple con los requisitos establecidos por la Unidad de Graduación Profesional por lo que emito DICTAMEN FAVORABLE y solicito que proceda con los trámites correspondientes.

Sin otro particular, me suscribo,


Atentamente,
Licenciado Marco Antonio García Enríquez
Colegiado No. 5950
Asesor de contenido

MG/mg

CC Archivo



La vida comienza, cuando la violencia termina...

Guatemala 01 de octubre de 2014

M.A.
Mayra Luna de Álvarez
Coordinadora de la Unidad de Graduación
Centro de Investigaciones en
Psicología -CIEP's- "Mayra Gutiérrez"
Cum

Estimada Licenciada Álvarez

Deseándole éxito al frente de sus labores, por este medio le informo que el estudiante LUIS GABRIEL SOTO REYNOSO, quien se identifica ante la Universidad de San Carlos de Guatemala con el número de carné 2007-14733, realizó en esta organización una serie de 8 talleres impartidos los días lunes de 10:00 am a 11:30 am, como parte del trabajo de investigación titulado "La motivación personal como principal impulsor de la pro-actividad en el modelamiento de un plan de negocios para el empoderamiento económico", el cual incide en el empoderamiento de mujeres víctimas de violencia económica que asisten a CICAM Central. Esta serie de talleres se iniciaron en el mes de junio y se culminaron con la firma de informes para esta institución en el mes de septiembre.

El estudiante en mención, cumplió con lo estipulado en su proyecto de investigación, por lo que agradecemos la participación en beneficio de nuestra Organización.

Sin otro particular me suscribo,

Atentamente,


Angélica Valenzuela
Directora CICAM
Tel. 2238-1746/1798

NS/ml
Archivo

PADRINOS DE GRADUACIÓN

Luis María Soto Guevara
Ingeniero Agrónomo
Colegiado No. 1112

Lidia Trinidad López Pineda
Licenciada en Psicología
Colegiada No. 390

ACTO QUE DEDICO

A Dios

Por ser la luz que iluminó mi camino y vocación y porque de él viene la sabiduría, el conocimiento y la inteligencia.

A mis padres

Que, con su amor, esfuerzo y dedicación, me ayudaron para obtener este triunfo con su apoyo incondicional.

A mis hermanas

Laura Mariela y Zuly Cristina, por todos los momentos compartidos y el apoyo que siempre me han dado.

A mi familia en general

Por haber sido parte de todo el proceso en esta formación profesional.

A mis compañeros

Por todos los momentos compartidos y los recuerdos que conservo con ustedes

AGRADECIMIENTOS

A Dios	Por darme la perseverancia para poder llegar a la meta.
A mis padres	Por todo su apoyo y acompañamiento hasta el final.
A Escuela de Ciencias Psicológicas	Por brindarme la formación académica y formarme como profesional.
A mis hermanas	Por su paciencia y el tiempo que dedicaron a acompañarme en momentos difíciles durante mis años de práctica.
A las usuarias de CICAM	Por su enorme contribución en este proceso de formación y en mi vida.

ÍNDICE

Resumen

Prólogo

CAPÍTULO I

I.	INTRODUCCIÓN	6
1.1	Planteamiento del problema y marco teórico	10
1.1.1	Planteamiento del problema	10
1.1.2	Marco teórico	14
	Antecedentes de trabajos psicológicos enfocados en la motivación	14
	Reseña del enfoque cognitivo conductual	16
	Principios de la terapia cognitivo conductual	18
	Violencia	19
	Violencia económica	21
	Cognición	23
	Auto-instrucción y autoafirmación	25
	Resiliencia	27
	Educación popular	29
	Empoderamiento	31
	Proceso de empoderamiento	32
	Empoderamiento económico	33
	Pro-actividad	37
	Emprendimiento	40
	Especialización	42
	Negocio	44
	Plan de negocio	46
1.2	Formulación de hipótesis y definiciones de las variables	50
1.2.1	Hipótesis de trabajo u operacional	50
1.3	Definiciones conceptuales y operacionales de las variables	50

1.3.1	Variable Independiente	50
1.3.1.1	Indicadores de las variables independientes	50
1.3.2	Variable Dependiente	50
1.3.2.1	Indicadores de la variable Dependiente	50
1.4	Delimitación	51

CAPÍTULO II

II	Técnicas E Instrumentos	52
2.1	Técnicas de muestreo	52
2.2	Técnicas de recolección de la información	53
2.3	Descripción de los instrumentos	54
	Entrevista Semiestructurada	54
	Observación cualitativa	54
	Protocolo de observación	55
	Autoevaluación	56
	Autoevaluación de emprendimiento	56
	Autoevaluación de habilidades sociales y asertividad	57
	Autoevaluación de Auto-instrucciones	57
	Autoevaluación de Auto-motivación	57
2.3	Técnica de análisis cualitativos	58

CAPÍTULO III

III	PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	59
3.1	Características del lugar y de la población	59
3.1.1	Características del lugar	59
3.1.2	Características de la población	
3.2	Análisis cualitativo global	60
3.3	Análisis e interpretación de los resultados	65
3.2.1	Indicador 1: Disposición personal al cambio	65
3.2.2	Indicador 2: estrategias cognitivo conductuales para fortalecer la auto-instrucción	68

3.2.3 Indicador 3: Estrategias conductuales para fortalecer la automotivación	71
3.2.4 Indicador 4: Conductas emprendedoras	74
3.2.5 Indicador 5: Habilidades sociales y asertivas	77
3.2.6 Indicador 6: Guía de observación	79
CAPÍTULO IV	
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
4.1 Conclusiones	81
4.2 Recomendaciones	83
Bibliografía	85
Anexos	

RESUMEN

La motivación personal como principal impulsor de la pro-actividad en el modelamiento de un plan de negocios para el empoderamiento económico.

Luis Gabriel Soto Reynoso

El siguiente proyecto de investigación ha propuesto como objetivo principal, facilitar herramientas de empoderamiento económico, a mujeres que han sido víctimas de una de las formas de violencia más común vivida en el hogar conocida como violencia económica. Este tipo de violencia está centrada en condicionar o limitar el suministro económico, al mismo tiempo imposibilita a las mujeres a generar su propia fuente de ingresos por medio de múltiples situaciones de control, chantaje, uso de fuerza, abuso de poder, etc., por parte de su pareja, debilitando de esta forma la percepción de sus habilidades y capacidades para detener y superar esta situación adversa. Abordado este escenario desde la teoría cognitivo conductual se puede fundamentar que estas condiciones adversas lesionan las capacidades de auto-realización y de confianza en sí mismas, lo que les desmotiva a superarse y a seguir desarrollando su potencial humano. Por esta razón, las herramientas propuestas en esta investigación están diseñadas para facilitar un proceso de empoderamiento, enfocado en la superación personal a través del mejoramiento de sus condiciones socioeconómicas, haciendo uso de un modelamiento de plan de negocios. Las herramientas escogidas para mejorar el proceso de empoderamiento se han centrado en fortalecer sus capacidades individuales, confianza y protagonismo y a su vez, proponen responder preguntas cruciales cómo: ¿Puede la motivación en las personas, por sí sola, iniciar procesos de cambio en ellas? ¿Es efectivo el enfoque cognitivo conductual para encausar la pro-actividad hacia el modelamiento de un plan de negocios? ¿Puede el empoderamiento económico reafirmar el deseo del desarrollo personal en mujeres que han sido víctimas de violencia económica? Y para responder estas preguntas, este proyecto se centró en el análisis de la percepción en mujeres a las que de alguna u otra forma se les ha mermado la posibilidad de acceder a una fuente de ingresos estable por situaciones de violencia dentro del núcleo familia o situaciones sociales que les vulnera a través de técnicas e instrumentos cómo: la auto-evaluación de habilidades, el auto-registro de actividades, el reconocimiento de fortalezas y debilidades personales, la auto-motivación, la entrevista, la observación, y las autoevaluaciones.

PRÓLOGO

La psicología como disciplina centrada en la manifestación de la personalidad a través de la conducta juega un papel crucial en el análisis, comprensión e interpretación de los mecanismos de afrontamiento ante estímulos ambientales, en especial, cuando estos estímulos son adversos y ponen en riesgo la estabilidad del Yo. Una persona que ha perdido la motivación de cambio, es una persona que difícilmente aceptará a recibir ayuda psicológica ya que no le encontrará sentido en su vida y a su vez, la psicología encontrará una barrera para prestar la ayuda debido a que ésta, es un proceso individualizado que la persona realiza por sí misma y en la que el terapeuta es solamente un mediador para una mejora.

Por esta razón, la motivación personal como principal impulsor de la proactividad en el modelamiento de un plan de negocios para el empoderamiento económico, es un proyecto que surge como medio de afrontamiento a la pérdida de la motivación a realizar cambios de vida a pesar de la presencia de un ambiente social hostil. Tuvo su enfoque en la independencia económica que empodera a las personas que participan del proyecto a realizar sus propios proyectos de vida haciendo frente, inicialmente a la recesión económica personal de los guatemaltecos y las guatemaltecas.

Con el índice demográfico incrementándose al mismo tiempo que se eleva la falta de oportunidades de empleo, la población guatemalteca debe encontrar alternativas viables que contribuyan al desarrollo humano en el tiempo presente sin comprometer las oportunidades para un tiempo futuro. Estas alternativas se encuentran en años de experiencia de personas que se han dedicado a la administración de negocios y en sus investigaciones y publicaciones ofrecen estrategias rentables que pueden ser adaptadas al contexto guatemalteco.

Estos antecedentes, sin embargo, están enfocados a la importancia de la motivación que deben tener las personas que laboran para ejercer un trabajo e incrementar la productividad en el mismo. Se centran en la fuerza laboral y la gestión de las habilidades que como seres humanos se poseen para dar un valor agregado a los productos o servicios de las empresas, lo cual es de suma importancia para el desarrollo económico del país y a cada empleado se le remunera según sean sus condiciones legales de trabajo.

Haciendo uso del análisis interdisciplinario, en donde se incluye la psicología, a nivel mundial se estudian los efectos de la conducta humana en la producción y realización satisfactoria de actividades económicas. Se trata de estandarizar los pasos a seguir para tener éxito en situaciones sumamente diversas, pero que comparten un común denominador, la *motivación* para lograr un objetivo.

Este trabajo de investigación propone abordar el tema del empoderamiento económico desde el enfoque cognitivo conductual aportando evidencia teórica, práctica y empírica que respalden que cada persona es capaz de transformar y mejorar su realidad a partir de la motivación personal y la pro-actividad. Así mismo propone los primeros pasos que pueden transformar dicha realidad personal. En Guatemala son pocas o nulas las investigaciones que recalcan la *motivación* como la primera instancia mental operatoria para el empoderamiento económico de cada persona. Esta investigación es un precedente que aporta una metodología inicial en la búsqueda de soluciones al fortalecimiento de la persona que se enfrente a situaciones adversas relacionadas con la dependencia económica, las formas de superarlas y enfrentarlas.

Con los antecedentes históricos y las propuestas teóricas de abordaje de problemáticas para la violencia económica, se estructurarán y ejecutarán en los meses del segundo semestre una serie de talleres con personas que asisten al Centro de Investigación, Capacitación y Apoyo a la Mujer (CICAM) dentro de las es posible encontrar mujeres que han sido o aún son víctimas de violencia intrafamiliar, violencia en contra de la mujer y violencia económica. Esta investigación se centrará en el último grupo de mujeres anteriormente descritas, facilitándoles a través los talleres, herramientas que les permitan dar los primeros pasos para rehacer su vida a partir de una estrategia que inicia con reafirmación de la motivación y la pro-actividad enfocada a un plan de negocios para lograr la independencia económica.

Con este escenario la psicología juega un papel importante dando soporte o seguridad psicológica a través de la educación, atención psicológica grupal e individual, proyectos sociales que promuevan el rompimiento del círculo de la violencia, entre otros aportes, como el de este trabajo de investigación el cual se centra en la motivación personal realzando las capacidades personales, la capacitación laboral y fomentando la pro-actividad en la ejecución de sus propios proyectos, los cuales son factores relevantes para mejorar las condiciones de vida porque brinda más oportunidades de desempeñar un papel activo dentro de la reforma económica de cada persona.

Para lograr estos objetivos se fortalecieron las funciones yoicas, razón por la cual se ha escogido la metodología cognitivo conductual para diseñar y aplicar una serie de talleres que refuercen el deseo personal de superarse y a su vez, facilite medios para el desarrollo de la pro-actividad como un caudal que alimenta las aptitudes del sujeto para mantener enfocada su conducta y cognición de forma activa en la proposición y ejecución de soluciones encaminadas a mejorar su condición de vida actual.

Esta metodología propone que *“las conductas de las personas son resultado del análisis cognitivo ante los estímulos del medio, lo que se define como un sistema de creencias y valores cuya aplicación social pueden ser erróneos o distorsionados ya que mantienen relegado al sujeto de la funcionalidad adecuada según su contexto socio-cultural.”*¹ El objetivo de la terapia cognitiva es facilitar el proceso mediante el cual las creencias y valores de control se reestructuran, a través de talleres sistematizados, a la motivación personal y la pro-actividad, ampliando de esta manera, el campo de aplicación del enfoque cognitivo conductual.

*“La pro-actividad da la libertad de escoger las respuestas ante estímulos del ambiente, faculta a la persona para responder de acuerdo con los propios principios y valores,”*² lo cual se encauza en este proyecto en la planificación estratégica de negocios que ofrecen a las personas la posibilidad de generar una fuente de ingresos a partir de sus habilidades innatas o adquiridas y transformar su realidad económica de inestable, dependiente o nula, a auto-suficiente, sostenible e independiente.

¹ Beck J. “Terapia Cognitiva: basics and beyond.” New York, NY: Guilford Press. (1995) pág. 56

² Covy, S. R. *Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva*. México: Paidós Mexicana S.A. (1995) Pág. 4

CAPÍTULO I

I. INTRODUCCIÓN

La psicología como disciplina centrada en la manifestación de la personalidad a través de la conducta juega un papel crucial en el análisis, comprensión e interpretación de los mecanismos de afrontamiento ante estímulos ambientales, en especial, cuando estos estímulos son adversos y ponen en riesgo la estabilidad del Yo. Una persona que ha perdido la motivación de cambio, es una persona que difícilmente aceptará a recibir ayuda psicológica ya que no le encontrará sentido en su vida y a su vez, la psicología encontrará una barrera para prestar la ayuda debido a que ésta, es un proceso individualizado que la persona realiza por sí misma y en la que el terapeuta es solamente un mediador para una mejora.

Por esta razón, la motivación personal como principal impulsor de la proactividad en el modelamiento de un plan de negocios para el empoderamiento económico, es un proyecto que surge como medio de afrontamiento a la pérdida de la motivación a realizar cambios de vida a pesar de la presencia de un ambiente social hostil. Se enfoca en la independencia económica que empodera a las personas que participan del proyecto a realizar sus propios proyectos de vida haciendo frente, inicialmente a la recesión económica personal de los guatemaltecos y las guatemaltecas.

Con el índice demográfico incrementándose al mismo tiempo que se eleva la falta de oportunidades de empleo, la población guatemalteca debe encontrar alternativas viables que contribuyan al desarrollo humano en el tiempo presente sin comprometer las oportunidades para un tiempo futuro. Estas alternativas se encuentran en años de experiencia de personas que se han dedicado a la administración de negocios y en sus investigaciones y publicaciones ofrecen estrategias rentables que pueden ser adaptadas al contexto guatemalteco.

Estos antecedentes, sin embargo, están enfocados a la importancia de la motivación que deben tener las personas que laboran para ejercer un trabajo e incrementar la productividad en el mismo. Se centran en la fuerza laboral y la gestión de las habilidades que como seres humanos se poseen para dar un valor agregado a los productos o servicios de las empresas, lo cual es de suma importancia para el desarrollo económico del país y a cada empleado se le remunera según sean sus condiciones legales de trabajo.

Haciendo uso del análisis interdisciplinario, en donde se incluye la psicología, a nivel mundial se estudian los efectos de la conducta humana en la producción y realización satisfactoria de actividades económicas. Se trata de estandarizar los pasos a seguir para tener éxito en situaciones sumamente diversas, pero que comparten un común denominador, la *motivación* para lograr un objetivo.

Este trabajo de investigación propone abordar el tema del empoderamiento económico desde el enfoque cognitivo conductual aportando evidencia teórica, práctica y empírica que respalden que cada persona es capaz de transformar y mejorar su realidad a partir de la motivación personal y la pro-actividad. Así mismo propone los primeros pasos que pueden transformar dicha realidad personal. En Guatemala son pocas o nulas las investigaciones que recalcan la *motivación* como la primera instancia mental operatoria para el empoderamiento económico de cada persona. Esta investigación es un precedente que aporta una metodología inicial en la búsqueda de soluciones al fortalecimiento de la persona que se enfrente a situaciones adversas relacionadas con la dependencia económica, las formas de superarlas y enfrentarlas.

Con los antecedentes históricos y las propuestas teóricas de abordaje de problemáticas para la violencia económica, se estructurarán y ejecutarán en los meses del segundo semestre una serie de talleres con personas que asisten al Centro de Investigación, Capacitación y Apoyo a la Mujer (CICAM) dentro de las es posible encontrar mujeres que han sido o aún son víctimas de violencia intrafamiliar, violencia en contra de la mujer y violencia económica. Esta investigación se centrará en el último grupo de mujeres anteriormente descritas, facilitándoles a través los talleres, herramientas que les permitan dar los primeros pasos para rehacer su vida a partir de una estrategia que inicia con reafirmación de la motivación y la pro-actividad enfocada a un plan de negocios para lograr la independencia económica.

Con este escenario la psicología juega un papel importante dando soporte o seguridad psicológica a través de la educación, atención psicológica grupal e individual, proyectos sociales que promuevan el rompimiento del círculo de la violencia, entre otros aportes, como el de este trabajo de investigación el cual se centra en la motivación personal realzando las capacidades personales, la capacitación laboral y fomentando la pro-actividad en la ejecución de sus propios proyectos, los cuales son factores relevantes para mejorar las condiciones de vida porque brinda más oportunidades de desempeñar un papel activo dentro de la reforma económica de cada persona.

Para lograr estos objetivos es importante fortalecer las funciones yoicas, razón por la cual se ha escogido la metodología cognitivo conductual para diseñar y aplicar una serie de talleres que refuercen el deseo personal de superarse y a su vez, facilite medios para el desarrollo de la pro-actividad como un caudal que alimenta las aptitudes del sujeto para mantener enfocada su conducta y cognición de forma activa en la proposición y ejecución de soluciones encaminadas a mejorar su condición de vida actual.

Esta metodología propone que *“las conductas de las personas son resultado del análisis cognitivo ante los estímulos del medio, lo que se define como un sistema de creencias y valores cuya aplicación social pueden ser erróneos o distorsionados ya que mantienen relegado al sujeto de la funcionalidad adecuada según su contexto socio-cultural.”*³ El objetivo de la terapia cognitiva es facilitar el proceso mediante el cual las creencias y valores de control se reestructuran, a través de talleres sistematizados, a la motivación personal y la pro-actividad, ampliando de esta manera, el campo de aplicación del enfoque cognitivo conductual.

*“La pro-actividad da la libertad de escoger las respuestas ante estímulos del ambiente, faculta a la persona para responder de acuerdo con los propios principios y valores,”*⁴ lo cual se encauza en este proyecto en la planificación estratégica de negocios que ofrecen a las personas la posibilidad de generar una fuente de ingresos a partir de sus habilidades innatas o adquiridas y transformar su realidad económica de inestable, dependiente o nula, a auto-suficiente, sostenible e independiente.

³ Beck J. “Terapia Cognitiva: basics and beyond.” New York, NY: Guilford Press. (1995) pág. 56

⁴ Covy, S. R. *Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva*. México: Paidós Mexicana S.A. (1995) Pág. 4

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO

1.1.1 Planteamiento del problema

La situación socio-económica de cualquier nación que permite satisfacer o no las necesidades básicas de sus ciudadanos está estrechamente ligada al desenvolvimiento social de los mismos. Una nación que encuentra dificultades para generar situaciones que favorezcan una economía estable que satisfaga, cuando menos, las necesidades básicas de sus ciudadanos, tiene altas posibilidades de devenir en escenarios inseguros y violentos que se han transforman en parte de su cotidianidad que desensibiliza a las generaciones, en especial a las más jóvenes ante esta problemática y las va alienando como generaciones que históricamente, han sido incapaces de preservar una economía estable que garantiza el bien individual y común.

El país ha atravesado una serie de conflictos sociales desde la época colonial cuyo desenvolvimiento a través de las distintas generaciones “*ha generado un ambiente social que se caracteriza por la falta de oportunidades de desarrollo en el ámbito educacional, laboral, social, entre otros.*”⁵ Esto ha afectado enormemente a la economía interna del país y a sus habitantes cuyas actividades laborales hoy en día puede asemejarse más a la supervivencia moderna que al desarrollo humano.

Con dificultad se puede considerar que el país cuenta con recursos de mano de obra calificada, lo que se traduce en la pérdida de oportunidades de empleo que permiten a la persona desenvolverse completamente con las capacidades que posee, relegando a la población a labores pobremente remuneradas y largas jornadas laborales para satisfacer las necesidades básicas

⁵ Rubio, M. *La Economía en una sociedad violenta. Revista de Estudios Sociales No. 1, Universidad de lo Andes. (Abril de 1998) Pág. 24.*

(en su mayoría), lo que afecta el crecimiento económico personal y por ende, el del país.

Abordado desde la perspectiva psicológica, una economía inestable sumada a un ambiente inseguro y violento son factores que debilitan la formación de un Yo que pueda hacer frente a las adversidades sociales. Estos factores proscriben al guatemalteco y a la guatemalteca a mecanismos de sumisión y dentro de la cultura del silencio en donde existe poca motivación de transformar su propia realidad.

Una gran cantidad de personas se ven sumidas en la pobreza en el país; según el comunicado de prensa emitido por El Banco Mundial en Abril 30 de 2013, *“el 75% de los habitantes de Guatemala vive en pobreza”*⁶. ¿Qué puede entonces motivar a los guatemaltecos y guatemaltecas a salir adelante por sus propios medios si la mayoría de personas se encuentran en las mismas condiciones?

La pobreza afecta todas las dimensiones de la persona (biológica, social, física, psicológica y cognitiva) limitando las posibilidades de superarse óptimamente y eficientemente. Contribuye a fomentar maneras insensatas y muchas veces violentas como por ejemplo el crimen en todas sus manifestaciones, negocios ilícitos, formas de violencia como la explotación laboral, abuso de derechos laborales y la que se abordará en este informe, la violencia económica, entre otras.

Las personas que sufren de violencia económica pueden definirse en su mayoría *“como mujeres, madres, sin acceso a un trabajo o experiencia laboral, incluyendo todas las edades y clases sociales. Comúnmente, padecen de otras*

⁶ Banco Mundial, Guatemala: en 44% de los municipios rurales, tres de cada cuatro personas viven en pobreza, comunicado de prensa No. 1, Guatemala. (Mayo 2013) Pág. 1

*formas de violencia*⁷ añadiéndose a esta panorámica, bajos niveles de preparación académica.

A estas mujeres se les ha negado de alguna u otra forma, el acceso a medios educativos (que no incluyen solamente los académicos) que permiten su superación personal lo que les obliga a permanecer como mujeres dependientes de una pareja que desde una perspectiva psicopatológica establece relaciones violentas hacia ellas, perjudicando de esta manera su bienestar integral.

Una mujer que es víctima de violencia se ve forzada a depender de la llamada “voluntad” de la pareja para suplir sus necesidades básicas como el techo, la alimentación, el vestuario, entre otras. Esto genera grandes niveles de desconfianza y frustración en ella como ser humano y cuando esta relación patológica termina (si es que lo hace), la mujer violentada es vulnerable ante un medio social pobre en oportunidades de empleo propiamente remuneradas. La mayor parte de las veces, se encuentra incapacitada a valerse por sí misma hasta que logra integrar sus procesos de sanación psicológica en el mejor de los casos.

Este informe enfocado en la motivación personal es una guía basada en la investigación cualitativa que propone responder si puede la motivación en las personas, por sí sola, iniciar procesos de cambio en ellas, con el fin de esclarecer si las mujeres víctimas de violencia, dentro de su experiencia en un proceso psicoterapéutico, surgen con sus propias alternativas de cambio una vez motivadas a mejorar su condiciones de vida.

Por otra parte, el informe está basado en el enfoque cognitivo conductual que se centra en el análisis y replanteamiento de ideas que transforman los

⁷ Universidad de El Salvador. La violencia económica hacia las mujeres es una realidad. *Atenea*. (Marzo de 2009) Pág. 15.

procesos psicológicos y que se manifiestan en la conducta, por tanto, se plantea si ¿es efectivo el enfoque cognitivo conductual para encausar la pro-actividad hacia el modelamiento de un plan de negocios?, tomando como punto ápice del mejoramiento de una situación de vida en las mujeres víctimas de violencia económica, la pro-actividad y el plan de negocios como producto de la transformación de las ideas de superadas de ser “dependientes económicamente” de una persona distinta a ellas.

La metodología propuesta para abordar esta problemática en este trabajo de investigación es la educación popular, la cual ayudará a responder si ¿puede el empoderamiento económico reafirmar el deseo del desarrollo personal en mujeres que han sido víctimas de violencia económica?, como parte del proceso resiliente o si se hace necesaria la presencia de otras herramientas psicopedagógicas para lograr este resultado deseable.

Esta investigación persigue la mayor objetividad posible a través de un muestreo intencional con mujeres que han sido víctimas de violencia económica. No se descarta que dentro de las distintas manifestaciones de violencia que estas personas han podido padecer, se encuentren varios tipos de la misma y de igual forma, esta investigación no niega las dificultades impuestas por un medio que violentan a las mujeres con mayor frecuencia a través de distintos medios, no obstante, en este trabajo se hace énfasis en la problemática de mujeres que dentro de este padecimiento, se ven desprovistas de la motivación personal para generar procesos de cambio dirigidos (pro-actividad) hacia una mejor calidad de vida.

1.1.2 MARCO TEÓRICO

Antecedentes de trabajos psicológicos enfocados en la motivación.

Los primeros estudios realizados en Guatemala referente a la importancia de la motivación para lograr objetivos concretos a través de cambios conductuales fueron realizados en el ámbito laboral. En el año 1983, un grupo de estudiantes de la Universidad de San Carlos de Guatemala realizó una investigación a cerca de la influencia de la motivación en este campo, concluyendo que *“los planes de acenso, actividades recreativas y la remuneración adecuada en el lugar de trabajo son factores determinantes para incrementar la productividad de una empresa con base a la motivación de sus empleados”*⁸ sentando así, la base para futuras investigaciones que tendrían como objetivo, incrementar las ganancias de una empresa a través de la productividad de sus empleados.

En los trabajos de investigación posteriores, la motivación quedó relegada a un producto de situaciones laborales que favorecían su aparición en los empleados. Los estudios se centraron en la forma de generar mejores ambientes de trabajo y se asumió el papel de la motivación en los empleados como un factor que surgía cuando las situaciones laborales eran estables, sin embargo, esto quedó desmentido cuando los estudios de las licenciadas Jeniffer Pérez y Sara Gómez revelaron que técnicas de coaching o mentoring eran necesarias para mejorar la participación entre los empleados y sus supervisores. Este tipo de intervenciones propuestas por las licenciadas en el año 2007, demuestran que la motivación de los empleados no proviene solamente de ambientes laborales estables, también son necesarias vías de comunicación que sirvan de puente entre la motivación personal de mejora y el ambiente que lo

⁸ Monzón L., Pacheco A., Martínez L., Azurdia R y Castellanos P. *La motivación en el campo laboral*, Tesis, Universidad de San Carlos de Guatemala, Escuela de Ciencias Psicológicas. (1983).

permita. Así lo concluyeron en su estudio sobre técnicas de coaching y mentoring, establecieron que *“la mejora de una empresa está en la calidad de las técnicas aplicadas por el área de recursos humanos que mejoren la comunicación entre el personal y el jefe a cargo de la institución”*⁹.

Para el año 2009, las investigaciones sobre la motivación dentro del ámbito laboral, tomaron el matiz de ser un indicador del desempeño positivo del empleado dentro de la empresa. Los estudios realizados por la licenciada Ochoa y la licenciada Gramajo en ese mismo año concluyeron en que *“el desempeño laboral y colectivo está ligado a la motivación que la empresa ofrece, garantizándose así, un camino al éxito para mejorar el ambiente laboral motivando al individuo a la búsqueda continua de mejores situaciones para mejorar profesionalmente y personalmente a partir de los objetivos de la empresa”*¹⁰.

Una vez definida y abordada la motivación como un indicador personal de búsqueda de mejoría a partir de los objetivos de la empresa, el reto de esta investigación está en lograr ampliar los estudios sobre los cambios positivos que la motivación personal puede generar fuera del ámbito laboral. Esta investigación concuerda con las conclusiones anteriores que indican que un individuo motivado se impulsa a sí mismo en la búsqueda de mejoras profesionales y personales, esto implica un cambio en la percepción de sus pensamientos, creencias y en la autoevaluación de sus conductas, no obstante, aunque se respete el contexto en que las investigaciones anteriormente citadas fueron realizadas, se difiere del hecho en el que se establece que el individuo debe enfocar su motivación a partir de los objetivos de una empresa y se resalta

⁹ Pérez, J. y Gómez M. Coaching o mentoring como métodos a utilizar en el departamento de recursos humanos. Tesis, Universidad de San Carlos de Guatemala, Escuela de Ciencias Psicológicas (2007).

¹⁰ Ochoa A. y Gramajo C. Importancia de la motivación para el desempeño laboral. Tesis Universidad de San Carlos de Guatemala, Escuela de Ciencias Psicológicas (2009).

el hecho de que el individuo debe enfocar su motivación en base al mejoramiento personal a partir de su propio proceso de empoderamiento encausado en el desarrollo humano.

La motivación que impulsa los actos en la persona a partir de la experiencia personal requiere de una comprensión personal sobre el proceso de resiliencia y las acciones concretas (conductas) que conllevan al mismo. El individuo o la individua debe ser capaz de comprender la diferencia entre los deseos internos y las posibilidades reales en su potencial de acción que le permitan mejorar su condición de vida.

El enfoque teórico escogido en esta investigación conocido como el enfoque cognitivo conductual, presenta herramientas que en la actualidad pueden coadyuvar a transformar parámetros o lineamientos limitantes establecidos por la sociedad. Afronta los mismos a través de procesos psicológicos concretos que promueven el cambio personal teniendo como objetivo el desarrollo humano integral, fortaleciendo las acciones de empoderamiento y replanteando la autoevaluación de conductas para lograr mejores resultados a partir de lo que el individuo realmente persigue como meta de superación personal.

Reseña del enfoque cognitivo conductual

En la década de los años 60 la terapia cognitiva conductual dio un giro a los preceptos psicológicos preestablecidos con la propuesta de A. Beck quien postulaba que el pensamiento influye en el sentimiento. Así el método conductual supone al terapeuta como un guía que en conjunto al paciente, estructuran una serie de pasos o ejercicios que inicien los procesos de cambio conductuales a través de nuevas percepciones mentales, tal como lo indica Beck, *“el terapeuta le pide al paciente que lleve un registro escrito de lo que*

*piensa y cómo reacciona frente a determinadas circunstancias. Posteriormente podrá escribir sus conductas distorsionadas en un lenguaje más positivo y realista.*¹¹ La característica más importante de la terapia cognitiva es que visualiza los trastornos por medio de la conceptualización cognitiva, para poder conocer que técnica es más efectiva para cada paciente.

La evolución del enfoque cognitivo conductual tuvo su origen en la búsqueda de una terapia para la depresión, el Dr. Beck encontró que esta terapia *“no es exclusiva para el tratamiento de depresión sino que puede ser aplicada en trastornos de ansiedad, trastornos de personalidad, trastornos de alimentación y adicciones, así como también en la esquizofrenia en un tratamiento combinado con psiquiatría y para modificar conductas en el tratamiento de una afección física.”*¹²

Debido a que este enfoque se centra en la perspectiva cognitiva de la persona como un punto de partida para realizar mejoras, sus técnicas permiten el trabajo con personas que no perciben en sí mismas la capacidad de cambio; esta investigación tiene por objeto de estudio la motivación como principal motor de la pro-actividad en mujeres que han sido víctimas de violencia, por lo que es necesario partir de las construcciones mentales que tienen ellas de sí mismas para establecer un reconocimiento de las capacidades disponibles que pueden generar acciones realistas que transformen la realidad en la que viven a través de sus conductas.

Definir la cognición en mujeres que han construido su identidad a partir de la autopercepción como víctimas de violencia económica, es el primer paso para explicar contextualmente sus conductas como medio de afrontamiento ante su realidad. Esto a su vez permite establecer un punto de partida para generar

¹¹ Camh. *Terapia cognitivo-conductual para individuos de origen latinoamericano*. Canadá: Centro para Adicciones y Salud Mental. (2011). pág 24.

¹² Ídem, pág. 25

nuevos procesos cognocitivos que encaminen a cada persona hacia la superación personal y su empoderamiento.

Principios de la terapia cognitivo conductual

La terapia cognitivo conductual se centra en los procesos mentales superiores, es decir *en “el funcionamiento de la mente y cómo a través de estos procesos se interactúa adecuadamente con el mundo, memorizando, solucionando problemas, discerniendo sobre una situación, comunicando y cómo reflexionado sobre los propios pensamientos meta-cognitivos.”*¹³ Explica el comportamiento a partir del pensamiento y a diferencia de las terapias psicodinámicas, la terapia cognitivo conductual propone la catarsis como el ejercicio psíquico principal que promueve los cambios de comportamientos y pensamientos. En este modelo terapéutico los procesos cognitivos relacionados con la percepción se construyen a partir de la atención, la memoria, el pensamiento, el procesamiento racional y el lenguaje. Contextualizado lo anteriormente descrito en mujeres que han sido víctimas de violencia económica, es posible fundamentar que su entorno desfavorable ha influido de tal forma su percepción, que ha generado patrones disfuncionales de conducta.

Según el Instituto Cultural Tampico de México, en su investigación sobre cognición y emoción, una situación que pone en tela de juicio el análisis contextual del rol de la persona en un ambiente desfavorable puede generar preguntas como: *“¿Qué tengo que hacer para cambiar y por qué? Por lo que muchas veces, explorar expresamente y conocer cuáles son los motivos de lo que ocurre no alcanza para brindar una solución y no es suficiente para producir*

¹³ Instituto Cultural Tampico. (s.f.). *Cognición y emoción*. Recuperado el 21 de mayo de 2014, de http://www.ict.edu.mx/acervo_humanidades_psicologia_Cognici%C3%B3n%20y%20emoci%C3%B3n.pdf

*un cambio*¹⁴. Ante esta conjetura, este informe de investigación toma la iniciativa de profundizar en la violencia y los medios por los cuáles ésta se mantiene, haciendo especial énfasis en la violencia económica con el propósito de identificar en dónde la persona encuentra su motivación personal y qué procesos cognitivos deben ser modificados para generar cambios pro-activos.

Violencia

La violencia es un término que se utiliza para denominar a un ser humano que con *“un comportamiento consciente, causa daño en cualquier forma a un ser vivo.”*¹⁵ La violencia afecta a cualquier persona en el ámbito social y personal utilizando como principales mecanismos de control, el miedo y el poder. Una persona violentada es una persona que tiene miedo a oponerse o a defenderse por distintas causas, siendo la más común, el sentimiento de impotencia en la víctima generado por el agresor.

La violencia no es un hecho aislado de Guatemala como país o una situación presente sólo en Latinoamérica, es un fenómeno que afecta a la población mundial y no se limita a los actos físicos, también existen distintas manifestaciones de violencia. En el informe de la Organización de las Naciones Unidas sobre los homicidios en Guatemala emitido en el año 2014, se concluyó que Guatemala *“es el quinto país más violento de América Latina con respecto a los asesinatos. Según el análisis, más de la mitad de las víctimas son menores de 30 años y en caso de las mujeres, la mayoría murió a causa de la violencia doméstica.”*¹⁶ No obstante, los asesinatos no son la única forma de violencia que existe en el país lo cual limita de sobre manera el desarrollo humano.

¹⁴ Ibíd.

¹⁵ García T. La violencia: un virus que debemos detener. Rev Avances Médicos de Cuba. Año IX No.30, 2002.p:34.

¹⁶ ONU: Guatemala es uno de los cinco países con más homicidios, Justicia, Prensa Libre, edición del 10 de abril de 2014, Guatemala.

La violencia puede tener varios matices y existen varias formas para clasificarla. *“Según el número de personas que se vean afectadas, la violencia puede clasificarse en: violencia individual, violencia grupal y violencia social. Según la forma de la misma puede ser física, psicológica, sexual, ambiental, situacional o simbólica”*¹⁷. Bajo esta clasificación la violencia en contra de la mujer es un tipo de violencia individual que puede manifestarse de cualquier forma pero que afecta la psique de la persona sin importar como se manifieste.

Los distintos tipos de violencia generan una penumbra que limita la percepción de superación de todo guatemalteco o guatemalteca y le relega a procesos cognitivos que se asocian con mecanismos de sumisión por la evitación del daño. Este sentimiento complejo se mantiene por múltiples razones como, la falta de educación, construcciones sociales de crianza adversas, sistemas económicos deficientes, entre otros. Sin embargo, estas estructuras por rígidas que parezcan, pueden cambiarse en beneficio de reducir los niveles de violencia y se pueden generar propuestas que favorezcan el desarrollo humano y el empoderamiento social a partir de agentes individuales que generen cambios positivos.

En este informe de investigación se aborda el tipo de violencia económica porque abarca dos grandes entramados que apresan fuertemente a la sociedad guatemalteca. El primero es la violencia en general y específicamente en contra de la mujer a quien se le ha hecho más vulnerable. El segundo entramado es la situación económica de pobreza en el país, para la cual, en esta investigación se propone el modelamiento de un plan de negocios con el fin de facilitar procesos cognitivos que motiven e impulsen a la pro-actividad, de igual forma y conocimientos generales de administración de negocios para que aquellas

¹⁷ UNESCO. La violencia y sus causas. París, Editorial de la UNESCO, 1981 pág. 8

personas que han sido víctimas de violencia económica puedan empoderarse y accionar en beneficio de su desarrollo personal.

Violencia económica

Partiendo ahora de la violencia *“como la noción de lo que son comportamientos aceptables e inaceptables, o de lo que constituye un daño, está influida por la cultura y sometida a una continua revisión a medida que los valores y las normas sociales evolucionan.”*¹⁸ Y manteniendo la clasificación utilizada en el Informe mundial sobre la violencia y la salud en dónde se divide a la violencia en tres grandes categorías según el autor del acto violento: violencia dirigida contra uno mismo, violencia interpersonal y violencia colectiva, puede afirmarse que la violencia económica “es una forma de abuso cuando una de las dos partes implicadas en una pareja tiene control sobre la otra en el acceso a los recursos económicos,”¹⁹ Son todas aquellas acciones u omisiones que afectan la economía y subsistencia de las mujeres, a través de limitaciones encaminadas a controlar el ingreso de sus percepciones económicas, en la restricción, limitación y/o negación injustificada para obtener recursos económicos.

Por lo general el abuso económico es desconocido por la mujer, quien lo descubre cuando se expresa mediante actos de violencia física. Uno de sus efectos son las relaciones de dependencia que se establecen entre la mujer y su proveedor económico. Si además de la violencia económica, la mujer es víctima de otros tipos de violencia, puede ser más difícil tomar la decisión de denunciar o abandonar a su pareja.

¹⁸ Organización Panamericana de la Salud.. *Informe Mundial Sobre La Violencia Y La Salud*. Washington: OPS-OMS., (2002) pág. 5

¹⁹ Adams, Adrienne; Sullivan, Bybee, Greeson. «Development of the Scale of Economic Abuse». *Violence Against Women* 14 (5), (May 2008) pág. 582.

*“Tiene serias repercusiones sobre la autoestima y el empoderamiento de las mujeres. Muchas mujeres se convierten en mendigas en sus propios hogares, al tener que estar pidiendo dinero para cubrir las necesidades básicas de la familia. Cuando las mujeres se ven obligadas a asumir solas el cuidado y mantenimiento de los hijos debido a la irresponsabilidad de los padres, se vuelven más vulnerables a caer en la pobreza extrema, pues la mayoría no tienen empleo ni cuentan con otra fuente de ingresos.”*²⁰ Aunado a esta situación una sociedad con sistemas económicos precarios como los que afectan a los países latinoamericanos en donde se incluye a Guatemala, dificulta de sobremanera, la superación personal. Las mujeres que son víctimas de violencia económica que desean superar esta situación, se ven en la obligación de acudir a terceras personas en búsqueda de apoyo las cuales tienden a ser familiares o personas que dirigen instituciones especializadas en brindar ayuda a mujeres con distintas problemáticas, lo que significa que hay un alto grado de dificultad en que superen por cuenta propia, una situación de violencia por las condiciones sociales del país.

Las mujeres víctimas de violencia económica pueden estar en la disposición de superarse a sí mismas, sin embargo, sin un medio social que les sustente o les brinde apoyo, esto es una realidad difícil de cumplir. Por ello, una de las formas de afrontar este tipo de violencia debe incluir la autopercepción positiva y el fortalecimiento de habilidades, junto a capacidades personales enfocadas en cambiar el esquema mental de la dependencia hacia otra persona o hacia el medio. Para ello hay que definir el proceso de cognición desde la perspectiva personal para ampliarla desde el empoderamiento personal y que termine cediendo el paso al empoderamiento económico.

²⁰ Contreras, R. Violencia Económica: Arma de dominación machista. *El informador*, México (12 de julio de 2013). Recuperado el 21 de mayo de 2014 de revistasoymujer.eu.

Cognición

Es un proceso del desarrollo humano en función de sus “*capacidades mentales, tales como, percepción, atención, memoria, lenguaje, razonamiento y solución de problemas, conceptos y categorías, representaciones, análisis de percepciones, aprendizaje y conciencia.*”²¹ La cognición hace posible comprender cómo se desarrollan las percepciones del mundo externo, en el mundo interno de cada persona y genera conocimiento por lo cual, Vygotsky y Piaget definieron la cognición como “*el proceso humano del conocimiento en constante de construcción a partir del mundo externo.*”²²

En mujeres que son víctimas de violencia económica la percepción del mundo externo está limitada por una situación de abuso constate, a tal punto que toda concepción mental procedente de un proceso cognitivo ante esta situación, se establece como una forma normal de operar en el medio social, aunque éste les cause daño y no estén satisfechas con ello. Es decir, la exposición constante al abuso provocado en un contexto de violencia económica, en este caso, genera una desensibilización ante el medio hostil, alterando la autopercepción del rol social en las mujeres víctimas a uno en el que domina la imposibilidad desmotivadora para superar dicha situación a través de cambios conductuales.

Las operaciones cognitivas juegan un papel importante en la transformación de las estructuras mentales en base a la percepción de su rol como mujeres dentro del entorno en el que desenvuelven, siendo el entorno “*el medio social en el cual la gente interactúa entre sí todos los días y su experiencia al estar en contacto con sus instituciones como lugares de trabajo,*

²¹ Navarro M. Procesos Cognitivos y Aprendizaje Significativo, Consejería de educación, Madrid (2000) pág. 66

²² Vila, I. *Construcción del conocimiento*. Bilbao: Universidad del País Vasco (1996) pág. 54.

*escuelas, hospitales, etc.*²³ Son estas operaciones cognitivas las que asignan una funcionalidad conductual a las personas dentro de su medio y a su vez, las que dan identidad a la persona a partir de su autopercepción.

Por tanto, las mujeres que han sido víctimas de violencia económica, tienden a mantener conductas destructivas para ellas en varios niveles (físicos, psicológicos, emocionales, entre otros) como resultado la autopercepción equívoca de su rol generado desde la desensibilización ante un medio hostil. Estas conductas se definen en función de *“la manifestación perceptible de acción-respuesta ante los estímulos internos que se transmiten al mundo y está basada en hechos anteriores que le suscitan y no en la realización voluntaria de la misma.”*²⁴ Es decir, las conducta de las mujeres víctimas de violencia económica que les impide superar su situación adversa está ligada a la autopercepción.

La teoría conductual establece que la conducta es desarrollada y se mantiene, por principios de aprendizaje, como el condicionamiento clásico y el operante. Para este enfoque, la conducta más que estar determinada exclusivamente por factores genéticos, es el resultado de la adopción de *“patrones aprendidos a lo largo de la interacción del organismo con el ambiente, por lo que es posible cambiar comportamientos y reaprender otros empleando los mismos principios que explican su adquisición.”*²⁵ Este tipo de patrones pueden también establecerse en una persona a partir de las auto-instrucciones y las autoafirmaciones, las cuales incluyen procesos cognitivos favorables anteriormente vividos que han dado un buen resultado y es posible tomarlos

²³ Camh. (2011). *Terapia cognitivo-conductual para individuos de origen latinoamericano*. Canadá: Centro para Adicciones y Salud Mental., pág 1.

²⁴ *Ibíd.*, pág. 7

²⁵ *Ibíd.*, pág. 11

como base para generar cambios conductuales que afronten una situación de violencia partiendo desde la autopercepción de la víctima.

Auto-instrucción y autoafirmación

*“La auto-instrucción es un enunciado concreto que una persona da a sí mismo o sí misma para efectuar una tarea. Estas verbalizaciones tienen el propósito de lograr objetivos, dirigir, apoyar, frenar o mantener comportamientos que se estén llevando a cabo o que se deseen modificar o ejecutar.”*²⁶ Estos mensajes o verbalizaciones dependen de la capacidad de la persona para ejecutarlas más que de plantearlas, debido a que frecuentemente se tienen criterios positivos o negativos sobre las habilidades o capacidades que se poseen lo que incrementa la motivación y la confianza para realizar una acción propuesta.

Las auto-instrucciones son un proceso importante en el trabajo con personas que por diversas razones no confían en su capacidad o habilidad para realizar acciones. Estos mensajes racionales, positivos, lógicos o realistas, son una forma de visualización positiva de la autopercepción, *“es un proceso de desensibilización sistémica”*²⁷ que hace falta establecer en las mujeres que han sido víctimas de violencia económica, ya que, la exposición constante frente a un medio que lesiona su integridad como persona ha lesionado sus procesos cognitivos de percibirse como una persona capaz y frecuentemente la persona se percibe en la línea del fracaso, lo que amenaza directamente su motivación para realizar acciones, afectando aquellas que pueden centrarse procesos resilientes que permitan a una mujer que es víctima de violencia económica superar su situación y continuar con su desarrollo humano. Por ende, la

²⁶Minici A, Rivadeneira C, Dahab José, Entrenamiento en auto-instrucciones, Revista de terapia cognitivo conductual n° 15 (Julio 2008) pág. 2

²⁷ Cruz, Camilo. (2003). Op. Cit., pág. 202

autoafirmación corresponde a la percepción interna que confirma, en la persona, la capacidad de realizar una acción en base a las capacidades o habilidades que se tienen. Su importancia radica en los procesos resilientes en donde es necesario afrontar escenarios adversos en base al autodescubrimiento de aquellas habilidades o capacidades que son necesarias para mejorar sus condiciones de vida.

Regularmente las mujeres que han sido víctimas de violencia económica, establecen en sí mismas, auto-instrucciones o autoafirmaciones en forma de respuestas emocionales, fisiológicas o conductuales para evitar el abuso ante una situación hostil, sin embargo, muy pocas de estas respuestas están orientadas a superar dicha situación y más bien se orientan a soportarla. Este tipo de auto-instrucciones y autoafirmaciones perjudican a la persona víctima debido a que *“los pensamientos hostiles y de enojo aceleran los latidos del corazón y suben la presión arterial, mientras que la ira, el resentimiento y la tristeza debilitan el sistema inmunológico del cuerpo,”*²⁸ lo cual restringe la motivación que puede existir en una persona para mejorar su situación en base a la pro-actividad.

Tanto las instrucciones auto dirigidas como la autoafirmación requieren de una introspección profunda y una continua ejercitación ante las distintas circunstancias, lo cual requiere de principios estables con un alto grado de seguridad para combatir los sentimientos de culpa o de fracaso que generan ansiedad ante situaciones negativas. Por ello, para establecer auto-instrucciones y autoafirmaciones es necesario partir *“de una expresión sólida desde de un punto de vista que incluya el aprecio por sí mismo y por los valores, dotando a la persona de fortaleza interna para afrontar cualquier situación tajante que puede*

²⁸ Ibídem., pág. 207

*debilitar el desarrollo de otras cosas de la vida.*²⁹ A este proceso de afrontamiento ante un medio que limita las posibilidades de superación se le conoce como capacidad resiliente. Con frecuencia, las mujeres que son víctimas de violencia en cualquiera de sus manifestaciones, difícilmente inician estos procesos resilientes por sí solas y requiere más que un cambio en los procesos cognitivos y en la autoafirmación de sus capacidades personales para que el empoderamiento necesario para superar el entorno negativo surja.

Resiliencia

En un experimento realizado en la Universidad de Nueva York por el psicólogo John Bargh y sus colaboradores, se demostró que *“las personas pueden predisponerse según los estímulos ambientales que reciben,”*³⁰ esto indica que medios hostiles como los que se viven en el contexto guatemalteco tienen una gran influencia sobre las decisiones y acciones que se toman para afrontarlos. Es frecuente que Guatemala circule información sobre mujeres que son víctimas de violencia en cualquiera de sus formas y por diversas razones como el miedo, la falta de apoyo, presiones sociales, carencia de noción sobre la violencia, entre muchas otras, se ven en la obligación de no cambiar su situación y seguir ejerciendo las mismas respuestas, predispuestas por el entorno, ante su situación.

Bajo este contexto la resiliencia puede ser entendida como *“una capacidad de afrontar la adversidad, transformando los procesos internos de percepciones internas y externa que favorecen el aprendizaje profesional y personal.”*³¹ La resiliencia tiene como objetivo el equilibrio emocional frente a las situaciones de estrés, soportando mejor la presión, lo cual no es una situación

²⁹ Covy, S. R.. *Op. Cit.*, (1995) pág. 162.

³⁰ Gladwell, M. *Inteligencia Intuitiva*. Mexico: Taurus. (2007) pág. 63

³¹ Munis, M., Santos, H., Infante F., Manual de identificación y promoción de la resiliencia. Organización Panamericana de la Salud (Septiembre 1998) pág. 15

habitual en mujeres que son víctimas de violencia económica. En ellas, el estrés es provocado regularmente por el temor de que sus acciones causen el enojo o la ira de la pareja y conlleve a actos violentos que culminan en el corte del suministro económico, causando de esta forma, un daño directo a la estabilidad emocional.

Una mujer que fortalece su identidad a partir de procesos resilientes, mantiene un equilibrio emocional ante las situaciones hostiles que le permite una sensación de control frente a los acontecimientos y mayor capacidad para afrontar retos, sin embargo, la resiliencia es producto de una configuración entre factores ambientales, genéticos y personales, lo que le hace una habilidad difícil de enseñarse en cualquier etapa de la vida, no obstante, es posible. Para ello, se toma como partida la metodología de la educación popular, en la cual se considera a la *palabra* como un transformador de la realidad. Dentro de la pedagogía propuesta de Paulo Freire, los procesos de empoderamiento para la superación de las adversidades (una característica de la resiliencia) radican en la educación, para Freire *“alfabetizar es sinónimo de concienciar.”*³² En este sentido, uno de los primeros pasos para afrontar un padecimiento psicológico o mejorar condiciones de vida actuales es hacer consciente de que existe un problema o algo que mejorar. Este proceso de *concienciación* *“significa un despertar de la conciencia, un cambio de mentalidad que implica comprender realista y correctamente la ubicación de uno en la naturaleza y la sociedad; psicológicamente, el proceso encierra la conciencia de la dignidad de uno: una “praxis de la libertad”... Que deriva de un diálogo interpersonal.”*³³

Lo anteriormente descrito fundamenta que un proceso resiliente en mujeres que han sido víctimas de violencia económica inicia con hacer consiente las condiciones actuales, es el reconocimiento que implica comprender la

³² Freire, P. *La educación como práctica de la libertad*. México: Siglo Veintiuno Editores, S.A., (1969) pág. 14.

³³ *Ibíd.*, pág. 14

ubicación dentro de la naturaleza social, dentro de la dinámica social o dentro del desempeño de roles como protagonista activa de la sociedad.

Sin embargo, los procesos resilientes requieren de altos niveles de motivación y pro-actividad que en el contexto guatemalteco se traducen como procesos educativos y capacitación profesional por lo que en el modelamiento de un plan de negocios para el empoderamiento económico propuesto en esta investigación se han propuesto como una serie de talleres sistematizados, psico-pedagógicamente, que cumplen una función de motivar a las participantes a ser protagonistas de su propia educación de forma activa.

Educación popular

La educación popular es una rama de las ciencias sociales, específicamente de la pedagogía, que basa el proceso de aprendizaje de un individuo *“en la práctica, las experiencias, el razonamiento y el contexto social de ésta. Es decir, el individuo aprende del medio que lo rodea, sin necesariamente, asistir a una institución educativa como tal. Trata de replantear el concepto de educando y educador de la concepción tradicional de educación bancaria que pretende la domesticación del hombre en la que se concibe que:*

- a) El educador es siempre quien educa; el educando, el que es educado;*
- b) Que el educador es quien disciplina; el educando, el disciplinado;*
- c) Que el educador es quien habla; el educando, el que escucha;*
- d) Que el educador prescribe; el educando sigue prescripción;*
- e) Que el educador elige el contenido de los programas; el educando lo recibe en forma de “depósito”;*
- f) Que el educador es siempre quien sabe; el educando, el que no sabe;*

g) Que el educador es el sujeto del proceso; el educando, su objeto.

Para la concepción “bancaria” de la educación, el hombre es una cosa, un depósito, una “olla”... La superación de esta concepción de la educación, resulta otro esquema a través de la liberación que postula Paulo Freire:

- a) No más un educador del educando;*
- b) No más un educando del educador;*
- c) Sino un educador-educando con un educando-educador.*

Lo que significa qué:

- 1. Que nadie educa a nadie;*
- 2. Que tampoco nadie se educa solo;*
- 3. Que los hombres se educan entre sí, mediatizados por el mundo”³⁴*

La educación popular en su metodología contempla la posibilidad cambiar la sociedad gracias a la alfabetización para que los oprimidos, en este caso, mujeres víctimas de violencia económica, se conozcan a sí mismas y se desarrollen socialmente. Además de recuperar su dignidad perdida partiendo del principal método el cual es el diálogo, es decir, lo que más se utiliza son recursos orales. En estas mujeres el fortalecimiento de la confianza en ellas mismas no debe provenir de una fuente externa debido a que la prioridad es que ellas transformen sus propias estructuras mentales a partir de la reformulación de su autopercepción, esto, con el propósito de motivarles a realizar cambios en su conducta que estén enfocados al mejoramiento del desarrollo personal individual e independiente.

Este tipo de reestructuración de la cognición a partir de procesos resilientes, fortalecimiento de la autopercepción, cambio de conductas y

³⁴ *Ibíd.*, pág. 17-18

planteamiento de objetivos debe establecerse en cada persona de manera individual, debido a que es esta reestructuración, la que construye un puente entre las capacidades de una persona para superar una situación dificultosa, la motivación para hacerlo, la pro-actividad y conduce al desarrollo humano. A este conjunto de actitudes se les conoce como empoderamiento.

Empoderamiento

“El origen de la filosofía del empoderamiento está en el enfoque de la educación popular desarrollada en los años 60 a partir del trabajo de Paulo Freire, estando las dos tendencias muy ligadas a los llamados enfoques participativos, presentes en el campo del desarrollo desde los años 70. En otras palabras, el empoderamiento consiste en un proceso de reducción de la vulnerabilidad y de incremento de las propias capacidades de los sectores pobres y marginados, que conduce a promover entre ellos un desarrollo humano y sostenible.”³⁵

Desde la perspectiva cognitivo conductual *“la mayoría de las limitaciones que el ser humano experimenta son el resultado de creencias erradas que ha interiorizado acerca de su verdadero potencial.”³⁶* El empoderamiento en el contexto guatemalteco está ligado a los valores de crianza relacionados con el estímulo a realizar actividades positivas para la sociedad. Sin embargo, esto contrasta con un ambiente hostil, violento y limitante del desarrollo humano sostenible, el empoderamiento se transforma en una cuestión de enfoque.

“Enfocar la visión, inclusive frente a las circunstancias más adversas, ayuda a crear expectativas que influirán de manera dramática los resultados que

³⁵ Ibíd., pág. 3

³⁶ Cruz, C. (2003). Op. Cit., pág. 133

*se obtengan.*³⁷ Por esta razón esta investigación enfoca el empoderamiento en mujeres víctimas de violencia económica a la motivación personal como principal impulsor de la pro-actividad utilizando para este efecto en el modelamiento de un plan de negocios para el empoderamiento económico, transmitiéndole a través de un proceso psico-pedagógico en dónde las participantes participan activamente de su educación y son capaces de dirigir sus decisiones en pro del desarrollo social, personal y profesional.

Proceso de empoderamiento

Es el proceso que habilita a alguien a ganar poder, autoridad e influencia sobre otros, las instituciones o la sociedad. *“El empoderamiento probablemente se constituye por la totalidad de las siguientes capacidades:*

- ☐ *Tener poder de decisión propio*
- ☐ *Tener acceso a la información y los recursos para tomar una decisión apropiada.*
- ☐ *Tener una gama de opciones de donde escoger.*
- ☐ *Habilidad para ejercer asertividad en toma de decisiones colectivas.*
- ☐ *Tener un pensamiento positivo y la habilidad para hacer cambios.*
- ☐ *Habilidad para aprender y para mejorar su propio poder personal o de grupo.*
- ☐ *Habilidad para cambiar las percepciones por medios democráticos.*
- ☐ *Mejorar la autoimagen y superar la estigmatización.*
- ☐ *Involucrarse en un proceso auto-iniciado de crecimiento y cambios continuo sin parar.”*³⁸

³⁷ Ibíd., Pág. 137

³⁸ Hegoa. (s.f.). *Diccionario de Acción Humanitaria Y Cooperación al Desarrollo*. Recuperado el 20 de mayo de 14, de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/86>

Bajo esta perspectiva, una persona empoderada es aquella que está en pleno uso de sus capacidades y habilidades para superarse a sí misma, generar aprendizaje, cambios y sobrepasar las adversidades que se le pueden presentar durante la vida. Es una persona que sabe cómo convivir en armonía con las demás personas y a su vez, sabe cómo ser autosuficiente.

Dentro de un círculo de violencia, ninguna de las partes que participa del mismo está empoderada, por lo que no existe una superación personal por parte de la víctima ni por quien violenta. Para romper este círculo es necesario que una de las dos partes transforme su percepción cognitiva sobre la situación y reestructure su conducta en base a mejores alternativas que no permitan la aparición de otro ciclo de violencia.

El empoderamiento parte desde las percepciones internas del individuo para sí mismo antes de poder exteriorizarse, por ello, en mujeres que son víctimas de violencia económica, el empoderamiento debe enfocarse en sus habilidades y capacidades para superarse a sí mismas desde la reestructuración de las autoafirmaciones antes de realizar acciones pro-activas que les empoderen económicamente ya que este tipo de empoderamiento es un resultante de un proceso que incluye la motivación como principal motor para la generación de procesos de cambio que estén enfocados en una mejora socioeconómica.

Empoderamiento económico

Con la base del empoderamiento anteriormente citada, es posible definir el empoderamiento económico como la capacidad que las personas, en situaciones de vulnerabilidad, tienen de lograr una transformación con la cual deja de ser objeto de otros y consigue ser las protagonistas de su propia historia,

para enfocarse e cumplir sus aspiraciones de desarrollo, bienestar y cumplimiento de derechos teniendo como fuente el recurso económico.

Esta fuente de recurso económico ha sido limitada para las mujeres en Guatemala y solamente hasta hace unos años se ha conseguido una mayor participación e incremento del empoderamiento que éstas pueden llegar a tener, según la Comisión de la Condición Jurídica y Social de la Mujer en su 54 período de sesiones, la cual indica que *“a pesar de los progresos considerables que se han realizado en muchos aspectos del empoderamiento económico de la mujer gracias a la educación y al empleo, persiste una desigualdad de género profundamente arraigada como consecuencia de las normas y prácticas discriminatorias.”*³⁹

La propuesta en este informe de investigación es que surja en Guatemala, un grupo de mujeres que para sí mismas sean un movimiento motivador que tenga la pro-actividad como principal medio de afrontamiento en contra del trato discriminatorio hacia la mujer. No pretende desalentar medidas de desarrollo de igualdad de género y de condiciones de desenvolvimiento social dignas para ambos sexos, este informe promueve, medidas provisorias que afronten las condiciones actuales por lo que el informe establece como prioridad a aquellas mujeres que han sido víctimas de violencia económica porque considera que pueden convertirse en un motor de cambio que contribuye a una mejora social general.

Sin embargo, el empoderamiento económico no es un hecho aislado de una manifestación de violencia, también incluye la desigualdad en el trato de las mujeres en su desenvolvimiento de roles dentro de la sociedad, *“las desigualdades entre las mujeres y los hombres por lo que respecta al trabajo no*

³⁹ Naciones Unidas. (11 de marzo de 2010). *Comisión de la Condición Jurídica y Social de la Mujer*. Recuperado el 20 de mayo de 2014, de <http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing15/outcomes/crp/crp8s.pdf>

remunerado, incluidos los trabajos domésticos y el cuidado de otras personas, influyen en las opciones de las mujeres en el mercado laboral y en su capacidad para participar en otros aspectos de la vida pública.”⁴⁰

En la desigualdad se incluyen aspectos educacionales que limitan el acceso a puestos de trabajos dignos y bien remunerados; *“en épocas de crisis, la participación de las mujeres en el mercado de trabajo tiende a aumentar, particularmente en empleos muy precarios y mal pagados, con condiciones que se van empeorando, a fin de compensar las repercusiones para el hogar del desempleo de los hombres,”⁴¹* no obstante, con los índices tan bajos en educación que desfavorece a las mujeres, estos puestos de trabajo no cubren las necesidades básicas de manera eficaz generando un medio de subsistencia más que de desarrollo humano sostenible.

Esta investigación promueve la motivación personal como principal impulsor de la pro-actividad en el modelamiento de un plan de negocios para el empoderamiento económico como una contribución al proceso de resiliencia de las mujeres que han sido víctimas de violencia o que aún lo son para que, haciendo uso de sus habilidades y capacidades, puedan desarrollar una fuente de empleo digno que contribuya al desarrollo sostenible como seres humanos y al desarrollo socio-económico por iniciativa y motivación personal, más que por motivación de políticas estatales, las cuales pueden tomar años en completarse y aplicarse, entendiendo la motivación como un *“deseo interno que anima o alienta a una persona a generar una acción con el propósito de cumplir un objetivo.”⁴²*

⁴⁰ *Ibíd.*, Recuperado el 20 de mayo de 2014, de <http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing15/outcomes/crp/crp8s.pdf>

⁴¹ *Ibíd.*

⁴² Chóliz M. Psicología de la motivación, Universidad de Valencia, <http://www.uv.es/~cholz>, (2004) pág. 13.

Esta capacidad interna facilita las instrucciones auto-dirigida, permite actuar pro-activamente en la toma de decisiones y la elección de los actos consecuentes. En el ensayo que lleva por nombre, *The Common Denominator of Success*, escrito por E.M. Gray se describe que la motivación corresponde a esa capacidad para la toma de decisiones, que *“la persona de éxito tiene le hábito de hacer las cosas que a quienes fracasan no les gusta hacer... No necesariamente le gusta hacerlas. Pero su disgusto está subordinado a la fuerza de sus propósitos.”*⁴³ Debido a que la pro-actividad es un conjunto de habilidades y capacidades encausadas a un fin específico, se requiere de un alto grado de motivación para efectuarse por lo que *“toda actitud, creencia o sentimiento que se mantenga en el subconsciente suele manifestarse en las circunstancias y condiciones del mundo exterior como ocurrencias internas...En otras palabras, cuando se crea una imagen una fotografía mental de lo que se desea alcanzar, la mente subconsciente buscará poner el contexto de la realidad exterior en armonía con la realidad interna, mostrando el camino para visualizar dicho objetivo.”*⁴⁴

En relación al empoderamiento económico y los talleres sistematizados, la motivación como principal impulsor de la pro-actividad tiene el objetivo de sentar las bases psicológicas de la acción y preparar a la persona psicológicamente para efectuar *movimientos* en el mundo externo a partir de sus imágenes internas lo que le permiten la transformación del contexto en el que la persona se encuentra. De esta forma, facilitarle la visualización de los logros a alcanzar y mantener el deseo de lograrlo por medio de la auto-percepción en la que mentalmente ya existen dichas imágenes del resultado.

Para las mujeres que han sido víctimas de violencia económica, la motivación y la auto-percepción son conceptos claves para lograr el

⁴³ Covy, Stephen (1995) Op. Cit., pág 188

⁴⁴ Cruz, C. Op. Cit., (2004) págs. 190

empoderamiento económico. Esto es según el contexto en el cual el círculo de violencia se desarrolla, no han tenido la oportunidad de ejercitar sus habilidades y capacidades, lo que deviene en un desgaste mental por la cantidad de logros frustrados con respecto al mejoramiento de la calidad de vida.

La motivación encausada hacia nuevas percepciones de sí mismas, que bajo el enfoque cognitivo conductual se establecen como *creencias reguladoras de conductas*, permite un nuevo sistema de creencias en el cual las mujeres puedan visualizarse como exitosas, lo cual, aunado a un sistema de educación en donde ellas son partícipes de los conocimientos que desean aprender (metodología de la educación popular) dan como resultado, un proceso con mira en la resiliencia en donde cada mujer es protagonistas de su propia lucha por el cambio a mejores condiciones de vida y una participación más activa dentro de la sociedad.

Pro-actividad

“El término pro-actividad lo acuñó el neurólogo y psiquiatra austriaco Víctor Frankl, que sobrevivió a los campos de concentración nazis, en su libro El hombre en busca de sentido. Años después el término se popularizaría en muchos libros de autoayuda, desarrollo personal y empresarial gracias al best-seller Los siete hábitos de las personas altamente efectivas del autor Stephen R. Covey.”⁴⁵

“La pro-actividad es una actitud en la que el sujeto u organización asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras, haciendo prevalecer la libertad de elección sobre las circunstancias del

⁴⁵ Covy, S. R. (1995). Op. Cit., pág. 92

*contexto.*⁴⁶ La pro-actividad no significa sólo tomar la iniciativa, sino asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan; decidir en cada momento lo que queremos hacer y cómo lo vamos a hacer.

La actitud ante las diversas circunstancias de la vida puede influenciar el resultado de los resultados en situaciones adversas. Por ello la pro-actividad promueve la acción sobre el medio y rechazando la acción del medio sobre la persona, tiene por objeto, la elección de respuestas propias y la creación de circunstancias.

*Para Stephen Covy, “Las personas que llegan a ocupar los buenos puestos son las pro-activas, aquellas que son soluciones para los problemas y no problemas ellas mismas, que toman la iniciativa de hacer siempre lo que resulte necesario, congruente con principios correctos, y finalmente realizan la tarea.”*⁴⁷

Las personas pro-activas no se acomodan buscan la actividad constante cuando perciben que el medio ya no satisface sus necesidades. Son personas que transforman su realidad a través de las acciones que toman *“saben cuándo sus actos ante circunstancias en las se ven involucrados inician a ser obsoletas y se mueven en una nueva dirección, se trazan nuevas metas y se aventuran en búsqueda de un nuevo satisfactor de sus necesidades o de sus miedos.”*⁴⁸ Esta es una de las capacidades que es necesario fomentar en mujeres víctimas de violencia económica para que, sintiéndose protagonistas de su propia vida, tengan la motivación para darle un sentido a la misma mediante las herramientas que faciliten alcanzar los objetivos que se plantean.

⁴⁶ Spencer Johnosn, M. (1998). *¿Quién Movié Mi Queso?* Nueva York: G.P. PUTNAM'S SONS., págs 55

⁴⁷ Covy, S. R. (1995). Op. Cit., pág. 97

⁴⁸ Spencer J, Op. Cit., (1998) pág. 55.

Estas herramientas colocadas dentro del marco de empoderamiento económico establecen que la pro-actividad está ligada al sentimiento de persistencia para alcanzar un fin y que la motivación necesaria para definir un modelado de las conductas deseadas para llevar a cabo un objetivo como parte del *emprendimiento*, conlleva a una superación personal a través de la capacitación para conseguir dicho objetivo, lo que deviene en una superación personal, profesional.

La pro-actividad definida bajo la lente del enfoque cognitivo conductual es la “puesta en marcha” la búsqueda de un objetivo por medio de un sistema de creencias determinadas por el contexto histórico, cultural y personal, a través de una conducta correspondiente al resultado deseado que concuerde con la creencia. En otras palabras, la pro-actividad es la forma de actuar de cada persona según la motivación que se tiene para alcanzar metas.

Las mujeres que han sido víctimas de violencia económica o aún son víctimas de violencia económica despiertan un sentido de lucha para cambiar sus condiciones de vida actuales por mejores condiciones de vida, por la integración y participación social, la participación activa de sus propios procesos de aprendizaje, la toma de decisiones asertivas a nivel individual y comunitario y actualización de sus habilidades y capacidades constantemente a partir de la pro-actividad.

En el ámbito del empoderamiento económico, la pro-actividad contempla y acciona a partir de la toma de decisiones en el diseño de *“la cadena de valor de las actividades de la empresa, desde la compra de materias primas hasta la fabricación y venta de los productos y servicios finales a los clientes elegidos...”*

Busca combinar las actividades en un sistema de ajuste entre las necesidades ambientales y las acciones que ejecute la compañía.”⁴⁹

Emprendimiento

El emprendimiento es una capacidad necesaria en todos los seres humanos, desde que nacemos emprendemos acciones que tratan de cumplir un objetivo. La palabra emprendimiento tiene su raíz en la palabra francesa, *“entrepreneur, que significa pionero; se refiere a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; es también utilizada para la persona que inicia una nueva empresa o proyecto.”⁵⁰*

El emprendimiento conlleva a un riesgo intrínseco en la acción que promueve y no son actos al azar. Se asemeja más a una estrategia espontánea en la que la persona emprendedora reconoce que *“que hay muchos caminos hacia el éxito y muchas formas diferentes de hacer las cosas y obtener resultados. Su forma de hacer las cosas es sólo una forma,”⁵¹* e intenta encontrar su forma para alcanzar los objetivos que se ha planteado.

Una vez las mujeres víctimas de violencia económica logran una mejor auto-percepción dentro del proceso de empoderamiento que han iniciado, el emprendimiento les permite que la motivación que ahora está enfocada en mejora sus condiciones socioeconómicas, genere acciones con sentido, es decir, dirige la pro-actividad hacia el logro de una meta, permitiendo reconocer cada

⁴⁹ Markides, C. C.. *En la estrategia está el éxito. Guía para formular estrategias revolucionarias*. Bogotá: Norma., (2002) págs 98.

⁵⁰ Jaramillo L. Emprendimiento, concepto básico en competencias. Universidad del Norte Revista Lumen No. 7 (Diciembre 2008) pág. 1

⁵¹ Hateley, B. *Un pavo real en el reino de los pingüinos*. Bogotá: Norma, (2006) pág 119

intento como una forma de aprendizaje y no más como una fuente de frustración provocada por un medio hostil.

El emprendimiento es una de las acciones más complejas que existen dentro del proceso de empoderamiento. Las personas comúnmente evitan el fracaso o situaciones que les llevan al mismo, por otra parte, una persona en proceso de empoderamiento puede percibirse a sí misma como un fracaso “andante” y realizar pocas acciones encausadas a un mejoramiento de las condiciones actuales. En mujeres víctimas de violencia económica, el emprendimiento es un factor que contribuye a la resiliencia que debe cultivarse porque en la mayoría de los casos se ha perdido. La continua exposición a situaciones de abuso condiciona las respuestas de la víctima y pueden generar en ella, creencias negativas como percibirse *no merecedora* de una mejor condición de vida o la creencia de ser *incapaz*, no auto-suficiente.

Un movimiento de empoderamiento económico requiere de un esfuerzo colectivo por parte de los educadores-educandos y los educandos-educadores, para transformarse en un agente económico que une todos los medios de producción, como por ejemplo, la tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero y produce un producto. Concretamente, las mujeres emprendedoras buscan el cambio, responde a él y explota sus oportunidades independientemente de los recursos controlados inicialmente.

El emprendimiento requiere una motivación enfocada en una meta clara para que la pro-actividad pueda ser centrada en una habilidad que facilite los procesos de empoderamiento. Las mujeres víctimas de violencia económica son personas que a lo largo de su vida han vivido situaciones que han limitado de alguna forma el desarrollo de sus habilidades o capacidades, sin embargo, esto no significa que no las tengan o que las hayan perdido, por lo que es necesaria una *especialización* en estas distintas habilidades y capacidades para generar la

experiencia y el conocimiento, que había estado restringido, teniendo como meta, la pericia de actuar de forma resiliente ante determinadas circunstancias y como protagonista de su propio desarrollo sostenible.

Especialización

La especialización *“es el proceso por el que un individuo, un colectivo o una institución se centran en una actividad concreta o en un ámbito intelectual restringido en vez de abarcar la totalidad de las actividades posibles o la totalidad del conocimiento.”*⁵² La especialización refuerza el ejercicio y profundización en las capacidades y habilidades innatas o adquiridas, en las mujeres que buscan centrar sus esfuerzos por lograr un mayor nivel económico, entrándose en las habilidades que mejor desempeñan ya que la especialización puede aplicarse, tanto en tareas realizadas en la macroeconomía como en la microeconomía, por lo que es un criterio necesario si se está promoviendo el modelado de un plan de negocios.

La especialización en el empoderamiento económico hace referencia a la obtención de una fuente de ingresos asequible, digna y humana. *“La participación de la mujer en el mercado laboral es esencial para su empoderamiento económico. En los últimos años ha aumentado el acceso de las mujeres al mercado de trabajo, pero siguen planteándose preocupaciones relativas los sueldos bajos, los puestos de trabajo vulnerables, con una limitada estabilidad en el empleo, y la falta de protección social.”*⁵³

En este informe, la especialización se promueve como un valor para la superación personal. Persigue la producción de fuentes de ingresos, incluso

⁵² Campos Falconi, F. “Análisis y diseño de puestos” Instituto universitario de tecnología de Venezuela, Revista universitaria (enero 2013) pág. 4

⁵³ Naciones Unidas. (11 de marzo de 2010). *Comisión de la Condición Jurídica y Social de la Mujer*. Recuperado el 21 de mayo de 2014, de <http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing15/outcomes/crp/crp8s.pdf>

cuando no todas las personas tengan similares habilidades u oportunidades para acceder a ellas, como es el caso de mujeres que son víctimas de violencia económica y no encuentran el apoyo necesario en la estructura de la sociedad guatemalteca. Esto recalca la necesidad de aplicar medidas educativas como las propuestas en esta investigación, que tienen por objetivo, dignificar de manera equitativa e igualitaria la participación de las mujeres en su desarrollo económica personal y en el desarrollo económico del país, generando nuevas fuentes de empleo, mejores condiciones de vida y desarrollo humano sostenible que facilite los procesos de empoderamiento en todos los niveles en los que ellas se desenvuelven.

Actualmente “las mujeres siguen estando ausentes en gran medida de los puestos de adopción de decisiones, en particular en los sectores económico y financiero, lo cual tiene consecuencias para la asignación de los recursos. Sin embargo, las mujeres en puestos directivos pueden servir de modelo para empoderar a las jóvenes de forma que busquen oportunidades en todos los sectores y niveles del mercado laboral.”⁵⁴

La motivación a mejores condiciones de vida genera deseo de superación y la pro-actividad inicia movimientos de capacitación y especialización. La participación de las mujeres en el ámbito laboral puede surgir de diversas fuentes, no obstante, es necesario que las mujeres que se empoderan económicamente generen su propia fuente de ingresos a través de concepciones internas alentadoras para sí mismas, por lo que los talleres sistematizados en este informe proponen los conocimientos básicos para el modelamiento de un plan de negocios que pueda ser la plataforma de la creación de una microempresa.

⁵⁴ Ibíd.

El establecimiento de un lugar seguro en donde las mujeres que han sido víctimas de violencia económica puedan desarrollar sus habilidades y capacidades para iniciar y mantener sus procesos resilientes a través del empoderamiento económico debe contemplar el autodescubrimiento del potencial emprendedor de cada una de las mujeres. Debe motivar las acciones necesarias para que sean ellas mismas, partícipes de su educación en función de sus propias metas, por lo que el modelamiento de un plan de negocios está enfocado a sentar las bases para generar su propia fuente de ingresos, haciendo uso de la dinámica económica de un negocio.

Negocio

Un negocio es *“una actividad comercial o social que se ha pensado que se desea desarrolla. Es una herramienta que permite organizar y planificar las actividades que debemos realizar para lograr las metas de nuestra empresa cooperativa.”*⁵⁵ Por tanto, un negocio consiste en una entidad creada con la finalidad de obtener dinero a cambio de realiza actividades de producción como por ejemplo, una fábrica de muebles, entre otras, actividades de *comercialización* por ejemplo, una tienda de repuestos de autos o una distribuidora o actividades de *prestación de servicios* como por ejemplo, un restaurante o un taller de mecánica, que benefician a otras personas.

El propósito del modelamiento de un plan de negocios dentro del empoderamiento económico es el de fortalecer la idea de la capacidad emprendedora, motivar a las mujeres que han sido víctimas de violencia económica o que aún son víctimas de violencia económica a que fortalezcan su auto-percepción positiva a través de la construcción de una marca personal.

⁵⁵ Ministerio de Economía de Guatemala. (mayo de 2014). *Biblioteca Virtual*. Recuperado el 21 de mayo de 2014, de <http://www.mineco.gob.gt/Presentacion/BibliotecaVirtual.aspx>

El enfoque cognitivo conductual aplicado en talleres sistémicos que fomentan la motivación y la pro-actividad en las mujeres, combinado con el modelamiento de un plan de negocios, sostiene que la *idea concreta* y la puesta en marcha de dicha idea es una representación de un enorme valor para la persona que le ejecuta, dirigiendo sus conductas a la realización de dicha idea.

Un negocio inicia en el momento en que se define su concepto y se calculan sus costos. Se complementa con las acciones emprendedoras y se solidifica a través del medio social en el que funciona.

Cómo lo indica Napoleón Hill en su libro, *Piense y hágase rico*, “una idea es un impulso del pensamiento que propulsa a la acción mediante una llamada a la imaginación. Todos los vendedores maestros saben que las ideas pueden venderse...”⁵⁶ Bajo este concepto, todas las ideas tienen valor, sin embargo, no cualquier idea generará ingresos por sí sola y se hace necesaria la estrategia para la puesta en marcha de la idea. Debido a ello, las autoafirmaciones y las auto-instrucciones resultantes del empoderamiento en mujeres que han sido afectadas por la violencia económica adquieren un valor notable para su desarrollo personal.

Dirigir un negocio es la oportunidad para que cada mujer que esté en búsqueda de una mejor situación de vida, pueda reafirmar su protagonismo enfocándose en su motivación personal como la principal forma de impulsar sus acciones pro-activas, dando al modelamiento de un plan de negocios, el matiz de ser una contribución al proceso de resiliencia en mujeres que han sido víctimas de violencia económica. Sin embargo, no es posible dirigir un negocio al éxito si no se cuenta con una serie de pasos ordenados que incrementen las posibilidades de estas acciones pro-activas para lograrlo, por lo que la estrategia es un factor necesario que articula todas las potencialidades de la ejecución del

⁵⁶ Hill, N. (1984). *Piense y Hágase Rico*. Barcelona: Bruguera., pág 98

plan de negocios, de tal forma que la acción coordinada y complementaria de todos sus componentes contribuya a lograr los objetivos definidos propuestos por un plan de negocios.

Plan de negocio

Es un conjunto de objetivos que proceden de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y autoevaluación. *“Se emplea internamente por la administración para la planificación de la empresa complementariamente, es útil para convencer a terceros, tales como bancos o posibles inversores (p. ej. los business angels o las empresas de capital riesgo), para que aporten financiación al negocio⁵⁷.”*

El plan de negocio puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Reúne la información verbal y gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser. También se lo considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.

Usualmente los planes de negocio quedan obsoletos, por lo que una práctica común es su constante renovación y actualización. *“Una creencia común dentro de los círculos de negocio es sobre el verdadero valor del plan, ya que lo desestiman demasiado, sin embargo se cree que lo más importante es el proceso de planificación, a través del cual el administrador adquiere un mejor entendimiento del negocio y de las opciones disponibles.”*

⁵⁷ Ibíd.

El prototipo del plan de negocio es:

- *Tener definido el modelo de negocio y sus acciones estratégicas.*
- *Determinar la viabilidad económico-financiera del proyecto empresarial.*
- *Definir la imagen general de la empresa ante terceras personas.”⁵⁸*

Es importante resaltar que existen distintos tipos de planes de negocios, y que estos están basados según el contexto socio-económico de donde se apliquen. En el año 2007 el ministerio de economía de Guatemala diseñó una guía que permite la formulación de un plan de negocios en ocho pasos distintos que detalla según un orden estratégico.

“Los pasos propuestos por la guía son los siguientes:

1. *Idea del Negocio: Permite visualizar de manera general las acciones a tomar para generar ingresos. Es el inicio del negocio y sirve como plataforma para concretizar los siguientes pasos en el plan de negocios.*
2. *Resumen Ejecutivo: Es la explicación de la idea general. Se apoya de números y datos sobre el mercado al que irá dirigido el negocio, el tipo de negocio, la forma de producir, distribuir y promocionar el producto o servicio y calcula los costos financieros.*
3. *Análisis de Mercado: Describe la población a la que el negocio está dirigido. Incluye los rangos de edad, la localización, la temporada, entre otros datos, que indican las características de la persona que adquiere el producto o servicio.*

⁵⁸ Guatemala, M. D. Guía para formar un negocio en Guatemala. Guatemala: Gobierno de Guatemala. (2007) pág. 7

4. *Descripción del Negocio: Es la información concreta sobre el negocio y los productos o servicios que ofrece. Incluye las razones por las cuales el negocio puede satisfacer las necesidades de los consumidores, así también, las fortalezas y debilidades.*
5. *Producción: Es la forma en cómo se hará el producto o servicio. Indica la proveniencia de los materiales necesarios para la fabricación del producto o los recursos necesarios para brindar el servicio.*
6. *Operación: Es el conjunto de pasos que deben seguirse para la elaboración de un producto o para brindar un servicio.*
7. *Organización: Son los pasos estructurados que permiten la realización del negocio. Incluye todos los aspectos administrativos para la aplicación de un servicio o la producción y comercialización de un producto.*
8. *Finanzas: Es el cálculo de la inversión necesaria para que el negocio pueda realizarse. También calcula los costos de promoción y colocación de la marca del producto o servicio.”⁵⁹*

Por consiguiente, la composición de un modelo de plan de negocios, representa para las mujeres que han sido víctimas de violencia económica el último paso en el proceso de empoderamiento personal. Manifiesta a través del mismo que las habilidades y capacidades internas que anteriormente habían sido mermadas, bloqueadas o negadas por una situación hostil, ahora son la principal fuente propulsora de acciones conductuales positivas y emprendedoras que encuentran su base en una mejor estructura cognitiva que se mantiene a través de las autoafirmaciones y auto-instrucciones, beneficiando en cada mujer

⁵⁹ *Ibíd.*, pág 8.

la auto-percepción y motivándoles a ejecutar el modelo de plan de negocios en forma de una microempresa, posteriormente.

Tomando como base que el empoderamiento económico promueve el desarrollo humano, el modelado de un plan de negocios, es la representación real de dicho desarrollo. Este proceso de auto-superación parte desde la percepción de la mujer víctima de violencia económica, surca el proceso de empoderamiento personal y culmina en acciones pro-activas enfocadas en desarrollarse como persona funcional para sí misma y para la sociedad.

1.2 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS Y DEFINICIONES DE LAS VARIABLES

1.2.1 Hipótesis de trabajo u operacional

La aplicación de talleres sistematizados bajo el enfoque Cognitivo Conductual promueve el empoderamiento económico a través de los recursos cognitivos y conductuales de la automotivación y la pro-actividad.

1.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES Y OPERACIONALES DE LAS VARIABLES

1.3.1 Variables Independientes

- Automotivación
- Pro-actividad

1.3.1.1 Indicadores de las variable independiente

El fortalecimiento de las auto-instrucciones, el fortalecimiento de la auto-motivación, la disposición personal y reestructuración de la auto-percepción, fortalecimiento de conductas emprendedoras.

1.3.2 Variable Dependiente

- Empoderamiento económico

1.3.2.1 Indicadores de la variable Dependiente

Fortalecimiento de la superación personal, la superación profesional, la capacitación en habilidades sociales y la asertividad.

1.4 DELIMITACIÓN

Esta investigación se llevó a cabo en el Centro de Investigación, Capacitación y Apoyo a la mujer (CICAM), durante el segundo semestre del año 2014, trabajando con un total de 12 mujeres que han sido víctimas de violencia económica, quienes acudieron a la institución en búsqueda de apoyo y asistencia psicológica.

Esta investigación tuvo la finalidad de empoderar a las mujeres víctimas de violencia económica a través de una serie de talleres sistematizados que están enfocados a incrementar la motivación personal para que cada una de las mujeres, sea capaz de modelar un plan de negocios personal, que pueda ser utilizado como una herramienta resiliente que brinde el sustento necesario para superar su problemática inicial.

CAPÍTULO II

II. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Las técnicas e instrumentos están basadas en la metodología de la investigación cualitativa lo que permitió depurar las preguntas de investigación y a su vez, comprobar la hipótesis. No se utilizó técnicas o instrumentos de recolección de datos con énfasis numérico debido a que el propósito principal de la corriente cognitivo conductual es la reconstitución de la realidad y este fenómeno no puede ser medido. Por esta razón se utilizaron instrumentos como la observación cualitativa, la autoevaluación, la entrevista cualitativa y la observación de conductas consumidoras.

Según el enfoque cualitativo en combinación con la terapia cognitivo conductual, el planteamiento de fases (en la sistematización de los talleres) corresponde a un proceso de reestructuración gradual en donde es posible la observación y evaluación cualitativa de los cambios en los fenómenos y de la reconstitución de ideas como un producto de la exposición a la información que permite el empoderamiento a través del conocimiento.

2.1 Técnicas de muestreo

El trabajo de campo se desarrolló en la organización no lucrativa conocida como Centro de Investigación, Capacitación y Apoyo a la Mujer (CICAM) ubicado en la 7ma avenida 2-59 Apto. "A" de la zona 1 en la ciudad de Guatemala. CICAM es la institución que seleccionó intencionadamente una muestra de 12 mujeres que oscilan entre las edades de 28 años a 62 y tienen como común denominador, haber sido víctimas de violencia económica y su selección correspondió a la intención de beneficiar a las participantes según los objetivos descritos en este informe.

2.2 Técnicas de recolección de la información

Esta etapa consistió en la obtención de datos según las variables planteadas y los objetivos propuestos en la investigación.

Debido al enfoque cualitativo con que se aborda este informe, los datos se recolectaron durante dos etapas: la fase inicial en la que se encuentran los participantes de los talleres y en donde no se asume ninguna preparación académica o técnica específica con respecto al tema a investigar y la fase ulterior o definitiva de los datos en donde se verán reflejados los verdaderos resultados de la intervención.

Para recolectar estos datos se utilizaron instrumentos cualitativos como lo son las autoevaluaciones, la entrevista semiestructurada, la observación cualitativa y de conductas consumidoras, incrementando la posibilidad de obtención de datos relevantes para poder verificar la hipótesis de trabajo planteada.

La aplicación de los instrumentos correspondió al orden programado de los talleres propuestos como actividad de campo. En los primeros cuatro talleres se inició aplicando una autoevaluación relacionada al tema que se aborda, esto permitió que cada participante identificara en sí misma, aquellas situaciones que generan un bloqueo cognitivo al enfrentarse ante una actividad desconocida pero, que puede ser beneficiosa para mejorar su situación actual. En el quinto taller se aplicó una guía de observación para identificar conductas relacionadas con el emprendimiento, la cual, tuvo el objetivo de establecer los cambios que cada una de las participantes logró incorporar a su conducta a partir de la participación de los talleres. Por último, en el sexto taller se aplicó una guía de observación de conductas consumidoras cuyo propósito fue identificar aquellos comportamientos que ya han sido integrados por las participantes de los talleres

en función de su motivación encaminada al empoderamiento. Así mismo se aplicó una entrevista semiestructurada compuesta por cinco ítems, los cuales son un indicador que facilitó la medición de la autopercepción después de haber culminado los talleres de motivación para el empoderamiento económico.

2.3 Descripción de los instrumentos

Entrevista Semiestructurada

Este tipo de entrevista permite obtener datos necesarios para un análisis desde la perspectiva cognitivo conductual en personas que están en un proceso de empoderamiento económico. Este instrumento mide la *autopercepción* a partir de la forma en como cada persona utiliza las estrategias cognitivas referentes a la *Auto-instrucción*, la *Automotivación* y las ha reestructurado en base a la información propuesta en los talleres.

El instrumento está elaborado de cinco ítems cuyo orden fue utilizado para conocer la auto-percepción de cada persona según su situación de violencia económica con el fin de identificar aquellas ideas cognitivas concretas que puedan mejorar su situación y promuevan la utilización sus propias habilidades o capacidades para lograrlo.

Observación cualitativa

Permitió la exploración de ambientes, contextos, cultura, subcultura y aspectos de la vida social para la descripción de las actividades que se desarrollan a partir de estos con el propósito de comprender las interrelaciones entre cada persona y su situación o circunstancia que va generando patrones sociales y facilita la identificación de problemas.

Tuvo el propósito de medir el registro experiencial de *cambios conductuales* de las personas que participaron de los talleres propuestos en esta investigación referente a las actividades que realizan como señal del emprendimiento relacionado con el indicador de la *pro-actividad*.

El instrumento se estructuró en ocho ítems que midieron las acciones que reflejan empoderamiento. Cada ítem midió uno de los indicadores resultantes de la hipótesis de trabajo en una escala ascendente de cinco estratos que inicia con la medida “muy pocas veces” pasando por “a veces”, “frecuentemente” “muy frecuentemente y finaliza con “todo el tiempo” y tiene por objetivo la identificación del nivel de la disposición personal y la motivación de las participantes para mejorar sus condiciones de vida actuales, el reconocimiento de habilidades sociales, el reconocimiento de capacidades asertivas y el nivel de independencia personal basándose en el establecimiento de metas, trabajo en equipo y percepción de auto-instrucciones negativas.

Protocolo de observación

Este instrumento se utilizó para medir la conducta específica que satisface un motivo. Es decir, la parte de una necesidad que motiva al individuo a buscar un medio satisfaciente (conducta consumadora) para saciar dicha necesidad. A partir de la aplicación de este instrumento, se expuso el nivel de motivación como un sentimiento catalizador entre una necesidad y las acciones para satisfacerle.

La observación de conductas consumidoras midió la *disposición personal* para realizar actos dirigidos a la superación personal y se propone en una serie de ocho ítems que midieron cada uno de los indicadores resultantes de la hipótesis de trabajo en una escala ascendente de cinco estratos que inicia con la medida “muy pocas veces” pasando por “a veces”, “frecuentemente” “muy

frecuentemente y finaliza con “todo el tiempo” y el objetivo que persigue es el de identificar la calidad de las acciones proactivas en base a las conductas consumidoras que parten de la realización y mejora de ensayos de sus ideas concretas.

Autoevaluación

Este instrumento tuvo el objetivo de identificar el proceso por el cual la persona comprueba su avance o retroceso según el alcance de sus propios objetivos a través de una evaluación personal con preguntas generadoras que pueden ser generales.

La autoevaluación permitió un registro de las actividades de *emprendimiento, habilidades sociales y resultados de la asertividad, auto-instrucciones y automotivación*, fundamentales para redirigir objetivos personales según el taller por lo que las autoevaluación se dividen según su intención en cuatro formas distintas, las cuales se describen a continuación:

Autoevaluación de emprendimiento

Esta forma se dispuso en ocho ítems que miden el emprendimiento a partir de los indicadores resultantes de la hipótesis de trabajo en una escala ascendente de cinco estratos que inicia con la medida “muy pocas veces” pasando por “a veces”, “frecuentemente” “muy frecuentemente y finaliza con “todo el tiempo” y tienen por objeto, establecer la disposición personal para superarse, tomando como base la auto-motivación, las conductas consumidoras, las habilidades sociales y la superación de la frustración por intentos infructíferos.

Autoevaluación de habilidades sociales y asertividad

Esta forma se dispuso en ocho ítems que midieron las capacidades sociales, las habilidades sociales, la capacidad asertiva y la habilidad asertiva a partir de una escala ascendente de cinco estratos que inicia con la medida “muy pocas veces” pasando por “a veces”, “frecuentemente” “muy frecuentemente y finaliza con “todo el tiempo” . Esta medición se centró en la identificación de las capacidades sociales para comunicar ideas y proyectos con otras personas con quienes puede facilitarse la manifestación de conductas consumidoras, las cuales, al trabajarse en equipo son parte de la toma de decisiones libres dentro de un grupo o sociedad que se describen dentro del proceso de empoderamiento personal.

Autoevaluación de Auto-instrucciones

Esta forma se dispuso en una serie de seis ítems en formas de frases que debieron completarse según el criterio de cada participante. Cada ítem tuvo la intención de generar procesos cognitivos en las personas que les coloque en determinada situación a la cual deben dar respuesta y tuvo el objetivo identificar las auto-instrucciones para iniciar una actividad a partir de la auto-motivación que permiten a su vez superar una situación adversa y conlleven a la culminación de una tarea.

Autoevaluación de Auto-motivación

Esta forma se dispuso en una serie de seis ítems en formas de frases que debían completarse según el criterio de cada participante. Cada ítem tuvo la intención de generar procesos cognitivos en las personas que les coloque en determinada situación a la cual deben dar respuesta para poder reconocer aquellos proceso cognitivos que en forma de instrucción motiven a la persona a

iniciar acciones aunque se esté frene a situaciones adversas que pueden limitar la superación de dicha situación.

2.4 Técnica de análisis cualitativos

Se escogió el método cuali-cuatitativo para el análisis de resultados en esta investigación. Este método es una combinación del análisis cuantitativo de los datos que se han recolectado a partir de los 49 ítems que componen todos los instrumento que miden los indicadores propuestos y derivados de las hipótesis de trabajo y del análisis cualitativo de los resultados, que tiene por objeto, concretizar e interpretar la información más valiosa que resulte de los datos cuantitativos,

Haciendo uso del método cuali-cuantitativo, los datos y sus apreciaciones se estructuraran en un orden lógico cuyo resultado se ha graficado y expresado en porcentajes. La información está organizada según las categorías y temas dependiendo del objetivo de cada instrumento y que las participantes de los talleres han colocado en ellos.

El análisis de esta información se contrastó con los objetivos de investigación y se integraron las apreciaciones a modo de comprender la profundidad del contexto personal que circunscribe dicha información recopilada a modo de expresar, las experiencias de las participantes en los talleres y sus cambios más significativos.

La relación de los resultados con el análisis teórico de la corriente psicológica cognitivo conductual se incluye en cada una de las apreciaciones que se reflejan de forma gráfica a modo de establecer una explicación concreta que relacione el comportamiento inicial de las participantes antes de realizar los talleres y los cambios que surgieron a partir de ellos de manera colectiva.

Capítulo III

III. PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1 CARACTERÍSTICAS DEL LUGAR Y DE LA POBLACIÓN

3.1.1 Características del lugar

El lugar en donde se realizó esta investigación es una institución no gubernamental y no lucrativa de servicio, asistencia y desarrollo integral que especialmente persigue el estudio, la investigación, capacitación y apoyo a la mujer guatemalteca. Nace a principios del año 1999 por la carencia de organizaciones que trabajen en la legislación y políticas a favor de las mujeres para desarrollar metodologías de trabajo técnico – jurídico, de incidencia política, de sensibilización y capacitaciones vivenciales, participativas y reflexivas, con un enfoque de género y de equidad en un marco de Derechos Humanos.

Actualmente se encuentra ubicado en la 7ma. Avenida 2da. Calle 2-59 zona 1 apartamento #1. Esta institución tiene por objetivo, la vigencia de los derechos humanos de las mujeres a través de la incidencia política, la modificación de leyes y elaboración de nuevas leyes y políticas, la investigación, la capacitación, el apoyo legal, la orientación psicológica, la asesoría a organizaciones de mujeres y a mujeres en lo individual y a organizaciones que se interesen en el tema de los derechos de las mujeres y la prestación de servicios a favor de ellas, que coadyuven al cambio de las estructuras de poder intergeneracionales.

Dentro de los servicios que la institución ofrece a sus usuarias se encuentra la asesoría legal y la transmisión de información sobre pensiones alimenticias, aumentos de pensiones alimenticia, medidas de seguridad, divorcios. Ofrece de igual forma, asistencia psicológica a las mujeres que

recurren al centro, trabajando una atención individual y grupal, enfocándose en el proyecto de vida a través de la ruptura del círculo de la violencia.

3.1.2 Características de la población

En la institución CICAM, recurren mujeres que generalmente no cuentan con los recursos necesarios y han sido víctimas de las distintas formas de violencia que existen. Tienen como común denominador, la búsqueda de orientación y apoyo de manera psicológica o legal.

Estas mujeres que buscan apoyo tienen una edad entre 25 y 70 años quienes han sido referidas por distintas instituciones tales como el Ministerio Público, Juzgados de Familia, Procuraduría General de la Nación, Hospitales, Centros de Salud, entre otras instituciones. De igual forma, estas mujeres asisten al centro por información que otras mujeres que recurren frecuentemente al centro transmiten o por medios de comunicación como la radio o la televisión.

3.2 Análisis cualitativo global

El análisis de resultados está basado en el trabajo con 12 mujeres que asisten regularmente a la institución CICAM. Estas mujeres ingresaron al centro por distintas razones, sin embargo, se agrupan bajo una característica común, la violencia económica por parte de su pareja.

Las gráficas están dispuestas en un orden que corresponde a la importancia de los indicadores según las distintas etapas hacia el empoderamiento económico. Parten de la interpretación de los resultados sobre el indicador de la *disposición personal* al cambio, seguido por el indicador de las

estrategias cognitivo conductuales para fortalecer la auto-instrucción. Estos dos indicadores son la base sobre la cual se cimenta la motivación personal como principal impulsor de la pro-actividad en las personas según lo anteriormente expuesto en esta investigación. El tercer indicador representado gráficamente es el de las *estrategias conductuales para fortalecer la automotivación*, el cuarto indicador que se grafica es el de las *conductas emprendedoras*, la quinta gráfica corresponde al indicador de las *habilidades sociales y asertivas* y se finaliza con una sexta gráfica que corresponde a los resultados de la guía de observación resultante de las 8 sesiones.

El análisis cualitativo de los resultados está basado en la interpretación de las gráficas anteriores y la técnica de observación cualitativa que se utilizó para detectar los cambios positivos en las conductas de las participantes.

Al analizar la información recolectada a través de los instrumentos, se observó cómo la mayoría de mujeres que participaron de los talleres están en la disposición de cambiar su situación de violencia, siendo este un indicador crucial para el empoderamiento personal que da paso al empoderamiento económico. Estas mujeres que han logrado hacer frente a los ciclos de violencia durante meses, incluso años, adquieren su disposición personal para superar dicha violencia de distintos factores tales como: las experiencias de vida que les impulsan a valerse por sí mismas, las relaciones interpersonales que les brindan apoyo de forma personal o institucional, la motivación interna para interrumpir las manifestaciones violentas en contra de ellas, entre otras.

Estas formas de afrontar la situación de violencia que les ha perjudicado, dio paso a que su eficiencia del trabajo individual se incrementara a partir de la disposición personal de la búsqueda de ayuda, como anteriormente se ha descrito y se manifestó a lo largo de los talleres en el modelamiento de un plan de negocios de acuerdo a objetivos alcanzables en un corto y mediano plazo.

No obstante, tener la disposición personal de cambio, puede ser un conjunto de ideas lejanas de las conductas que se manifiestan, por lo que aún existen conductas que retrasan el empoderamiento económico debido que un porcentaje de las participantes aún no se sostienen en una plataforma que les permita tener una disposición personal al cambio, sólida. Sin embargo, para la mayoría de mujeres, esta motivación por la superación personal, se demostró y se reafirmó concretamente en la búsqueda de un lugar en donde pudieran desarrollarse a nivel personal y profesional, siendo este lugar, CICAM, la institución que les permitió desarrollar sus proyectos a través de la capacitación y apoyo legal y psicológico. Es necesario destacar que la puntualidad, la constancia y la participación activa fueron características de la mayoría de las participantes que refuerzan las conductas que mantienen la disposición personal de cambio a lo largo del tiempo y son el primer paso para encaminarse al empoderamiento económico a través del modelamiento de un plan de negocios.

El carecer de esta disposición personal de cambio es mantener una actitud que favorece la reaparición o mantenimiento del ciclo de violencia y retrasa los procesos de empoderamiento en las mujeres, al mismo tiempo que se demora la superación personal.

Es posible concluir que la dificultad más grande ante la disposición al cambio está en identificar aquellas metas que pueden ser trazadas en un corto plazo y mediano plazo, a pesar de que la mayoría de personas está en dicha disposición. Esta conclusión dictamina que no es suficiente por sí sola la disposición personal al cambio, hace falta tener una guía concreta de aquello que se desea cambiar y más aún, realizar distintos ensayos de prueba que incluyen prototipos o ensayos de los proyectos para lograr obtener la mayor eficiencia en el trabajo realizado para alcanzar los objetivos. Esta guía proviene de distintos lugares tales como, las instituciones que brindan su apoyo a mujeres que han sido víctimas de violencia, profesionales de la salud mental,

profesionales del derecho civil, instituciones religiosas como Iglesias y terceras personas como familiares o amigos. La participación de la otredad permite a las mujeres que han sido víctimas de violencia económica, empoderarse para realizar proyectos de superación personal, una práctica que es, en sí misma, el ápice del empoderamiento económico.

Sin embargo, para que las mujeres que han sido víctimas de violencia económica logren el empoderamiento económico, es necesario que superen ciertas etapas previas, iniciando por el afrontamiento a los encuentros violentos, seguido del rompimiento del círculo de la violencia, para luego realizar una reestructuración de la percepción personal y una reestructuración de la percepción social. Una vez superadas estas etapas inicia el proceso de empoderamiento personal en donde se contemplan los proyectos de vida y abren paso al empoderamiento social, en donde se buscan realizar los proyectos. El empoderamiento económico es un enfoque del empoderamiento social hacia la obtención de recursos económicos y en esta investigación, fue el resultado de culminar los talleres en donde las participantes expresaron tener ideas más claras y deseos de continuar sus proyectos con este fin.

La relación entre una estrategia cognitiva conductual que fortalezca la auto-instrucción y el empoderamiento personal se establece en la capacidad de cada una de las participantes para mantener su propia motivación a través de procesos cognitivos que la sustenten, siendo dichos procesos cognitivos, las auto-instrucciones.

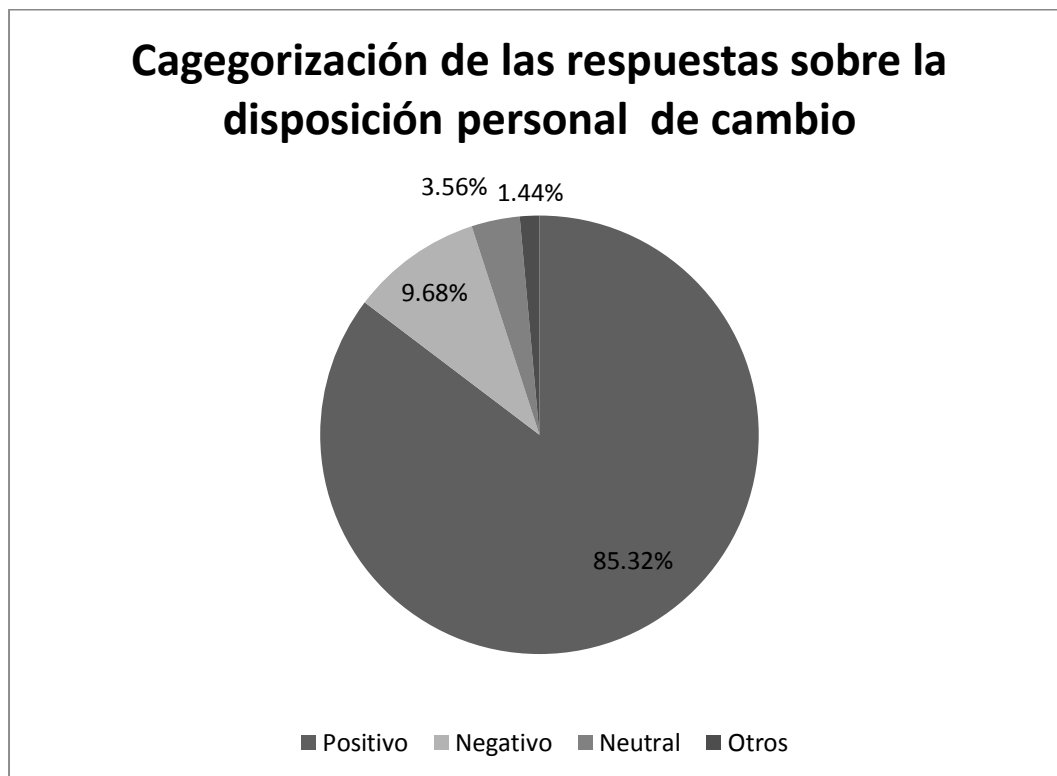
Debido a las vivencias violentas que estas mujeres han experimentado, la auto-instrucción positiva en ellas es un factor cognitivo que ha sido bloqueado o mermado. Representa la incapacidad que cada una de ellas siente al enfrentarse a una nueva situación y no sentirse con las cualidades o habilidades para poder superarle, independientemente de la dificultad de la misma. Esta

representación está se sustenta con aquellas actitudes tendenciosas de abandonar sus proyectos cuando estos se tornan dificultosos. No obstante el resultado del esfuerzo individual de cada una de las mujeres, hizo posible que pudieran establecer con mayor facilidad, las formas de cómo cada una deseaba alcanzar estas metas en función de las acciones pro-activas y el tiempo para que esto sucediera. Esto indica que la aplicación de talleres sistematizados bajo el enfoque Cognitivo Conductual si promueve la automotivación y la pro-actividad enfocadas al empoderamiento económico, siendo positiva esta hipótesis anteriormente planteada, debido a que en mujeres víctimas de violencia económica, esta situación que involucra el trazado y cumplimiento de metas personales en función del tiempo es de suma importancia para empoderarse personalmente, debido a que durante años o meses en los que fueron víctimas de violencia, este establecimiento de metas personales relacionadas con la superación personal se había mermado por distintas razones individuales, que durante los talleres fueron expresadas como la impotencia para romper con el círculo de violencia, la dependencia económica, el temor a la crítica destructiva a nivel familiar y a nivel social, dudas sobre las capacidades personales, entre otras que, a través de la búsqueda de ayuda en la institución CICAM, la asistencia psicológica individual y los talleres sistematizados para el modelado de un plan de negocios, se modificaron y se fortalecieron de forma positiva a partir de la intervención en sus esquemas mentales y su disposición personal, lo cual les permitió sí mismas, mejorar sus condiciones actuales de vida.

3.3 Análisis e interpretación de los resultados

3.2.1 Indicador 1: Disposición personal al cambio

Gráfica I



Fuente: Autoevaluaciones realizadas a mujeres víctimas de violencia económica que asisten a CICAM.
Junio – Septiembre 2014.

Esta gráfica es la representación de siguientes los cuatro enunciados distribuidos en los distintos instrumentos de evaluación:

1. ¿Cuándo inicio una actividad que desconozco pienso? (Anexo 2)
2. Cuando siento que soy capaz de realizar algo nuevo yo (Anexo 3)
3. Busco actividades con el propósito de superarme personalmente y profesionalmente (Anexo 4)

4. Busco lugares donde pueda desarrollar mis proyectos (Anexo 5)

Estos cuatro enunciados se relacionan directamente con la disposición personal, para el empoderamiento personal, de las participantes durante los talleres. La distribución de la gráfica corresponde a cuatro tipos de respuestas que se catalogan en:

- Respuestas positivas: estas respuestas corresponden a aquellos enunciados en las autoevaluación en los que es posible detectar una clara la disposición a realizar actividades nuevas, aunque no se tengan los conocimientos para realizar las mismas.
- Respuestas negativas: estas respuestas están relacionadas con los enunciados en las autoevaluaciones que claramente demuestran una nula disposición a realizar actividades nuevas por cualquier razón descrita en ellas.
- Respuestas neutrales: corresponden a las respuestas en las autoevaluaciones en que se detecta que las participantes son indiferentes a realizar actividades nuevas que se relacionen con la acción de nuevas acciones.
- Otras respuestas: son aquellas respuestas en las que no es posible detectar claramente ninguna de las respuestas anteriores o simplemente tienen una respuesta diferente que no es necesariamente, correspondiente al enunciado descrito.

En la gráfica puede observarse que la mayoría de las participantes (el 85.32%) están dispuestas a realiza cambios en su vida, es la razón principal por la cual se acercaron al centro de asistencia CICAM, no obstante, puede observarse una minoría de personas que aún no tiene la disposición personal para realizar los cambios, lo cual requiere de una intervención personal para

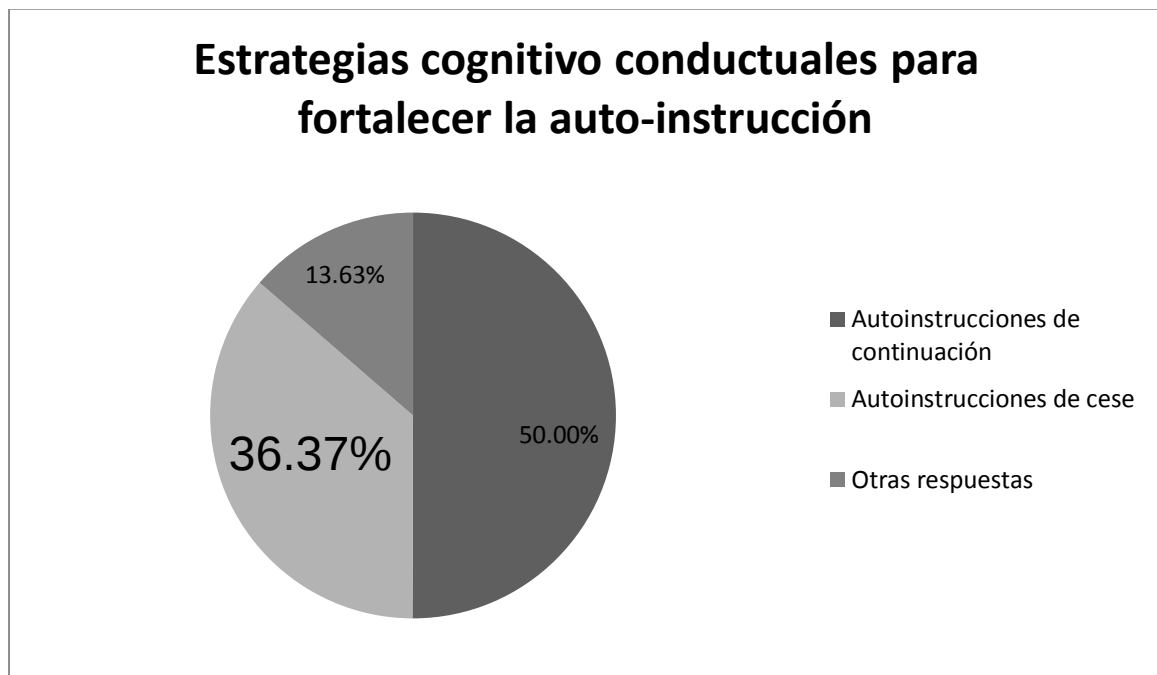
determinar los motivos por los cuales estas personas aún mantienen sus esquemas cognitivos anteriores a la realización de los talleres.

Las respuestas neutrales, representadas por el 3.56% corresponden a una ambigüedad entre la disposición personal de cambio y la no disposición al mismo; en estos casos es necesaria una intervención personal para determinar las causas de esta ambigüedad en el esquema cognitivo de las personas que participaron de los talleres.

Por último, las catalogadas en otras categorías, son aquellas que no pertenecen bajo ningún concepto a las respuestas anteriormente descritas. Estas respuestas representan una minoría (1.44%) de personas en cuyas respuestas no puede identificarse una intención clara al cambio o a mantenerse en los mismos esquemas mentales antes de realizar los talleres.

3.2.2 Indicador 2: estrategias cognitivo conductuales para fortalecer la auto-instrucción

Gráfica II



Fuente: Autoevaluaciones realizadas a mujeres víctimas de violencia económica que asisten a CICAM.
Junio – Septiembre 2014.

Las estrategias cognitivo conductuales para fortalecer la auto-instrucción, son un indicador que se representa en esta gráfica a partir de cuatro incisos que facilitan su interpretación. Estos incisos fueron escogidos por su unicidad e incidencia en los resultados durante los talleres, las cuales se mantuvieron durante los mismos y se dividen en tres grandes grupos

1. Auto instrucciones de continuación: Son aquellas que hacen una indicación clara a continuar con el proceso a pesar de que este sea frustrante o difícil para la persona. Estas auto-instrucciones se definieron bajo las respuestas a las preguntas en la guía de auto instrucciones (anexo 2).

2. Auto instrucciones de cese: Este grupo de respuestas corresponde a todas aquellas que de alguna u otra forma, expresan una pausa en las actividades o un deceso en las mismas. La representación gráfica está basada en las preguntas de la guía de auto instrucciones (anexo 2).
3. Otras respuestas: Estas respuestas se determinaron a partir de aquellas que no podían ser incluidas en las dos clasificaciones anteriormente descritas porque no ofrecían el material suficiente para determinar si la persona se auto instruía a sí misma para continuar o detenerse. Las preguntas pueden observarse en la guía de auto instrucciones (anexo 2).

Los 6 ítems descritos en dicha guía se estructuraron a manera de que las respuestas reflejaran de forma escrita, el contenido cognitivo de las participantes de los talleres ante situaciones específicas, facilitando de esta forma, la interpretación de los resultados a través de la comparación con la guía de observación.

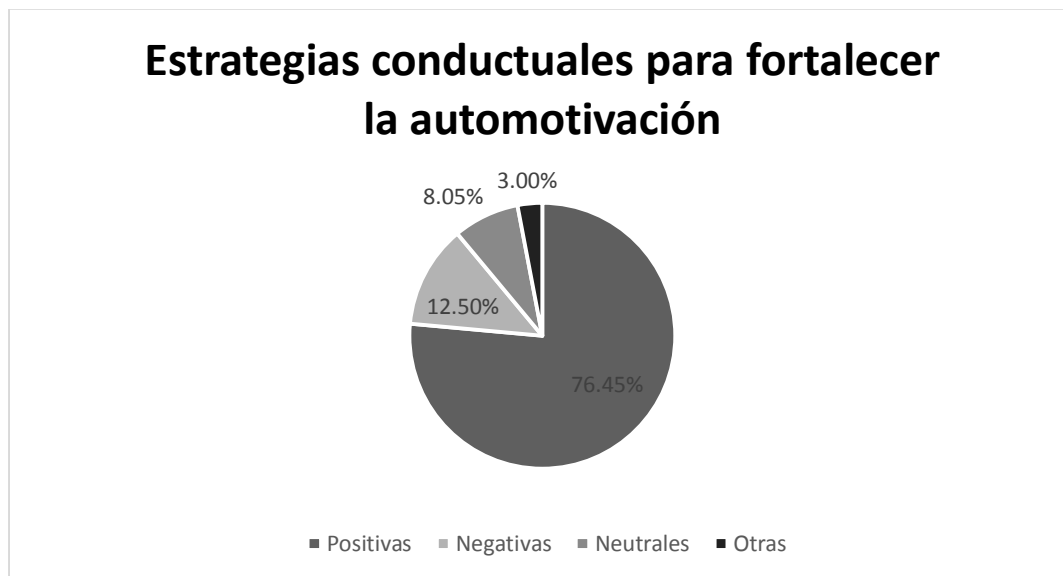
En esta gráfica es posible apreciar que el 50.00% de la población continua intentando las actividades a pesar de la dificultad que estas puedan tener para ellas. Esta continuación de las actividades está atribuida a varios factores, sin embargo, el que más sobresale es la capacidad cognitiva de generar auto instrucciones para buscar alternativas y tratar de resolver la situación.

Por su parte, el 36.37% de la población que da un cese a las actividades representa un número porcentaje significativo de personas cuyas estructuras cognitivas les impiden generar nuevas soluciones ante la problemática a la que se enfrentan. Estas estructuras cognitivas deben trabajarse en procesos de terapia individual, lo que incurriría en una profundización sobre la problemática que les aqueja y a su vez, en un planteamiento de nuevas alternativas para enfrentar dicha problemática.

En la categoría de, otras respuestas representada por el 13.63%, los factores más sobresalientes fueron aquellos relacionados con la religión, lo cual denota que una minoría de la población atribuye el buen resultado de las actividades a este convencimiento cognitivo en el plano espiritual aunque, no especifican si continúan con la actividad o le dan un cese a la misma. No obstante, es importante resaltar que este convencimiento espiritual puede transformarse en una de las fortalezas más grandes de los factores resilientes que dan paso al empoderamiento personal.

3.2.3 Indicador 3: Estrategias conductuales para fortalecer la automotivación.

Gráfica III



Fuente: Autoevaluaciones realizadas a mujeres víctimas de violencia económica que asisten a CICAM.
Junio – Septiembre 2014.

En la gráfica III se representa cuantitativamente el valor la cantidad de personas que utilizan estrategias conductuales para mantener la automotivación en ellas mismas cuando realizan actividades relacionadas con el empoderamiento personal. Estas estrategias están catalogadas según respuestas de cuatro tipos obtenidas del instrumento de automotivación (anexo 3), las cuales se describen a continuación:

- Respuestas positivas: estas respuestas corresponden a aquellos enunciados en las autoevaluación en los que es posible detectar una clara la disposición a realizar actividades nuevas, aunque no se tengan los conocimientos para realizar las mismas.
- Respuestas negativas: estas respuestas están relacionadas con los enunciados en las autoevaluaciones que claramente demuestran

una nula disposición a realizar actividades nuevas por cualquier razón descrita en ellas.

- Respuestas neutrales: corresponden a las respuestas en las autoevaluaciones en que se detecta que las participantes son indiferentes a realizar actividades nuevas que se relacionen con nuevas acciones.
- Otras respuestas: son aquellas respuestas en las que no es posible detectar claramente ninguna de las descripciones anteriores o simplemente tienen una respuesta diferente que no es necesariamente, correspondiente al enunciado descrito.

Los 6 ítems dispuestos en este instrumento de evaluación (anexo 3) reflejan la forma en como las mujeres víctimas de violencia económica estructuran sus esquemas cognitivos de tal modo que puedan motivarse a sí mismas a continuar a pesar de que la situación sea hostil. Este es un factor determinante para el empoderamiento personal que da paso al empoderamiento económico porque refleja cómo la mayoría de mujeres el (76.45%) de las mismas afronta actualmente sus situaciones adversas con el propósito de superar la misma.

No obstante, el 12.50% de las mujeres que se representa en la gráfica, refleja una dificultad para mantener su motivación ante situaciones hostiles. A pesar de que este porcentaje no es elevado en comparación a la cantidad total de participantes, es importante destacar el hecho de que son personas que encuentran una dificultad para afrontar una situación posterior a los hechos de violencia.

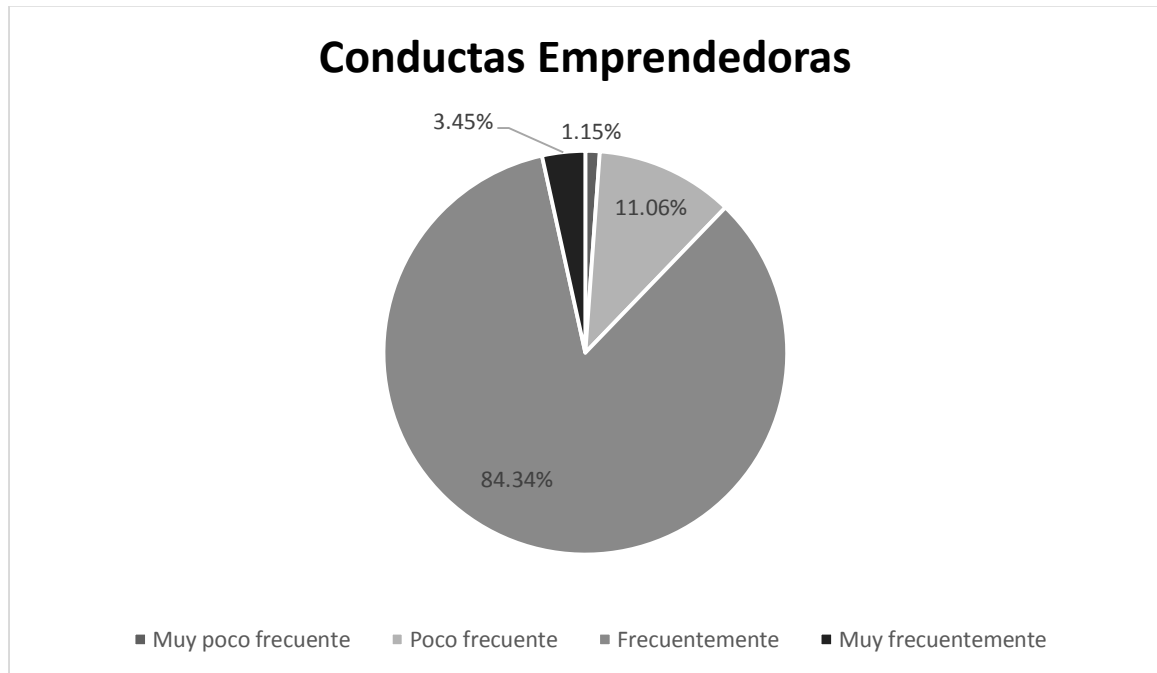
Referente al 8.05% de mujeres cuyas respuestas corresponden a una naturaleza neutral, se observó que existían en sus discursos y sus actitudes durante los talleres, cierto grado de ambigüedad entre una

motivación positiva para continuar las acciones de superación personal o iniciar procesos de empoderamiento personal y un desánimo por intentar nuevas estrategias para hacer frente a su situación personal.

El grupo minoritario representado por el 3% de las personas cuyas respuestas no pueden considerarse dentro de las descripciones anteriores, manifiestan situaciones confusas en las que las respuestas no pueden relacionarse directamente a las preguntas de los incisos dispuestos en el instrumento (anexo 3).

3.2.4 Indicador 4: Conductas emprendedoras

Gráfica IV



Fuente: Autoevaluaciones realizadas a mujeres víctimas de violencia económica que asisten a CICAM.
Junio – Septiembre 2014.

En esta gráfica es posible observar la frecuencia con que las personas que participaban de los talleres, generaban ideas o proyectos que estuviesen ligados a la superación personal, establecimiento de metas y continuidad de las acciones que les acercase al empoderamiento personal para dar paso al empoderamiento económico.

La gráfica corresponde a una representación de cuatro posibles respuestas sobre el instrumento de emprendimiento (Anexo 4) que se relacionan con el tiempo y la cantidad de eventos generados en función del mismo. Estas conductas se observaron a lo largo de los talleres y se concretizaban a través de la observación cualitativa, participación en los talleres, congruencia en el

discurso y en el modelado de un plan de negocios en donde se estableció con mayor medida un proyecto de emprendimiento.

La clasificación de las respuestas graficadas se describen de la forma:

- Conductas emprendedoras muy poco frecuentes: Son aquellas conductas que no tienen una incidencia notable y por tanto, no realizan cambios estructurales en los esquemas cognitivos de las personas que participaron en los talleres.
- Conductas emprendedoras poco frecuentes: son aquellas conductas que tienden a surgir sólo en situaciones específicas y son de temporalidad espaciada, sin embargo, son conductas que pueden incurrir en cambios significativos de los esquemas cognitivos.
- Conductas emprendedoras frecuentes: Corresponden a aquellas conductas que constantemente aparecen en las mujeres que han sido víctimas de violencia económica y que tienen la disposición personal de cambio. Son conductas que ya tienen una reconfiguración de los esquemas cognitivos.
- Conductas emprendedoras muy frecuentes: Este grupo de conductas representan a las acciones que constan de una pro-actividad y una motivación notables. La persona es capaz de estructurar y de reestructurar sus esquemas mentales en base a los propósitos que se plantea a corto, mediano y largo plazo.

En la gráfica IV se puede observar como la mayoría de las participantes (el 84.34%) es capaz de emprender ideas o proyectos con el objetivo de mejorar su situación económica actual. Esta cifra, de igual forma, representa el esquema cognitivo de las mujeres que han sido víctimas de violencia económica que a través de sus acciones buscan cambiar esta situación, logrando un

empoderamiento personal que de paso a proyectos que sustenten un empoderamiento económico.

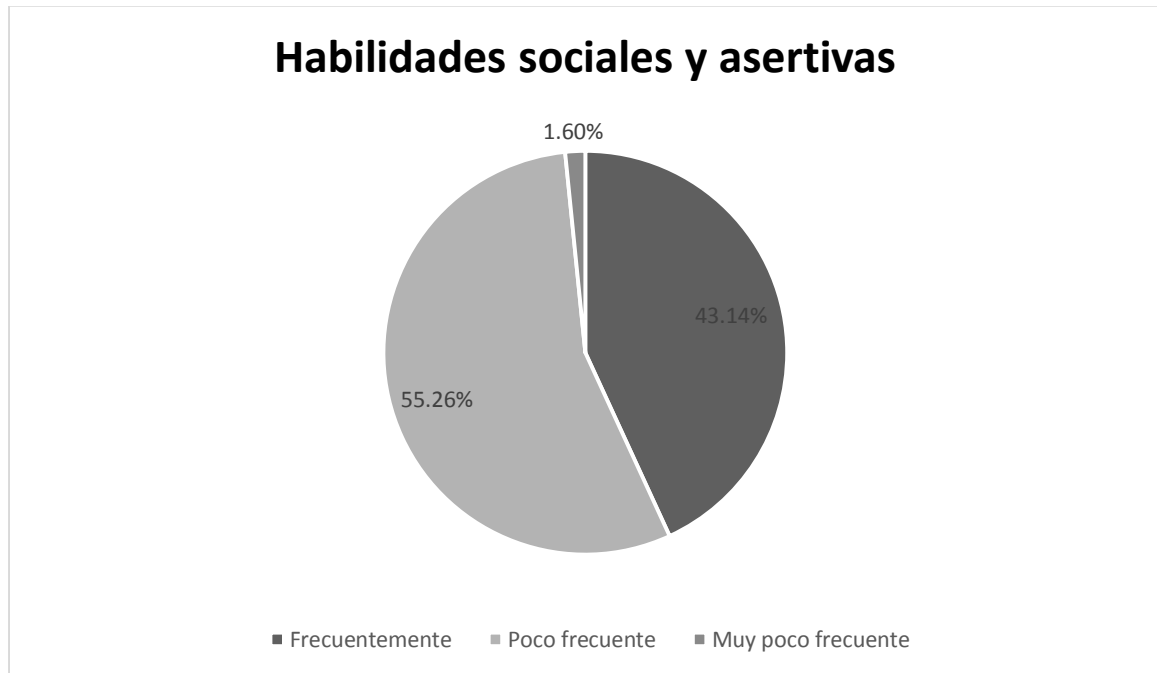
No obstante, el 11.06% de la población manifestó que con poca frecuencia realizaba proyectos o tenía ideas de como poder establecer una base para el empoderamiento económico. Esta cantidad de personas, aunque menor, es significativa de considerar porque da un indicador del trabajo personal que debe realizarse con ellas dentro de la terapia individual.

En la gráfica también es posible observar que existe un 3.45% de la población que expresó que la frecuencia con la que se planteaban ideas o proyectos era muy poca. Estas personas encuentran una dificultad mayor a las mujeres víctimas de violencia económica que representan el 11.06% de grupo anteriormente descrito y por tanto, el trabajo con estas mujeres debe corresponder a una intervención individual centrada en los esquemas cognitivos que actualmente les dificultan, a nivel personal, formular con mayor frecuencia

En contraposición al 3.45% existe un 1.15% de las mujeres que participaron en los talleres quienes muy frecuentemente plantean ideas o proyectos. Estas personas tienden a ser las más motivadas y las personas con esquemas cognitivos más centrados en la superación personal, el empoderamiento y el empoderamiento económico de forma realista. En este grupo, estas mujeres se representaron por aquellas quienes ya tenían un puesto laboral y tenían como principal meta, asistir a CICAM por la superación profesional.

3.2.5 Indicador 5: Habilidades sociales y asertivas

Gráfica V



Fuente: Autoevaluaciones realizadas a mujeres víctimas de violencia económica que asisten a CICAM.
Junio – Septiembre 2014.

En la gráfica V es posible apreciar la representación de las acciones que requieren una socialización de las mismas cuya información proviene de las respuestas obtenidas en el instrumento de habilidades sociales y asertivas (anexo V). Los datos representados en esta gráfica corresponden a la reincidencia de las acciones socializadas enfocadas en una superación personal, empoderamiento personal, motivación de cambio o pro-actividad, en función del tiempo. Todas estas características representan las habilidades sociales y asertivas necesarias para cimentar el empoderamiento económico, debido a que este último depende de la habilidad de las personas para gestionar un negocio, como se ha planteado en los objetivos de esta investigación.

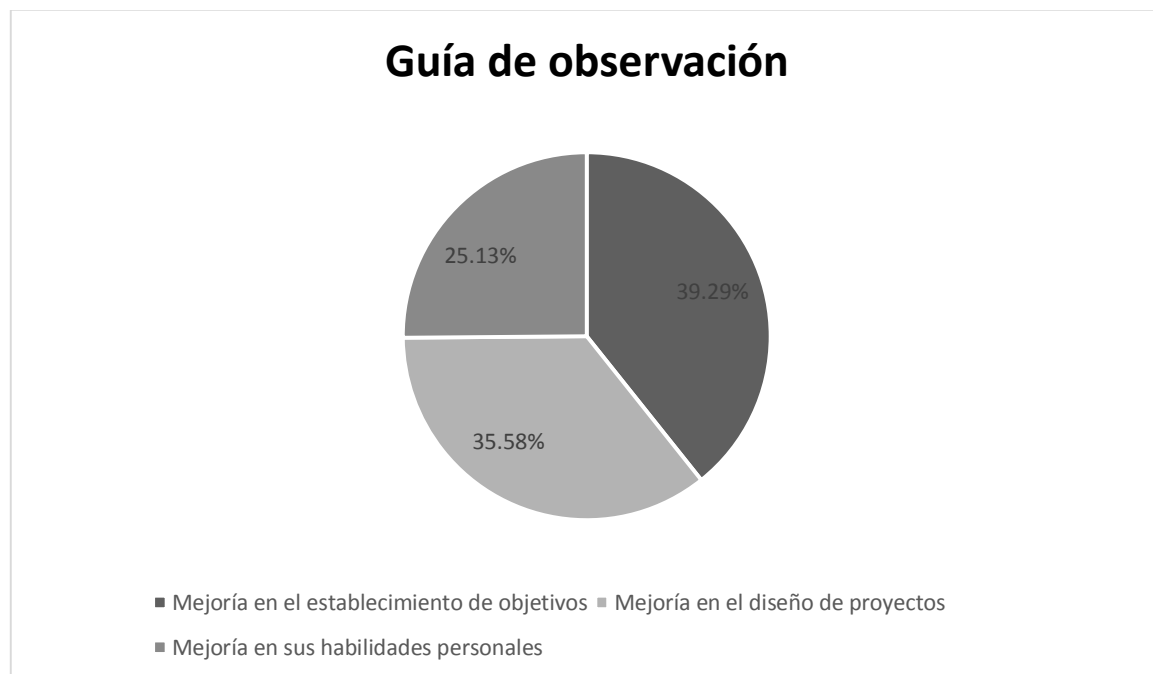
Es posible observar en esta gráfica que el 55.26% de las mujeres, en pocas ocasiones socializan sus ideas lo que representa un obstáculo en la superación personal debido a que este es un factor importante que facilita la reestructuración de esquemas cognitivos en beneficio del empoderamiento. Son las ideas que las mujeres que han sido víctimas de violencia económica toman por ciertas las que permiten el avance o retrasan las acciones relacionadas con el empoderamiento económico.

El 43.14% de las personas que participaron en los talleres expresaron que frecuentemente socializaban sus ideas y buscaban ayuda para realizar sus proyectos. Esta cifra representa a una cantidad de mujeres que fueron víctimas de violencia en distintas manifestaciones, incluyendo la violencia económica que, a través del apoyo psicológico y la reestructuración de los esquemas cognitivos a través de los talleres propuestos en este informe han logrado manifestar con mayor seguridad sus destrezas sociales y asertivas que reafirman sus conductas consumidoras y les encaminan a la realización de sus propios proyectos.

En contraposición a los dos porcentajes anteriores, el 1.60% de la población muy pocas veces comparte sus ideas, proyectos o intenciones de mejorar su condición personal. En relación al empoderamiento personal y el empoderamiento económico, este porcentaje constituye a un grupo reducido de mujeres cuyos esquemas mentales pueden requerir un mayor apoyo, el cual puede otorgarse a partir de la terapia psicológica individual para determinar las causas y establecer un plan de trabajo individual.

3.2.6 Indicador 6: Guía de observación

Gráfica VI



La gráfica VI es una representación global y concreta de los cambios que las mujeres participantes de los talleres obtuvieron durante la participación de los mismos. En esta gráfica se establece el crecimiento del grupo en función de lo observado durante los talleres y la información recolectada en el instrumento, guía de observación (anexo 6), el cual se administró en la primera sesión de los talleres y en la última. La diferencia cuantitativa de los resultados es lo que en la gráfica VI se aprecia.

En la gráfica se puede apreciar la mejoría en el establecimiento de objetivos, establecida por un 39.29% en el total de la población. Este resultado fue el producto de la información y dinámicas presentadas en los talleres, que sumado al esfuerzo de las participantes, resultaron en un incremento positivo el cual les facilita el proceso de empoderamiento personal y al empoderamiento

económico a partir de las metas concretas y reales que pueden llegar a cumplirse en un corto plazo.

La mejoría en el diseño de proyectos tuvo un incremento del 35.58% con respecto a su disposición inicial. Este porcentaje es el resultado del trabajo individual de cada una de las mujeres que participaron en los talleres y su esfuerzo por mejorar las situaciones adversas de vida a través de continuar en sí mismas, un proceso de empoderamiento personal.

El 25.13% de la población que se representa en esta gráfica, corresponde a un incremento positivo en las habilidades sociales. Estas habilidades adquieren relevancia en el proceso de empoderamiento económico por ser la base que sustenta la forma de dirigir un modelado de un plan de negocios.

Los tres porcentajes representados en la gráfica VI corresponden a un trabajo en conjunto que el grupo de mujeres víctimas de violencia económica que asisten a la institución CICAM, han logrado a través de varios meses de trabajo en los que han podido desarrollar distintas habilidades sociales y personales relacionadas con la superación a nivel profesional y personal. Estas mujeres que durante meses o años mantuvieron ciclos de violencia, reflejan en esta gráfica un estadio en el cual, su vida mejora conforme el proceso de empoderamiento personal y empoderamiento económico avanzan a través de la motivación como el principal impulsor de la pro-actividad.

CAPÍTULO IV

IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

- A través de esta investigación se pudo constatar que la motivación de las personas sí puede, por sí sola, generar cambios conductuales en ellas, no obstante, para las mujeres que han sido víctimas de violencia económica es necesaria la ayuda conjunta de instituciones de apoyo, profesionales de la salud mental y profesionales del derecho civil, para que estos cambios puedan concretarse de forma positiva a través de todo el proceso que el empoderamiento y establecerse como constantes en el tiempo.
- El enfoque cognitivo conductual demostró ser efectivo para encausar la pro-actividad hacia el modelamiento de un plan de negocios en mujeres que buscan la superación personal y social a través del empoderamiento económico. Este enfoque brinda en su metodología los recursos necesarios para realizar reestructuraciones conductuales de forma eficiente y en un tiempo relativamente corto que facilita a las mujeres que han sido víctimas de violencia económica realizar proyectos que les faciliten la obtención de recursos económicos al mismo tiempo que se reintegran de forma pro-activa en la sociedad.
- El empoderamiento económico puede refirmar el deseo del desarrollo personal en mujeres que han sido víctimas de violencia económica, sin embargo, para llegar al empoderamiento económico es necesario haber superado el círculo de la violencia, tuvo que haberse reestructurado la auto-percepción como individuos y como parte de la sociedad.
- El empoderamiento personal es una de las etapas sustanciales para poder establecer el empoderamiento económico. Este empoderamiento personal

requiere de una reelaboración de esquemas mentales cognitivos que, a través del enfoque cognitivo conductual es capaz de ser reestructurado según las necesidades de las mujeres que han sido víctimas de violencia económica y tienen como principal propósito, mejorar sus condiciones de vida.

- En mujeres que son víctimas de violencia económica, el apoyo a través de la motivación, debe centrarse en sus capacidades cognitivas positivas disponibles, que permitan una reestructuración de la autopercepción y faciliten el desarrollo humano en cada una de ellas a través de sus propias habilidades y que abran paso al empoderamiento personal.

- La pro-actividad en mujeres que son víctimas de violencia económica está se determina a partir de las habilidades personales. Estas habilidades les permiten establecer un modelado de un plan de negocios con base a actividades que pueden realizarse en un tiempo relativamente corto que facilite las acciones centradas en el empoderamiento económico.

- Las mujeres que han sido víctimas de violencia económica logran un empoderamiento personal que de paso a un empoderamiento económico a través de redes sociales que brinden oportunidades de apertura a través de la práctica del contenido colocado en el modelado de un plan de negocios.

4.2 Recomendaciones

- A pesar de que la motivación puede por sí sola generar motores de cambio, es recomendable que existan otros factores educativos (preparación académica, tecnificación, profesionalización, etc.), factores sociales (instituciones de ayuda Estatal, de iniciativa privada u Organizaciones no gubernamentales) y factores personales (capacidad de introspectiva, emprendimiento, etc.) para que los cambios puedan ser efectivos y perpetuados en el tiempo.
- Una vez comprobado que el enfoque cognitivo conductual es efectivo para encausar la pro-actividad hacia el modelamiento de un plan de negocios como producto del empoderamiento económico, se recomienda que se amplíe la investigación hacia la especificación de la terapia breve desde el enfoque cognitivo conductual para simplificar los procesos de empoderamiento económico.
- Se recomienda socializar la información sobre la equidad, igualdad y justicia de género en relación a la violencia y sus manifestaciones, principalmente en instituciones gubernamentales, instituciones educativas, centros de salud y hospitales a modo de hacer conciencia en la población (tanto hombres como mujeres) sobre aquellas conductas que son perjudiciales para los individuos y las individuos que se realizan de forma cotidiana.
- Socializar en distintos centros de apoyo a la mujer el concepto de violencia, los distintos tipos y las distintas formas de afrontamiento en contra de la violencia con el propósito de difundir el conocimiento necesario para que las personas puedan identificar que están siendo víctimas de un abuso o que alguien más lo está siendo.

- Promover espacios dentro de las instituciones de asistencia social a la mujer en donde se puedan formar redes sociales de apoyo para aquellas mujeres que aún son víctimas de violencia económica y se difundan los distintos proyectos que han sido realizados por otras mujeres que han llevado procesos de empoderamiento económico, que sirvan como modelo para quienes se enfrenten a este tipo de violencia.

- Generar en las instituciones de apoyo y asistencia social a la mujer, programas que se enfoquen en la recuperación el vínculo entre seres humanos teniendo como base, la igualdad, equidad, cooperación y justicia, debido a que las mujeres que son víctimas de violencia económica y generalmente, cualquier tipo de violencia, no reestablecen nuevamente, los vínculos sociales de forma plena debido a la falta de información en este ámbito.

- Promover campañas publicitarias por parte de los centros de apoyo y asistencia social a las víctimas de violencia que realcen la importancia de la asistencia psicológica individual en conjunto a la asistencia psicológica grupal para romper los ciclos de violencia, las distintas formas que lo mantienen y los diversos afrontamientos, de tal forma que cada víctima de violencia, amplíe sus recursos para finalizar con este abuso en su vida.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, Adrienne; Sullivan, Bybee, Greeson. «Development of the Scale of Economic Abuse». *Violence Against Women* 14 (5), (May 2008) pág. 582.
- Banco Mundial, Guatemala: en 44% de los municipios rurales, tres de cada cuatro personas viven en pobreza, comunicado de prensa No. 1, Guatemala. (Mayo 2013) Pág. 1
- Beck J. “Terapia Cognitiva: basics and beyond.” New York, NY: Guilford Press. (1995) pág. 56
- Camh. Terapia cognitivo-conductual para individuos de origen latinoamericano. Canadá: Centro para Adicciones y Salud Mental. (2011). pág 24.
- Campos Falconi, F. “Análisis y diseño de puestos” Instituto universitario de tecnología de Venezuela, Revista universitaria (enero 2013) pág. 4
- Chóliz M. Psicología de la motivación, Universidad de Valencia, <http://www.uv.es/~cholz>, (2004) pág. 13.
- Contreras, R. Violencia Económica: Arma de dominación machista. *El informador*, México (12 de julio de 2013). Recuperado el 21 de mayo de 2014 de revistasoymujer.eu
- Covey, S. R. Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva. México: Paidós Mexicana S.A. (1995) Pág. 4
- Freire, P. La educación como práctica de la libertad. México: Siglo Veintiuno Editores, S.A., (1969) pág. 14.
- García T. La violencia: un virus que debemos detener. *Rev Avances Médicos de Cuba*. Año IX No.30, 2002.p:34.
- Gladwell, M. Inteligencia Intuitiva. México: Taurus. (2007) pág. 63
- Guatemala, M. D. Guía para formar un negocio en Guatemala. Guatemala: Gobierno de Guatemala. (2007) pág. 7
- Hateley, B. Un pavo real en el reino de los pingüinos. Bogotá: Norma, (2006) pág 119

- Hegoa. (s.f.). Diccionario de Acción Humanitaria Y Cooperación al Desarrollo. Recuperado el 20 de mayo de 14, de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/86>
- Hill, N. (1984). Piense y Hágase Rico. Barcelona: Bruguera., pág 98
- Instituto Cultural Tampíco. (s.f.). Cognición y emoción. Recuperado el 21 de mayo de 2014, de http://www.ict.edu.mx/acervo_humanidades_psicologia_Cognici%C3%B3n%20y%20emoci%C3%B3n.pdf
- Jaramillo L. Emprendimiento, concepto básico en competencias. Universidad del Norte Revista Lumen No. 7 (Diciembre 2008) pág. 1
- Markides, C. C.. En la estrategia está el éxito. Guía para formular estrategias revolucionarias. Bogotá: Norma., (2002) pág 98.
- Minici A, Rivadeneira C, Dahab José, Entrenamiento en auto-instrucciones, Revista de terapia cognitivo conductual n° 15 (Julio 2008) pág. 2
- Ministerio de Economía de Guatemala. (mayo de 2014). Biblioteca Virtual. Recuperado el 21 de mayo de 2014, de <http://www.mineco.gob.gt/Presentacion/BibliotecaVirtual.aspx>
- Monzón L., Pacheco A., Martínez L., Azurdia R y Castellanos P. La motivación en el campo laboral, Tesis, Universidad de San Carlos de Guatemala, Escuela de Ciencias Psicológicas. (1983).
- Munis, M., Santos, H., Infante F., Manual de identificación y promoción de la resiliencia. Organización Panamericana de la Salud (Septiembre 1998) pág. 15
- Naciones Unidas. (11 de marzo de 2010). Comisión de la Condición Jurídica y Social de la Mujer. Recuperado el 20 de mayo de 2014, de <http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing15/outcomes/crp/crp8s.pdf>
- Navarro M. Procesos Cognitivos y Aprendizaje Significativo, Consejería de educación, Madrid (2000) pág. 66

- Ochoa A. y Gramajo C. Importancia de la motivación para el desempeño laboral. Tesis Universidad de San Carlos de Guatemala, Escuela de Ciencias Psicológicas (2009).
- ONU: Guatemala es uno de los cinco países con más homicidios, Justicia, Prensa Libre, edición del 10 de abril de 2014, Guatemala.
- Organización Panamericana de la Salud.. Informe Mundial Sobre La Violencia Y La Salud. Washington: OPS-OMS., (2002) pág. 5
- Pérez, J. y Gómez M Coaching o mentoring como métodos a utilizar en el departamento de recursos humanos. Tesis, Universidad de San Carlos de Guatemala, Escuela de Ciencias Psicológicas (2007).
- Rubio, M. La Economía en una sociedad violenta. Revista de Estudios Sociales No. 1, Universidad de lo Andes. (Abril de 1998) Pág. 24.
- Spencer Johnosn, M. (1998). ¿Quién Movi6 Mi Queso? Nueva York: G.P. PUTNAM'S SONS., págs 55
- UNESCO. La violencia y sus causas. París, Editorial de la UNESCO, 1981 pág. 8
- Universidad de El Salvador. La violencia económica hacia las mujeres es una realidad. Atenea. (Marzo de 2009) Pág. 15.

Anexos

Anexo 1

Tabla 1

Tabla de categorías, indicadores y técnicas de recolección de datos

CATEGORÍAS	INDICADORES	TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE DATOS
Enfoque Cognitivo Conductual	Estrategias Cognitivo Conductuales para fortalecer la Auto-instrucción	Auto Evaluación
	Estrategias Cognitivo Conductuales para fomentar la Automotivación	Auto Evaluación
	Estrategias Cognitivo Conductuales para la reestructuración de la autopercepción	Entrevista Cualitativa
Motivación	Disposición Personal	Observación de Conducta Consumadora
Pro-actividad	Emprendimiento	Observación Cualitativa Autoevaluación
	Superación Profesional	Conductas Consumadoras
Empoderamiento	Superación Personal	Conductas Consumadoras
Aplicación de los Talleres	Capacitación en habilidades sociales y asertividad	Conductas Consumadoras Autoevaluación

Anexo 2

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias Psicológicas
Informe Final
Guía de autoevaluación para las Auto-Instrucciones



Autoevaluación

Nombre: _____ **Edad** _____

Fecha: _____

Instrucciones: A continuación se le presentan una serie de frases las cuales puede completar en el espacio en blanco con la información que considere oportuna.

1. Cuando inicio una actividad que desconozco pienso:
2. Cuando pienso que soy capaz de realizar algo nuevo me digo a mí misma:
3. Cuando la tarea que tengo que realizar es muy difícil para mí pienso:
4. Cuando las cosas no me salen bien yo me digo:
5. Cuando no quiero rendirme realizando una actividad yo me digo:
6. Cuando sí voy a rendirme realizando una actividad yo pienso:

Anexo 3

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias Psicológicas
Informe Final
Guía de autoevaluación para las Auto-Motivación



Autoevaluación

Nombre: _____ **Edad** _____

Fecha: _____

Instrucciones: A continuación se le presentan una serie de frases las cuales puede completar en el espacio en blanco con la información que considere oportuna.

1. Antes de iniciar una actividad que desconozco me animo diciendo:

2. Cuando siento que soy capaz de realizar algo nuevo yo:

3. Si la tarea es muy complicada me animo con:

4. Si las cosas no salen bien yo:

5. Cuando no quiero rendirme realizando una actividad lo que más me anima es:

6. Cuando no puedo más con una actividad yo:

Anexo 4

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias Psicológicas
Informe Final
Guía de autoevaluación de Emprendimiento



Autoevaluación

Nombre: _____ **Edad** _____

Fecha: _____

Instrucciones: A continuación se le presentan una serie de 10 preguntas las cuales puede responder marcando con una X en la casilla correspondiente del lado derecho. Los números corresponden a la siguiente valoración: 1 = Con muy pocas veces. 2 = a veces. 3 = frecuentemente. 4 = muy frecuentemente. 5 = todo el tiempo.

Número	Pregunta	1	2	3	4	5
1	¿Busco actividades con el propósito de superarme personalmente y profesionalmente?					
2	¿Genero mis propias actividades de superación personal y profesional?					
3	¿Me planteo metas personales que puedo cumplir?					
4	¿Lucho por alcanzar mis metas hasta que lo logre?					
5	¿Dejo de hacer las cosas cuando éstas no salen como yo lo espero?					
6	¿No vuelvo a intentar una actividad si me parece muy difícil?					
7	¿Espero la ayuda de otras personas para lograr mis metas?					
8	¿Me frustra con facilidad no alcanzar lo que me propongo?					

Anexo 5

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias Psicológicas
Informe Final
Guía de autoevaluación de habilidades sociales y asertividad



Autoevaluación

Nombre: _____ **Edad** _____

Fecha: _____

Instrucciones: A continuación se le presentan una serie de 10 preguntas las cuales puede responder marcando con una X en la casilla correspondiente del lado derecho. Los números corresponden a la siguiente valoración: 1 = Con muy pocas veces. 2 = a veces. 3 = frecuentemente. 4 = muy frecuentemente. 5 = todo el tiempo.

Número	Pregunta	1	2	3	4	5
1	¿Comunico mis metas a las demás personas?					
2	¿No me gusta recibir críticas sobre mis proyectos?					
3	¿Me siento mejor realizando las cosas por mí misma?					
4	¿No me gusta recibir ayuda de las demás personas para alcanzar mis objetivos?					
5	¿Busco lugares en donde pueda desarrollar mis proyectos?					
6	¿Se diferenciar las críticas positivas que pueden mejorar mi proyecto?					
7	¿Tengo problemas para trabajar en equipo y lograr objetivos en común?					
8	¿No me gusta compartir mis ideas o conocimientos con las demás personas?					

Anexo 6

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias Psicológicas
Informe Final
Guía de observación de Conductas Consumadoras



Guía de Observación

Nombre: _____ **Edad** _____

Fecha: _____

Instrucciones: A continuación se le presentan una serie de 10 preguntas las cuales puede responder marcando con una X en la casilla correspondiente del lado derecho. Los números corresponden a la siguiente valoración: 1 = Con muy pocas veces. 2 = a veces. 3 = frecuentemente. 4 = muy frecuentemente. 5 = todo el tiempo.

Número	Pregunta	1	2	3	4	5
1	¿Realiza prototipos o ensayos de sus proyectos?					
2	¿Realiza mejoras a sus prototipos y ensayos?					
3	¿Solicita ayuda para mejorar su proyecto?					
4	¿Modifica con facilidad sus estrategias para alcanzar sus metas?					
5	¿Trabaja eficientemente en equipo?					
6	¿Trabaja eficientemente individualmente?					
7	¿Modela su plan de negocios de acuerdo a objetivos alcanzables en un corto y mediano plazo?					
8	¿Intenta cumplir sus objetivos sin hacerse daño o sin hacer daño a las demás personas, ambiente, comunidad, etc.?					

Universidad de San Carlos de Guatemala

Escuela de Ciencias Psicológicas

Sistematización de talleres

cNombre	Objetivo	Resultado que persigue	Actividades	Materiales	Duración
Ordenando ideas	Ejercitar en las participantes su capacidad para la identificación de ideas concretas.	1. Planteamiento de la idea del negocio 2. Emprendimiento 3. Superación Profesional	-Autoevaluación -Exposición de conceptos clave. -Técnica de asociación de palabras -Transformaciones -Técnica de Lluvia de Ideas -Técnica de Afiche -Dígalo con pocas palabras -Resolución de dudas -Comentarios	- Hojas en blanco - Bolígrafos -Marcadores -Tijeras -Pegamento -Papelógrafos - Revistas de cualquier publicación. -Periódicos de cualquier publicación	2.5 horas
De la idea al papel	Concretar la idea general de un negocio a través de la escritura de los conceptos más relevantes del mismo.	1. Resumen Ejecutivo 2. Automotivación 3. Disposición Personal 4. Superación Profesional	-Autoevaluación -Exposición de conceptos clave. -El pozo de la realidad -Qué sabemos -Rompe Cabezas -Resolución de dudas -Comentario	- Hojas en blanco - Bolígrafos -Marcadores -Papelógrafos	2.5 horas
Acciones Dirigidas	Identificar al sector de la población a quien puede ofrecerse el producto o servicio	1. Identificación del mercado 2. Superación Personal 3. Capacitación de habilidades sociales y asertividad	-Autoevaluación - Exposición de conceptos clave -Qué tengo -Tiro al blanco -Relaciones -Conociendo algo diferente -Resolución de dudas -Comentario	- Hojas en blanco - Bolígrafos -Marcadores -Papelógrafos -Computadora - Cañonera	2.5 horas
Mi negocio	Desarrollar la estructura básica de un negocio	1. Descripción general del negocio 2. Auto-Instrucción 3. Emprendimiento 4. Auto-percepción	-Exposición de conceptos clave -Matriz FODA -¿Cómo, Cuándo, Dónde? -Retrato -La venta -Resolución de dudas -Comentario	- Hojas en blanco - Bolígrafos -Marcadores -Papelógrafos	2.5 horas
Ya en la marcha	Crear un modelo de sistema de producción del producto o	1. Forma de producción 2. Superación	-Exposición de conceptos clave -La máquina -Diagrama de Flujo	- Hojas en blanco - Bolígrafos -Marcadores	2.5 horas

Operación	servicio a realizar.	Profesional. 3. Capacitación de habilidades sociales y asertividad 4. Auto-Percepción	-Prototipos -Resolución de dudas -Comentario	-Papelógrafos	
	Describir las operaciones básicas que, requiere el producto o servicio para su elaboración.	1. Operación 2. Superación Profesional 3. Capacitación de habilidades sociales y asertividad	-Exposición de conceptos clave -Dibujando cuadros -La receta -Jugando Cartas -Las tareas -Resolución de dudas -Comentario	- Hojas en blanco - Bolígrafos -Marcadores -Papelógrafos - Baraja de Cartas -Tijeras - Pegamento	2.5 horas
	Describir e identificar las distintas áreas que componen el negocio.	1. Organización 2. Auto-Percepción 3. Emprendimiento 4. Disposición Personal	-Exposición de conceptos clave -Familia de patos -La escalera -Diagrama de Flujo -Rayuela de la Planificación -Resolución de dudas -Comentario	- Hojas en blanco - Bolígrafos -Marcadores -Papelógrafos - Baraja de Cartas -Tijeras - Pegamento - Maskin Tape	2.5 horas
	Elaboración de un estado financiero de resultados a partir de los costos	1. Finanzas 2. Auto-instrucción 3. Disposición Personal 4. Superación Profesional	-Exposición de conceptos clave -Ruleta -El sacrificio -La venta -Resolución de dudas -Comentario	- Hojas en blanco - Bolígrafos -Marcadores -Papelógrafos - Baraja de Cartas -Tijeras - Pegamento - Maskin Tape	2.5 horas
Finanzas					