

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES

**FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS DE LA EDUCACION
CARRERA DE PSICOLOGIA**



TESIS DE GRADO

**LA MOTIVACION Y ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO
EN JOVENES EMPRENDEDORES QUE ACCEDEN A
CREDITO FINANCIERO**

**POR: RUTH YAQUELINE CHARCAS CONDE
TUTORA: Msc. ALIDA ROCSANI HUAMAN VALDEZ**

**LA PAZ – BOLIVIA
Octubre, 2017**

RESUMEN

El presente trabajo es una investigación correlacional, con un diseño no experimental de tipo transversal, donde se analizó el grado de relación significativa inversa existente entre la motivación y las estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores que accedieron a crédito financiero del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa en convenio con la institución financiera Pro Mujer. Lo que nos permite afirmar que a mayor búsqueda de necesidades por motivación de autoestima, protección y seguridad, menor uso de estrategias de afrontamiento en la autocrítica y pensamiento desiderativo. De esta manera consideramos la hipótesis planteada como válida.

La motivación que llevo adelante esta investigación tiene que ver con las actuales condiciones de pobreza en jóvenes así como la falta de oportunidades sobre todo laborales y el accionar de algunas instituciones que llevan adelante procesos de conexión con el sector financiero como un mecanismo sostenible de llevar adelante emprendimientos económicos que ayuden a mejorar sus condiciones de vida y sus metas futuras, siendo estas experiencias nuevas tanto para las ONGs que trabajan con jóvenes como para las instituciones financieras que pretenden implementar productos financieros especiales para este segmento poblacional.

La presente investigación está organizada en cinco capítulos, el primer capítulo hace referencia al problema y los objetivos de investigación, el segundo capítulo contiene el marco teórico sobre motivación basada en la teoría de Maslow, al igual que Estrategias de afrontamiento desde un aspecto cognitivo comportamental, el tercer capítulo define la metodología que tiene la investigación, el cuarto capítulo presenta los resultados y el análisis de los mismos y por último en el quinto capítulo presentamos las conclusiones y recomendaciones de la presente investigación.

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación dedico:

A Dios por iluminar mi camino

*A mi madre Benigna Conde Saravia por darme la vida y su apoyo
incondicional*

A mi padre Tomas Charcas Paucara por sus enseñanzas, consejos para la vida

A mis hermanos Jhonny, que en paz descanse; Janet, Marco, Angel, Judith y

Richar por su fuerza de aliento

A mi esposo Nelson Bricher por orientarme y apoyarme a culminar mi carrera

*Y sobre todo a mí Bebe que me acompañó entre noches de desvelo dentro de
mí, desde que empezó esta travesía y su llegada mi inspiración para luchar en
esta vida.*

Agradecimientos:

A la Universidad Mayor de San Andrés

Al Director de la Carrera de Psicología Lic. Marcos Fernández Motiño

A la Tutora de mi investigación Lic. Alida Huamán Valdez

*A los tribunales revisor y lector Lic. Adrián Cardozo Gutiérrez y Lic. Carla
Morales Chávez*

*A mis amigas y amigo con quienes compartimos momentos inolvidables
durante esta experiencia Gonzalo Tiniñi, Ana Gloria, Roxana Mamani, María
Luisa y Norka Loza*

Y Gracias a todos los que nos brindaron su apoyo en esta investigación

INDICE

RESUMEN	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INDICE	iv
INTRODUCCION	v
CAPITULO I	
PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACION	12
1. AREA PROBLEMÁTICA	12
2. PROBLEMA DE INVESTIGACION	15
2.1 FORMULACION DEL PROBLEMA	19
3. OBJETIVOS	20
3.1 OBJETIVO GENERAL	20
3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	20
4. HIPOTESIS	21
4.1 CATEGORIAS DE ANALISIS	21
5. JUSTIFICACION	21
CAPITULO II	
MARCO TEORICO	24
1. MOTIVACION	24
1.1 DEFINICION	24
1.2 TEORIAS DE MOTIVACIÓN	28
1.2.1 TEORIAS X y Y	28
1.2.2 TEORIA DE MCCLELLAND	30
1.2.3 TEORIA DE LOS FACTORES	31
1.2.4 TEORIA DE LA JERARQUIA DE MASLOW	33
2. ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO	42
2.1 CONCEPTO	42
2.2 EL AFRONTAMIENTO COMO PROCESO	46
2.3 CLASIFICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO	47
2.4.FUNCIONES DE LAS ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO	49
3. ADULTEZ EMERGENTE	51
3.1 EDUCACION Y TRABAJO	52
3.2 DE LA ESCUELA AL TRABAJO EN LA CIUDAD DE EL	53

ALTO	
3.3 LA VÍA EDUCATIVA EN EL IMAGINARIO DE LOS NEGOCIANTES	54
4. INGRESO AL MUNDO DEL TRABAJO	55
4.1 EL MERCADO LABORAL EN BOLIVIA	56
4.2 EL CONTEXTO LABORAL DE LOS JÓVENES EN LA CIUDAD DE EL ALTO	57
4.3 LOS JOVENES Y SU INSERCIÓN LABORAL PRECARIA EN LA CIUDAD DE EL ALTO	57
4.4 EL CONTEXTO INFORMAL EN BOLIVIA	60
4.5 EL EMPRENDIMIENTO COMO UNA ALTERNATIVA LABORAL EN BOLIVIA	61
5. JOVENES EMPRENDEDORES	62
5.1 DEFINICION	62
5.2 EMPRENDER SEGÚN EL CENTRO DE DESARROLLO PARA LA EDUCACIÓN ALTERNATIVA - CDEA	64
5.2.1 EMPRENDER	64
5.2.2 RAZONES PARA EMPRENDER	65
5.2.3 BENEFICIOS PARA EMPRENDER	68
5.2.4 RETOS DE EMPRENDER	69
5.2.5 PERFIL DEL EMPRENDEDOR	71
5.2.6 TIPOS DE EMPRENDEDORES	72
5.3 JOVENES EMPRENDEDORES EN LA CIUDAD DE EL ALTO	75
6. EDUCACION FINANCIERA	75
6.1 SERVICIOS FINANCIEROS ORIENTADOS A JOVENES	77
6.2 LEY DE CREDITO PARA JOVENES EN BOLIVIA	78
6.3 APOYO FINANCIERO Y MICROREDITOS A JOVENES EMPRENDEDORES DE EL ALTO	79
6.4 PRODUCTOS FINANCIEROS DE PRO MUJER PARA JOVENES	80
6.5 LOS BANCOS BUSCAN A LOS JOVENES, EL FUTURO MERCADO DE BOLIVIA	81
6.6 LOS BANCOS BUSCAN A LOS JOVENES EN COLEGIOS Y REDES SOCIALES	83
6.7 EL CREDITO	84
6.8 LA DEUDA	86

6.8.1 ENDEUDAMIENTO Y SOBREENDEUDAMIENTO	86
6.8.2 EL ENDEUDAMIENTO RESPONSABLE	87
CAPITULO III	
METOLOGIA	88
1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION	88
1.1 TIPO DE INVESTIGACION	88
1.2 DISEÑO DE INVESTIGACION	88
2. VARIABLES	88
2.1 DEFINICION DE VARIABLES	88
2.1.1 MOTIVACION	88
2.1.2 ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO	89
2.1.3 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	90
3. POBLACION Y MUESTRA	91
3.1 POBLACION	91
3.2 MUESTRA	91
3.3 CRITERIOS DE SELECCION	91
4. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION	92
4.1 TECNICA	92
4.2 INSTRUMENTOS	92
4.2.1 CUESTIONARIO MbM GESTION POR MOTIVACION	92
4.2.2 CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DEL INSTRUMENTO EL CUESTIONARIO MBM (GESTION POR MOTIVACION)	97
4.2.3 INVENTARIO DE ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO	98
4.2.4 CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO	100
5. PROCEDIMIENTO	101
CAPITULO IV	
PRESENTACION DE RESULTADOS	103
1. RESULTADOS	103
1.1 ANALISIS DESCRIPTIVOS DE DATOS DEMOGRAFICOS	103
1.2 ANALISIS DESCRIPTIVO DEL INVENTARIO DE ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO	108
1.3 ANALISIS DESCRIPTIVO DEL CUESTIONARIO GESTION POR MOTIVACIÓN	115
1.4 ANALISIS CORRELACIONAL ENTRE LOS FACTORES DE MOTIVACION Y ESTRATEGIAS DE	122

AFRONTAMIENTO

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

141

1. CONCLUSIONES

141

2. RECOMENDACIONES

152

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Operacionalización de variables	90
Cuadro 2	Propuesta de la Investigación en lo cognitivo	155
Cuadro 3	Propuesta de la Investigación en lo afectivo	156
Cuadro 4	Propuesta de la Investigación en lo conductual	157

INDICE DE GRAFICOS

Figura 1	Porcentaje de Hombres y Mujeres	104
Figura 2	Porcentaje del estado civil	105
Figura 3	Porcentaje de la actividad laboral	106
Figura 4	Porcentaje de créditos vigentes	107
Figura 5	Motivación para el emprendimiento	108
Figura 6	Factores de estrategias de afrontamiento	115
Figura 7	Motivación de necesidades de protección y seguridad	116
Figura 8	Motivación de necesidades sociales y de pertenencia	117
Figura 9	Motivación de necesidades de Autoestima	119
Figura 10	Motivación de necesidades de Autorrealización	120

INDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1	Variables, Dimensiones e Indicadores	149
Esquema 2	Relación entre la Motivación y Estrategias de Afrontamiento	150
Esquema 3	Relación entre la Motivación y Estrategias de Afrontamiento	151

INTRODUCCION

El interés por realizar la presente investigación reside en el hecho de que las diferentes problemáticas que presenta la juventud en nuestro país, como los bajos o la falta de ingresos económicos, la falta de oportunidades laborales, desempleo, explotación laboral, deserción escolar, el consumo de drogas, la prostitución juvenil e incluso los suicidios, podría de alguna manera reducir en la medida que se promuevan emprendimientos económicos sostenibles a través del acceso a fuentes de financiamiento en instituciones financieras que les permitan iniciar o mejorar sus actividades económicas, para ello es importante conocer y establecer el nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento que utilizan los jóvenes frente a dificultades que conlleva asumir una determinada deuda financiera.

Hasta la fecha, no existen investigaciones o estudiantes que se han interesado en indagar sobre la relación de la motivación con las estrategias de afrontamiento que utilizan los jóvenes ante la generación de una deuda financiera de carácter formal que de gran manera hace frente ante el fenómeno económico, que son los bajos ingresos que perciben, desde el punto de vista psicológico, por ello las investigaciones existentes abordan desde el área económica y no se centran en la estabilidad emocional financiera de esta población. Es así que mediante la presente investigación se aportará en el estudio de tan necesaria y renombrada situación.

La investigación que se quiere realizar es un aporte y un abordaje nuevo en el área económica desde un punto de vista psicológico, ya que no se realizaron estudios con esta población de jóvenes en esta temática, siempre se realizaron investigaciones de las estrategias de afrontamiento acerca de sexualidad, habilidades sociales, estrés laboral.

Otro aporte de esta investigación es para las distintas instituciones sean públicas o privadas como las financieras que quieren trabajar con esta población juvenil; ya que actualmente las instituciones públicas específicamente el gobierno municipal está dando pie a la creación de espacios para adolescentes y jóvenes con ideas emprendedoras que puedan generar sus propios ingresos económicos, que de alguna manera motivan e incentivan a la propuesta de ideas innovadoras, y estos son evaluados y son muy pocos los ganadores a quienes se les otorga un monto de dinero para dicha actividad económica. Muchos solo se quedarán en ideas, sin poder ser ejecutadas, para que estos emprendimientos puedan realizarse una alternativa sería la otorgación de créditos, a través de las instituciones microfinancieras o financieras que ven la posibilidad de trabajar con esta población, permitiéndoles a las mismas, contar con información científica, que pueda dar una orientación del trabajo con jóvenes desde un enfoque psicológico de bienestar, para que esta población que se está iniciando en el mercado laboral y la adquisición de la responsabilidad que conlleva un crédito o microcrédito, para que esta sea una experiencia menos riesgosa y gratificante.

De forma indirecta a través de esta investigación, llegar a programas que pretenden ayudar a jóvenes que por uno u otro motivo se encuentran en situaciones de desventaja social en cuanto a la falta de información, falta de oportunidades, inestabilidad familiar y demás; de esta manera puedan contar con información científica a través de esta investigación desde el aspecto psicológico que contribuya a fortalecer sus áreas de intervención del trabajo con esta población de jóvenes. La misma que permite dar a conocer y comprender cómo la motivación que tienen los jóvenes que acceden a crédito financiero, manejan estos eventos estresores a través del uso de las estrategias de afrontamiento.

CAPITULO I

PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

1. AREA PROBLEMÁTICA

Bolivia es un país ubicado en el centro de Sudamérica tiene una superficie territorial de 1.098.581 km², y una población de 10.059.856 habitantes, su población menor de 24 años representa el 52.1%. Si bien se ha ido mejorando la situación de pobreza, aún nos caracterizamos por ser uno de los países con los índices de pobreza más altos de América Latina, situación que afecta a la calidad de vida de un alto porcentaje de sus habitantes. Según el Censo de Población y vivienda del 2012, la incidencia de la pobreza alcanzo al 43.4% de la población y la extrema pobreza el 21.6%.

En ciudad de El Alto 509.087 son menores de 25 años, el 20,7% se encuentran entre 15 y 24 años de edad y la tasa de analfabetismo sube a 7.98% en Bolivia es del 5.02%.

En cuanto a la población económicamente activa el 65% de la población entre los 15 y 64 años que básicamente muestra un cambio respecto al censo 2001 que era del 60%, sin embargo según el último informe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD 2015, asegura que las fuentes de empleo no han mejorado sus condiciones y tampoco se ha ido diversificando la economía de manera significativa.

Paralelamente a esto el actual gobierno está implementando reformas en la Educación Alternativa y Regular, ligada a la formación técnica a partir de la promoción del bachillerato técnico humanístico, donde uno de los ejes de esta reforma es la nueva ley de educación 070 “Avelino Siñani y Elizardo Pérez” que promueve una educación comunitaria productiva con un enfoque emprendedor,

este aspecto es importante resaltar ya que si bien existen jóvenes que cuentan con habilidades y capacidades técnicas fruto de los procesos de formación técnica, los mismos no se atreven a emprender en sus áreas por no poder identificar oportunidades para poner en práctica dichas habilidades mediante la generación del auto-empleo, por ello el contemplar la formación emprendedora tiene por objetivo motivar a la conformación de emprendimientos de carácter sobre todo comunitarios pero también individuales.

Por otro lado, si bien los indicadores de pobreza han ido disminuyendo en los últimos años, el desafío de cubrir las necesidades básicas continúa para la gran mayoría. Por lo que es asumido generalmente por la familia incluyendo a niñas, niños, adolescentes y jóvenes; aún, cuando el artículo 126 del Código del niño, niña y adolescente, fija en catorce años la edad mínima para trabajar.

Así mismo la actual situación económica y social del país y en particular de la ciudad de El Alto, se puede observar la falta de empleo para los jóvenes que les permita poder llevar adelante la práctica de sus metas personales y con ello sus proyectos de vida, esto causa frustración y un sentido de vida sin cabida al futuro.

Como forma de contrarrestar esta falta de empleo los jóvenes optan por desarrollar iniciativas de autoempleo mediante alguna actividad de subsistencia como ser la venta de dulces, helados, refrescos, salteñas, también servicios tales como los lustrabotas, chalequeros, limpiaparabrisas, etc. Los cuales les permiten de alguna manera poder aportar en la economía familiar.

Si bien los jóvenes necesitan generar ingresos, no cuentan con dinero en efectivo para realizar sus actividades económicas, por tanto recurren a fuentes de financiamiento, en este caso prestamos, que en primera instancia son los más cercanos a ellos entre estos sus familiares, posteriormente amistades o conocidos y muchas veces estos no cuentan con dinero suficiente para apoyar

a realizar dicha actividad, por tanto la idea de negocio solo se queda en planes que no se ejecutan.

El acceso a una fuente de financiamiento bancario es muy complicado por la cantidad de requisitos que solicitan a sus clientes. El acceder a un crédito o microcrédito para esta población es más difícil, prácticamente por que no existía este servicio para los jóvenes, a partir del 2005 se comienza a dar los primeros pasos para brindar este servicio con cierta incertidumbre por las características de los jóvenes de inestabilidad económica y emocional.

En vista de esta situación diferentes instituciones vienen trabajando de manera conjunta a partir del 2005 en la ciudad de El Alto, como el Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (CDEA), Programas para la Mujer (Pro Mujer), Centro de Multiservicios Educativos (CEMSE) y el Centro de Investigaciones de Energía y Población (CIEP), en favor de la población juvenil brindando espacios para la formación de jóvenes líderes, emprendedores sociales y económicos.

Pro Mujer (Programas para la Mujer), a través del proyecto “Jóvenes Emprendedores” brinda un espacio para que los jóvenes puedan acceder a un microcrédito mancomunado (grupal), que les permita realizar una actividad económica que genere ingresos para alcanzar sus metas personales.

Sin embargo la adquisición de un crédito o microcrédito bancario implica asumir una deuda con intereses que puede causar en la población juvenil estrés, angustia, frustración e impotencia si no está bien planificada y no exista un asesoramiento no solo a nivel financiero si no también personal y social debido a la edad y sus inicios en la búsqueda de su independencia económica, para que la experiencia pueda ser lo menos perturbadora posible y más bien sea provechosa y de beneficio para los jóvenes de la ciudad de El Alto.

2. PROBLEMA DE INVESTIGACION

En Bolivia según las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística (INE), cerca de un tercio de toda la población laboral son menores de 25 años, la mayor parte de ellos están insertos en ocupaciones sin calificación y mal remuneradas. En este caso, particularmente existen alrededor de 450 mil trabajadores jóvenes y adolescentes que tienen entre 15 a 19 años, que dejan la escuela y los estudios para trabajar en cientos de oficios y actividades, muchos de ellos por encima de las 48 horas laborales, con salarios muy bajos y en condiciones de sobreexplotación. Son mano de obra barata, fácil de domesticar y dispuesta a todo, a cambio de muy poco. (La Época, 2010, p. 41)

El Alto a pesar de su constante crecimiento económico y demográfico, es una de las ciudades con más alto índices de pobreza de Bolivia. Según información del municipio la ciudad de El Alto inicia el presente siglo con un 73% de los hogares en situación de pobreza, lo que representa un porcentaje mayor al nacional, cercano al 70%, con casi el 25% de estos hogares en situación de extrema pobreza: (Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo [DESCO], 2011, p.132).

Con salarios tan bajos, no es de extrañar que un tercio de los hogares bolivianos pasa hambre, y se viva en los rigores propios de la extrema pobreza, lo que provoca la desintegración de la unidad familiar, la pérdida de la dignidad y en muchos casos la prostitución infantil, juvenil y la delincuencia, son familias que están a un paso de la indigencia y rumbo a la autodestrucción.

En otro tercio de los hogares apenas se tiene lo necesario para cubrir los costos de la alimentación y la norma diaria es la pobreza y la permanente insatisfacción, de ahí emergen los migrantes a la Argentina y Europa. (La Época, 2010, p. 42)

Por otra parte, las condiciones de pobreza que enfrenta la ciudad de El Alto ha dificultado la apertura de espacios alternativos para y con jóvenes, adecuados a su realidad, su contexto social y que cubra sus necesidades sociales y aspiraciones. Al faltar estos espacios y bajo estas condiciones, la población de jóvenes se ve expuesta a situaciones de riesgo que los pueden conducir a: contraer enfermedades de transmisión sexual, embarazos no deseados, alcoholismo y drogadicción.

Sin embargo según los datos de investigación del Global Entrepreneurship Monitor GEM (2008), Bolivia registró el potencial emprendedor más alto del mundo, teniendo como la característica principal que la mayoría de los emprendedores bolivianos eran, emprendedores por necesidad y no emprendedores por oportunidad, esto principalmente por la ausencia de una oferta de educación emprendedora adecuada ligada a la formación técnica y superior que permita que los egresados puedan proyectar sus habilidades para la formación de emprendimientos productivos o una inserción adecuada al mercado laboral: (Comisión Episcopal de Educación [CEE], 2016, p. 32)

Según el estudio de mercado que realizó Pro Mujer (2006) la mayoría de los/las adolescentes y jóvenes que ingresan al mundo de los negocios, lo hacen con el conocimiento que han logrado rescatar de personas cercanas o familiares. Su visión de futuro suele ser limitada y las estrategias de venta heredadas han perdido impacto en los clientes, así mismo una de las limitantes que los jóvenes encuentran para emprender o hacer crecer sus emprendimientos es la falta de acceso a fuentes de financiamiento sobre todo en la banca formal, los mismos que solicitan muchos requisitos que la gran mayoría de los jóvenes no puede cumplir, por lo cual se convierten en sujetos no calificados para el crédito, quedándoles nuevamente realizar diversas actividades puntuales no planificadas y por ello de baja duración en el tiempo. (p. 153).

Si bien, se observa que las instituciones brindan servicios que cubren las necesidades básicas de los adolescentes y jóvenes, que se encuentran en desventaja social, incluyendo la capacitación e inserción laboral, con el objeto de facilitar instrumentos que le permitan al joven estabilidad económica, la situación del país en general y de las empresas y/o instituciones en particular, no están en condiciones de absorber la gran cantidad de adolescentes y jóvenes que buscan empleo. Por esta razón el autoempleo a partir de la generación de micro emprendimientos ha sido una opción para lograr ingresos económicos pero al ser demasiado pequeños no han presentado resultados de largo plazo y que les permita contar con un crecimiento sostenible.

Considerando el autoempleo como una actividad económica la cual es considerada como un medio para generar ingresos, es necesario contar con la disponibilidad de dinero en efectivo para implementar el negocio, en muchos casos o en su generalidad los jóvenes no cuentan con el dinero para el mismo, por lo cual se recurre a la búsqueda de dinero; para esto es necesario el conocimiento de lo que implica asumir una deuda o sobreendeudamiento sea a través de un préstamo de familiares, amistades, prestamistas o un crédito de una entidad financiera y saber si está preparado.

Ante este panorama el Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa, CDEA institución sin fines de lucro que viene trabajando en la formación de líderes emprendedores económicos y sociales desde el año 2003, buscando una calidad de vida y sostenibilidad económica, brindando capacitación en ideas y planes de negocio para que puedan ser implementadas a través de una alianza con una institución financiera que pueda hacer realidad la ejecución de una actividad económica, mediante un crédito bancario bajo la modalidad de bancas comunales, con la que trabaja la institución financiera Pro mujer.

El Sistema de Ahorro - Crédito y capacitación continua de PRO MUJER ha funcionado y es complementado con la propuesta del modelo de microcrédito con la que trabaja. Pues, además de fortalecer al o la joven con servicios financieros y no financieros, brinda la oportunidad de poner en práctica lo aprendido y contar con seguimiento en este proceso.

La población entre 18 a 25 años de edad es un grupo etario, con muchas ventajas, entre ellas resaltan su energía, creatividad, se reduce la posibilidad de que se encuentren con responsabilidades como ser jefes de hogar y/o tengan hijos o estén embarazadas, tienen apertura a nuevos conocimientos; además de ser menos probable que hayan adquirido hábitos que perjudiquen el desarrollo del emprendimiento. Por lo mismo también puede ser contraproducente por el hecho de no tener responsabilidades que haga que lo tome con formalidad y conciencia el asumir un crédito y lo que implica la deuda.

Si bien las instituciones financieras ven en los jóvenes un futuro mercado con el cual pretenden trabajar, es necesario que consideren o realicen investigaciones sobre esta población acerca el estado cognoscitivo, afectivo y conductual, de lo que implica un crédito, el asumir una deuda, considerando el mismo como factor estresante que puede ocasionar inestabilidad económica y por ende una inestabilidad emocional a temprana edad, cuando este podría ser una experiencia gratificante y menos riesgosa. El conocer que motiva a los jóvenes para asumir una deuda y que estrategias realizan para cubrir la misma, beneficiaria de gran manera a construir una cultura crediticia saludable para estos jóvenes.

Si bien existe un estudio sobre la motivación en emprendedores artesanos, no existen investigaciones sobre relación de la motivación con las estrategias de afrontamiento en jóvenes que acceden a un crédito bancario, desde un aspecto psicológico en nuestro país.

Es por eso que esta investigación permitirá conocer cuál es la relación que existe entre la motivación que tienen los jóvenes emprendedores para adquirir una deuda bancaria y que estrategias de afrontamiento utilizan para hacer frente a esta deuda, los jóvenes que forman parte del programa de líderes emprendedores económicos y sociales que accedieron a un crédito de la Institución micro financiera Pro mujer, tomando en cuenta que la institución CDEA, realiza un proceso de capacitación previa de dos meses de duración donde desarrollan diferentes habilidades emprendedoras como planes de negocio, costos de vida incluyendo sus proyectos de vida, donde determinan elementos motivadores para realizar actividades económicas que generen ingresos.

2.1. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuál es el nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero?

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

- Establecer el nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero.

3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Conocer las características de motivación presentes en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero.
- Determinar el nivel de motivación presente en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero.
- Identificar los factores que inciden en la motivación en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero.
- Evaluar las estrategias de afrontamiento presentes en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero.
- Determinar los factores que inciden en las estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero.

4. HIPOTESIS

Hi: La motivación tiene una relación significativa con las estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero.

Ho: La motivación no tiene una relación significativa con las estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero.

4.1. CATEGORIAS DE ANÁLISIS

- Motivación
- Estrategias de afrontamiento

5. JUSTIFICACION

La presente investigación tiene la finalidad de establecer el nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero.

El deterioro de la economía familiar obliga a la incorporación de los miembros de la familia al mundo laboral a una edad cada vez más temprana, lo alarmante es el volumen de trabajo cotidiano, las condiciones de explotación así como las pocas expectativas de generación de ingresos suficientes a costa de largas jornadas laborales.

La juventud se encuentra expuesta a problemas, peligros y desorientaciones, son condiciones propicias para el consumo de alcohol y distintos tipos de drogas, el embarazo temprano y el aborto, la delincuencia y la violencia.

Debido a esta situación muchos jóvenes buscan oportunidades laborales con flexibilidad en horarios de trabajo, poca experiencia que les permita generar ingresos en su búsqueda logran emprender una actividad económica un pequeño negocio a través de un financiamiento bancario.

Actualmente muchas financieras ven la posibilidad de trabajar con esta población, pese a que se piensa que los adolescentes y jóvenes no serían sujetos de crédito, por las características que conlleva esta población, una de estas serían que no cuentan con las garantías suficientes, ya que no poseen títulos de propiedad por su edad. Es por eso que existen muy pocos programas de acuerdo a su edad, posibilidad, capacidad y estabilidad económica. Como lo viene realizando el Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (CDEA) en la formación de líderes emprendedores en convenio con Pro Mujer, la cual da mucha prioridad a una orientación y capacitación para que puedan acceder a microcréditos que les permita implementar una idea de negocio.

La investigación pretende ser un aporte en el fortalecimiento o la creación de programas en las instituciones tanto formales como alternativas para incidir en la formación integral considerando aspectos psicológicos respecto a las motivaciones internas que poseen, como también el uso de estrategias de afrontamiento sean cognoscitivos, afectivos y conductuales que tienen los emprendedores, para que sean capaces de llevar adelante sus proyectos de vida y los de su comunidad, desarrollando en ellos habilidades, destrezas en el manejo y administración de negocios, los mismos pueden ser un puente para alcanzar sus metas personales.

Por otro lado la investigación procura brindar información que no existe acerca de que si realizar una actividad económica y acceder a un crédito a su corta edad, es saludable para esta población de jóvenes, aunque se ven en la

necesidad de realizar de alguna manera, para satisfacer sus necesidades básicas personales y familiares, también pensar en poder alcanzar sus metas personales. No podemos dejar de lado la realidad por la cual se atraviesa, y que de alguna manera esto se va a dar, estemos o no de acuerdo, lo que nos queda por hacer como profesionales es velar por el cómo se pueda facilitar dar oportunidades a estos jóvenes a través de instituciones públicas o privadas como las financieras, o las ONGs, que buscan el bienestar de la población, y coadyuvar en el desarrollo económico y social del país. Estas instituciones que requieren de estudios, investigaciones que ayuden a la creación o el fortalecimiento de programas en lo que es la temática de emprendimientos juveniles con acceso a microcréditos.

En cuanto a la relevancia social que la investigación presenta, es de contribuir en contemplar una formación complementaria e integral fortaleciendo las motivaciones internas que tienen los jóvenes y el uso de estrategias de afrontamiento en su vida personal, social, emprendedora y económica; aspectos psicológicos que permiten sentar precedente para crear, desarrollar e implementar en futuras investigaciones como también en instituciones públicas, privadas y financieras donde trabajan con esta temática para jóvenes que están iniciando una vida de independencia económica a través del autoempleo por medio de financiamiento sea este un fondo semilla o bancario que le permite generar ingresos para cubrir sus necesidades. Es de interés de la sociedad, comunidad y la familia que el inicio de esta experiencia crediticia sea lo menos perturbadora posible para esta población de jóvenes, orientando que el uso del crédito sea un instrumento o herramienta para alcanzar sus metas a largo plazo, y que el buen uso o administración del dinero, permita generar una población juvenil responsable con sus acciones y que la sociedad pueda contar con jóvenes prósperos que generen crecimiento y desarrollo económico social en su entorno.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

1. Motivación

1.1. Definición

Sobre la motivación se han generado diversas conceptualizaciones las cuales proporcionan elementos teóricos para comprender el comportamiento de los individuos hacia el logro de sus metas específicas en su entorno social y laboral. Al respecto se enfatiza que la motivación constituye el motor, de la conducta humana, lo cual es posible detectar lo que mueve al individuo a comportarse de una determinada forma para satisfacer necesidades, deseos, metas y aspiraciones individuales. Como Goleman (2001), quien: “relaciona la motivación con una habilidad asociada con el grado de interés y decisión para desarrollar actividades adecuadas al logro de metas preestablecidas con energía y persistencia” (p. 122).

Asimismo Chiavenato (2000), plantea que “la motivación impulsa a la persona hacia un comportamiento específico, el cual puede ser impulsado por un estímulo externo e interno”, es decir se aplica a una amplia serie de impulsos, deseos, necesidades, anhelos y fuerzas similares. (p 198).

Entonces la motivación es esa fuerza que impulsa al individuo a actuar de determinada manera o tener un determinado comportamiento en una situación concreta. Como en su criterio Flores (2000), argumenta que “la motivación es un proceso dinámico en la cual las personas orientan sus acciones hacia la satisfacción, de necesidades generadas por un estímulo concreto y al conseguirlo experimentan una serie de sentimientos gratificantes”, (Berardi, 2015, p. 18).

La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo; es decir, la motivación nos dirige para satisfacer la necesidad; es a la vez objetivo y acción. Sentirse motivado significa identificarse con el fin, en caso contrario, sentirse desmotivado representa la pérdida del interés y al significado del objetivo o lo que es lo mismo, la imposibilidad de conseguirlo.

La motivación impulsa, dirige y mantiene la conducta humana y un atributo de la motivación importante es que es un comportamiento dirigido hacia un objetivo específico. Por su parte Kreitner y Kinicki (1997), definen la motivación como “procesos psicológicos que producen la estimulación, la dirección y persistencia de acciones voluntarias, dirigida a alcanzar los objetivos principales” (p. 97).

Es de vital importancia para el desarrollo de cualquier actividad por parte del individuo y por lo tanto también lo es en su contexto laboral; según Gómez Mejía y Balkin (2003), la motivación hace referencia “al deseo de las personas a realizar su trabajo lo mejor posible o a la aplicación del máximo esfuerzo para llevar a cabo las tareas encomendadas” (Berardi, 2015, p. 18).

Las definiciones planteadas coinciden en que, la motivación humana constituye la base generadora de determinantes de la conducta hacia el logro de objetivos y metas previstas, lo cual requiere del desarrollo de habilidades y potencialidades para culminar con éxito lo propuesto. Desde esta perspectiva la motivación podría ser constituida por factores de orden inferior y de orden interno, externo y superior capaces de obtener, capaces de provocar, dirigir y mantener la conducta hacia un objetivo.

Desde el campo de la Motivación aplicada al Trabajo, diversos autores aportan con distintas definiciones:

Según Hellriegel y Slocum (2004), en el campo del comportamiento organizacional, se concibe a la motivación como “un conjunto de fuerzas que actúan sobre una persona o en su interior y provocan que se comporte de una forma específica, encaminadas hacia una meta” (Vargas, 2012, p. 13).

En el campo del trabajo, la motivación son esas fuerzas internas que tiene una persona que hace que tenga una conducta concreta o determinada, dirigida hacia un objetivo. La motivación puede ser considerado como un estado emocional, un medio para alcanzar objetivos, sueños.

Asimismo Robbins (2004) “son procesos que dan cuenta de la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo de un individuo por conseguirla” (p.155). Por otro lado Pacheco Pablo (2005), afirma que es el impulso que inicia, guía y mantiene el comportamiento, hasta alcanzar la meta u objetivo deseado (Vargas, 2012, p. 13).

En el ámbito laboral la motivación contribuye a que el individuo asuma un compromiso que activa, orienta, dinamiza y mantiene la conducta de los trabajadores para lograr alcanzar sus objetivos o metas planteadas, que según Roussel Patrice (2000), es “una característica de la psicología humana que contribuye al grado de compromiso de la persona; como un proceso que ocasiona, activa, orienta, dinamiza y mantiene el comportamiento de los individuos hacia la realización de ciertos objetivos esperados” (p. 5).

Son diversas las metas que tienen los jóvenes que los impulsa a iniciar y orientar su conducta, como refiere Gibson, Ivancevich y Donelly, como un conjunto de fuerzas que actúan sobre el individuo o que parten de él para iniciar y orientar su conducta. (Vargas, 2012, p. 14).

Se define como un elemento clave que impulsa al ser humano a tomar una acción para dirigirse a un determinado lugar o a asumir una posición con respecto a una situación nueva. Como señala Steers y Porter en Amorós, (2008) dicho elemento consiste en una fuerza que inicia, mantiene y dirige el comportamiento. (Vargas, 2012, p. 14).

En resumen para estos autores la motivación se entiende como:

- Una fuerza o conjunto de fuerzas que actúan, guían y mantienen el comportamiento de la persona hacia la consecución de una meta.
- Un impulso que inicia y conduce el comportamiento hacia una meta, objetivo o situación nueva deseada.
- Un proceso que revela la intensidad y persistencia del esfuerzo del sujeto por conseguir una meta u objetivo deseado.

Considerando las propuestas planteadas, asumimos que la motivación es un impulso inherente al ser humano que guía su comportamiento con persistencia e intensidad hacia el cumplimiento específico de metas u objetivos trazados, porque ella se traduce en necesidades y deseos expresados en comportamientos ligados a situaciones cotidianas por las que atraviesa el individuo.

Lo cual nos permite concluir que la presente investigación los jóvenes tienen diversas motivaciones que tienen que ver con las necesidades, deseos y sueños que los impulsa a tener una actitud emprendedora, acceder a un microcrédito, realizar actividades económicas, generar ingresos económicos, asumir una deuda .

1.2. Teorías de Motivación

Existen muchas teorías de la motivación; cada una de ellas explica, en cierta medida, lo que las personas piensan les resulta importante y que está ocurriendo a su alrededor. Las teorías de la motivación difieren en cuanto al factor que consideran tiene mayor importancia para lograr la motivación, y con esta base realizan los pronósticos adecuados.

Según Robbins y Judge (2013), las mejores explicaciones acerca de la motivación nacieron en la década de 1950 en donde se formularon 4 teorías como son:

- Teorías X y Y
- Teoría de las necesidades de McClelland
- Teoría de los dos factores
- Teoría de la jerarquía de las necesidades

1.2.1. Teorías X y Y

Como manifiesta Robbins y Judge (2013), las teorías X y Y de Douglas McGregor catalogan a los seres humanos en dos visiones o extremos diferentes, la una llamada teoría X, es decir negativa, mientras que la otra llamada teoría Y, es decir, positiva.

Dando explicación a estas teorías los gerentes de las organizaciones estaban convencidos en relación a la teoría X, de que sus empleados o colaboradores no les gustaba realizar su trabajo, necesitan ser dirigidos e incluso obligados a realizarlo, mientras que dando respuesta la teoría Y, a los empleados les agrada su trabajo, les gusta realizar diferentes actividades, están ligados con la organización, les parece el trabajo algo tan natural como respirar, alimentarse, es decir, lo toman como su estilo de vida y lo hacen su vida.

Haciendo una relación con lo expuesto por Robbins y Judge (2013), indica que los encargados de la administración son los responsables de llevar todos los elementos o insumos necesarios como dinero, equipos, materia prima, personas, para de esta manera beneficiarse en el aspecto económico. (Cuesta, 2010, P. 45).

De igual manera las personas no son ni pasivas ni activas en lo referente a comportamientos sociales y laborales, sino que más bien son encaminadas por el ámbito social, económico, laboral en el cual se están desarrollando.

Una de las principales actividades, funciones o tareas que debe tener en cuenta toda administración es la de adecuar todas las condiciones y todos los métodos empleados dentro de la organización para el beneficio del trabajador y de esta manera se obtendrán resultados satisfactorios que irán encaminados al beneficio tanto personal como laboral.

Hay que recordar que lo esencial para la buena marcha de una organización o empresa es que la persona no se debe adaptar al puesto de trabajo, sino todo lo contrario el trabajo debe adaptarse a la persona, de esta manera el individuo tendrá todos los beneficios para él e incluso tiene la posibilidad de realizar modificaciones según el caso.

Según Cuesta (2010), las premisas en lo referente a la motivación de la administración participativa según McGregor en su teoría "Y" son:

- La administración siempre será la responsable de proveer todos los elementos necesarios para el buen desempeño de la misma, ya sea dinero, materia prima, equipos y lo más importante el talento humano, ya que sin este último la organización no podría marchar de manera óptima.

- Las personas involucradas con una organización llegan a adoptar la ideología de la misma, por lo tanto, si la empresa genera acciones positivas los colaboradores harán un buen trabajo y viceversa.
- La capacidad de desarrollo, la motivación, el autoconocimiento, está presente en todos los seres humanos, simplemente hay que saber la manera de como encaminarlos hacia su maduración.
- La tarea esencial de la administración es adecuar las condiciones de la organización y los métodos de operación, de suerte que la gente pueda alcanzar sus propias metas de la mejor manera, dirigiendo sus propios esfuerzos hacia los objetivos de la organización.

Lo que nos permite mencionar que en el aspecto laboral los jóvenes no cuentan con un trabajo formal con remuneración y/o beneficios sociales; debido a que aún no cuentan con títulos profesionales o la experiencia requerida para postular a cargos que le signifique un buen salario, por tanto en su búsqueda por generar ingresos económicos, los jóvenes realizan actividades económicas generando espacios de trabajo o autoempleo, el rol administrativo y de empleado lo realiza el joven quien busca la automotivación creando por si mismos las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo de dicha actividad que le permita soñar a largo plazo con una empresa.

1.2.2. Teoría de las Necesidades de McClelland

Según Gálvez (2007) “McClelland en 1972 sostuvo que la motivación de logro es un proceso de planteamiento y esfuerzo hacia el progreso y la excelencia, tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una elección comparativa con lo ejecutado anteriormente, derivando satisfacción en realizar las cosas siempre mejores” (Vargas, 2012, p. 15).

Pacheco Pablo (2005) entiende al logro como la necesidad de superar obstáculos, ejercer poder, esforzarse por conseguir algo tan difícil tan correcta y rápidamente como sea posible, como manifiesta Robbins y Judge (2013) la teoría de las necesidades fue creada por David McClelland y sus colaboradores que consta de tres necesidades:

- **La necesidad del logro (nLog):** Es el impulso que tiene cada ser humano por sobresalir ante los demás, basándose a un conjunto de estándares o normas establecidas previamente, es básicamente luchar para triunfar.
- **La necesidad de poder (nPod):** Es la manera de lograr que los individuos se comporten, la cual no se lograría de ningún otra forma.
- **La necesidad de afiliación (nAfi):** No es otra cosa más que el deseo, la satisfacción de tener relaciones afectuosas y que éstas sean de manera cercana al individuo.

Si bien esta teoría, hace mención a tres motivaciones que responden a necesidades como logro, poder y afiliación, no son suficientes para poder realizar la investigación y su correlación con otra variable, ya que existen otras categorías que se investigó, como la búsqueda de Autorrealización a través de su independencia económica.

1.2.3. Teoría de los dos Factores o teoría del mantenimiento de la Motivación

Según Cuesta (2010), esta teoría aporta elementos que son de mucho interés, esta teoría fue desarrollada por Frederick Herzberg y básicamente realiza dos

diferencias de las necesidades o motivos en satisfactores e insatisfactores.
(p.47)

Los satisfactores son aquellos que se le debe garantizar al trabajador de manera permanente, ya que estos impulsan al trabajador a tener un mejor desempeño, tener necesidades de desarrollo personal e institucional, los llamados insatisfactores no proporcionan un buen desempeño o alto rendimiento en el trabajador ya que no se constituyen como motivadores, pero sin la presencia de estos, los primeros no podrían manifestarse.

Chiavenato (2011) manifiesta que, según Frederick Herzberg, la motivación para que una persona pueda desarrollar su trabajo depende principalmente de dos factores: (p. 121)

- Factores Higiénicos
- Factores Motivacionales
- **Factores Higiénicos:** Hace referencia a todas aquellas condiciones que rodean a las personas en su trabajo y tiene que ver principalmente con las condiciones físicas y ambientales del empleo, estas condiciones pueden ser: beneficios sociales, salarios, clima laboral, pagos puntuales, tipo de supervisión, entre otros.

Estos factores higiénicos tiene una capacidad un poco limitada para generar motivación e influir en sus trabajadores, ya que higiene nos quiere decir que es preventivo y profiláctico y en la realidad solo se basa en tratar de evitar la insatisfacción laboral, pero de la misma manera si estos no son aplicados o llevados de la manera correcta pueden y son capaces de generar los llamados factores de insatisfacción.

- **Factores Motivacionales:** Se basa principalmente en las actividades propias del puesto de trabajo, ya sean las tareas y las obligaciones, ya que estos van a producir una satisfacción duradera y permanente, y por lo tanto el desempeño del trabajador va a aumentar significativamente, todas estas actividades van ligadas con los planes de desarrollo que se tengan dentro de la empresa, los planes de carrera, reconocimiento profesional, motivación, entre otros.

Chiavenato (2011), indica que Herzberg propuso el enriquecimiento de las tareas (job enrichment), esto quiere decir que se deben ampliar todos los objetivos para alcanzar mejores resultados, dicha actividad la debe realizar Talento Humano ya que conocen todas las funcionalidades del puesto y los perfiles de dichos puestos. p. 126.

Considerando estos dos aspectos sobre los factores higiénicos en la investigación los jóvenes son quienes establecen las condiciones sobre el clima laboral, beneficios sociales, supervisión, pagos puntuales, montos salariales. En cuanto a los factores motivacionales son quienes establecen el desarrollo de sus iniciativas o actividades económicas ya sean las tareas u obligaciones, el desempeño que realizan en sus negocios y el reconocimiento a la actitud emprendedora que tienen.

1.2.4. Teoría de la Jerarquía de las Necesidades de Maslow

Aamodt (2010), indica que uno de los aportes más importantes fueron los realizados por Abraham Maslow, el cual pensaba que si se llegaban a cumplir o a satisfacer ciertas necesidades de los empleados o colaboradores estos podrían realizar su trabajo o culminarlo de la mejor manera posible y dentro del tiempo establecido, para esto Maslow creía que existían cinco tipos principales

de necesidades y que cada una debía ser satisfecha desde el nivel más bajo y en orden jerárquico para poder avanzar en cada una de estas. (p. 71)

Entre los aspectos más importantes de la teoría de Maslow se encuentran la organización de las necesidades humanas, donde las necesidades primarias o fisiológicas dirigen el comportamiento del individuo mientras no sean satisfechas. Hasta tanto el individuo no satisface las necesidades del organismo las demás son inexistentes o simplemente desplazadas. Considerando lo anterior Maslow (citado por Sashkin 1996), postuló que el ser humano posee cinco necesidades básicas, presentándose en un orden jerárquico ascendente, existiendo desde un orden inferior hasta un orden superior distribuido en cinco niveles.

En 1943, Maslow propone su "*Teoría de la Motivación Humana*" la cual tiene sus raíces en las ciencias sociales y fue ampliamente utilizada en el campo de la psicología clínica; a su vez, se ha convertido en una de las principales teorías en el campo de la motivación, la gestión empresarial y el desarrollo y comportamiento organizacional. (Sashkin, 1996, p.185).

La "*Teoría de la Motivación Humana*", propone una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas; esta jerarquía se modela identificando cinco categorías de necesidades y se construye considerando un orden jerárquico ascendente de acuerdo a su importancia para la supervivencia y la capacidad de motivación. De acuerdo a este modelo, a medida que el hombre satisface sus necesidades surgen otras que cambian o modifican el comportamiento del mismo; considerando que solo cuando una necesidad está "razonablemente" satisfecha, se disparará una nueva necesidad.

Las cinco categorías de necesidades son: fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de estima y de auto-realización; siendo las necesidades

fisiológicas las de más bajo nivel. Maslow también distingue estas necesidades en “deficitarias” (fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de estima) y de “desarrollo del ser” (auto-realización). La diferencia distintiva entre una y otra se debe a que las “deficitarias” se refieren a una carencia, mientras que las de “desarrollo del ser” hacen referencia al que hacer del individuo.

Sin ser exhaustivo, la caracterización de la jerarquía de necesidades propuesta por Maslow es la siguiente:

- **Necesidades Fisiológicas:** Maslow pensaba que todos los seres humanos buscan satisfacer las necesidades biológicas básicas, como son aire, agua, comida, es por eso que una persona estará satisfecha con cualquier trabajo siempre y cuando este le proporcione satisfacer las necesidades biológicas básicas.

Son de origen biológico y están orientadas hacia la supervivencia del hombre; se consideran las necesidades básicas e incluyen cosas como: necesidad de respirar, de beber agua, de dormir, de comer, de sexo, de refugio.

La categoría más básica de motivación se centra en la supervivencia. Nacemos con estas necesidades, que motivan, en mayor o menor medida, nuestro comportamiento a lo largo de la vida. Sin embargo Sashkin (1996) refiere que en la sociedad la mayor parte de las personas tienen bien cubiertas estas necesidades fisiológicas, desde luego es altamente improbable que una persona que dispone de un trabajo no tenga satisfechas sus necesidades más básicas. Por esta razón en la presente investigación no se tomó en cuenta esta categoría como indicador, puesto que es prácticamente seguro que la población estudiada tendrá satisfechas sus necesidades fisiológicas.

Cabe señalar que la población investigada en su generalidad aún se encuentran bajo cuidado de sus padres por tanto tienen satisfechas sus necesidades fisiológicas.

- **Necesidades de Protección y Seguridad:** Una vez satisfechas las necesidades básicas, un empleo que le proporcione solo estas necesidades ya no será suficiente y el individuo buscará otro empleo el cual le proporcione seguridad física, emocional, estabilidad económica.

Cuando las necesidades fisiológicas están en su gran parte satisfechas, surge un segundo escalón de necesidades orientadas hacia la seguridad personal, el orden, la estabilidad y la protección. Dentro de estas necesidades se encuentran cosas como: seguridad física, de empleo, de ingresos y recursos, familiar, de salud y contra el crimen de la propiedad personal.

Son todas las referidas a la protección contra el peligro y privación, ejercen gran importancia en el comportamiento humano y son elementales para la permanencia en las organizaciones. Sashkin (1996) refiere que estas necesidades tienden a un plazo más largo que la mayoría de las necesidades fisiológicas básicas. Así se habla con frecuencia de la seguridad económica, de un nivel de vida confortable y de una sensación de seguridad y que con frecuencia las organizaciones utilizan el aumento de sueldo para recompensar un rendimiento excepcional y con esto puede redundar en las necesidades de protección.

No obstante, salvo que el empleado viva en circunstancias muy difíciles, para Sashkin (1996) no es probable que el sueldo o ingreso sirva como

motivador importante para satisfacer las necesidades de protección y seguridad.

Los jóvenes si bien no cuentan con un empleo remunerado buscan satisfacer necesidades de protección y seguridad económica, emocional para alcanzar un nivel de vida confortable, a través del autoempleo.

- **Necesidades Sociales y de Pertenencia:** Cubiertas las dos primeras necesidades, el individuo se encontrará motivado sin lugar a dudas, pero es aquí cuando siente el impulso de satisfacer la necesidad social, es decir, necesitará sentirse útil y necesario dentro de su ámbito de trabajo, desarrollar amistades, tener compañeros de trabajo.

Cuando las necesidades de seguridad y de bienestar fisiológico están medianamente satisfechas, la siguiente clase de necesidades contiene el amor, el afecto y la pertenencia o afiliación a un cierto grupo social y están orientadas, a superar los sentimientos de soledad y alienación. En la vida diaria, estas necesidades se presentan continuamente cuando el ser humano muestra deseos de casarse, de tener una familia, de ser parte de una comunidad, ser miembro de una iglesia o simplemente asistir a un club social.

Son aquellas relacionadas con la asociación, participación, aceptación, solidaridad, afecto, entre otros. Las necesidades de dar y recibir afecto son importantes fuerzas motivadoras del comportamiento humano.

Los jóvenes que están iniciando con su actividad económica buscan contar con un espacio social y de pertenencia que les permita sentirse útil y necesario en su espacio de trabajo.

- **Necesidades de Autoestima:** Cuando se encuentran satisfechas las necesidades sociales, el individuo tendrá que satisfacer sus necesidades de estima, estas son las necesidades de reconocimiento y de logro, para lo cual la empresa o institución podrá satisfacerla por medio de ascensos, premios, elogios, aumentos de salario, viajes pagados y todas las formas de motivación al personal.

Cuando las tres primeras clases de necesidades están medianamente satisfechas, surgen las llamadas necesidades de estima orientadas hacia la autoestima, el reconocimiento hacia la persona, el logro particular y el respeto hacia los demás; al satisfacer estas necesidades, las personas se sienten seguras de sí misma y valiosas dentro de una sociedad; cuando estas necesidades no son satisfechas, las personas se sienten inferiores y sin valor. En este particular, Maslow señaló dos necesidades de estima: una inferior que incluye el respeto de los demás, la necesidad de estatus, fama, gloria, reconocimiento, atención, reputación, y dignidad; y otra superior, que determina la necesidad de respeto de sí mismo, incluyendo sentimientos como confianza, competencia, logro, maestría, independencia y libertad.

Son necesidades que involucran la autopercepción, autoconfianza, auto respeto, statu de prestigio. La satisfacción de estas necesidades conduce al sentimiento de fuerza, prestigio, poder, capacidad y utilidad. Como valores fundamentales que consideran las organizaciones para obtener del trabajo el máximo rendimiento. Sashkin (1996), plantea que muchas personas quizás la mayoría, se siente motivada por la búsqueda de su valor como individuos, necesitan sentirse importantes.

El iniciar una actividad económica sea este de manera independiente o siendo socios en el negocio familiar, les permite a los jóvenes buscar experimentar este sentimiento de autoestima.

- **Necesidades de Autorrealización.** Estas necesidades nos brindan la oportunidad de sobresalir ante la sociedad, alcanzando nuestros objetivos, deseos de superación, encontrarnos totalmente realizados ya sea de forma personal, profesional y emocionalmente, para de esta manera llegar a estar en armonía.

Las siguientes teorías intentan explicar la motivación, aportando elementos significativos para comprender la conducta humana. Hellriegel, Slocum y Woodman (1999) y Donnelly, Gibson e Ivacevich (1997), dividen las teorías de motivación en dos categorías: Teoría del contenido y teoría de procesos. La teoría de contenido centra su atención en factores específicos que fortalecen, dirigen y mantienen el comportamiento de una persona. Tratan de explicar aspectos concretos del individuo en relación con el ambiente.

David y Newstrom (2001), afirman que las teorías de contenido también son llamadas cognoscitivas de la motivación, la cual se basa en el pensamiento y sentimiento (cognición), se relaciona con el yo interno de la persona y las necesidades que determinan su comportamiento. Dentro de las teorías de contenido se encuentran: la teoría de la jerarquía de las necesidades de Maslow, la teoría de los dos factores de Herzberg.

Son las más elevadas y se hallan en la cima de la jerarquía; Maslow describe la auto-realización como la necesidad de una persona para ser y hacer lo que la persona "nació para hacer", es decir, es el cumplimiento del potencial personal a través de una actividad específica; de esta forma

una persona que está inspirada para la música debe hacer música, un artista debe pintar, y un poeta debe escribir.

Realización del potencial y utilización plena de las habilidades y el talento individual, aspectos que conducen a la organización al logro de sus objetivos. Se centra en los que Maslow consideraba el nivel superior de motivación humana, la búsqueda de autodesarrollo y el esfuerzo de ser “todo lo que uno puede llegar a ser” denominándolo autorrealización.

Según Sashkin (1996), la mayoría de las personas desean auto-realizarse en mayor o menor medida, lo que varía de una persona a otra es la importancia que otorga a esta motivación. La mayor parte de los empleados prefieren que su trabajo indique un reto, es decir desean tener la sensación de que no solamente están utilizando sus destrezas actuales sino que están adquiriendo también nuevas destrezas y conocimientos.

El emprender una actividad económica a través de un microcrédito y buscar la consolidación del negocio hace que los jóvenes busquen desarrollar nuevas destrezas y habilidades que en un futuro no muy lejano pueda experimentar, sentir su autorrealización como personas y como emprendedores.

Tomando en cuenta las motivaciones descritas por Maslow y las consideradas por Sashkin son las que tomamos como referencia para la investigación, siendo una de ellas la de protección y seguridad orientadas hacia la seguridad personal, económica, de un nivel de vida confortable; otra es las necesidades sociales y de pertenencia que es la búsqueda de pertenencia a un grupo social buscando la asociación, aceptación, solidaridad; las necesidades de Autoestima que involucran la autopercepción, autoconfianza, autorespeto, la búsqueda de

valor como individuos que necesitan sentirse importantes y por último las necesidades de Autorrealización que implique un reto para los jóvenes que sientan que están utilizando sus destrezas actuales y que están adquiriendo nuevas. Las características de los jóvenes emprendedores que acceden a crédito, las motivaciones a los que hace mención Maslow son las que más se aproximan o mejor describen las motivaciones que poseen la población estudiada que nos permitirá relacionar con las estrategias de afrontamiento.

2. Estrategias de afrontamiento

2.1. Concepto

El concepto de afrontamiento hace referencia a todas las respuestas cognitivas y comportamentales, que realiza una persona para cambiar o controlar las circunstancias estresantes de una situación, así como para reducir las emociones negativas que le acompañan (Lazarus y Folkman, 1984). El término afrontamiento es traducción del inglés coping, lo que es, la acción de afrontar, es decir, de arrastrar, hacer frente a un enemigo, un peligro, responsabilidad, etc., un agente o acontecimiento estresante. Moliner, 1988, citado por J. Marín, (1995), "Estrés Psicosocial y su Afrontamiento", Ed. Psicología del Desarrollo Humano, Universidad de Argentina. (Lazarus, 2000, p. 45)

Definida como aquellos esfuerzos cognitivos y conductuales, constantemente cambiantes, que se desarrollan para reducir o no la amplitud y el nivel de activación, y modifican las demandas del ambiente o el carácter de las propias evaluaciones cognitivas (Lazarus, 1986). El ser humano se desenvuelve en capacidades individuales y sociales, tales capacidades individuales deben evaluarse en fortalezas y límites, debilidades y oportunidades; conociendo su propio valor o valía, reconociendo reacciones emocionales, identificando frustraciones y sus efectos; mantener el equilibrio personal y la armonía con el entorno. Llegando a adaptarse adecuadamente ante los cambios, integrando nueva información pertinente y logrando entablar relaciones interpersonales expresando lo que uno piensa y siente.

"El Afrontamiento (coping) toma en cuenta los esfuerzos afectivos, cognitivos y psicosociales que un sujeto emplea para poder controlar las situaciones estresantes a fin de reducirlas o eliminarlas. Las formas como el individuo hacen frente a experiencias percibidas como estresantes constituyen las estrategias de afrontamiento. Se puede pensar en una diferenciación entre

estas estrategias y los denominados mecanismos de defensa; aquellas operan en el nivel consciente en tanto que estos son básicamente inconscientes. (Estrategias de afrontamiento (coping) en adolescentes embarazadas escolarizadas. (Mora, 2003, p.1).

Gonzáles (2002) refiere que, “en el modelo de afrontamiento transaccional propuesto por (Lazarus y Folkman 1984, .23), fue definido como los esfuerzos cognitivos conductuales continuamente cambiantes que realiza el sujeto para manejar las demandas internas y/o externas, que son evaluadas como que agotan o exceden los recursos personales” Entonces R. Gonzáles en 2002, cita E. Frydenberg que en 1994 refiere que el afrontamiento estaría determinado por la persona, el ambiente y por su interacción. (Frydenberg, 1994, p.8).

Los primeros estudios de estrategias de afrontamiento por Cohen y R. Lazarus, 1979, citado por (Lazarus y Folkman, 1986) define a “las estrategias de afrontamiento como, los esfuerzos, orientados hacia la acción, para manejar las demandas ambientales e internas, y los conflictos entre ambas, que se evalúan como que exceden los recursos de una persona”. (p.15).

Frydenberg y Lewis definen el afrontamiento como: Un conjunto de acciones cognitivas y afectivas que surgen en respuesta a una preocupación en particular. Ellas representan un intento por restaurar el equilibrio o reducir la turbulencia para el individuo. Esto puede hacerse resolviendo el problema, es decir, cambiando el estímulo, o acomodándose a la preocupación sin necesariamente dar una solución (Frydenberg, 1994, p. 255).

Partiendo del concepto de estrés psicológico como el resultado de una relación particular entre el sujeto y el entorno, que se produce cuando éste es evaluado por la persona como amenazante o desbordante de sus recursos y por ello pone en peligro su bienestar (Lazarus y Folkman, 1986), es fácil suponer que

los individuos encontrarán un gran número de eventos que pueden percibir como estresantes.

A medida que una visión cognitiva de mediación se ha ido desarrollando, el proceso de afrontamiento ha tomado importancia. Dado que el estrés psicológico define una relación persona-medio ambiente desfavorable, la esencia es el proceso y el cambio, la estructura.

Las personas alteran las circunstancias, o cómo éstas son interpretadas para hacerlas aparentar ser más favorables, en un esfuerzo llamado afrontamiento.

Las aproximaciones tradicionales hacia el afrontamiento enfatizan los rasgos o estilos (propiedades de la personalidad). Lazarus (1966, 1978, 1981, 1984), Folkman (1984) y Launier (1978), se enfocan en el afrontamiento como un proceso (los esfuerzos constantes de una persona en pensamiento y acción para manejar demandas específicas evaluadas como amenazantes o abrumadoras). Aunque existen estilos de afrontamiento, éste es mayormente contextual, ya que para que sea efectivo debe cambiar a través del tiempo y en las diferentes situaciones que se le presenten al individuo. (Lazarus, 1993, p 87).

Uno de los componentes que determinan la naturaleza del estrés son los recursos de afrontamiento, pero hablar de afrontamiento no es tarea sencilla, debido a que es un término tanto coloquial como científico y aun dejando de lado por razones obvias la primera, la definición científica también presenta sus problemas.

Se define afrontamiento como aquellos actos que controlan las condiciones aversivas del entorno, disminuyendo por tanto, el grado de respuestas producidas por éstas. Al respecto (Miller, 1980, citado en Lazarus y Folkman, 1984). Señala que:

- El afrontamiento consiste en el conjunto de respuestas conductuales aprendidas que resultan efectivas para disminuir el grado de estrés mediante la neutralización de una situación peligrosa o nociva.

Heppner y Cook, (1995), asumen el problema del afrontamiento desde una perspectiva transaccional. Critican la posición que concibe el afrontamiento como un conjunto de rasgos estables y, hasta cierto punto rígido en el individuo; por el contrario, resaltan el carácter dinámico y contextual de dicho proceso, aportando la siguiente definición: “Son los esfuerzos cognitivos y conductuales constantemente cambiantes que se desarrollan para mejorar las demandas específicas internas y (o) externas que son evaluadas como excedentes o desbordantes de los recursos del individuo”. (p. 280).

En ésta definición se aprecia una visión flexible. Las estrategias de afrontamiento no son consideradas como algo que el sujeto asume de una vez y por todas, sino que las continuas reevaluaciones que se van produciendo a través del proceso de interacción individuo-entorno y los cambios que se producen en cada una de las situaciones y en el sujeto mismo, provocan ajustes en las estrategias de afrontamiento adoptadas.

Por otro lado, el modelo psicoanalítico de la psicología del ego, define al afrontamiento como el conjunto de pensamientos y actos realistas y flexibles que solucionan los problemas y, por tanto reducen el estrés. En algunos estudios se ha conceptualizado también como un mecanismo de defensa (Freud, 1933) y un proceso inconsciente. Sin embargo en estudios más recientes se define, como una respuesta a eventos externos estresantes o negativos (Billings y Moos, 1981; y Mc Crae, 1984 citados en Zaldívar, 1996). Estas respuestas son usualmente estrategias o estilos conscientes del individuo. Algunos pueden tener estilos o patrones particulares de afrontamiento como respuesta ante distintas situaciones estresantes. (Endler, 1990, p. 58).

Los problemas o deficiencias que presentan estas aproximaciones son por lo menos de tres tipos; el primero, es el de equipar el afrontamiento al éxito adaptativo, esto es, confundir al proceso con el resultado. El segundo, es la falta de diferenciación entre lo que sería afrontamiento y conducta adaptativa automática y, por último y no por eso menos importante, es el error de considerar al afrontamiento como estructuras psicológicas desarrolladas por el propio sujeto que, una vez creadas, actúan presumiblemente como predisposiciones estables para enfrentar de una forma u otra los acontecimientos de la vida (Endler, 1990, p 89).

2.2. El Afrontamiento como Proceso

De acuerdo a la teoría de (Lazarus, 1986, citado en Belloch, Sandin y Ramos, 2001), quien considera al afrontamiento como un proceso que implica asumir los siguientes principios:

El término afrontamiento se emplea indistintamente de que el proceso sea adaptativo o inadaptativo, eficaz o ineficaz. El afrontamiento, por tanto, debe separarse de los resultados. No existen procesos de afrontamiento universalmente buenos o malos; ello depende de múltiples factores, como la persona, el tipo específico de encuentro (relación entre la persona y el estresor) (Ochoa, 2008, p. 29)

- El afrontamiento depende del contexto. Se trata de una aproximación orientada contextualmente más que como una disposición estable. El proceso de afrontamiento empleado para diferentes amenazas, producido por alguna fuente generadora de estrés, varía en función de la significación adaptativa y los requerimientos de otras amenazas.

- Unas estrategias de afrontamiento son más estables o consistentes que otras a través de las situaciones estresantes. En este sentido, Lazarus ha obtenido datos que indican más estabilidad para la estrategia “reevaluación positiva” que para la “búsqueda de apoyo social”.
- La teoría del afrontamiento como proceso enfatiza, que al menos existen dos funciones principales del afrontamiento, una focalizada en el problema, que consiste en cambiar la relación ambiente-persona actuando sobre el ambiente o sobre sí mismo; se trata de manejar o alterar la fuente generadora de estrés. Y la segunda estrategia focalizada en la emoción que consiste en cambiar el modo en que se trata (vigilancia, evitación) o interpreta (negación, reevaluación) lo que está ocurriendo, para mitigar el estrés; se trata de regular la respuesta emocional del estrés.

Ambas formas de afrontamiento pueden en la práctica facilitarse mutuamente; por ejemplo, la reducción previa de estados emocionales como la ansiedad o ira suele facilitar las actividades de solución de problemas (facilita el afrontamiento focalizado en el problema); y viceversa, un afrontamiento focalizado en el problema puede llevar a la reducción de la respuesta emocional. Sin embargo también pueden interferirse; por ejemplo minimizando la relevancia de un suceso (focalización emocional) puede inhibir las actividades dirigidas al afrontamiento-problema.

2.3. Clasificación de las Estrategias de Afrontamiento

Los acontecimientos vitales negativos, ambiguos, inesperados y poco controlables se relacionan significativamente con trastornos psicológicos, aunque si se cuenta con adecuadas estrategias para enfrentar la situación, puede favorecer el ajuste y la buena efectividad en la solución de problemas por parte del individuo.

Una forma de manejar las demandas del medio es a través de una buena estrategia de afrontamiento, para las cuales existen dos categorías (Zaldívar, 1996, p, 61).

- Afrontamiento centrado en las emociones v/s afrontamiento dirigido al problema
- Estrategias de afrontamiento activo v/s estrategias de evitación.

Los sujetos con síntomas depresivos frecuentemente usan la descarga de emociones en conjunto con las estrategias de evitación y resignación, cuando la que debería darse normalmente es el uso de estrategias de evitación en un primer momento (corto plazo) para proseguir con un afrontamiento activo, eficaz para asimilar los hechos estresantes y perpetuar la sensación de control situacional.

El apoyo social (disponibilidad de ayuda) que la persona tenga, también es determinante en la estrategia de afrontamiento que utilice, mientras más apoyo reciba, más probable es que utilice estrategias de afrontamiento activo. (Zaldívar, 1996).

Los efectos del apoyo social se explican por cuatro mecanismos: porque inhibe conductas de riesgo y refuerza las saludables, porque disminuye el impacto del estrés y las conductas inadaptativas que causaría, porque valida las creencias de control y posibilita el manejo y, por último, la expresión de las emociones reguladas por otros permite disminuir el desgaste fisiológico provocado por el estrés (Menninger, 1966; Haan, 1969 y Vaillant, 1977, citados en Lazarus y Folkman, 1986).

Con base en el aspecto de la amenaza que se desea dominar, el afrontamiento puede ser denominado paliativo o instrumental, esto es, dirigido a la emoción o

al problema, pese a las derivaciones que se puedan dar de sus nombres, ambos son igualmente importantes y necesarios, estas dos mayores categorías son a su vez divididas por Lazarus y Folkman (1986) en 8 clases:

- Confrontativo. Son acciones directas dirigidas hacia la situación.
- Distanciamiento. Tratar de olvidarse del problema, negarse a tomarlo en serio, comportarse como si nada hubiera ocurrido.
- Auto-Control. Guardar los problemas para uno mismo, procurar no precipitarse.
- Búsqueda de Apoyo Social. Pedir consejo o ayuda a un amigo, hablar con alguien que puede hacer algo concreto, contar a un familiar el problema.
- Aceptación de la Responsabilidad. Disculparse, criticarse a sí mismo, reconocerse causante del problema.
- Escape-Evitación. Esperar a que ocurra un milagro, evitar el contacto con la gente, tomar alcohol o drogas.
- Planificación de Solución de Problemas. Establecer un plan de acción y seguirlo, cambiar algo para que las cosas mejoren.
- Reevaluación Positiva. Basarse en la experiencia para generar cambios.

2.4. Funciones de las Estrategias de Afrontamiento

En la vida frecuentemente las personas nos enfrentamos con demandas del medio y situaciones no deseadas que podrían ser estresantes. En general, niveles moderados de estrés activan el organismo física y mentalmente, aunque si la persona es incapaz de adaptarse a las nuevas demandas, podrían desencadenarse respuestas físicas, psicológicas y conductuales negativas.

El afrontamiento tiene dos funciones: manipular o alterar el problema con el entorno causante de perturbaciones (afrontamiento dirigido al problema), y

regular la respuesta emocional que aparece como consecuencia (afrontamiento dirigido a la emoción). Estos se influyen el uno al otro y ambos pueden potenciarse o interferirse.

El modo de afrontamiento de un individuo está determinado por los recursos de que dispone como, la salud y la energía física, las creencias, los compromisos, los recursos para la solución de problemas, las habilidades sociales, el apoyo social y los recursos materiales.

El afrontamiento también es determinado por las coacciones que limitan la utilización de los recursos disponibles, entre los factores coactivos ambientales se encuentran las demandas que compiten por los mismos recursos y las situaciones o eventos que impiden los esfuerzos de afrontamiento. Los condicionantes personales (valores y creencias culturales interiorizadas) que proscriben ciertas formas de conducta, y los déficits psicológicos. Los altos grados de amenaza también pueden evitar que un individuo utilice sus recursos de afrontamiento en forma efectiva.

La dinámica que caracteriza el afrontamiento como proceso no es fruto del azar, los cambios son consecuencias de las continuas evaluaciones y reevaluaciones de la cambiante relación individuo-entorno. Las variaciones pueden ser el resultado de los esfuerzos de afrontamiento dirigido a cambiar el entorno o su traducción interior, modificando el significado del acontecimiento o aumentando su comprensión. También puede haber cambios en el entorno, independientes del individuo y de su actividad para afrontarlo.

Durante la década de los 80's, algunos investigadores como Pearlin y Schooler, 1978, trataron de identificar y evaluar las dimensiones básicas de la conducta de afrontamiento, basados en la teoría a priori de Lazarus (1986).

Pearlin y Schooler, (1978), categorizaron a esta conducta dentro de tres estilos de afrontamiento: (Zaldívar, 1996)

- Respuestas que logren un cambio en la situación
- Respuestas que logren un cambio en el significado o el grado de estrés
- Respuestas enfocadas hacia el control de sentimientos de aflicción.

Por otro lado, Billings y Moos, (1981), dividieron las respuestas de afrontamiento dentro de categorías similares a las de Pearlin y Schooler (1978) quedando de la siguiente manera: (Zaldívar, 1996)

- Afrontamiento de conducta activa
- Afrontamiento de evitación
- Afrontamiento cognitivo activo.

3. Adulthood Emergente

Según Papalia, en las etapas del desarrollo Humano nos habla de la adultez emergente de jóvenes de 18 o 19 años hasta los 25 o 29 años.

La madurez psicológica puede depender de logros como el descubrimiento de la propia identidad, la independencia de los padres, el desarrollo de un sistema de valores y el establecimiento de relaciones. Algunos psicólogos sugieren que el inicio de la adultez no está indicado por criterios externos, sino por indicadores internos como el sentido de autonomía, autocontrol y responsabilidad personal, que es más un estado mental que un evento discreto (Shanahan, Porfeli y Mortimer, 2005). Desde este punto de vista, algunas personas nunca llegan a ser adultas, sin que importe su edad cronológica. (Papalia, 2012, p. 420)

No obstante, para los jóvenes que se encuentran en esta etapa de la Adulthood Emergente se define por tres criterios: 1) aceptar las responsabilidades propias, 2) tomar decisiones independientes, y 3) obtener la independencia financiera (Arnett, 2006). En los países industrializados, se emplea más tiempo para alcanzar esas metas y se siguen rutas más variadas que en el pasado. Antes de mediados del siglo XX, un joven recién egresado de colegio por lo general buscaba un trabajo estable, se casaba e iniciaba una familia. Para una mujer joven la ruta usual a la adultez era el matrimonio, el cual tenía lugar en cuanto encontraba una pareja adecuada.

En consecuencia, algunos científicos del desarrollo sugieren que, para la mayoría de la gente joven en las sociedades industrializadas, el periodo entre los 18 o 19 años hasta los 25 o 29 años se ha convertido en una etapa distinta del curso de la vida, la **adultez emergente**. Se trata de una etapa exploratoria, una época de posibilidades, una oportunidad para probar nuevas y diferentes formas de vida. En esencia, es un periodo durante el cual la gente joven ya no es adolescente, pero todavía no se han asentado en los roles adultos (Arnett, 2000, 2004, 2006; Furstenberg *et al.*, 2005). Aunque la incertidumbre y la confusión que puede marcar este proceso puede ser muy angustiante, la mayoría de las personas jóvenes tienen una visión positiva de su futuro y esperan su vida adulta (Arnett, 2007). (Papalia, 2012, p.420)

3.1. Educación y Trabajo

A diferencia de los jóvenes de las generaciones pasadas, que por lo regular podían pasar directamente de la escuela al trabajo y a la independencia financiera, muchos adultos emergentes no tienen una trayectoria profesional clara. Algunos alternan entre la educación y el trabajo; otros persiguen ambos objetivos al mismo tiempo. La mayoría de los que no se inscriben o no terminan

la educación posterior a la secundaria, ingresan al mercado de trabajo, pero muchos regresan después para recibir más formación.

La naturaleza del trabajo es cambiante y las condiciones laborales cada vez son más diversas e inestables. Mientras las generaciones anteriores de empleados a menudo podían esperar permanecer en una empresa desde que empezaban a trabajar hasta su jubilación, ese patrón de empleo es cada vez menos frecuente. Cada vez son más los adultos que se emplean a sí mismos, trabajan en casa o a distancia, en horarios flexibles. (Papalia, 2012, p 445).

3.2. De la escuela al Trabajo en la Ciudad de El Alto

En la ciudad de El Alto, según Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario CEDLA (2012), un aspecto a destacar es que los jóvenes realizan esfuerzos para mejorar sus habilidades para el trabajo mediante el aprendizaje de diversos oficios, ya sea a través de cursos de corta duración o mediante la práctica en empresas y en las actividades económicas de la familia. (p. 36)

Además del tamaño de la población, el tránsito de los jóvenes hacia el mercado laboral está asociado con su perfil educativo y su posición en la estructura de clases. Los jóvenes de esta generación y sus familias han realizado una mayor inversión en la educación formal, por la función que se le asigna en los procesos de movilidad social, con avances y desigualdades en su situación educativa.

Asimismo el informe del CEDLA, (2012), el principal avance es su mayor escolaridad en comparación con los adultos. “En 2012, los adolescentes contaban con 10 años de estudio en promedio y los jóvenes con 13 años, casi sin diferencias entre hombres y mujeres. Lo cierto es que generalmente completan la educación media y tienen más disposición para avanzar hacia el

nivel superior. Además de la mayor cobertura de los servicios educativos, esta mejora se asocia con la falta de oportunidades de trabajo, que obliga a los jóvenes a permanecer por más tiempo en el sistema como actividad de refugio frente a la desocupación, una posibilidad que se facilita por el bajo costo e incluso gratuidad de la educación superior en las universidades públicas” (p. 36).

Frente a esta situación aún así los jóvenes y adolescentes se ven en la necesidad de iniciarse en el ámbito laboral y a la vez estudiar a temprana edad por las necesidades económicas que se atraviesa sus familias.

Según el informe del Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo DESCO (2011) La Participación juvenil en el desarrollo territorial, el estudio de necesidades de formación de recursos humanos y jóvenes en La Paz y El Alto proporciona un dato que habla de la situación de la juventud: el 50% de jóvenes que buscan empleo por primera vez asisten a la escuela, lo cual muestra la importancia que tiene para las familias los ingresos generados por los jóvenes en edad escolar. En ese sentido el apoyo a los emprendimientos juveniles es una de las estrategias de mayor sintonía con la situación y aspiraciones de los jóvenes en El Alto. (p. 132)

3.3. La Vía Educativa en el imaginario de los Negociantes

En Bolivia la educación, entre otras capacidades de desarrollo, no necesariamente coincide con las oportunidades formales que surgen en el país o en el contexto globalizado. Es el caso del grupo de negociantes alteños, para quienes no poseer capital social, entendido como educación y salud, no es un obstáculo para el vertiginoso desarrollo de sus actividades (el contrabando de autos usados, por ejemplo) son la base de su enriquecimiento y ascender en la pirámide social sin siquiera transitar por la clase media. Un emprendimiento

económico exitoso asegura un volumen de ingresos que no necesariamente proporciona una profesión en el país (Cedla, 2012, p. 231).

La educación es una oportunidad que transfieren a sus hijos: “quiero que mis hijos sean profesionales”, convirtiéndola así en una aspiración generacional. Para los jóvenes negociantes la educación es una vía para alcanzar prestigio social, más que un canal para asegurar condiciones materiales de vida. La profesión universitaria es valorada como un recurso seguro ante las incertidumbres del mercado: “la profesión es algo que va a perdurar por siempre” (Cedla, 2012, p. 232).

4. Ingreso al Mundo del trabajo

La mayoría de los adultos emergentes han dejado la casa de sus padres y trabajan o prosiguen con la formación avanzada (Hamilton y Hamilton, 2006). Los que ingresan al mercado del trabajo afrontan un escenario que cambia con rapidez. La naturaleza del trabajo es cambiante y las condiciones laborales cada vez son más diversas e inestables. Mientras las generaciones anteriores de empleados a menudo podían esperar permanecer en una empresa desde que empezaban a trabajar hasta su jubilación, ese patrón de empleo es cada vez menos frecuente. Cada vez son más los adultos que se emplean a sí mismos, trabajan en casa o a distancia, en horarios flexibles, o actúan como contratistas independientes. Esos cambios, aunados a un mercado de trabajo más competitivo y la demanda de una fuerza laboral altamente capacitada, hacen que la educación y la capacitación sean más vitales que nunca antes (Corcoran y Matsudaira, 2005). (Papalia, 2012, p. 450).

Los seres humanos que se encuentran entre los 18 y 24 años de edad son maduros en cuanto crecimiento y desarrollo psicológico, pero son diferentes a los demás mayores por ser inexpertos en el mundo adulto, al que entran con

entusiasmo, dinamismo y creatividad que la compensan; y, mantienen aún una gran facilidad para el cambio lo que facilita el aprendizaje y aprehensión de conocimientos e información a velocidad, todo lo cual se expresa en su activa y muchas veces creativa participación social.

4.1. El Mercado Laboral en Bolivia

Según el Informe de Desarrollo Humano en Bolivia, (2010) “el mercado laboral perpetúa y acentúa desigualdades que se traducen en bajos salarios, mala calidad del empleo y desempleo. Tiene dos características principales. Primero, una alta informalidad; seis de cada diez trabajadores en el área urbana y nueve de cada diez en el área rural, según datos de la Encuesta de Hogares 2007. Segundo, una dualidad persistente entre áreas urbanas y rurales, ya que cerca de dos millones de los 4,6 millones de la población ocupada se encuentran en comunidades y poblaciones rurales con remuneraciones muy bajas” (p. 190)

Así mismo el 2009, la tasa de desempleo llegó a 7,14%. Considerando otras variables complementarias de análisis, también existen altos niveles subempleo visible (personas que trabajan menos de 40 horas a la semana o desean y pueden trabajar más tiempo) y el subempleo invisible (población que trabaja más de 40 horas a la semana pero tiene un ingreso menor a la canasta básica alimentaria), además de bajas tasas de inversión y una escasa capacidad de la economía para generar empleos que cubran el crecimiento anual de la población en edad de trabajar (alrededor de 170,000 personas al año en el área urbana) (informe de Desarrollo Humano en Bolivia, 2010, p. 190).

El 2010, la economía boliviana tiene una de las más altas tasas de informalidad de América Latina: 67% de aporte del sector informal a la economía nacional seguido de Colombia (62%), Honduras (56%) y Perú (56%). Si bien no existe una definición uniforme para medir el sector informal, se estima que los

trabajadores bolivianos informales oscilarían entre 60 a 80% de la población ocupada (Informe de Desarrollo Humano en Bolivia, 2010, p. 190).

4.2. El Contexto Laboral de los Jóvenes en la Ciudad de El Alto

Según el Centro de Multiservicios Educativos CEMSE (2008), El empleo Juvenil en La Paz y El Alto se caracteriza por ser sinónimo de precariedad, pero las urgencias familiares llevan a que cerca del 75% de los jóvenes trabajen, siendo relevante el número que lo hace por cuenta propia, especialmente en el sector de los servicios (p. 137).

Por otro lado el Programa de Coordinación en Salud Integral PROCOSI, (2002). En la ciudad de El Alto vienen trabajando de manera conjunta varias instituciones buscando el desarrollo local con participación de los jóvenes, cuando se inicia el proyecto CIP (Conjunto Integrado de Proyectos), las estadísticas indicaban que del total de la población que trabajaba, alrededor del 40% correspondía a niños y adolescentes entre 7 y 19 años; de este porcentaje, solo el 8,5% se consideraba población económicamente activa. Las ramas en las que esta población laboraba eran el comercio y el servicio en hogares (51%) e industria (23%). La población económicamente activa era el 31%, y de esta, el 52% se encuentra en el sector informal urbano realizando actividades por cuenta propia, siendo importante la participación de las mujeres como comerciantes minoristas (cerca del 39%), (p.17).

4.3. Los Jóvenes y su Inserción Laboral Precaria en la Ciudad de El Alto

Los estudios sobre la inserción laboral de los jóvenes remarcan problemas comunes que con distintos grados de incidencia están presentes en los países de la región y en Bolivia (Weller, 2006). Entre éstos se encuentran el escaso

aumento en sus tasas de participación, el desempleo abierto con niveles que duplican al promedio general, la cada vez mayor precariedad de sus condiciones de trabajo y la discontinuidad de sus trayectorias laborales.

Según CEDLA, (2016), “el indicador que sintetiza la situación de las condiciones de trabajo de los jóvenes es el *índice de precariedad laboral* construido a partir de las variables de estabilidad laboral, ingresos y cobertura de la seguridad social, esto muestra que el proceso de precarización laboral afecta duramente al conjunto de los trabajadores, pero que fueron los jóvenes los que vieron degradar su situación con un paso acelerado hacia el empleo precario extremo al final del período” (p.43).

Alrededor de 2012, más de noventa de cada cien jóvenes tenían un empleo precario; de éstos el 62% tenía un empleo precario extremo, es decir, temporal, mal pagado y sin prestaciones sociales y los demás un empleo precario o con déficit en alguna de estas condiciones, menos del 8% contaba con un empleo adecuado no precario.

Las causas de los déficits de acceso y la baja calidad de los empleos para los jóvenes abarcan aspectos demográficos, económicos y sociales que interactúan con su posición en la estructura de clases y las concepciones de género en la sociedad.

Los grupos de jóvenes que pertenecen a hogares en situación de pobreza también viven de forma más severa la falta de trabajos de calidad porque se ocupan de manera desproporcionada como familiares no remunerados o realizan actividades por su cuenta, con un limitado acceso a recursos productivos complementarios al trabajo (CEDLA, 2016).

Sin embargo aparece como un rasgo característico del empleo entre los jóvenes asalariados que se ocupan en condiciones de inestabilidad laboral, con bajos salarios y sin cobertura de la seguridad social, en mayores proporciones que los adultos.

Según el CEDLA, Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario, (2016) los jóvenes asalariados tienen un índice de precariedad parecido al promedio, pero se diferenciaban de los independientes por una concentración menor en los empleos sujetos a condiciones precarias extremas. Quedaban muy lejos para ambas las posibilidades de mejorar sus condiciones laborales. De esta situación se nutren los crecientes procesos de empobrecimiento, emigración adulta y juvenil, cada vez más con destino al exterior del país (p. 43).

El (2016), los jóvenes representan entre el 15% y 20% de la población, el porcentaje aumenta a medida que las unidades económicas familiares abren espacios a trabajadores no remunerados. Entre la mitad y dos tercios de los jóvenes trabajan en los servicios y el comercio, sin grandes diferencias por sexo, en relación estrecha con la importancia de las actividades terciarias en la estructura económica urbana. Con el tiempo, con los cambios en la demanda laboral han diversificado su perfil ocupacional en estos rubros, pasando del comercio a los servicios personales, servicios de comida rápida y transporte; de esta manera, ha quedado atrás su inserción en actividades manufactureras, aunque han ganado algunos espacios en la construcción (Cedla, p. 141).

El único cambio destacable en la inserción ocupacional reciente de los jóvenes ha sido su mayor presencia como asalariados, principalmente en el sector semiempresarial (donde los dueños son también trabajadores directos), pues su acceso a empleos en el sector empresarial tiende a aumentar lentamente. Entre tanto, el sector estatal sigue como el menos permeable al empleo juvenil.

Para fines comparativos con otros países, entre el 55% y el 80% de los jóvenes, mucho más que los adultos, se ocupa en el sector informal, con pocas diferencias por sexo. Esta proporción varía según la magnitud de las unidades económicas organizadas bajo formas familiares y semiempresariales en las ciudades (Cedla, 2016, p.43)

4.4. El Contexto Informal en Bolivia

Desde los años sesenta a setenta, las plazas, las calles y las aceras de las ciudades más importantes de América Latina (Quito, Lima, Caracas, La Paz y otras) se han convertido en escenarios de proliferación de los denominados comerciantes informantes, quienes transformaron estos espacios públicos en mercados populares de gran magnitud. Los años ochenta en Bolivia fueron marcados por importantes cambios en la política y en la economía. Un nuevo modelo económico impuesto por los gobiernos desde 1985, denominado neoliberal, incluyó medidas como el ajuste estructural. Muchos escenarios económicos de la producción y del comercio se “informalizaron” en ese momento, y las investigaciones de los años ochenta, sobre todo promovidas por el Centro de Estudios Laborales y Agrarios (CEDLA) y por otros centros de investigación veían el crecimiento de este sector como una de las manifestaciones de la crisis económica del país a raíz de la promulgación del Decreto Supremo 21060 (PIEB, 2009 p. 9)

Según el Informe de Desarrollo Humano en Bolivia, (2010) “El sector informal agrupa prácticamente a trabajadores de todos los estratos, pero principalmente a ocho de cada diez trabajadores del estrato bajo, seguido de cinco de cada diez trabajadores del estrato medio y solo tres de cada diez trabajadores provenientes del estrato alto” (p. 195).

El (2010), la informalidad es una estrategia de vida que tiene una presencia similar en las ciudades y en el campo, y que articula formas de generación de autoempleo, la creatividad y el emprendimiento de pequeñas empresas también labores clandestinas o ilícitas, actividades del comercio, la agricultura, la construcción, la industria manufacturera, el transporte y los servicios (p.196,197).

4.5. El Emprendimiento como una Alternativa Laboral en Bolivia

De acuerdo al Informe de Desarrollo Humano en Bolivia (2010) el emprendimiento representa una vía de movilidad (movimiento) social al impactar tanto en los ingresos como en las ocupaciones laborales. En la medida que el emprendimiento genera espacios para que una persona independientemente de su sexo, estatus socioeconómico o nivel educativo desarrolle su creatividad e innovación, esta vía constituye un nivelador y movilizador de oportunidades en la sociedad. (p. 211).

Según el estudio de Global Entrepreneurship Monitor (2008) en Bolivia el 45% de población boliviana entre 18 y 64 años se encuentra realizando algún emprendimiento. Esto nos sitúa como el país con mayor actividad emprendedora, seguido de Colombia 37%, Perú 33% y Argentina 29%, de estos emprendedores, 54% son emprendedores por necesidad (inician un negocio ante la ausencia de mejores opciones laborales y como una estrategia de supervivencia), mientras que el 46% son emprendedores por oportunidad (inician un negocio porque perciben oportunidades nuevas en el mercado). (p.126).

Según el Informe de Desarrollo Humano en Bolivia (2010), cuatro de cada diez bolivianos y bolivianas heredan la categoría ocupacional de sus padres. Las categorías con más alta herencia son: la “manual no calificada del sector

agrícola” (campesinos, zafreros, etc.) (53%), “profesionales/técnicos medios” (46%) y “rutinaria no manual” (empleados, comerciantes, trabajadores de servicios) (33%). (p. 213).

5. Jóvenes Emprendedores

5.1. Definición

La palabra “emprendedor” suele asociarse a personas esforzadas, con visión, que destacan en alguna área empresarial.

Un emprendedor de negocios es considerado como aquel sujeto que cuenta con una enorme necesidad de realización personal e ilusiones, desborda energía y creatividad, confía en sí mismo y se compromete a tiempo completo con su proyecto de creación de empresa, para lo cual asume los riesgos moderados con cierta independencia y autonomía (DEMAC, 1991) (Vargas, 2012, p. 24).

Según Gerber (1996) un emprendedor de negocios es alguien innovador, un ser inteligente y creador de nuevos métodos para ingresar o generar nuevos mercados, posee personalidad creativa y siempre desafía lo desconocido, convirtiendo las posibilidades en oportunidades, emprendedor es considerado aquel que comienza su propio, nuevo y pequeño negocio. (Vargas, 2012, p. 24).

Emprendedores de negocios “son personas que persiguen un beneficio, trabajando individual o colectivamente, pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto” (Lezana, 1998, p. 4)

Considerando lo desarrollado, asumimos que el emprendedor de negocios es un sujeto con gran necesidad de autorrealización, caracterizado por su creatividad, autonomía y autoconfianza y compromiso con su proyecto de creación de empresas. (Vargas, 2012, p. 27).

Se trata de personas que frente a un problema o necesidad intentan hallar una solución a través de la formulación de ideas de negocios, que generalmente conllevan a la creación de una empresa.

Un emprendedor es alguien dispuesto a enfrentar una serie de riesgos u obstáculos con el propósito de beneficiarse de las ventajas que ofrece el mercado.

Recién en 1732 la palabra emprendedor apareció en el Diccionario de autoridades que fue el primer diccionario de la **Real Academia Española**, conocida como RAE. Al hablar de un emprendedor no nos referimos solamente a una persona de negocios, sino que el emprendedor es una persona asalariada, que se emplea en su proyecto por cuenta propia dando lugar a pequeñas empresas. Muchos emprendedores tienen éxito, logrando emprendimientos que pueden llegar a ser millonarios. Muchos gobiernos apoyan las iniciativas de emprendedores, buscando así una salida para las personas desempleadas o que quedan fuera del sistema (por ejemplo por edad) (Trías de Bes, 2007, p.9)

Un emprendedor no puede existir sin creatividad. Los emprendedores crean constantemente nuevas fórmulas para resolver sus problemas. Un emprendedor, estimula su propio ambiente creativo, pensando siempre en términos de soluciones y oportunidades, más que viendo los acontecimientos como un problema.

La juventud es una etapa que se puede aprovechar para fortalecer y despertar habilidades emprendedoras y depende de padres de familia, profesores y guías entre otros miembros de la comunidad para poder realmente potenciar este capital humano. Muchos adolescentes y jóvenes también tienen una visión muy clara de las limitaciones que muchas instituciones tienen para apoyarles y toman decisiones intencionales todos los días con delación a la mejor vía para enfrentar la necesidad de crecer y desarrollar, y mientras tanto seguir contribuyendo a sus familias (James, Torres y Shnurr, 2004, Bricher, 2008).

En Bolivia esta temática se viene trabajando a través de la intervención de instituciones que brindan espacios para jóvenes como es el caso del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa, por medio de capacitaciones en emprendimientos sociales y económicos.

5.2. Emprender según el Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (CDEA)

5.2.1. Emprender

Hablando de manera literal según la RAE (Real Academia Española): emprender significa: “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”.

El emprender técnicamente hablando, es una formulación metodológica que resulta de la relación entre la teoría y la práctica, sobre las ventajas del hacer y realizar, ésta misma, es afirmada y fortalecida en la praxis constructora y realizadora, es almacenada en forma de conocimiento selectivo, pero concebida sobre una visión estrictamente orientada para la eficacia en resultados, por tanto es un método basado en técnicas pragmáticas para esta disciplina y

conocimiento, sobre emprender con “la ciencia del saber hacer” y transformar así, las teorías en acción realizadora.

El Emprender es la capacidad de concebir en la mente ideas creativas, germinadoras y multiplicadoras, capaces de generar el impulso para la acción proactiva de esas ideas elaboradoras, es un acto de la creación y procesada por el “pensamiento proactivo”, que en esencia es el “hacedor”, el cual, se sintoniza armónicamente con su mejor par, que es el “pensamiento creativo” el cual es un “pensador” y con esta alianza, es creada la mejor obra para ser puesta en escena por su autor, el cual conocemos como “el emprendedor”

En resumen podemos decir que Emprender es la capacidad de la persona para motivar y auto-motivarse para hacer que las cosas que uno quiere sucedan, buscando para ello diversas estrategias fruto de la creatividad y sobre todo de su actitud ante la vida, es un constructor de ideas y sueños, que obedece a su propio “instinto realizador,” pero a su vez, son dotados de una fuerte capacidad motivacional para ir en busca de la concretización de sus ideas y sueños en hechos transformados y plasmados en realidades objetivas.

5.2.2. Razones para Emprender

No podemos negar que los niños, niñas, adolescentes y jóvenes son los actores principales en la promoción de una nueva cultura emprendedora y, por lo tanto, apostar en la formación de los mismos es una garantía de que ellos serán los protagonistas principales en el desarrollo del país.

Según un informe de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizado el año 2008, Bolivia se encuentra entre los países con más altos índices de emprendimiento, siendo que la mayor parte son emprendedores por necesidad y no por oportunidad.

Este informe de GEM nos da a conocer de alguna manera que existe un estancamiento de la economía boliviana por la debilidad y escasa diversificación del aparato productivo.

Otro factor del mismo es la baja formación en desarrollo empresarial y el bajo nivel educativo de la población, ocasionando esto una baja generación de empleos y la poca detección de oportunidades económicas.

Un factor relevante que refleja el informe es que la investigación muestra que los países que tienen mayor índice de emprendedores presentan una débil oferta de educación orientada hacia el emprendimiento y que los emprendedores se ven obligados a buscarla después de concluir su formación escolar, convirtiéndolos en emprendedores por necesidad con herramientas muy escasas para alcanzar el éxito y la sostenibilidad deseados.

Contrariamente nos muestra que en países de altos ingresos económicos y con elementos de emprendedurismo dentro de sus ofertas educativas surgen los emprendimientos más por oportunidad que por necesidad, mostrando estas iniciativas mayor desarrollo y estas sostenibilidad en el tiempo.

Viendo este panorama esto veremos que para emprender existen muchas razones, a continuación nombraremos las más importantes:

- Sabemos que en Bolivia contamos con un alto capital emprendedor los mismos pueden constituirse en el principal motor del desarrollo económico nacional, con adecuadas políticas públicas, educativas y financieras orientadas hacia este propósito.

- Debemos tomar en cuenta que los emprendedores son verdaderos agentes de cambio positivo de cualquier país, por ello hoy en día varios países están fomentando el desarrollo y fortalecimiento de una cultura emprendedora sólida, muchas de ellas hacen énfasis en la creación de empresas, principalmente por el impacto directo que ésta tiene en la generación de nuevos empleos, además de la innovación y riqueza.
- La presencia de emprendedores permite la existencia de empresas de diversa índole, con profesionales que hacen que las empresas sean más productivas y competitivas lo que permite una mayor recaudación de impuestos, ayudando a que el Estado tenga mayores fondos para fomentar el desarrollo del país.
- Emprender promueve otras opciones laborales, es decir una persona proactiva y con iniciativa siempre tendrá más posibilidades que otra que simplemente es funcional y está esperando que las cosas lleguen y le lleguen por sí mismas.
- El emprender permite el desarrollo de la persona de manera integral, ya que el emprendedor siente la necesidad de su desarrollo personal como parte de su estrategia para alcanzar el éxito.
- Emprender es una alternativa real que nos permitirá que los jóvenes no pasen a formar parte de las filas de los desocupados o de los subempleados, no teniendo que dejar su país para buscar alternativas fuera de nuestras fronteras, sufriendo mayor marginamiento y discriminación.

- El desarrollar emprendimientos sociales aporta al mejoramiento de las relaciones sociales y culturales, mejorando la calidad de vida de la sociedad.

En síntesis podemos decir que emprender nos permite un desarrollo personal, social, cultural y económico.

5.2.3. Beneficios de Emprender

En el anterior punto hablamos un poco de las razones por la que debemos fomentar el emprendedurismo en los niños, niñas, adolescentes y jóvenes que si bien nos mostraron al mismo tiempo varios beneficios a nivel general es importante también conocer de manera más específica que beneficios obtenemos al iniciar un emprendimiento sea este social o económico-productivo.

- El emprender coloca a los nuevos profesionales en una situación de ingresar al mundo laboral cada vez más competitivo en condiciones igualitarias.
- Una persona emprendedora alcanza sus metas, pues realiza acciones orientadas a una meta clara.
- Mediante los emprendimientos sociales se pueden visibilizar la formación de nuevos liderazgos con el reconocimiento de la sociedad, constituyéndose por ende el emprendedor en un referente social.
- Un emprendimiento posibilita que se puedan plasmar las ideas creativas.

- Existe mayor satisfacción por el trabajo entre las personas empresarias que entre las personas empleadas.
- Los emprendedores satisfacen de mejor manera sus necesidades como la realización personal, cumplimiento de metas, la independencia y el alcanzar los retos perseguidos.
- Para el emprendedor el factor de la ganancia y crecimiento económico es mucho mayor sea empresario o sea un profesional dependiente.
- Emprender permite el desarrollo de múltiples habilidades y oportunidades de aprendizaje que orientados al crecimiento personal son fuente de conocimientos necesarios para tener éxito.
- Emprender permite desarrollar las habilidades y conocimientos de las personas, traduciéndolas en acciones orientadas al desarrollo de iniciativas que posibilitan la generación del empleo y autoempleo.

Entonces los beneficios que podemos obtener al emprender son múltiples y sus efectos son personales, familiares y sociales.

5.2.4. Retos de Emprender

Hablando de manera general existen dos tipos de motivaciones para emprender, la primera se da por exigencia o necesidad y la segunda se da por la detección de una oportunidad, según el informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor) en los países desarrollados la proporción es aproximadamente 85% oportunidad y 15% necesidad, lo cual es inversamente proporcional en el caso de nuestro país.

Cuando hablamos de emprendedores por oportunidad nos estamos refiriendo a los emprendimientos que fueron planificados y creados por la identificación de oportunidades económicas existentes, las mismas que en muchos casos no están siendo aún explotados o lo están siendo en baja escala.

Por otro lado el emprender por necesidad, significa iniciar una actividad para satisfacer la necesidad de generarse un puesto de trabajo o para solucionar una situación personal, no teniendo necesariamente una planificación detallada y preparada en base a la detección de oportunidades existentes razón por la cual se pueden ver que los nuevos negocios que van apareciendo son los mismos que existen en el mercado, lo que causa que los negocios de subsistencia vayan aumentando cada vez más.

Mediante el informe presentado por GEM, tenemos una primera fotografía. Donde nos muestran una Bolivia con alto potencial de emprendedores, donde las mujeres son tan emprendedoras como los hombres y los jóvenes lo son como los adultos, pero de hecho tenemos mucho trabajo hacia adelante para convertir este potencial en un verdadero motor del desarrollo social y económico del país, donde puedan surgir cada vez más los emprendedores por oportunidades y no solo por necesidad como es hoy nuestro caso.

El proceso de emprender no es una tarea fácil, aún en nuestro contexto actual ya que para llevar adelante emprendimientos económicos necesitamos contar con “ambientes de negocios favorables” que tengan políticas públicas orientadas a este fin. Orientar este proceso, entonces, significa generar acciones de la sociedad civil y del gobierno, para animar cada vez a más personas a crear emprendimientos productivos que haciendo una analogía con el crecimiento poblacional significaría aumentar, digamos, la tasa de natalidad, pero una vez que las empresas recién nacidas estén marchando se deberán proceder a generar procesos de asistencia y acompañamiento, para lograr

disminuir la tasa de mortalidad de los emprendimientos que en el caso de Bolivia no supera el quinto año y ni que hablar de los negocios de subsistencia pues sus tiempos de vida son generalmente menores a los dos años.

Emprender iniciativas sociales tampoco es una tarea sencilla ya que en nuestro país las organizaciones pequeñas nuevas generalmente no llegan a pasar de los 3 años de vida, teniendo como principales problemas el económico y la participación de sus integrantes quienes en muchos casos se alejan por factores económicos, entonces para el desarrollo y fortalecimiento de las iniciativas sociales se necesita contar políticas públicas que favorezcan el fortalecimiento de estas iniciativas sociales, pero también con la visión de sostenibilidad por parte de los emprendedores sociales.

5.2.5. Perfil del Emprendedor

Entre las características de un emprendedor que debemos fomentar podemos mencionar las siguientes:

- Tienen una actitud positiva
- Es creativo
- Es proactivo
- Trabaja en equipo
- Asume retos nuevos
- Aprende de sus errores
- Tiene metas claras
- Tiene una visión de futuro
- Es responsable
- Comprometido con lo que hace
- Tiene capacidad para resolver problemas
- Es innovador

- Es crítico
- Detecta oportunidades
- Tiene autoconfianza
- Es persistente
- Motivado a lograr cosas

Si bien es el perfil que buscamos generar veamos cual es el perfil común del emprendedor y emprendedora bolivianos, tienen una edad promedio de 34 años, con un nivel de ingresos aproximado de Bs. 2.000 y que se desempeña en el sector de servicios al consumidor. Sus emprendimientos incorporan muy poca nueva tecnología y se orientan principalmente al mercado local. A pesar de que hay muchos emprendedores en Bolivia, muy pocos han recibido alguna capacitación en iniciar o gestionar un nuevo negocio.

5.2.6. Tipos de Emprendedores

Existen diversas maneras de diferenciar a los emprendedores una de ellas es la segmentación que se realiza por las motivaciones para emprender, en este grupo se tiene identificados dos tipos de emprendedores que son uno por necesidad o exigencia y el segundo por oportunidad.

Generalmente, en los países en desarrollo, se dan en mayor proporción y frecuencia los emprendedores por necesidad o exigencia. Siendo estos el resultado de las crisis económicas recurrentes en nuestras economías, las mismas que incrementan los niveles de desempleo y este efecto genera la necesidad de la población de generarse ingresos. Este tipo de emprendedores están asociados a personas de bajo nivel educativo, se ubican en sectores tradicionales, donde la inversión inicial es pequeña y teniendo como fruto una baja rentabilidad, y su cliente final es el público general. Este es el segmento de emprendedores mayoritario en Bolivia y también en América Latina.

Por otro lado tenemos a los emprendedores por oportunidad. Este grupo se diferencia del anterior en varios aspectos. Generalmente son personas con un nivel educativo alto, que concentran sus actividades en sectores dinámicos que pueden estar relacionados al conocimiento pero también lo productivo a escala mayor, generalmente tienen relaciones y mercados globales y sus clientes son grandes empresas o grandes segmentos claramente diferenciados.

Pero también tenemos diferentes tipos de emprendedores de acuerdo a la actividad que realizan es así que tenemos los emprendedores económicos, sociales y culturales.

Emprendedor Económico es aquella persona que aplica su talento creativo para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente es capaz de generar un ambiente favorable para el incremento de las oportunidades de negocio y grado de innovación en las organizaciones y por ende contribuir con el desarrollo de su entorno.

A su vez este tipo de emprendedor tiene otro nivel denominado intra-emprendedor este tipo de emprendedor es el que aplica su talento dentro de la organización y generalmente se destaca por su creatividad y actitud hacia el trabajo y la organización.

Algunas características de este tipo de emprendedor son:

- Es impaciente, autónomo, dispuesto a asumir fracasos, decidido, flexible, persistente,
- Tiene motivación al logro y tiene auto-confianza.
- Es eficiente, busca información, comprometido con su trabajo, se preocupa por la imagen de sus productos.

- Busca tener buenas relaciones con sus empleados y con el medio ambiente.
- Es una persona creativa, orientada a metas, capaz de resolver problemas, de planificar, de detectar y actuar en las oportunidades
- Tiene habilidades en las áreas de finanzas, marketing, conocimiento del negocio.

El emprendedor social, que, en esencia, es un emprendedor que realiza proyectos que no tienen un afán meramente lucrativo, sino de respuesta a una necesidad o a un problema de la sociedad, este tipo de emprendedor necesita al mismo tiempo de un grupo social para llevar adelante su proyecto, ya que tiene como base la participación social. Otra diferencia con el emprendedor económico es que este compromiso que asume le supone un riesgo personal, político y de imagen muy fuerte y diferente al riesgo fundamentalmente económico.

Algunas características del emprendedor social son:

- Comparte abiertamente sus innovaciones y los resultados de sus iniciativas con los demás como parte de perspectiva de su desarrollo potencial.
- Contar con recursos económicos para poner en marcha sus iniciativas, no es algo determinante ya que busca diversas maneras de cubrir los mismos.
- Generalmente tiene una mente abierta para adecuar sus iniciativas a las necesidades y particularidades de su entorno.
- Genera una red de relaciones en un contexto en el que ha de diferenciar, beneficiarios, financiadores, reguladores y actores sociales.
- Trabaja con recursos humanos muy heterogéneos y con diferentes niveles de compromiso y vinculaciones a la organización.

5.3. Jóvenes Emprendedores en la Ciudad de El Alto

Según DESCO (2011), En la ciudad de El Alto, el propio contexto favorecería la actividad emprendedora debido a su alto nivel comercial y número de pequeñas y micro empresas, las que son parte de la vida cotidiana de los jóvenes. (p.137)

El informe de Desarrollo Humano en Bolivia (2010) hace referencia “En términos de actividades emprendedoras, siete de cada diez emprendimientos naciesen se concentran en el sector de servicios al consumidor, con un predominio en el comercio al por menor. Asimismo, un 78% de los emprendimientos se concentra únicamente en el mercado interno sin mayores nexos con el sector exportador”. (p. 200)

El “sueño boliviano” según el Informe de Desarrollo Humano (2010) es parte de una cultura emprendedora innata en el país, sin embargo, el punto de partida sigue siendo la necesidad. Por un lado, la segmentación, la discriminación y la precariedad en el mercado laboral, son fuertes motivaciones para que un trabajador quiera instalarse por cuenta propia, como un mecanismo para conseguir estabilidad laboral. El emprendimiento como una vía de movilidad no sólo busca superar la discriminación laboral en salarios, sino también representa una estrategia de movilidad intergeneracional donde los hijos aspirarán a ser empresarios a partir de la herencia del negocio familiar. Al situar a los emprendedores del “sueño boliviano” en el sector informal muchos de ellos se concentran en actividades de supervivencia más que en actividades productivas de mayor valor agregado y rentable a gran escala. (p.206)

6. Educación Financiera

La educación financiera es definida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (2005) como el proceso a través del cual los usuarios financieros

mejoran su comprensión de los productos, conceptos y riesgos financieros, desarrollan habilidades para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, realizan elecciones informadas y adoptan acciones para mejorar su bienestar financiero.

La educación financiera comprende tres aspectos clave (Comisión Europea, 2007): a) Adquirir un conocimiento y una comprensión en materia de finanzas; b) Desarrollar competencias en ese ámbito, es decir, tener capacidad para utilizar los conocimientos en beneficio propio; y c) Ejercer la responsabilidad financiera, es decir, llevar a cabo una gestión adecuada de las finanzas personales, realizando elecciones informadas, con conocimiento de los riesgos asumidos.

¿Por qué se le concede hoy tanta importancia a la educación financiera en todo el mundo? En primer lugar, por la existencia de un diagnóstico, basado en estudios internacionales, que revela el insuficiente grado de conocimiento de la población de las cuestiones económicas y financieras básicas. El déficit de educación financiera se considera uno de los factores que ha agravado los efectos de la crisis financiera internacional, aunque no puede decirse que haya sido un monopolio del ciudadano de a pie. A lo anterior han de añadirse la creciente ampliación y la complejidad de la oferta de productos financieros, que colocan a veces al usuario en una posición de vulnerabilidad. La notoriedad y la trascendencia de algunos casos sufridos en España ahorraron comentarios al respecto. En tercer lugar, por la constatación de los beneficios de la educación financiera para los individuos y para el conjunto de la economía y de la sociedad.

La importancia de la educación financiera no se limita a las personas mayores, sino que también es necesaria para los jóvenes, que ya son, o van a serlo pronto, usuarios de servicios financieros. El adquirir hoy conocimientos

financieros tiene una serie de ventajas para su vida futura. Hoy día existe conciencia de que, para que vaya calando, la educación financiera tiene que comenzar lo más pronto posible y, preferiblemente, ser incorporada en los planes de estudio. Como ha destacado la OCDE (2010), “Las jóvenes generaciones es probable no sólo que se enfrenten a una complejidad creciente en los productos, servicios y mercados financieros, sino también es probable que soporten más riesgos financieros en su etapa adulta que sus padres”. La inclusión de una sección específica en las pruebas de PISA por la OCDE (2013) a partir de 2012 es bien expresiva de ese reconocimiento.

6.1. Servicios Financieros Orientados a Jóvenes

Los servicios financieros orientados a la juventud (YFS), incluyen a una variedad de productos y servicios financieros que están diseñados y adaptados intencionalmente para tener en cuenta las necesidades de los segmentos de mercados jóvenes específicos.

Los YFS normalmente son ofrecidos por una variedad de proveedores de servicios financieros, entre los que se encuentran los proveedores formales de servicios financieros e instituciones gestionadas por miembros o propiedad de los miembros.

Según Global Assets Project; Child Savings Account, 2008 los servicios financieros orientados a la juventud conllevan una serie de oportunidades y retos en diferentes niveles y con diferentes actores como son las organizaciones que trabajan con jóvenes en procesos de empoderamiento, también se encuentran los proveedores de servicios financieros que pueden ser instituciones financieras y microfinancieras y por último se encuentran los jóvenes quienes son los actores directos en estas iniciativas

Según una investigación de MasterCard a través del programa Youth Financial Services (YFS) sobre el desarrollo cerebral muestra que existe un momento decisivo para el desarrollo de capacidades tales como la planificación, este momento comienza a los 11 años de edad y termina alrededor de los 24. Por lo tanto, para desarrollar este tipo de capacidades es importante “ejercitar” el cerebro. Por ejemplo, el uso de ahorros ayudará a los jóvenes a desarrollar la capacidad de planificación y de establecer metas. Intentar lograr esto después de los 24 años es más difícil.

Además, entre los 12 y 24 años ocurren transiciones decisivas y los servicios financieros pueden cumplir un papel fundamental, mientras los jóvenes piensan en la educación secundaria, se inician en el trabajo productivo, adoptan un estilo de vida saludable y forman una familia. Las cinco transiciones importantes en el período de la juventud son:

- El aprendizaje después de la edad escolar primaria
- La iniciación en la vida de trabajo productivo
- La adopción de un estilo de vida saludable
- Formar una familia
- El ejercicio de la ciudadanía.

6.2. Ley de Crédito para Jóvenes en Bolivia

Según Velarde (2014) a través de la prensa escrita El Diario. El Gobierno promulgó la Ley de Créditos para jóvenes que permite acceder al financiamiento del proyecto de “Mejora de Habilidades e Ingreso Laboral para jóvenes” que consiste en optimizar la empleabilidad y el ingreso laboral de jóvenes de escasos recursos económicos a través de programas de desarrollo

de capacidades en ciudades seleccionadas. Incluyendo la ciudad de El Alto. (p. 17)

Si bien el mismo se encuentra en vigencia es un proyecto que abarca solo a 15 mil jóvenes de diferentes lugares del País, el financiamiento para este programa de formación de jóvenes es de 20 millones de dólares, con recursos del Banco Mundial (BM), el cual tendrá una duración de seis años. Por tanto esto no cubre a la necesidad de la población juvenil de todo el país.

6.3. Apoyo Financiero y Microcréditos a Jóvenes Emprendedores de El Alto

Según Javier Salinas (2010) hace referencia que una de las principales limitaciones enfrentadas por las estrategias de fomento a los emprendimientos juveniles fue la carencia de alternativas de microcréditos para jóvenes. Si bien en todos los territorios hay instituciones crediticias orientadas a los pequeños productores, las garantías que debían otorgar para obtener un crédito dificultaron el acceso a estas por parte de los jóvenes emprendedores. (p. 151)

PRO MUJER y CREDIVIDA respectivamente, que funcionaban como instituciones financieras, desarrollaron productos específicos para jóvenes, lo que permitió suplir la carencia de este tipo de servicios.

Los beneficiarios del programa de Pro Mujer fueron jóvenes, hombres y mujeres de 16 a 25 años excluidos socio económicamente. Los créditos se orientaban tanto a emprendimientos nuevos como en desarrollo; para los primeros no se exigían habilidades técnicas ni un nivel educativo determinado, si no la voluntad de emprender y contar con un lugar estable para desarrollar el negocio. Se constituían grupos solidarios de ahorro y crédito con los jóvenes interesados, similares a los bancos de mujeres.

El Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (**CDEA**) en convenio con la institución financiera **Pro Mujer**, vienen realizando un trabajo conjunto, en beneficio con la población de jóvenes de la ciudad de El Alto.

En nuestro contexto la institución que está trabajando brindando estos servicios financieros para jóvenes es **Pro Mujer** (Programas para la mujer), creando un programa financiero específicamente con jóvenes de 18 a 25 años, brindando créditos, bajo la metodología de Banca Comunes con la formación de grupos solidarios de varones y mujeres, bajo la garantía mancomunada que es personal, sin garantía prendaria.

6.4. Productos Financieros de Pro Mujer para Jóvenes

Para evaluar la viabilidad del emprendimiento del joven, Pro Mujer lo apoyaba en la elaboración de un plan de negocios, determinando los costos de inversión (capital de trabajo y activos), los ingresos y ganancias. Esta información se complementaba con el cálculo de los costos de vida del joven, para establecer si el negocio generaba ganancias suficientes como para cubrirlos y también pagar el crédito.

Crédito a grupos solidarios juveniles: se organizó a los jóvenes en grupos solidarios de cinco integrantes, quienes se garantizaban los prestamos entre si y solicitaban y efectuaban los pagos de los préstamos en grupo.

Crédito Individual: Acceden aquellos jóvenes clientes de Pro Mujer con un negocio por lo menos de seis meses de antigüedad. El garante personal del joven debe tener un bien inmueble o ser asalariado.

Crédito Temporada: Crédito que se otorga en aquellas fechas en que la actividad económica es mayor (Navidad, carnavales, alasitas, fiestas patronales, etc.). Acceden aquellos jóvenes clientes de Pro Mujer con dieciocho meses de antigüedad.

Ahorro: Todos los jóvenes que acceden al crédito ahorran el 20% del monto prestado. También existe la opción de que sean solo ahorristas.

6.5. Los Bancos buscan a los Jóvenes, el Futuro Mercado de Bolivia

Según Mendoza (2016), a través de la prensa escrita Los Tiempos. Las entidades financieras apuntan a los jóvenes como futuro mercado. Tasas de interés flexibles, promociones para la apertura de cuentas de ahorro y facilidades para acceder a tarjetas de crédito son algunas de las ofertas con las que se acercan a este grupo etario. Además, los bancos pisan el acelerador en sus campañas de educación financiera, y buscan a los jóvenes en los colegios o en redes sociales. (p. 32).

Un recorrido realizado por este medio en entidades financieras recolectó algunas de las ofertas.

El Banco Nacional de Bolivia (BNB) trae “Banca Joven” que ofrece caja de ahorro en moneda nacional, créditos para compras de vehículos, créditos para vivienda y créditos de consumo ligados a beneficios comerciales para los afiliados.

Por su parte, el Banco Mercantil Santa Cruz (BMSC) lanzó en abril su línea comercial “Banx” dirigida al segmento juvenil, definido como quienes tienen entre 18 y 35 años. En esa oportunidad, el gerente de Marketing, Antonio

Claire, resaltó que el 40 por ciento de su cartera se encuentra en clientes de ese grupo etario.

Acorde a esa realidad, el Banco Ganadero cuenta con “Futuro”, la banca para jóvenes entre los 20 y 40 años, según explica la entidad. La línea comercial ofrece productos para financiamiento, ahorro e inversión y otros.

El Banco Bisa cuenta con ofertas para el público de cero a 18 años. También cuenta con tarjetas de crédito para realizar compras en línea.

En tanto, el Banco Unión considera que el segmento juvenil se caracteriza por sus preferencias digitales y tecnológicas, en ese sentido, fortaleció la bancarización electrónica a través de sus servicios: UNINet (Banca por Internet) y UNIMovil.

Según el economista Pablo Cuba, Bolivia recibe alrededor de mil millones anuales en remesas y cada vez más jóvenes incursionan en el comercio informal, lo que hace que las entidades financieras vuelquen su mirada a ese segmento. “Gran parte de ese dinero llega a los jóvenes que tienen la posibilidad de abrir cuentas, de realizar gastos. Es una motivación para canalizar gastos y que ellos puedan abrir cuentas”. (Mendoza, 2016, p. 32).

El vicepresidente nacional de Negocios de Banco Bisa, Franco Urquidi, resalta la importancia de los jóvenes en la vida social y económica. “Al adquirir cultura financiera, el joven entra en contacto con el manejo de dinero, aprende a administrarlo correctamente y a planificar sus gastos. El crédito es muy importante para construir un patrimonio y significa cierta independencia financiera que todo joven ansía”, afirma. (Mendoza, 2016, p. 32).

Por su parte, la gerente general de Banco Unión, Marcia Villarroel, indica que esa entidad considera importante al segmento juvenil en el marco de la democratización de los servicios financieros.

6.6. Los Bancos Buscan a los jóvenes en Colegios y Redes Sociales

Educación financiera, es otra de las grandes apuestas de los bancos no sólo para educar a la población en temas financieros, sino también para atraer nuevos clientes, según lo reconocen los mismos representantes de estas entidades en cuestionarios respondidos a este medio. (Mendoza, 2016, p. 32).

Provisto de un bus financiero, visitando colegios u organizaciones sociales en el área rural o a través de las páginas de Internet, las entidades financieras buscan llegar a toda la población, y de manera especial a los jóvenes, como futuro mercado potencial.

La Asociación Nacional de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN) acaba de presentar su página digital Descubre; el Banco Unión ejecuta su campaña “Entre bolivianos aprendemos”, con talleres presenciales educativos; el Banco Sol busca capacitar a más de 5.000 estudiantes de secundaria con su campaña “Cuidando mi bolsillo”, una campaña que, además, se extiende al ciclo primario, tanto del área rural como de la urbana; Banco Bisa lleva adelante su programa integral de educación “Creando futuro”, con el que recorre todo el país y con el que en 2015 llegó a 7.000 personas de todas las edades; asimismo, este banco ha llevado su Proyecto “Alucine”, una plataforma móvil de comunicación para promover la educación financiera; el BNB, entre otras campañas, impulsó su programa “Aprendiendo con el BNB” y “Aprendiendo con el BNB en Colegios”; y el banco FIE implementó su campaña Aprende-Emprende “diseñado con el propósito de fomentar en los jóvenes su espíritu emprendedor”. (Mendoza, 2016, p. 32).

Los representantes de las entidades financieras explican que asumen estas campañas con el fin de extender la cultura financiera, pues mucha gente desconoce los beneficios de una caja de ahorros y desconoce las posibilidades de un crédito, entre otros aspectos. Además, reconocen que este acercamiento les da la posibilidad de contar con nuevos clientes.

Según explica el banco Sol, otro beneficio indirecto de acercarse a los jóvenes y niños es que muchos de ellos influyen en sus padres para que éstos tengan también un acercamiento al banco.

6.7. El Crédito

Según la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) de Bolivia define El crédito es un medio por el cual se puede obtener dinero de una Entidad Financiera con el compromiso de pagarlo en un determinado tiempo según condiciones pactadas y con un pago adicional de interés. El mismo generalmente tiene los siguientes requisitos:

- Ser mayor de edad
- Tener claro el destino del crédito
- Demostrar capacidad de pago
- Contar con algún tipo de patrimonio
- Tener un buen historial crediticio
- En algunos casos contar con garantes
- Contar con cedula de identidad

Se ejecuta la garantía hipotecaria y obligan al garante a asumir la deuda (Procap - CEE, 2016, 115).

Si bien el crédito es una forma de préstamo formal y regulado por normativa, existen también otro tipo de préstamos no formales pero que son muy utilizados por la población entre ellas tenemos las siguientes:

- **Préstamo de un Prestamista**

Un prestamista es la persona que nos otorga un préstamo a cambio de una garantía tangible, el préstamo es por un tiempo pactado al momento de firmar el contrato y generalmente tiene altas tasas de interés.

Por lo general sus requisitos son muy simples:

- Ser mayor de edad
- Cedula de identidad
- Contar con una garantía prendaria/tangible que en caso de incumplimiento se ejecutara la garantía prendaria.

- **Préstamo de un Amigo**

Es un préstamo de dinero realizado por un amigo que tiene confianza en nosotros, el préstamo es por un tiempo determinado pactado entre ambos y generalmente no pagamos interés. Generalmente la mayor garantía es la confianza y amistad que nos tienen

En el caso de no cumplir con esta deuda existe como consecuencia directa la pérdida de la confianza y la amistad.

- **Préstamo de un Familiar**

Es un préstamo de dinero realizado por algún familiar, el préstamo es por un tiempo determinado pactado entre ambos y generalmente no pagamos interés. (Procap - CEE, 2016, 115).

Generalmente la mayor garantía es la confianza y cariño que nos tienen como familiares.

En el caso de incumplimiento de la deuda tendrá como consecuencia la pérdida de confianza de sus familiares.

6.8. La Deuda

La Deuda es un concepto que deriva de una voz proveniente del latín y cuyo significado hace referencia a la obligación que una persona u organismo tiene que pagar, reintegrar o satisfacer algo (generalmente dinero) a otra. Algunos ejemplos donde aparece el concepto pueden ser: “Estoy muy preocupado ya que no sé cómo voy a pagar mis deudas”, “Tengo una deuda de 2.000 pesos con Juan”, “Lo más importante para no tener problemas económicos es no incurrir en deudas”. (Procap - CEE, 2016, 116).

6.8.1. Endeudamiento y Sobreendeudamiento

“El Endeudamiento es el acceso de una persona a un préstamo que le permitirá acceder a bienes de consumo o incrementar sus ingresos y que está en base a la capacidad de pago que tiene el individuo”

“El Sobreendeudamiento se da cuando un individuo tiene problemas para cubrir su deuda por la insuficiencia de ingresos para cumplir con los pagos, también se da cuando un individuo adquiere varias deudas que superan su capacidad de pago”. (Procap - CEE, 2016, 122).

6.8.2. El Endeudamiento Responsable

Endeudamiento responsable implica alcanzar un nivel de endeudamiento que pueda ser afrontado adecuadamente por los ingresos disponibles.

Una conducta responsable en el manejo del crédito supone conocer cuánto del ingreso puedes destinar a pagar deudas. Para ello es necesario que elabores tu presupuesto financiero.

No se debe confundir la real capacidad de endeudamiento con el límite de crédito otorgado por las entidades financieras. Generalmente las entidades determinan el límite de crédito en base a los ingresos que se declaran, no conociendo el total de gastos que deben afrontarse. (Procap - CEE, 2016, 123).

CAPITULO III METODOLOGIA

1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION

1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es correlacional, por que la investigación tiene el propósito de evaluar la relación que existe entre la motivación y estrategias de afrontamiento. (Sampieri 2003, p.122)

1.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación es un diseño no experimental de tipo transversal, porque no se manipulo deliberadamente ninguna de las variables, solo se observó tal y como se da en su contexto natural para después analizarlos; es de tipo transversal por que se recolectaron los datos en un solo momento, en un tiempo único (Sampieri 2003, p. 269, 270).

2. VARIABLES

2.1. DEFINICION DE VARIABLES

2.1.1. MOTIVACIÓN

Es su teoría Motivacional, sugiere que las personas serian poseedoras de una tendencia intrínseca al crecimiento o auto perfección, una tendencia positiva al crecimiento, que incluye tanto los motivos de carencia o déficit como los motivos de crecimiento o desarrollo. Introduce el concepto de jerarquía de las necesidades, en la cual las necesidades se encuentran organizadas

estructuralmente con distintos grados de poder, de acuerdo a una determinación biológica dada por nuestra constitución genética como organismo de la especie humana. (Maslow, 1943)

2.1.2. ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO

Las estrategias de afrontamiento hacen referencia a todas las respuestas cognitivas y comportamentales, que realiza una persona para cambiar o controlar las circunstancias estresantes de una situación, así como para reducir las emociones negativas que le acompañan (Lazarus y Folkman, 1984).

2.1.3. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

Variables	Dimensiones	Indicadores	Medidores	Escalas	Instrumentos
Motivación	Motivaciones internas	Protección y de seguridad	Alta Media Baja	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estoy Completamente de acuerdo ▪ Estoy Básicamente de acuerdo ▪ Estoy Parcialmente de acuerdo ▪ Solo estoy un poco de acuerdo ▪ No estoy de acuerdo 	Cuestionario MbM, por Marshall Sashkin, Ph.D. basado en la teoría de la Motivación de Maslow
		Sociales y de pertenencia			
		Autoestima			
		Autorrealización			
Estrategias de Afrontamiento	Afrontamiento Cognitivo	Resolución de problemas	Alta Media Baja	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En absoluto ▪ Un poco ▪ Bastante ▪ Mucho ▪ Totalmente 	Inventario de Estrategias de Afrontamiento (Tobin, Holroyd, Reynolds y Kigal, 1989. Adaptación por Cano, Rodríguez y García, 2006)
		Reestructuración Cognitiva			
		Pensamiento Desiderativo			
		Autocritica			
	Afrontamiento Afectivo	Apoyo Social	Alta Media Baja		
		Expresión Emocional			
	Afrontamiento Conductual	Evitación de Problemas	Alta Media Baja		
Retirada Social					

3. POBLACION Y MUESTRA

3.1. POBLACIÓN

Los jóvenes emprendedores que fueron capacitados por el programa de líderes emprendedores económicos y sociales y que accedieron al crédito fueron un total de 120 participantes.

3.2. MUESTRA

Los jóvenes fueron seleccionados por la muestra no probabilística de tipo intencional.

3.3. CRITERIOS DE SELECCIÓN

- Varones y mujeres de 18 a 25 años
- Accedieron a un crédito financiero
- Mostraron predisposición hacia la investigación

Por consiguiente la muestra consta de 50 jóvenes que pertenecen al Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa CDEA, que se capacitaron y accedieron a crédito financiero.

4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

4.1. TÉCNICA

- La observación sistemática
- La entrevista

4.2. INSTRUMENTOS

- Cuestionario sociodemográfico
- Cuestionario de Motivación MbM
- Inventario de Estrategia de Afrontamiento

4.2.1. El Cuestionario MbM (Gestión por Motivación)

El cuestionario elaborado por Marshall Sashkin, Ph.D. consta de una serie de afirmaciones que describen el propio punto de vista personal y sus sentimientos. Ninguna respuesta es correcta o incorrecta, está diseñado para ayudar a descubrir y entender los factores más importantes de su propia vida laboral. El instrumento responde a cinco escalas o factores de como: Estoy completamente de acuerdo; estoy básicamente de acuerdo; estoy parcialmente de acuerdo; solo estoy un poco de acuerdo y no estoy de acuerdo.

El **Cuestionario MbM** mide las motivaciones internas, tal como las percibe el individuo. Parte del modelo desarrollado hace más de 50 años por el psicólogo Abraham Maslow, que observó que todos nacemos con determinadas motivaciones inherentes - por ejemplo, la necesidad de comer y respirar. Un niño llora cuando tiene hambre; no es necesario que se le motive para comer. Cuando el niño se hace adulto, aparecen otras motivaciones, algunas de las cuales se aprenden a través de la interacción con los otros. Maslow detectó

cinco categorías básicas de motivación cuya existencia se ha visto apoyada por la investigación. Comprendiendo estas categorías, los directivos pueden aprovechar la motivación que tienen los trabajadores al acudir a su lugar de trabajo. El **Cuestionario MbM** está diseñado para ayudarle a entender sus propias motivaciones, en el contexto de las cinco categorías de motivación. De esta manera estará mejor preparado para buscar las categorías de motivación específicas más importantes para los demás. Es decir, sabrá qué busca y qué tipos de preguntas formular para averiguar las motivaciones de otras personas.

- **Necesidades Fisiológicas:** La categoría más básica de motivación se centra en la supervivencia. Entre estas necesidades están la comida, el agua, el aire y un lugar para cobijarse. Todos nacemos con estas necesidades, que motivan, en mayor o menor medida, nuestro comportamiento a lo largo de la vida. Sin embargo, en nuestra sociedad, la mayor parte de las personas tienen bien cubiertas estas necesidades fisiológicas. Incluso cuando oímos el caso de un vagabundo que ha muerto congelado en la calle por falta de cobijo, no pensamos en las causas por las que este vagabundo no pudo encontrar un lugar en que guarecerse sino en qué le indujo a rechazar el cobijo que se ofrece siempre a aquellos que no tienen donde alojarse en invierno. Desde luego, es altamente improbable que una persona que dispone de trabajo estable en una empresa no tenga satisfechas sus necesidades más básicas. Es cierto que, con demasiada frecuencia, los trabajadores más pobres tienen que alojarse en refugios o incluso dormir en coches o pequeñas caravanas pero, aún en este caso, no se puede hablar de una lucha por la supervivencia física. El **Cuestionario MbM** no mide las necesidades fisiológicas, puesto que es prácticamente seguro que una persona que complete este cuestionario tendrá satisfechas sus necesidades fisiológicas y su mayor motivación no procederá, por lo tanto, de la satisfacción de estas necesidades humanas básicas.

- **Necesidades de Protección y Seguridad:** La primera escala del **Cuestionario MbM** evalúa las necesidades de protección y seguridad. Estas necesidades tienden a un plazo más largo que la mayoría de las necesidades fisiológicas básicas. Así, hablamos, con frecuencia, de la seguridad económica, de un nivel de vida confortable y de una sensación de seguridad. En la mayor parte de los países occidentales, la satisfacción de estas necesidades se consigue a través del dinero que las empresas pagan directamente a los empleados a cambio de su trabajo. En otros países, como Japón, muchas empresas proporcionan vivienda y asistencia sanitaria a sus empleados. Sin embargo, en ambos casos, la satisfacción de las necesidades relacionadas con estas motivaciones se obtiene a través del empleo. Con frecuencia, las empresas utilizan los aumentos de sueldo para recompensar un rendimiento excepcional y esto puede redundar en la satisfacción de las necesidades de protección. No obstante, salvo que un empleado viva en circunstancias muy difíciles, no es probable que el sueldo sirva como motivador importante para satisfacer las necesidades de protección y seguridad. Por supuesto, esto no quiere decir que el sueldo no sirva para motivar el rendimiento, sino que, cuando ocurre esto, suele ser porque el dinero se puede utilizar para satisfacer muchas necesidades distintas. El dinero es, como dice el estudioso de temas sociales George Will, “fungible”. Es decir, puede tener una amplia variedad de usos y objetivos.

La protección y la seguridad son especialmente importantes para aquellos individuos que, por una u otra razón, carecieron de ellas en el pasado. Aun cuando hayan cambiado las circunstancias, es posible que estos individuos conserven su preocupación por cubrir sus necesidades de protección y seguridad, puesto que los problemas derivados de su ausencia no siempre son algo que pertenece al pasado lejano.

- **Necesidades Sociales y de Pertenencia:** La segunda escala **MbM** mide las necesidades sociales, el sentimiento y necesidad de pertenencia, de interacción con otros en relaciones duraderas. Una forma de satisfacer esta necesidad y usar la motivación social de manera productiva es diseñar trabajos que deban ser realizados por grupos o equipos. Esto genera una situación en la cual la mejor manera de que disponen los empleados para satisfacer sus necesidades de pertenencia a un grupo es trabajar en unión de otros en la realización del trabajo. La ventaja de esta práctica es que hace innecesario el tipo de contacto social (conversación improductiva y hábitos similares) que van en detrimento del rendimiento laboral.

Existen muchas formas de incorporar la interacción social productiva al trabajo de manera que resulte beneficiosa en lugar de perjudicial para el desarrollo de las tareas. Uno de los retos más interesantes que plantean los avances tecnológicos es la conservación del trabajo en equipo a la vez que se usan de manera eficaz innovaciones tales como el *groupware* y el *telecommuting*.

- **Necesidades de Autoestima:** Muchas personas, quizá la mayoría, se sienten motivadas por la búsqueda de su valor como individuos, necesitan sentirse importantes. La necesidad de autoestima es el centro de atención de la tercera categoría de motivación humana detectada por Maslow y es evaluada por el **Cuestionario MbM**. Esto asegura que el empleado pueda establecer una conexión entre sus logros laborales y su propio esfuerzo, una condición necesaria para obtener autoestima a través del trabajo. También se puede organizar el trabajo de manera que se perciba como algo completo o “entero”, con un principio y final claros. Si es posible, la existencia de un producto real o un resultado concreto ayuda también a incrementar su autoestima.

Sucede, sin embargo, que existen muchos trabajos de pequeña escala y los directivos pueden argumentar que es difícil conceder mucha importancia a una tarea o trabajo menor. En este caso, el problema se puede resolver aplicando la propuesta, expuesta anteriormente, de formar equipos. La investigación demuestra que los miembros de un equipo se identifican con los logros del equipo prácticamente como si ellos mismos hubieran realizado el trabajo de manera individual. El uso de un equipo que tiene una responsabilidad determinada en el trabajo hace posible aprovechar tanto las necesidades sociales y de pertenencia como las necesidades de autoestima. Se pueden utilizar muchas formas de reconocimiento para satisfacer la necesidad de autoestima: recompensas formales, como “el empleado del mes”, índices de producción expuestos en los tabloneros de anuncios, reconocimientos públicos, etc. La imaginación del directivo es el único límite a esta lista.

- **Necesidades de Autorrealización:** La última escala del **Cuestionario MbM** se centra en lo que Maslow consideraba el nivel superior de motivación humana: la búsqueda del autodesarrollo y el esfuerzo por ser “todo lo que uno puede llegar a ser”. Maslow llamó a esto autorrealización. La mayoría de las personas desean autorrealizarse en mayor o menor medida. Lo que varía de una persona a otra es la importancia que otorgan a esta motivación. La puntuación que obtenga en esta escala le puede servir de indicación de la intensidad de su propia motivación con respecto a este aspecto. Esto le permitirá también tener en cuenta y entender mejor las necesidades de autorrealización de los demás. La mayor parte de los empleados prefieren que su trabajo implique un reto, es decir, desean tener la sensación de que no solamente están utilizando sus destrezas actuales sino que están adquiriendo también nuevas destrezas y conocimientos. Los directivos pueden tener en cuenta estas necesidades y aprovechar esta motivación

para fomentar el desarrollo de las personas. Pueden planificar y asignar tareas que contribuyan al desarrollo. A los empleados se les puede conceder la oportunidad de aprender nuevas destrezas a través de una formación formal. Los directivos pueden asignar nuevas tareas a los empleados para ayudarles a fijarse nuevos objetivos. Estas son sólo algunas de las muchas formas que tiene un directivo eficiente de crear oportunidades para el crecimiento y desarrollo y, por lo tanto, gestionar por motivación.

4.2.2. Confiabilidad y Validez del Instrumento El Cuestionario MbM (Gestión por Motivación)

Procedimiento: Para el proceso de validación del instrumento se realizó las siguientes fases:

Fase 1: Para la validación del instrumento se realizó una prueba piloto con 60 jóvenes; se utilizó "Validez de expertos", que se refiere en que un instrumento de medición mide la variable en cuestión de acuerdo con expertos en el tema.

Validez: El proceso de validez del Cuestionario MbM (Gestión por Motivación), se realizó mediante la intervención de dos expertos en el área, quienes realizaron la revisión pese a que no existieron modificaciones en el instrumento, pero era necesario debido a las características de la población estudiada, para ver si era posible su adaptación, posteriormente se obtuvo la viabilidad para su aplicación.

Fase 2: Esta comprendida por la aplicación y los datos obtenidos del instrumento.

Confiabilidad: En primera instancia, se obtuvieron los resultados de la validez. Posteriormente, se llevó adelante la aplicación del instrumento en una población de 60 jóvenes emprendedores que accedieron a un crédito bancario entre las edades de 18 a 25 años. En lo que se refiere a la confiabilidad del instrumento, se procedió a aplicar el método de Alpha de Cronbach, la misma dio el resultado de 0,70 lo que indica que su confiabilidad es alta.

4.2.3. Inventario de Estrategias de Afrontamiento

Fue Adaptado por F.J. Cano García, L. Rodríguez Franco y J. García Martínez (2006) en España. El Instrumento se aplica a jóvenes de 18 años hacia adelante,

El instrumento permite recoger dos tipos de información una cualitativa, donde la persona describe la situación estresante, y otra cuantitativa, donde se responde a la frecuencia de utilización de determinadas estrategias de afrontamiento según la escala de Likert, así como al grado de eficacia percibida en el afrontamiento.

El CSI, puede ser administrado en forma individual y colectiva en un tiempo razonablemente corto. Normalmente, se trate de 10 minutos en contestar el inventario y el tiempo total de aplicación, incluyendo las instrucciones, y la explicación del objetivo de la prueba no suele superar los 15 minutos.

El CSI, es un inventario compuesto por 40 ítems, tipo cerrado y uno final abierto, que permite agrupar en 8 escalas o estrategias de afrontamiento que se han identificado conceptual y empíricamente. Los 40 ítems. Se puntúan de la siguiente manera:

0	En absoluto
1	Un poco
2	Bastante
3	Mucho
4	Totalmente

El CSI consta de dos formas: una forma específica, que permite evaluar las respuestas a un problema particular citado por el sujeto o propuesto por el examinador; y una forma general, forma utilizada en esta investigación y que se refiere a como el sujeto afronta sus problemas en general. Ambas formas contienen los mismos ítems, aunque varían en las instrucciones de aplicación.

El mismo está compuesto por 8 escalas del CSI, y son las siguientes:

- **Resolución de Problemas:** Estrategias cognitivas y conductuales encaminadas a eliminar el estrés modificando la situación que lo produce.
- **Autocrítica:** Estrategias basadas en la autoinculpación y la autocrítica por la ocurrencia de la situación estresante o su inadecuado manejo.
- **Expresión Emocional:** Estrategias encaminadas a liberar las emociones que acontecen en el proceso de estrés.
- **Pensamiento Desiderativo:** Estrategias cognitivas que reflejan el deseo de que la realidad no fuera estresante.
- **Apoyo Social:** Estrategias referidas a la búsqueda de apoyo emocional.
- **Reestructuración Cognitiva:** Estrategias cognitivas que modifican el significado de la situación estresante.
- **Evitación de Problemas:** Estrategias que incluyen la negación y evitación de pensamientos o actos relacionados con el acontecimiento estresante.

- **Retirada Social:** Estrategias de retirada de amigos, familiares, compañeros y personas significativas asociada con la reacción emocional en el proceso estresante.

4.2.4. Confiabilidad y validez del instrumento Inventario de Estrategias de Afrontamiento

Procedimiento: Para el proceso de validación del instrumento se realizó las siguientes fases:

Fase 1: Se realizó una prueba piloto con 60 jóvenes antes de su aplicación.

Validez: El proceso de validez del Inventario de Estrategias de Afrontamiento se realizó mediante la intervención de dos expertos en el área, quienes realizaron la revisión pese a que no existieron modificaciones en el instrumento era necesario debido a las características de la población para ver si era posible su adaptación, luego se obtuvo la viabilidad para su aplicación.

Fase 2: Esta comprendida por la aplicación y los datos obtenidos del instrumento.

Confiabilidad: En primera instancia, se obtuvo el visto bueno en cuanto se refiere a la validez. Posteriormente, se llevó adelante la aplicación del instrumento en una población de 60 jóvenes emprendedores que accedieron a un crédito bancario entre las edades de 18 a 24 años. En lo que se refiere a la confiabilidad del instrumento, se procedió a aplicar el método de Alpha de Cronbach, la misma dio el resultado de 0,87 lo que indica que su confiabilidad es alta.

5. PROCEDIMIENTO

Para la investigación se realizó los siguientes pasos:

Fase 1	Contacto con la población investigada
Fase 2	Explicación de los alcances de la investigación
Fase 3	Aplicación de pruebas

Fase 1. El contacto con la población investigada se dio a través del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (CDEA), es una ONG sin fines de lucro, que viene trabajando en la ciudad de El Alto hace 13 años con la temática en la formación de líderes emprendedores sociales y económicos, con una población de adolescentes y jóvenes de 15 hasta los 25 años entre varones y mujeres. Brindando capacitación en planes e ideas de negocio y prácticas de pequeños negocios. En el desarrollo de sus actividades viene trabajando de manera conjunta con instituciones que brindan servicios financieros como es el caso de Pro Mujer (Programas para la Mujer), que viene creando productos financieros para jóvenes emprendedores con la metodología de Bancas Comunales, donde no existe garantía prendaria es decir que los jóvenes no requieren de garantías como testimonios de casa, objetos de valor, etc., la garantía es mancomunada solidaria, esto quiere decir que los jóvenes tienen que formar pequeños grupos donde la garantía es entre los miembros del grupo. Los jóvenes que participaron de ambas intervenciones fueron los seleccionados para la presente investigación, jóvenes emprendedores de 18 a 25 años que acceden a crédito financiero y desarrollan una actividad económica.

Fase 2. La importancia de la investigación radica en ver o explorar que necesidades motiva a los jóvenes emprendedores para iniciar una actividad económica, la misma que es considerada como un medio para alcanzar sus objetivos o metas personales en su vida. Que les hace tomar la decisión de

acceder a un crédito financiero para iniciar o mejorar dicha actividad económica, el cual los convierte en sujetos de créditos con las responsabilidades que trae la misma acerca del endeudamiento como tal y que este como factor estresante en la vida de los jóvenes durante el tiempo de la cancelación de la deuda, que estrategias de afrontamiento usan los jóvenes emprendedores ante tal factor estresante. Por tanto ver o determinar cuál es la relación o correlación entre la motivación y estrategias de afrontamiento que tienen los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero. Por tanto la investigación indaga a mayor uso de algunas motivaciones, por parte de los jóvenes menor uso de algunas estrategias de afrontamiento o que a mayor uso de algunas estrategias de afrontamiento menor o mayor necesidades de motivación.

Fase 3. Las pruebas se aplicaron en los ambientes del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa, de forma grupal usando la entrevista y los dos cuestionarios en un tiempo de 15 a 20 minutos, a quienes se les presento en primer lugar el instrumento de motivación y se les brindo las indicaciones necesarias para su realización, posterior a la culminación se les presento el segundo instrumento sobre las estrategias de afrontamiento.

CAPITULO IV

PRESENTACION DE RESULTADOS

1. RESULTADOS

El presente capítulo desarrollo en sus diferentes apartados una descripción y un análisis detallado de los resultados obtenidos del procesamiento de los datos que se originaron en la medición de la motivación y estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (CDEA), además de información demográfica complementaria.

Los resultados serán expuestos en principio en forma descriptiva para conocer las características más generales, y los niveles de motivación y estrategias de afrontamiento presente en la población objetivo del actual estudio, para posteriormente a través de un riguroso análisis estadístico constatar relación de ambas variables al nivel de los factores que las integran.

1.1. Análisis descriptivo del cuestionario de Datos demográficos

Complementarios

Para el presente estudio se consideró por conveniente obtener información sobre la edad, género, estado civil, actividad, créditos y motivación para realizar un negocio en jóvenes emprendedores del CDEA, que formaron parte de la muestra de la actual investigación, dichos datos facilitaran generar un mejor encuadre y entendimiento de los resultados del análisis correlacional de la motivación y las estrategias de afrontamiento. A continuación se detalla en tablas y gráficos de los resultados obtenidos.

Tabla 0.1 Estadísticos descriptivos por edad en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa** expresado en años

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	18	25	20,82	2,087

La Tabla 0.1 muestra los principales datos estadísticos descriptivos obtenidos de la variable edad en la muestra tomada a 50 jóvenes, como se aprecia en dicha

tabla la media de edad resulta ser de 21 años en un rango de edad de 18 a 25 años con una desviación estándar de 2.

Tabla 0.2 Frecuencia y porcentaje de **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa** en cuanto género

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	29	58%
Femenino	21	42%
Total	50	100%

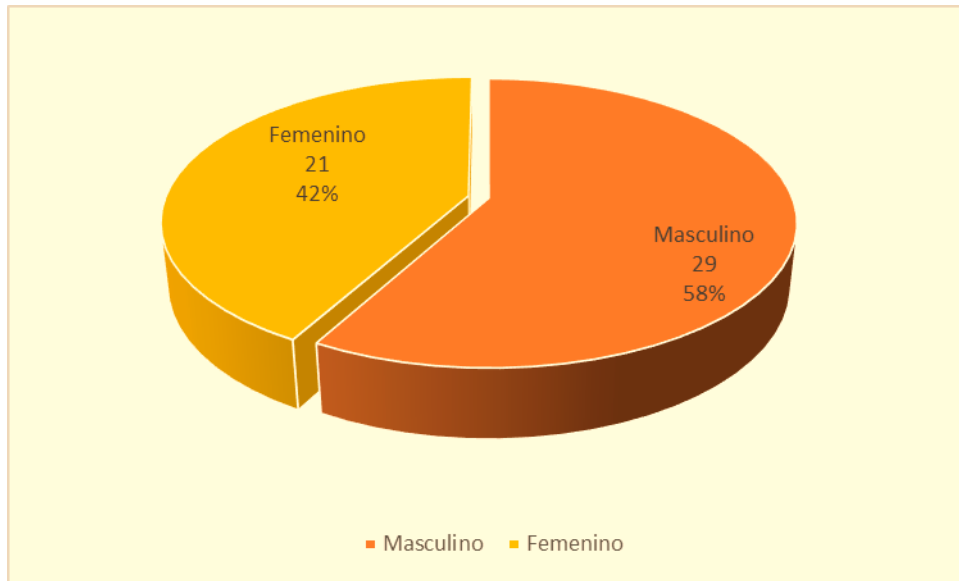


Figura 0.1 Porcentaje por edad de **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

La Tabla 0.2 y la Figura 0.1 evidencian la distribución de hombres y mujeres tiende a ser un tanto homogénea es decir similar en frecuencia y porcentaje, con una presencia de participantes varón es más notoria (58%) en relación a las participantes mujeres (42%).

Tabla 0.3 Frecuencia y porcentaje de **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa** en a cuanto estado civil

	Frecuencia	Porcentaje
Solteros	38	76%
Casados	12	24%
Total	50	100%

Figura 0.2 Porcentaje en cuanto a estado civil en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

La Tabla 0.3 y la Figura 0.2 revelan la distribución por estado civil de los participantes. Como se observa los participantes solteros son los que tienen mayor presencia (76%) en relación a los casados (24%). Es un dato importante a tomar en cuenta que la cuarta parte de los participantes están ya casados a pesar de su juventud.

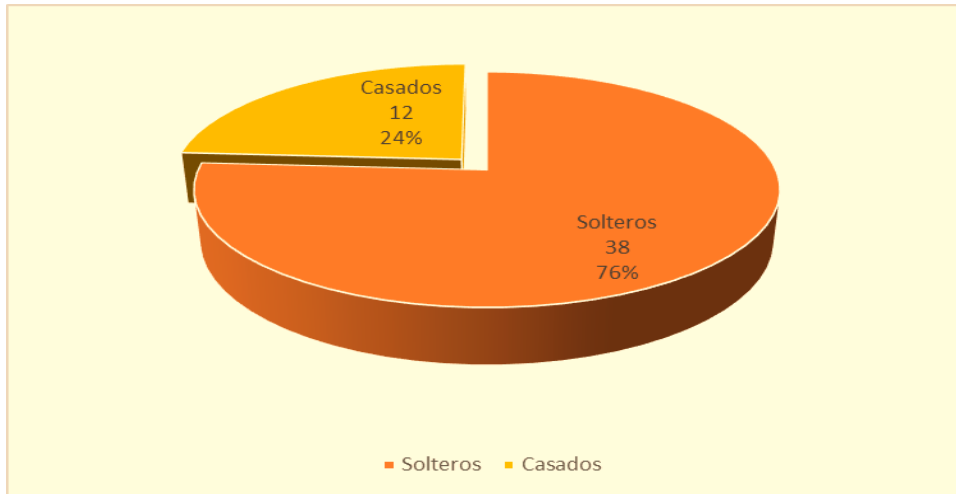


Tabla 0.4 Frecuencia y porcentaje de **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa** en cuanto a actividad laboral

	Frecuencia	Porcentaje
Alimentos	6	12%
Artesanal	3	6%
Comercial	28	56%
Técnica	13	26%
Total	50	100%

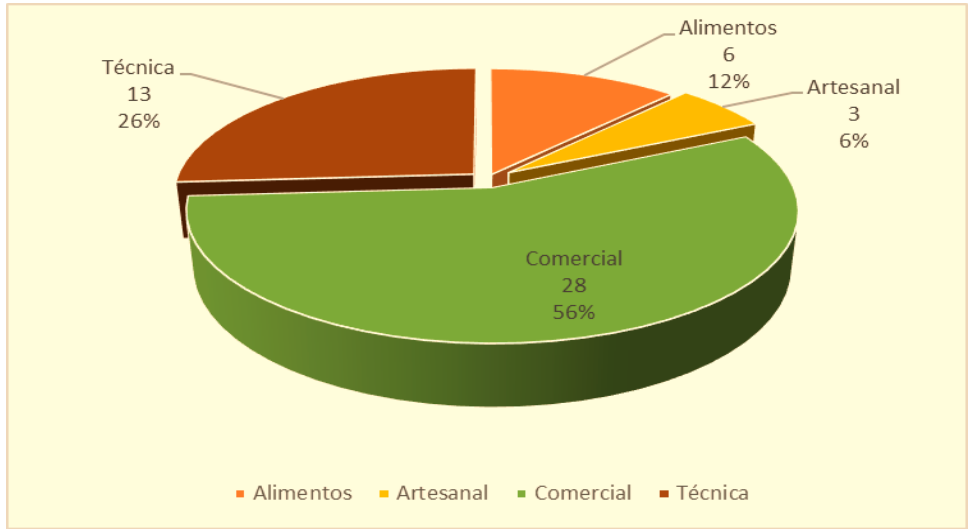


Figura 0.3 Porcentaje en cuanto a actividad laboral en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

La Tabla 0.4 y la Figura 0.3 muestran la distribución de las distintas categorías de actividades laborales a las que pertenecen y que conforman la muestra del presente estudio. Como puede observarse de los 50 participantes, 28 (56%) de ellos están involucrados en una actividad comercial (venta de cds, zapatos, mercancía de algún tipo, etc.), 13 (26%) participantes están relacionados con actividades técnicas o manuales (transcriptores, pintores, arreglar celulares, etc.), 6 (12%) de los restantes jóvenes emprendedores están en el rubro de los alimentos (cocineros, distribuidores de alimentos, etc.), finalmente solo 3 (6%) de ellos están en área de artesanías, elaborando adornos y objetos de decoración.

Tabla 0.5 Estadísticos descriptivos por monto de crédito en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa** expresado en Bs.

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	800	2500	1254,00	388,198

La Tabla 0.5 muestra los datos estadísticos descriptivos más importantes de la variable monto de crédito en la muestra tomada a 50 jóvenes, como se evidencia en dicha tabla la media de crédito obtenido es de 1254 Bs. En un rango de créditos solicitados de 800 a 2500 años con una desviación estándar de 388. Como puede apreciarse en los datos, los créditos solicitados no pueden considerarse montos de dinero altos.

Tabla 0.6 Frecuencia y porcentaje de **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa** en cuanto a cumplimiento de créditos

	Frecuencia	Porcentaje
Vigente	28	56%
Pagado	22	44%
Total	50	100%

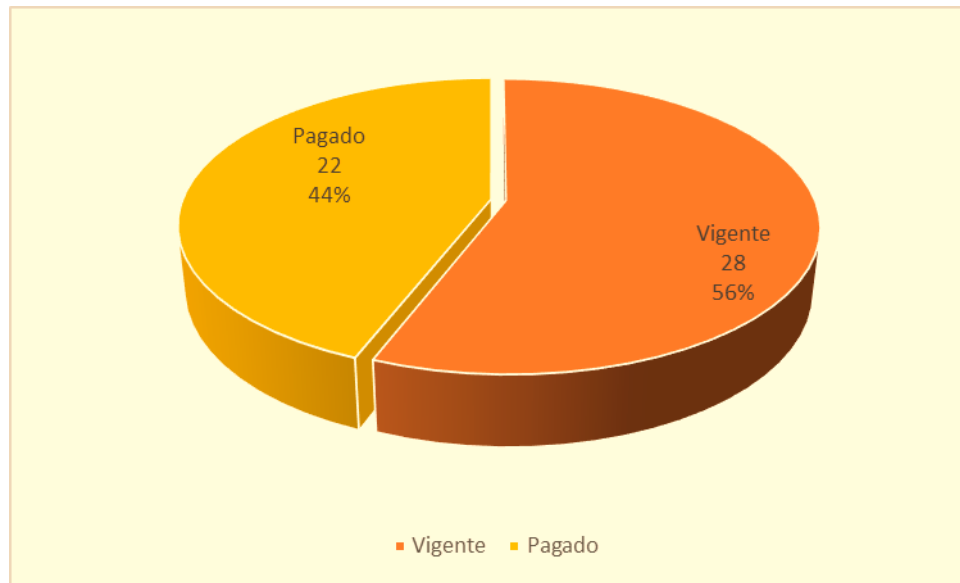


Figura 0.4 Porcentaje en cuanto a cumplimiento de créditos en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

La Tabla 0.6 y la Figura 0.4 señalan los dos segmentos en los cuales se reparten los participantes en cuanto al cumplimiento de créditos obtenidos para sus emprendimientos. Como puede observarse hay una ligera diferencia a favor de los participantes que tienen aún deudas por la adquisición de créditos, que son 28 emprendedores que representan el 56% del total de la muestra, los restantes 22 participantes que representan el 44% han logrado pagar sus deudas en su totalidad.

Tabla 0.7 Frecuencia y porcentaje de **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa** en cuanto a la motivación para el emprendimiento

Ayudar a mi familia	10	20%
Pagar mis estudios	7	14%
Mantener a mi familia	11	22%

Comprar un bien material	9	18%
Ahorrar	13	26%
Total	50	100%

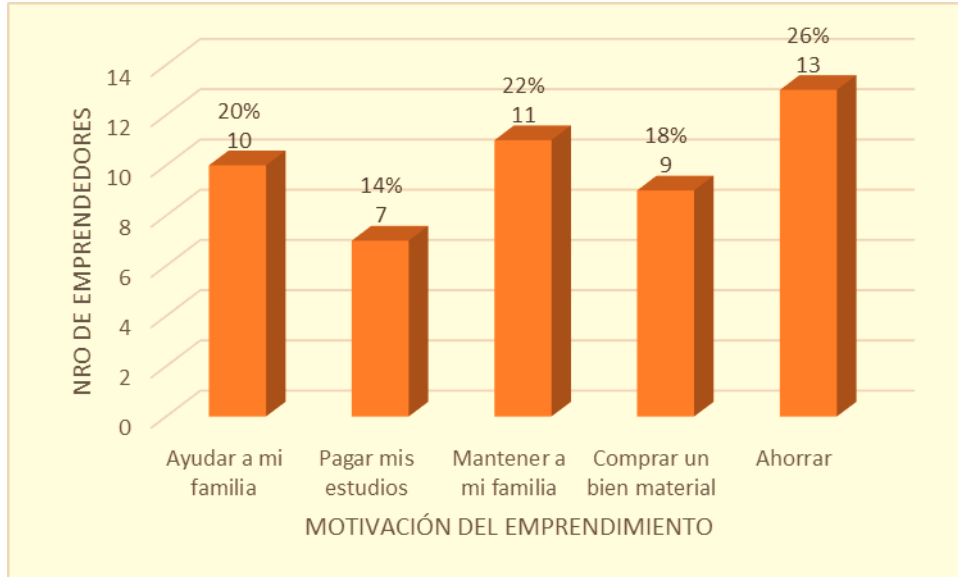


Figura 0.5 Frecuencia y porcentaje en cuanto a motivación para emprendimientos en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

La Tabla 0.7 y la Figura 0.5 muestran una distribución de las diferentes razones que motivan a los jóvenes. Lo que significa que el motivante de ahorrar destaca más entre los participantes con 13 (26%) de ellos apoyando esta categoría, le siguen 11 (22%) participantes que fundamenta el origen de su motivación en la responsabilidad por mantener a sus familias, el 20% es decir 10 participantes admiten que su motivante principal es el de poder brindar apoyo a su familias, casi con similares valores 9 (18%) están los participantes que ven como motivación la posibilidad de poder comprar algún bien material, y finalmente una porción de 7 (14%) de los emprendedores desea pagar sus estudios.

1.2. Análisis descriptivo del Inventario de Estrategias de Afrontamiento

A continuación se presentan los resultados obtenidos más importantes del inventario de estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (CDEA). Para una mejor comprensión los resultados serán descritos por cada uno de los 8 factores que comprenden la evaluación de la escala.

Tabla 0.8 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de resolución de problemas del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa.

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	12,00	20,00	17,3400	2,20028

La Tabla muestra el factor resolución de problemas del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a 50 jóvenes, la media de dicho factor obtenido es de 17 puntos, en un rango de puntaje de 12 a 20, con una desviación estándar de 2.20. Como se aprecia el desempeño en general del grupo es bastante buena, lo que indica que los participantes en este estudio tienen una buena predisposición para resolver problemas como una estrategia de afrontamiento.

Esto significa que la resolución de problemas se caracteriza como la estrategia de afrontamiento altamente empleada por los jóvenes emprendedores participantes del presente estudio que acceden a crédito financiero, tales resultados sugieren la utilización de estrategias cognitivas y conductuales encaminadas a eliminar el estrés modificando la situación que lo produce, resolviendo el problema en este sentido la deuda asumida por los jóvenes es afrontada de manera significativa a través del cumplimiento de los pagos quincenales hasta su cancelación.

Tabla 0.9 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de autocrítica del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	1,00	13,00	5,3600	3,04899

La Tabla 0.9 evidencia el factor de autocrítica del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a 50 jóvenes, la media de dicho factor obtenido es de 5 puntos, en un rango de puntaje de 1 a 13, con una desviación estándar de 3.04. Entonces el desempeño en general del grupo es deficiente, lo que indica que los participantes en este estudio no valoran los beneficios de emplear la autocrítica como una estrategia de afrontamiento.

Lo que significa que la Autocritica como una estrategia de afrontamiento en los jóvenes emprendedores es deficiente, la misma que se encuentra basada en la autoinculpación y la autocrítica como tal por la ocurrencia de la situación estresante o su inadecuado manejo. Por qué los jóvenes si bien pueden autoevaluarse no pueden ser sinceros consigo mismos para admitir o buscan justificar sus acciones en cuanto a la situación regular o mala en ocasiones o temporadas de sus actividades económicas, la cual les permiten hacer frente al endeudamiento financiero.

Tabla 0.10 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de expresión emocional del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	2,00	11,00	6,9000	2,18763

La Tabla revela el factor de expresión emocional del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a 50 jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (CDEA), la media de dicho factor obtenido es de 7 puntos, en un rango de puntaje de 2 a 11, con una desviación estándar de 2,18. Como se estima el desempeño en general del grupo es intermedio, lo que indica

que los participantes en este estudio utilizan regularmente la expresión emocional como una estrategia de afrontamiento.

Esto quiere decir que la expresión emocional como una estrategia de afrontamiento en los jóvenes que acceden a crédito financiero es media, lo que significa que estas estrategias están encaminadas a liberar las emociones que acontecen en el proceso del estrés. Los jóvenes emprendedores expresan y liberan sus emociones haciendo uso de esta estrategia de afrontamiento en el proceso de la devolución del crédito ; en las reuniones de pago a sus similares y a quienes los asesoran al igual que a parientes de confianza, el cual les permite generar un espacio de retroalimentación y orientación para continuar con sus actividades relacionadas con su emprendimiento y su crédito.

Tabla 0.11 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de pensamiento desiderativo del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	1,00	15,00	5,1000	3,56428

La Tabla 0.11 señala el factor de pensamiento desiderativo del inventario de estrategias de afrontamiento, la media de dicho factor obtenido es de 5 puntos, en un rango de puntaje de 1 a 15, con una desviación estándar de 3.5. Entonces el desempeño en general del grupo es deficiente, lo que indica que los participantes en este estudio no utilizan eficazmente el pensamiento desiderativo como una estrategia de afrontamiento.

Esto significa que los jóvenes hacen uso mínimamente de un pensamiento desiderativo el cual se refiere a que estas estrategias cognitivas reflejen el deseo de que la realidad no fuera estresante, en consecuencia el crédito como tal no es considerado como factor estresante, la deuda si es considerada como factor estresante, pero es asumida bajo conocimiento y responsabilidad por los jóvenes.

Tabla 0.12 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de apoyo social del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	4,00	16,00	9,6200	3,35571

La Tabla 0.12 muestra el factor de apoyo social del inventario de estrategias de afrontamiento, la media de dicho factor obtenido es de 10 puntos, en un rango de puntaje de 4 a 16, con una desviación estándar de 3,3. Como se estima el desempeño en general del grupo es bueno, lo que indica que los participantes en este estudio utilizan de forma más que regular el apoyo social como una estrategia de afrontamiento.

Lo que nos da a entender la búsqueda de apoyo emocional, si bien estos jóvenes comparten la situación estresante como es el endeudamiento de crédito solicitado, comparten o acuden de forma regular a su grupo de pago, espacio que les permite sentirse apoyados, donde están presentes asesores de crédito que brindan orientación, al igual que la búsqueda de familiares de confianza, pero sin tratar de hacerles responsables de ellos o sin culpar a los que les ayudan, apoyan u orientan.

Tabla 0.13 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de reestructuración cognitiva del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	10,00	20,00	15,3600	2,42234

La Figura 0.13 evidencia el factor de reestructuración cognitiva del inventario de estrategias de afrontamiento, la media de dicho factor obtenido es de 15 puntos, en un rango de puntaje de 10 a 20, con una desviación estándar de 2.4. El desempeño en general del grupo es intermedio, lo que indica que los participantes en este estudio utilizan de forma regular la reestructuración cognitiva como una estrategia de afrontamiento.

Lo que nos da a entender que los jóvenes emprendedores utilizan estrategias cognitivas moderadamente empleadas que modifican el significado de la situación estresante, en esta ocasión ven al crédito como un medio para desarrollar sus emprendimientos el cual les permita generar mayores ingresos, a través de la reestructuración cognitiva, entonces la deuda en algunos momentos deja de ser un factor estresante y mas aún es considerada como impulso para seguir trabajando.

Tabla 0.14 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de evitación de problemas del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	2,00	12,00	6,8800	2,53659

La Tabla 0.14 revela el factor de evitación de problemas del inventario de estrategias de afrontamiento, la media de dicho factor obtenido es de 7 puntos, en un rango de puntaje de 2 a 12, con una desviación estándar de 2.5. Como se aprecia el desempeño en general del grupo es intermedio, lo que indica que los participantes en este estudio utilizan de forma regular la evitación de problemas como una estrategia de afrontamiento.

Lo que significa que los jóvenes que acceden a crédito financiero, lo utilizan de forma regular estrategias que incluyen la negación y evitación de pensamientos o actos relacionados con el acontecimiento estresante. Si bien la deuda es un factor estresante en los jóvenes debido a su edad prefieren en momentos evitar pensar en ella o en algunos casos negar la misma.

Tabla 0.15 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de retirada social del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	2,00	10,00	5,5600	2,13962

La Tabla 0.15 señala el factor de retirada social del inventario de estrategias de afrontamiento. En dicha tabla la media es de 6 puntos, en un rango de puntaje de 2 a 10, con una desviación estándar de 2.1. Entonces el desempeño en general del grupo es intermedio, lo que indica que los participantes en este estudio utilizan de forma regular la retirada social como una estrategia de afrontamiento.

Lo que nos da a entender que los jóvenes emprendedores hacen uso de la retirada social mínimamente, que se refiere a alejarse de amigos, familiares, compañeros y personas significativas asociada con la reacción emocional en el proceso estresante. Como el factor estresante es la deuda, los jóvenes mínimamente se alejan de sus similares que se encuentran en la misma situación, o de la institución financiera como tal debido a que este le permite continuar con su actividad económica la cual hace posible la cancelación de la deuda.



Figura 0.6 Comparativa de promedios en los puntajes correspondientes a los factores de la escala de estrategia de afrontamiento en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

La Figura 0.6 nos permite apreciar las diferencias en cuanto al puntaje obtenido en los diferentes factores que componen la escala de estrategias de afrontamiento entre los jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa. Es claro que la resolución de problemas es la estrategia de afrontamiento mejor preferida por el grupo participante de la investigación por alto puntaje obtenido (un promedio de 17 puntos), le sigue la reestructuración cognitiva (promedio de puntaje 15), de forma regular los participantes prefieren emplear el apoyo social (promedio de puntaje de 10). Los restantes factores pueden considerarse como poco empleados debido al bajo puntaje obtenido, sobretudo el del pensamiento desiderativo (promedio de puntaje 5.1).

1.3. Análisis descriptivo del Cuestionario Gestión por Motivación

A continuación se presentan los resultados más importantes del cuestionario de gestión por motivación en jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (CDEA). Para una mejor comprensión los resultados serán descritos por cada uno de los 4 factores que comprenden la evaluación de la escala.

Tabla 0.16 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario de gestión para la motivación aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	14,00	23,00	19,2200	1,82153

La Tabla 0.16 muestra el factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario de gestión por motivación aplicado a 50 jóvenes, como se aprecia la media de dicho factor obtenido es de 19 puntos, en un rango de puntaje de 14 a 23, con una desviación estándar de 1,8. El desempeño en general del grupo es alto, lo que indica que los participantes en este estudio presentan mayor motivación por una necesidad de protección y seguridad.

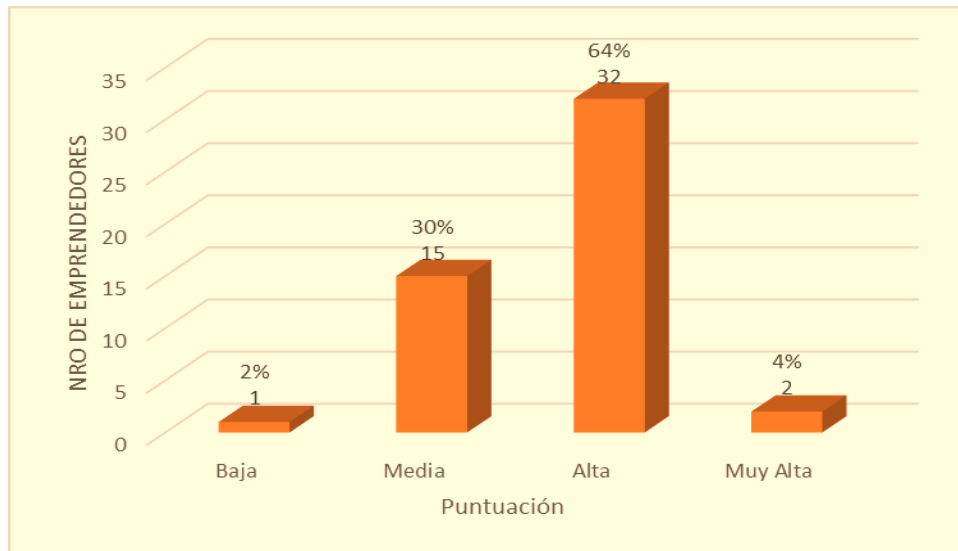


Figura 0.7 Comparativa de los puntajes correspondientes al factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario de gestión para la motivación aplicado en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

En la Figura 0.7 se evidencia la frecuencia y porcentaje de participantes que obtuvieron puntajes muy altos y altos, ellos representan el 4% y 64% respectivamente, lo cual nos permiten señalar que el grupo en general tiende a una motivación relacionada a la necesidad de protección y seguridad.

Esto quiere decir que los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero tienen una alta motivación por las necesidades de protección y seguridad,

hablamos de la seguridad económica, buscando generar ingresos a través del autoempleo que les permite a los jóvenes cubrir estas necesidades, aunque estos ingresos en un inicio no sean muy significativos, sin embargo les permite cubrir necesidades básicas para tener un nivel de vida confortable.

Tabla 0.17 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario de gestión para la motivación aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	13,00	21,00	17,0600	2,22610

La Tabla 0.17 señala el factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario de gestión por motivación aplicado a 50 jóvenes, la media de dicho factor obtenido es de 17 puntos, en un rango de puntaje de 13 a 21, con una desviación estándar de 2,2. Entonces el desempeño en general del grupo es regular, lo que indica que los participantes en este estudio tienen una motivación media relacionado con la necesidad social y de pertenencia.

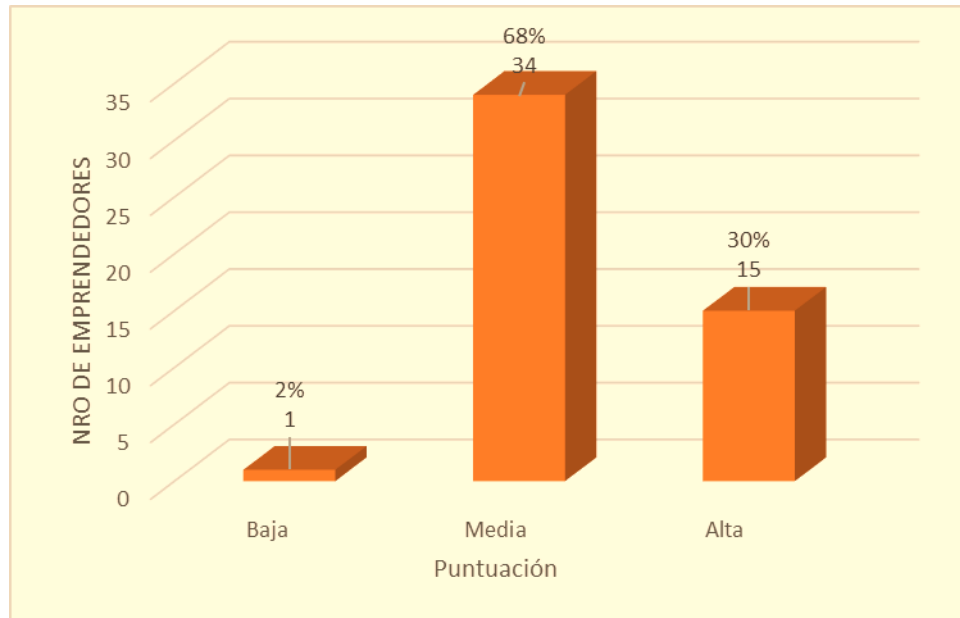


Figura 0.8 Comparativa de los puntajes correspondientes al factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario de gestión para la motivación aplicado en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

En la Figura 0.8 se observa la frecuencia y porcentaje de participantes que obtuvieron puntajes altos, ellos representan solo el 30%, es la puntuación media la predominante entre los participantes del grupo de investigación con un 68%, lo cual nos permite evidenciar que el grupo en general tiende a una motivación moderada que está relacionada a la necesidad de protección y seguridad.

Esto significa que los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero tienen una mediana motivación por las necesidades sociales y de pertenencia, que están relacionadas con la interacción social, la identidad con el grupo, la necesidad de amistad y contactos personales significativos; generalmente desarrollan sus actividades económicas en un inicio en compañía de socios el cual les da mayor seguridad para realizar su actividad, posteriormente lo realizan en menor número de miembros, hasta llegar a realizarlo solos, que tiene que ver también con la edad y con la necesidad.

Tabla 0.18 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de necesidades de autoestima del cuestionario de gestión para la motivación aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
50	17,00	23,00	20,7000	1,69332

La Tabla 0.18 muestra el factor de necesidades de autoestima del cuestionario de gestión por motivación aplicado a 50 jóvenes, como se aprecia la media de dicho factor obtenido es de 20 puntos, en un rango de puntaje de 17 a 23, con una desviación estándar de 1,6. Por tanto el desempeño en general del grupo es alto, lo que indica que los participantes en este estudio tienen una motivación que está relacionada con necesidad de autoestima.

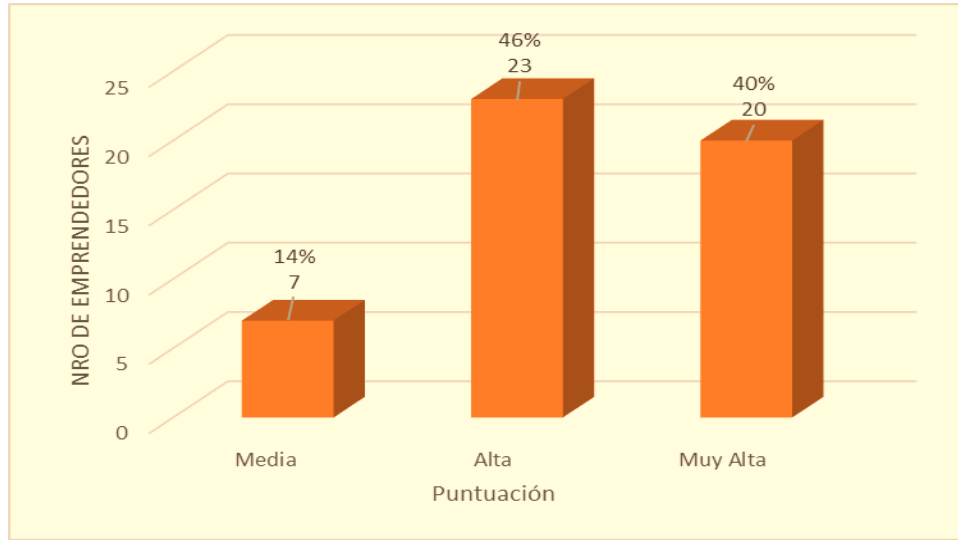


Figura 0.9 Comparativa de los puntajes correspondientes al factor de necesidades de autoestima del cuestionario de gestión para la motivación aplicado en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

En la Figura 0.9 evidencia la frecuencia y porcentaje de participantes que obtuvieron puntajes muy altos y altos, ellos representan el 40% y 46% respectivamente, lo cual nos permiten señalar que el grupo en general tiende a una motivación relacionada a la necesidad de autoestima.

Lo que nos da a entender que los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero tienen una alta motivación relacionada con las necesidades de autoestima, como lo evidencia el elevado porcentaje de participantes (86% entre alto y muy alto), esto quiere decir que los jóvenes que se capacitan en emprendimientos, crean una idea de negocio y lo ejecutan a través de un crédito financiero, se sienten motivados por la búsqueda de su valor como individuos, necesitan sentirse importantes, de sentir que sus logros son el resultado de su esfuerzo, permitiéndoles sentirse valiosos y logrando el respeto a sí mismos.

Tabla 0.19 Estadísticos descriptivos del puntaje obtenido en el factor de necesidades de autorrealización del cuestionario de gestión para la motivación aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
---	--------	--------	-------	---------------------

50 16,00 25,00 21,7600 2,60737

La Tabla 0.19 señala el factor de autorrealización del cuestionario de gestión por motivación aplicado a 50 jóvenes, la media de dicho factor obtenido es de 22 puntos, en un rango de puntaje de 16 a 25, con una desviación estándar de 2,6. El desempeño en general del grupo es moderado, lo que indica que los participantes en este estudio tienen una motivación media relacionado con la necesidad de autorrealización.

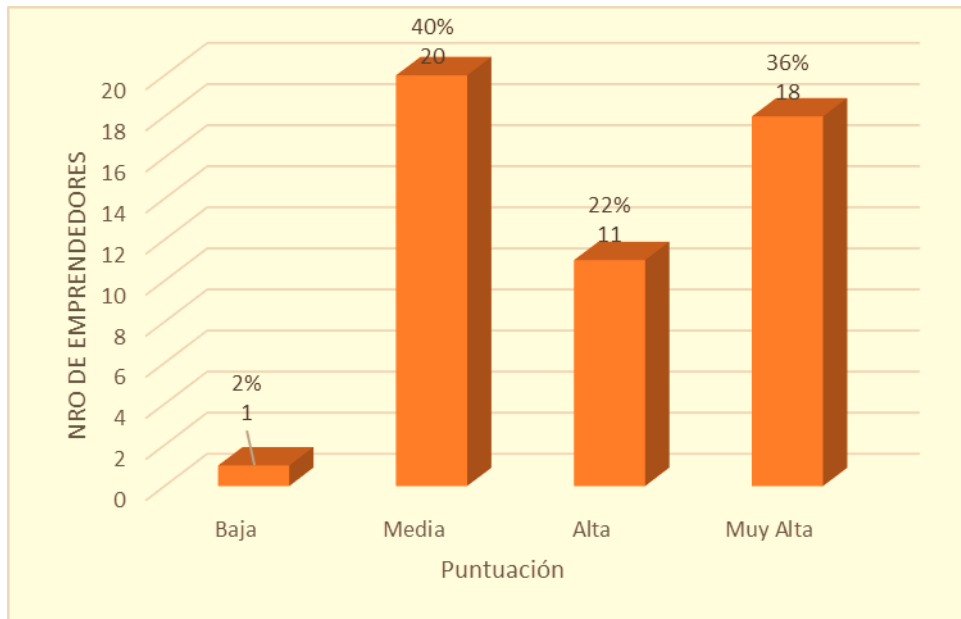


Figura 0.10 Comparativa de los puntajes correspondientes al factor de necesidades de autorrealización del cuestionario de gestión para la motivación aplicado en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

En la Figura 0.10 se observa la frecuencia y porcentaje de participantes que obtuvieron puntajes muy altos y alto, ellos representan el 36% y el 22%, es la puntuación media la predominante entre los participantes del grupo de investigación con un 40%, que nos permite evidenciar que el grupo en general tiende a una motivación alta que está relacionada a la necesidad de autorrealización.

Esto significa que los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero tienen una alta motivación con un (58%), que evidencia que su motivación proviene de las necesidades de autorrealización, y es a través de su actividad

económica que buscan el autodesarrollo y el esfuerzo por ser “todo lo que uno puede llegar a ser”, los jóvenes prefieren que su trabajo implique un reto, es decir, desean tener la sensación de que no solo están usando sus destrezas actuales, sino que están adquiriendo nuevas destrezas, conocimientos que les permita crecer y tener un desarrollo personal.

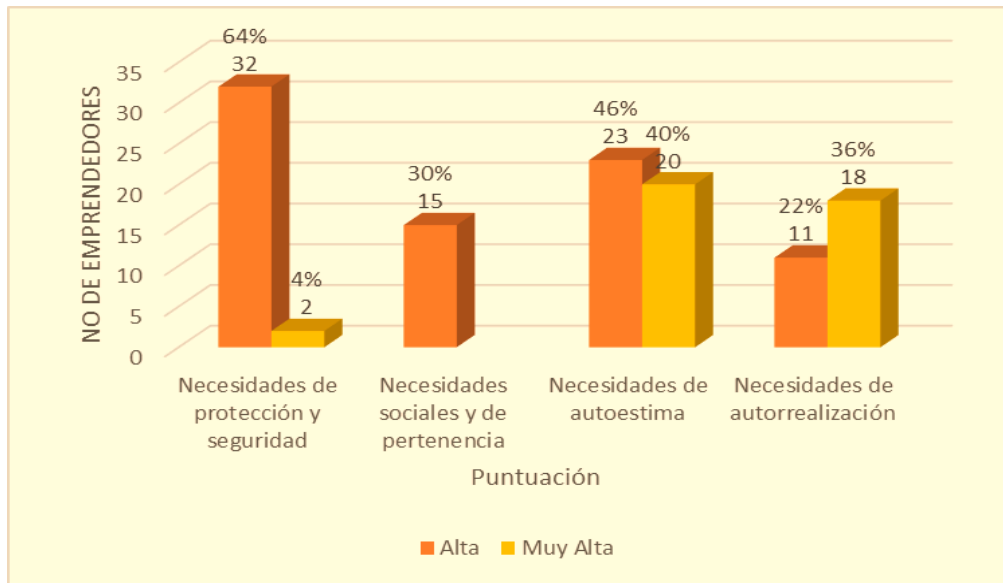


Figura 0.11 Comparativa de los puntajes altos y muy altos correspondientes a los factores que componen del cuestionario de gestión para la motivación aplicado en **jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa**

En la Figura 0.11 señala la frecuencia y porcentaje de participantes que obtuvieron puntajes muy altos y altos en todos factores que componen el cuestionario de gestión por motivación. Como se evidencia la motivación provenientes de la necesidad de autoestima tiende a tener los puntajes más altos (86% porcentaje que se origina de juntar ambas categorías de alta y muy alta) entre los participantes del grupo, seguido de motivación proveniente de la necesidad de protección y seguridad (64%) al igual que la necesidad de autorrealización (58%) y el factor que tienden a ser menos puntuado: de necesidades sociales y de pertenencia con 30% respectivamente.

1.4. Análisis correlacional entre los factores del cuestionario de gestión por motivación y los factores del inventario de estrategias de afrontamiento

La siguiente sección emplea la prueba estadística paramétrica de Pearson para determinar la magnitud y dirección de la correlación entre los cuatro factores que componen el cuestionario de gestión por motivación y los ocho factores que integran el inventario de estrategias de afrontamiento. Las razones más fundamentales para utilizar este estadístico son en principio que los puntajes obtenidos en ambas pruebas psicológicas están expresadas en valores de escala (cuantitativas) ya que utilizamos la media para expresar la tendencia general del grupo, también la muestra tiene los individuos suficientes (50 participantes) requeridos para emplear el estadístico de Pearson.

Con los resultados detallados a continuación se realizó la comprobación de la hipótesis de investigación a través de hallar correlaciones significativas entre la motivación por gestión y las estrategias de afrontamiento. La hipótesis de investigación en cuestión afirma encontrar niveles significativos de asociatividad entre estas dos variables, más específicamente entre los factores que las componen.

En principio se analizó la correlación con el primer factor: necesidades de protección y seguridad del cuestionario MbM con los ocho factores que componen del inventario de estrategias de afrontamiento.

Tabla 0.20 Correlación de Pearson entre el factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario MbM y los factores del inventario de estrategias de asesoramiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

	Correlación de Pearson	Sig. (bilateral)	N
Resolución de Problemas	,210	,143	50
Autocrítica	-,452	,001	50
Expresión Emocional	,026	,857	50
Pensamiento Desiderativo	-,315	,026	50

Apoyo Social	-,484	,000	50
Reestructuración Cognitiva	-,009	,950	50
Evitación de Problemas	-,409	,003	50
Retirada Social	-,519	,000	50

La Tabla 0.20 muestra las correlaciones encontradas entre el factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario MbM y los factores del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa (CDEA). Las correlaciones más significativas encontradas son resaltadas en negrita en la tabla y son descritas a continuación en orden de importancia:

Retirada Social ($r=-0.519$; $p<0.01$) evidencia una correlación inversa grande con el factor de protección y seguridad como puede ser observado en la Figura 0.12

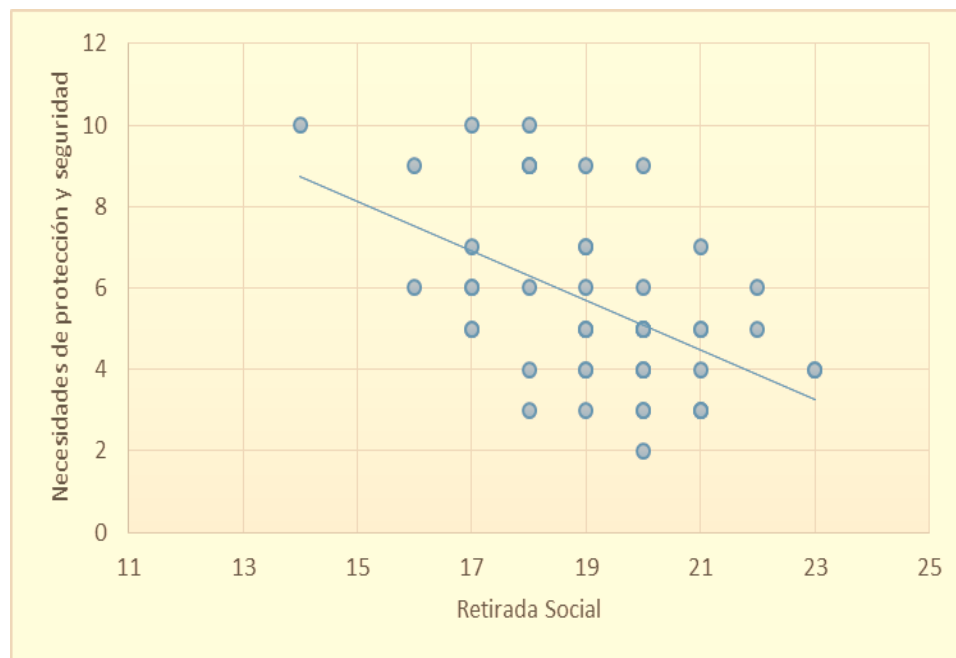


Figura 0.12 Dispersión entre el factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario MbM y el factor de retirada social del inventario de estrategias de afrontamiento

Apoyo social ($r=-0.484$; $p<0.01$) señala una correlación inversa media con el factor de protección y seguridad como puede ser observado en la Figura 0.13

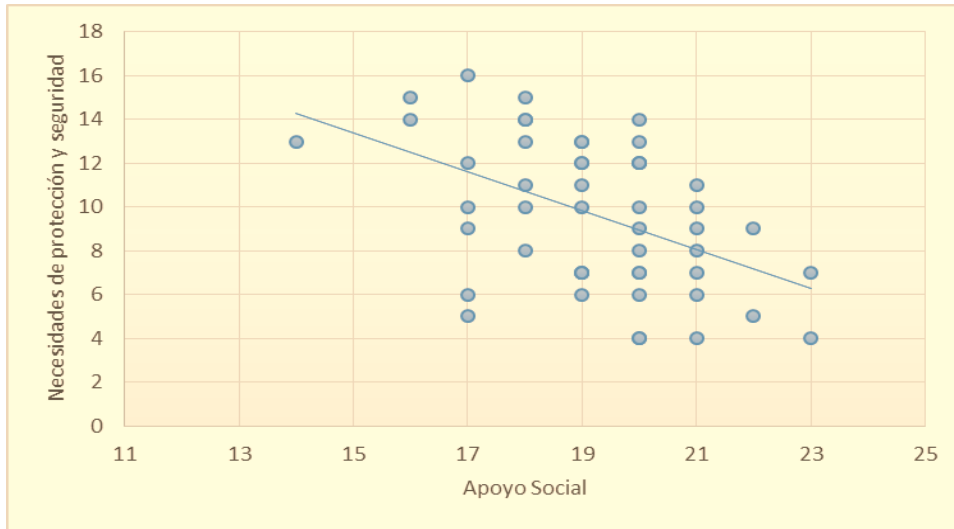


Figura 0.13 Dispersión entre el factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario MbM y el factor de apoyo social del inventario de estrategias de afrontamiento

Autocrítica ($r=-0.452$; $p<0.01$) muestra una correlación inversa media con el factor de protección y seguridad como puede ser observado en la Figura 0.14

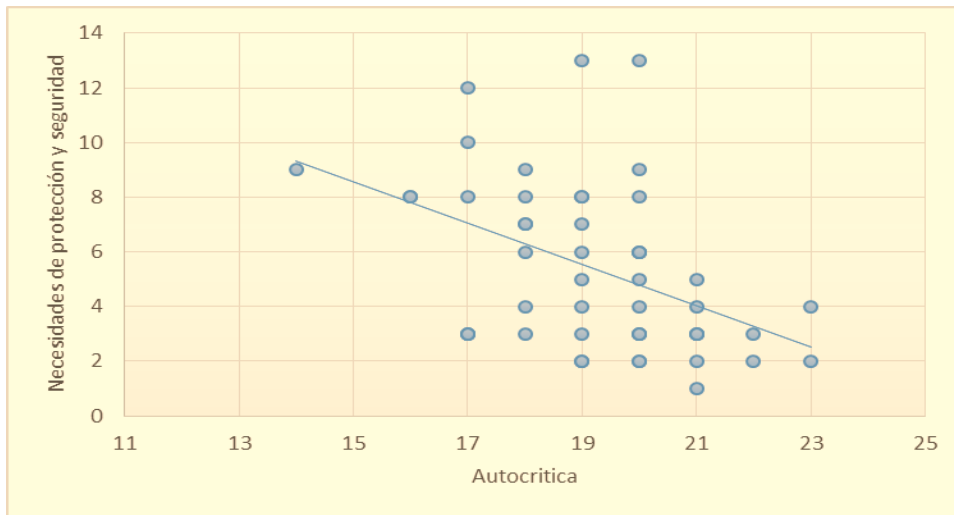


Figura 0.14 Dispersión entre el factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario MbM y el factor de autocrítica del inventario de estrategias de afrontamiento

Evitación de Problemas ($r=-0.409$; $p<0.05$) evidencia una correlación inversa media con el factor de protección y seguridad como puede ser observado en la Figura 0.15

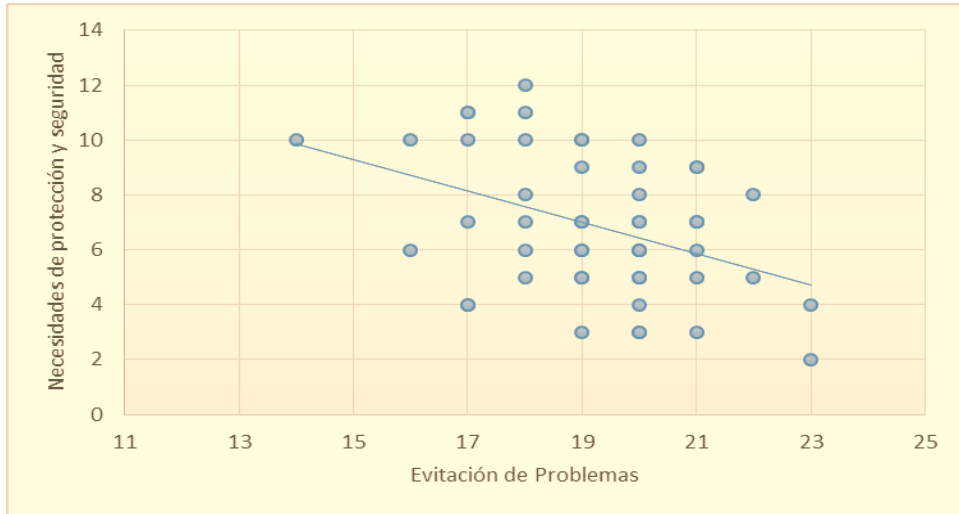


Figura 0.15 Dispersión entre el factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario MbM y el factor de evitación de problemas del inventario de estrategias de afrontamiento

Pensamiento Desiderativo ($r=-0.315$; $p<0.05$) señala una correlación inversa media con el factor de protección y seguridad como puede ser observado en la Figura 0.16

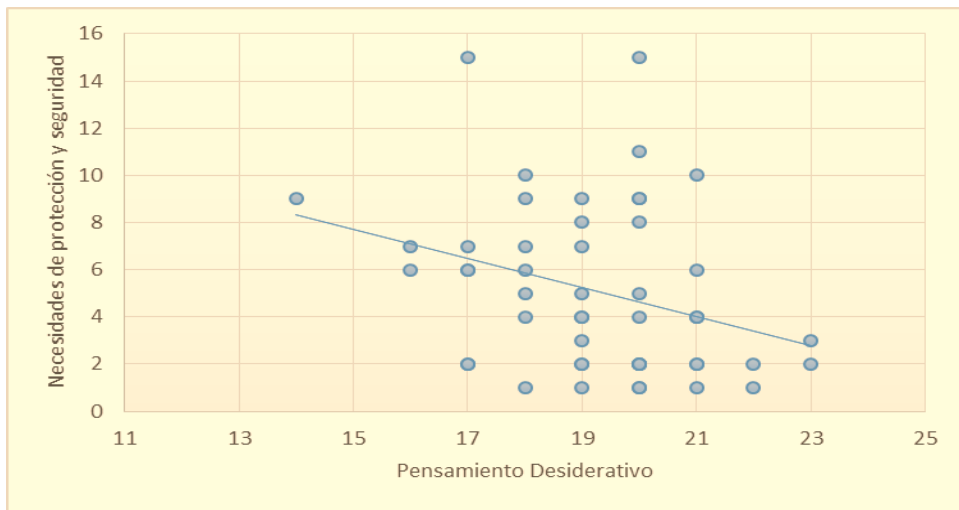


Figura 0.16 Dispersión entre el factor de necesidades de protección y seguridad del cuestionario MbM y el factor de pensamiento desiderativo del inventario de estrategias de afrontamiento

Esto significa que los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero, presentan un nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento inversa media, esto quiere decir que a mayor motivación por cubrir las necesidades básicas como la seguridad económica, la búsqueda o el logro de

un nivel de vida confortable y la sensación de seguridad. Se sienten preocupados para conseguir el dinero por medio de su actividad económica que les permita satisfacer estas necesidades; en relación a los jóvenes emprendedores utilizan medianamente algunas estrategias de afrontamiento como la retirada social en su interacción con los demás, ya sea desde una necesidad positiva de afrontar los problemas por sí solo, y mínimamente usan la búsqueda de apoyo social que implica compartir sus problemas con otros, pero sin tratar de hacerles responsables de la situación, sin culpar a los que les ayudan o apoyan como sus padres, asesores de crédito y quienes realizan el seguimiento en el desarrollo de sus actividades económicas.

A continuación se analizó la correlación con el segundo factor: Necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario MbM con los ocho factores que componen el inventario de estrategias de afrontamiento.

Tabla 0.21 Correlación de Pearson entre el factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario MbM y los factores del inventario de estrategias de asesoramiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

	Correlación de Pearson	Sig. (bilateral)	N
Resolución de Problemas	,067	,646	50
Autocrítica	-,535	,000	50
Expresión Emocional	,425	,002	50
Pensamiento Desiderativo	-,672	,000	50
Apoyo Social	-,685	,000	50
Reestructuración Cognitiva	-,409	,003	50
Evitación de Problemas	-,523	,000	50
Retirada Social	-,256	,073	50

La Tabla 0.21 establece las correlaciones encontradas entre el factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario MbM y los factores del inventario de estrategias de asesoramiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa. Las correlaciones más

significativas encontradas son resaltadas en negrita en la tabla y son descritas a continuación en orden de importancia:

Apoyo Social ($r=-0.685;p<0.01$) evidencia una correlación inversa grande con el factor necesidades sociales y de pertenencia como se observa en la Figura 0.17

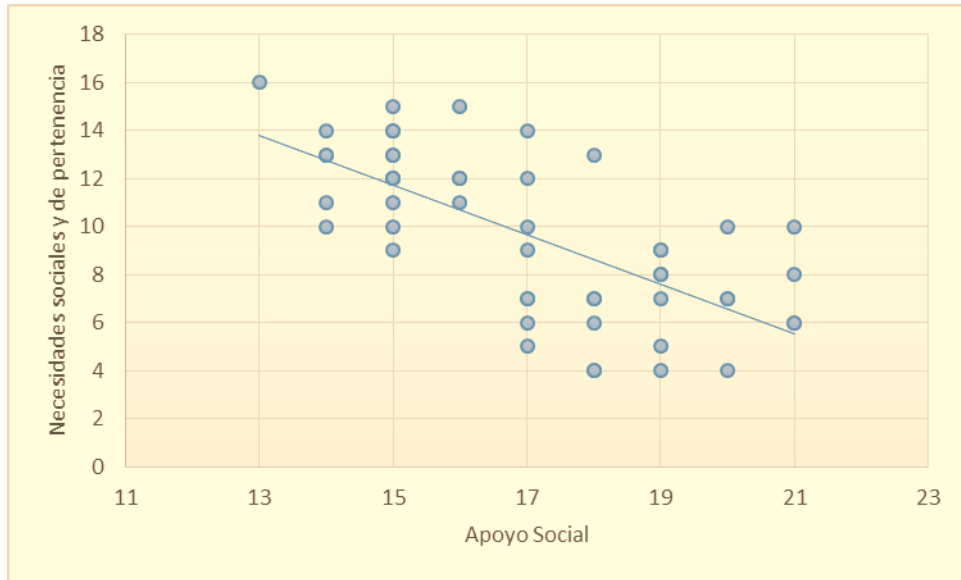


Figura 0.17 Dispersión entre el factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario MbM y el factor de apoyo social del inventario de estrategias de afrontamiento

Pensamiento Desiderativo ($r=-0.672; p<0.01$) muestra una correlación inversa grande con el factor necesidades sociales y de pertenencia como se observa en la Figura 0.18

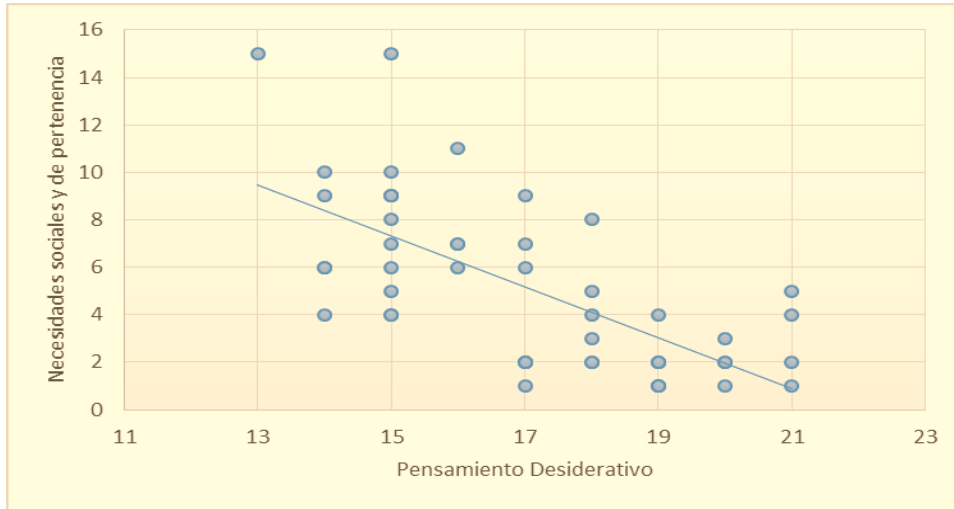


Figura 0.18 Dispersión entre el factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario MbM y el factor de pensamiento desiderativo del inventario de estrategias de afrontamiento

Autocrítica ($r=-0.535; p<0.01$) señala una correlación inversa grande con el factor necesidades sociales y de pertenencia como se observa en la Figura 0.12

Evitación de Problemas ($r=-0.523; p<0.01$) revela una correlación inversa grande con el factor necesidades sociales y de pertenencia como se observa en la Figura 0.19

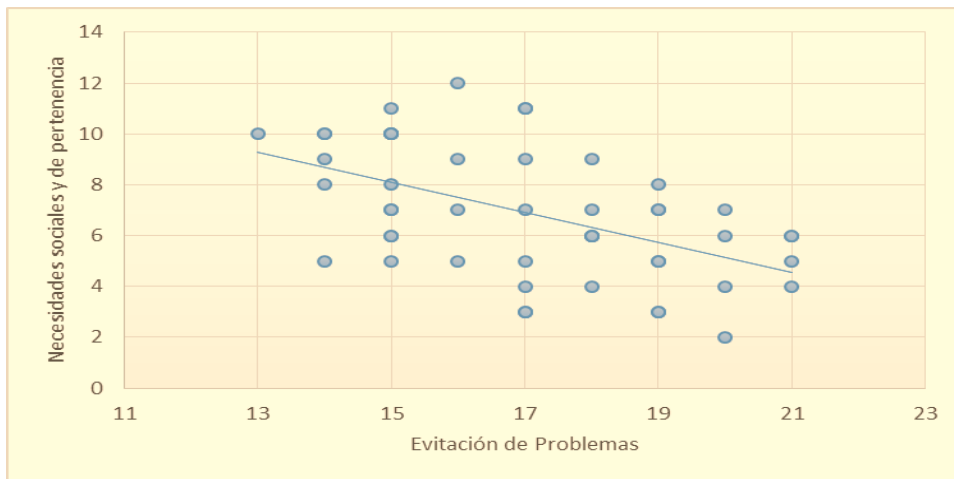


Figura 0.19 Dispersión entre el factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario MbM y el factor de evitación de Problemas del inventario de estrategias de afrontamiento

Expresión Emocional ($r=0.425$; $p<0.01$) establece una correlación positiva mediana con el factor necesidades sociales y de pertenencia como se observa en la Figura 0.20

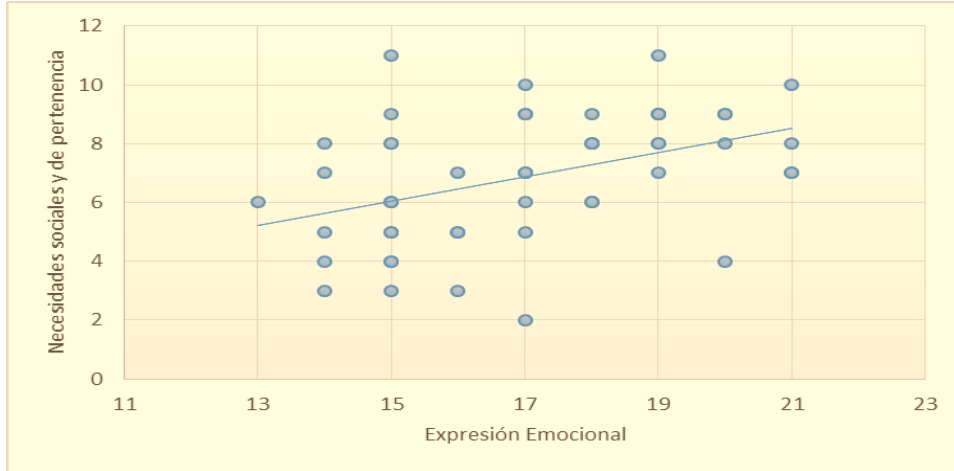


Figura 0.20 Dispersión entre el factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario MbM y el factor de expresión Emocional del inventario de estrategias de afrontamiento

Reestructuración Cognitiva ($r=-0.409$; $p<0.01$) muestra una correlación inversa mediana con el factor necesidades sociales y de pertenencia como se observa en la Figura 0.21

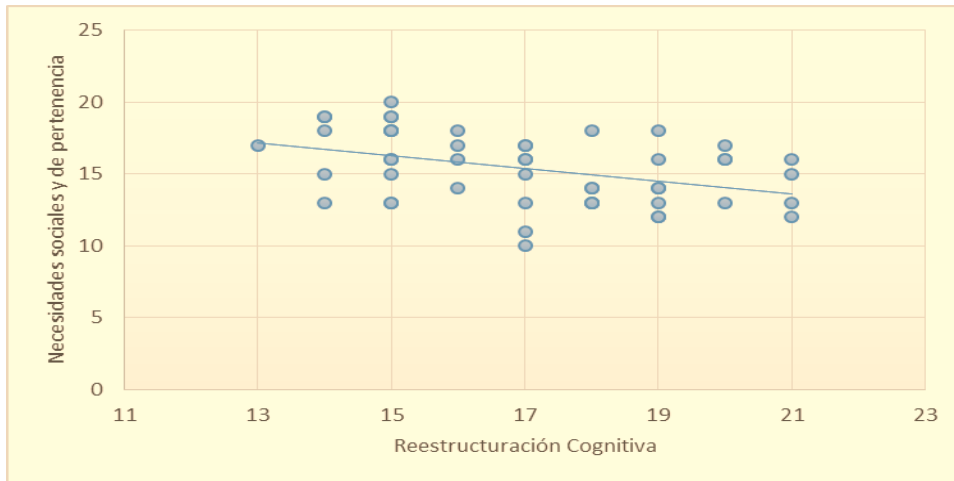


Figura 0.21 Dispersión entre el factor de necesidades sociales y de pertenencia del cuestionario MbM y el factor de reestructuración cognitiva del inventario de estrategias de afrontamiento

Esto representa que los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero, presentan un nivel de relación entre la motivación y las estrategias de

afrontamiento inversa grande, esto quiere decir que a mayor motivación por las necesidades sociales, de interacción y pertenencia a grupos de jóvenes donde realizan actividades de capacitación continua y reuniones de pago quincenal, que les permite contar con un espacio de orientación, retroalimentación y crecimiento tanto de su actividad económica como de su desarrollo personal. Los jóvenes emprendedores utilizan medianamente estrategias de afrontamiento como Pensamiento Desiderativo que expresa deseo de que la realidad no fuera estresante, fantaseando sobre realidades alternativas como realizar actividades como distracción, diversiones, ver televisión, oír música, salir con amigos o estrategias reductoras de tensión paliativas como comer, fumar, beber alcohol o usar drogas, etc. Al igual que la Autocrítica, estrategia basada en la autoinculpación por la situación estresante o su inadecuado manejo, los jóvenes si bien tienen la capacidad de autoevaluarse no hacen uso constante del mismo, esto se observa en las conductas empleadas al momento de ser consecuentes con sus actividades económicas que les permite generar ingresos, buscando justificaciones en periodos de ventas mínimas o ingresos prácticamente ausentes.

A continuación se analizó la correlación con el tercer factor: Necesidades de autoestima del cuestionario MbM con los ocho factores que componen el inventario de estrategias de afrontamiento.

Tabla 0.22 Correlación de Pearson entre el factor de necesidades de autoestima del cuestionario MbM y los factores del inventario de estrategias de asesoramiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

	Correlación de Pearson	Sig. (bilateral)	N
Resolución de Problemas	-,104	,474	50
Autocrítica	-,327	,021	50
Expresión Emocional	,455	,001	50
Pensamiento Desiderativo	-,421	,002	50
Apoyo Social	-,523	,000	50
Reestructuración Cognitiva	-,282	,048	50
Evitación de Problemas	-,327	,021	50
Retirada Social	-,133	,357	50

La Tabla 0.22 establece las correlaciones encontradas entre el factor de necesidades de autoestima del cuestionario MbM y los factores del inventario de estrategias de afrontamiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa. Las correlaciones más significativas encontradas son resaltadas en negrita en la tabla y son descritas a continuación en orden de importancia:

Apoyo Social ($r=-0.523$; $p<0.01$) evidencia una correlación inversa grande con el factor de necesidades de autoestima como puede ser observado en la Figura 0.22

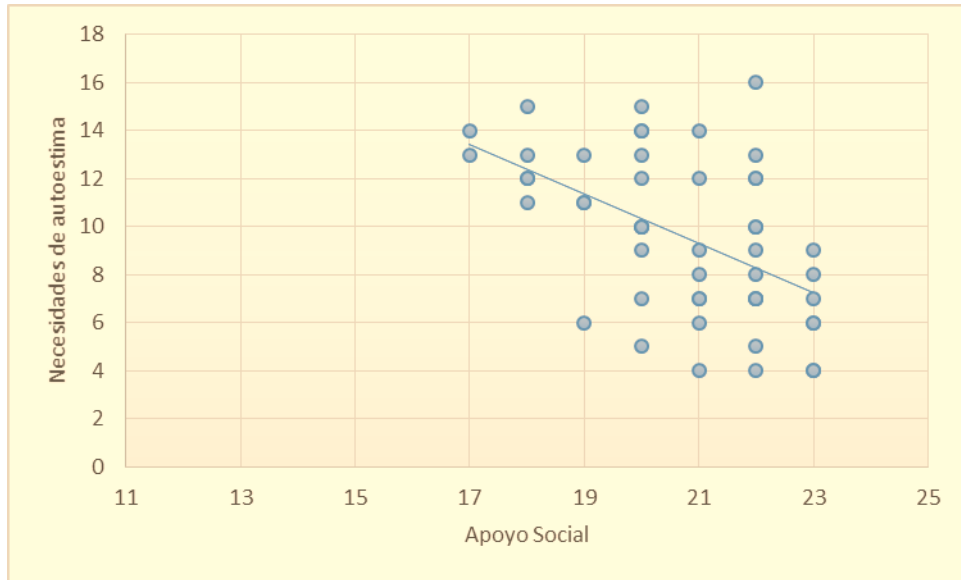


Figura 0.22 Dispersión entre el factor de necesidades de autoestima del cuestionario MbM y el factor de apoyo social del inventario de estrategias de afrontamiento

Expresión Emocional ($r=-0.455$; $p<0.01$) señala una correlación positiva mediana con el factor de necesidades de autoestima como se observa en la Figura 0.23



Figura 0.23 Dispersión entre el factor de necesidades de autoestima del cuestionario MbM y el factor de expresión emocional del inventario de estrategias de afrontamiento

Pensamiento Desiderativo ($r=-0.421$; $p<0.01$) muestra una correlación inversa mediana con el factor de necesidades de autoestima como se observa en la Figura 0.24

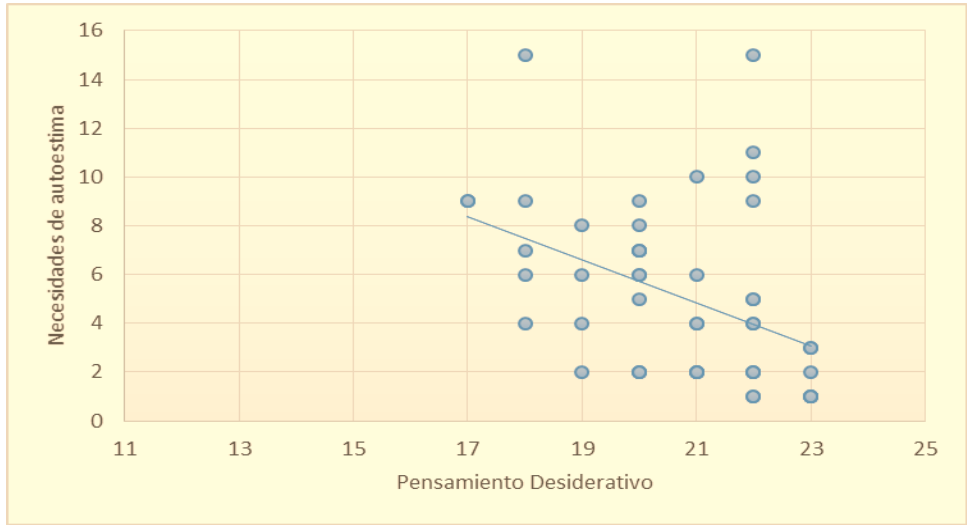


Figura 0.24 Dispersión entre el factor de necesidades de autoestima del cuestionario MbM y el factor de pensamiento desiderativo del inventario de estrategias de afrontamiento

Autocritica ($r=-0.327$; $p<0.05$) tiene una correlación inversa mediana con el factor de necesidades de autoestima como se observa en la Figura 0.25

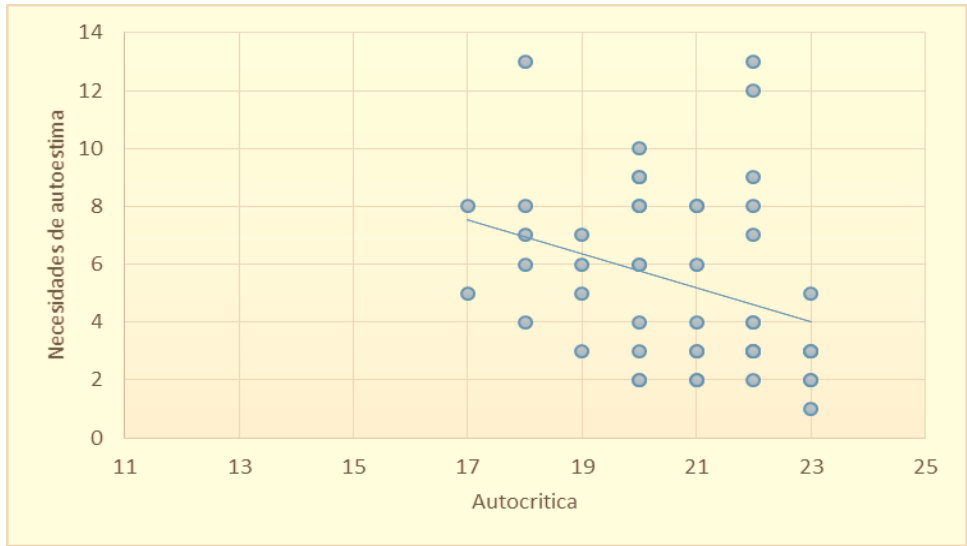


Figura 0.25 Dispersión entre el factor de necesidades de autoestima del cuestionario MbM y el factor de autocritica del inventario de estrategias de afrontamiento

Evitación de Problemas ($r=-0.327$; $p<0.05$) evidencia una correlación inversa mediana con el factor de necesidades de autoestima como se observa en la Figura 0.26

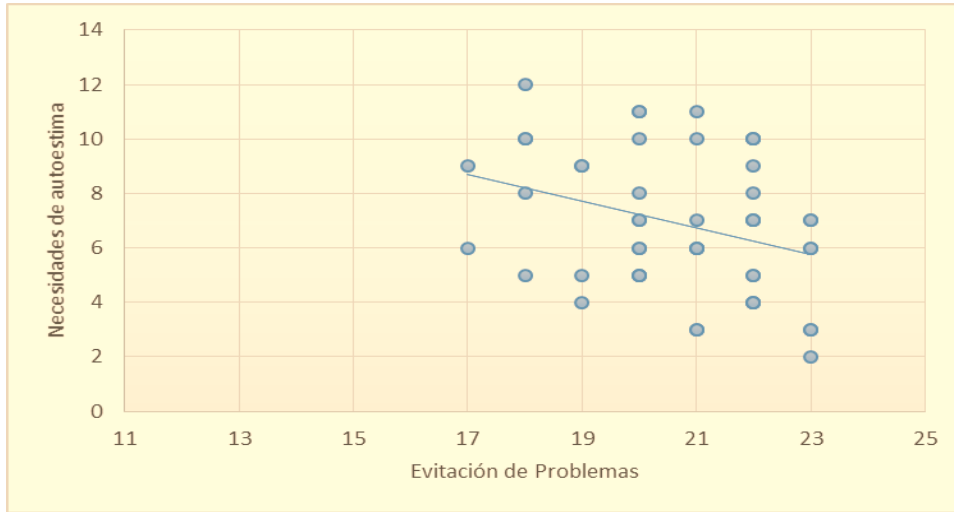


Figura 0.26 Dispersión entre el factor de necesidades de autoestima del cuestionario MbM y el factor de evitación de problemas del inventario de estrategias de afrontamiento

Reestructuración Cognitiva ($r=-0.2827$; $p<0.05$) establece una correlación inversa baja con el factor de necesidades de autoestima como se observa en la Figura 0.27

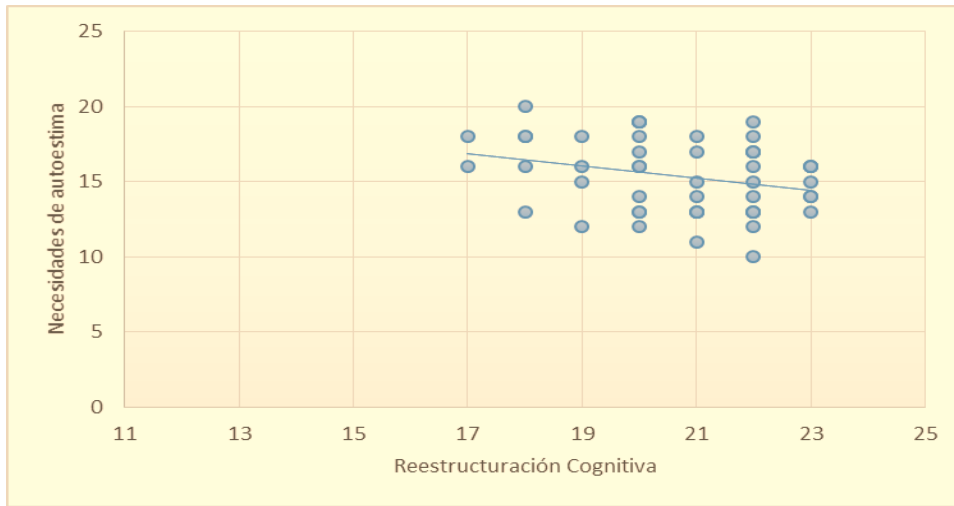


Figura 0.27 Dispersión entre el factor de necesidades de autoestima del cuestionario MbM y el factor de reestructuración cognitiva del inventario de estrategias de afrontamiento

Lo que nos a entender que los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero, presentan un nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento positiva media, esto quiere decir que existe una correlación entre la motivación por necesidades de Autoestima donde los jóvenes se sienten

motivados por la búsqueda de su valor como individuos, necesitan sentirse importantes a través del desarrollo de sus emprendimientos donde tienen un control real sobre su actividad económica, donde puede establecer una conexión entre sus logros y sus propios esfuerzos buscando el autoempleo que les permite generar ingresos y que ayuda al joven a desarrollar su autoestima. Estos jóvenes utilizan la expresión emocional como estrategia de afrontamiento que se encuentran encaminadas a liberar esas emociones que acontecen en el proceso del estrés, a través de la solicitud de orientación a los asesores de crédito, miembros del grupo crediticio y familiares, para mejorar el negocio, las ventas y por tanto mejorar sus ingresos. Existe una correlación inversa media con la estrategia de afrontamiento evitación de problemas, esto quiere decir que a mayor motivación por la necesidad de autoestima, los jóvenes utilizan mínimamente estrategias que incluyen la negación y evitación o actos relacionados con el acontecimiento estresante, en el hecho de apartarse del problema, no pensar en el endeudamiento como tal, un pensamiento irreal o mágico que la deuda no exista, es improductivo para el desarrollo de sus negocios.

Finalmente se analizó la correlación con el cuarto factor: Necesidades de autorrealización del cuestionario MbM con los ocho factores que componen el inventario de estrategias de afrontamiento

Tabla 0.23 Correlación de Pearson entre el factor de necesidades de autorrealización del cuestionario MbM y los factores del inventario de estrategias de asesoramiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa

	Correlación de Pearson	Sig. (bilateral)	N
Resolución de Problemas	,111	,445	50
Autocrítica	-,644	,000	50
Expresión Emocional	,253	,076	50
Pensamiento Desiderativo	-,676	,000	50
Apoyo Social	-,729	,000	50
Reestructuración Cognitiva	-,458	,001	50
Evitación de Problemas	-,677	,000	50
Retirada Social	-,458	,001	50

La Tabla 0.23 establece las correlaciones encontradas entre el factor de necesidades de autorrealización del cuestionario MbM y los factores del inventario de estrategias de asesoramiento aplicado a jóvenes emprendedores del Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa. Las correlaciones más significativas encontradas son resaltadas en negrita en la tabla y son descritas a continuación en orden de importancia:

Apoyo Social ($r=-0.729$; $p<0.01$) evidencia una correlación inversa grande con el factor de necesidades de autorrealización que se observa en la Figura 0.28

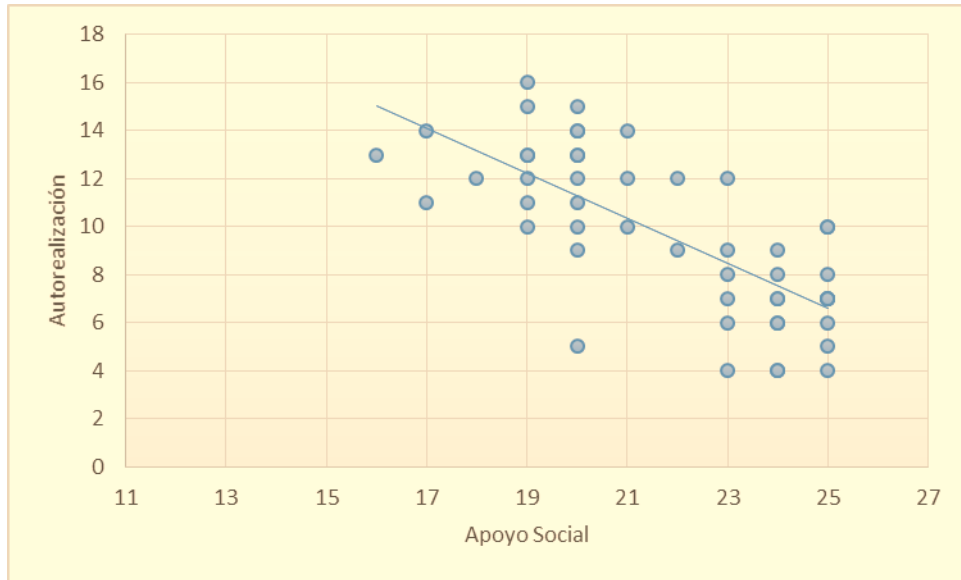


Figura 0.28 Dispersión entre el factor de necesidades de autorrealización del cuestionario MbM y el factor de apoyo social del inventario de estrategias de afrontamiento

Evitación de Problemas ($r=-0.677$; $p<0.01$) señala una correlación inversa grande con el factor de necesidades de autorrealización que se observa en la Figura 0.29

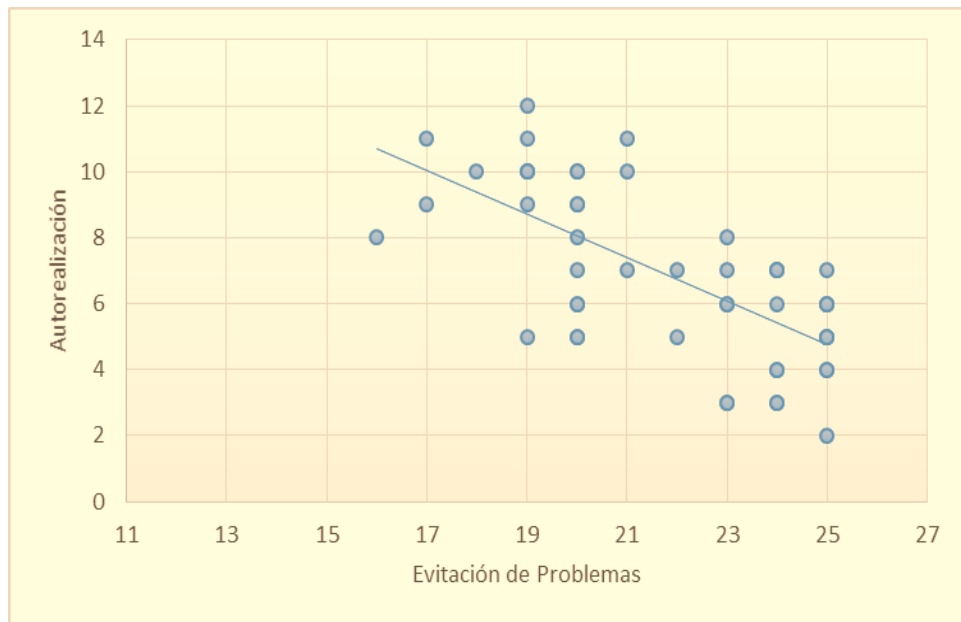


Figura 0.29 Dispersión entre el factor de necesidades de autorrealización del cuestionario MbM y el factor de evitación de problemas del inventario de estrategias de afrontamiento

Pensamiento Desiderativo ($r=-0.676$; $p<0.01$) muestra una correlación inversa grande con el factor de necesidades de autorrealización como se observa en la Figura 0.30

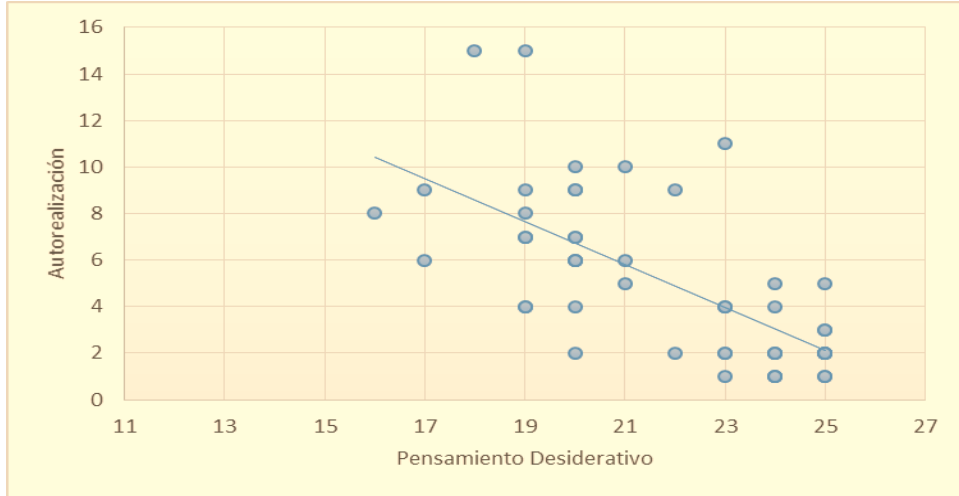


Figura 0.30 Dispersión entre el factor de necesidades de autorrealización del cuestionario MbM y el factor de pensamiento desiderativo del inventario de estrategias de afrontamiento

Autocritica ($r=-0.644$; $p<0.01$) Tiene una correlación inversa grande con el factor de necesidades de autorrealización que se observa en la Figura 0.31

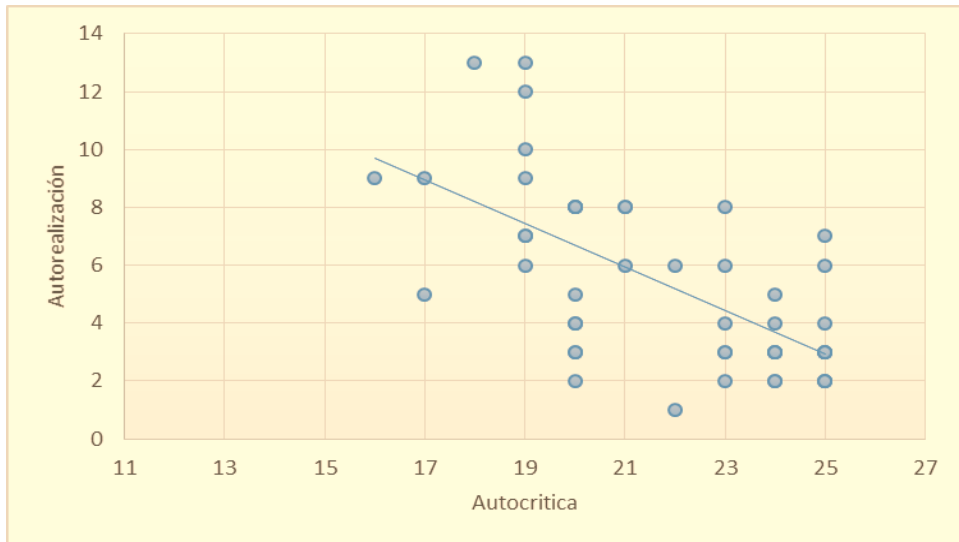


Figura 0.31 Dispersión entre el factor de necesidades de autorrealización del cuestionario MbM y el factor de Autocritica del inventario de estrategias de afrontamiento

Reestructuración Cognitiva ($r=-0.458$; $p<0.01$) establece una correlación inversa mediana con el factor de necesidades de autorrealización que se observa en la Figura 0.32

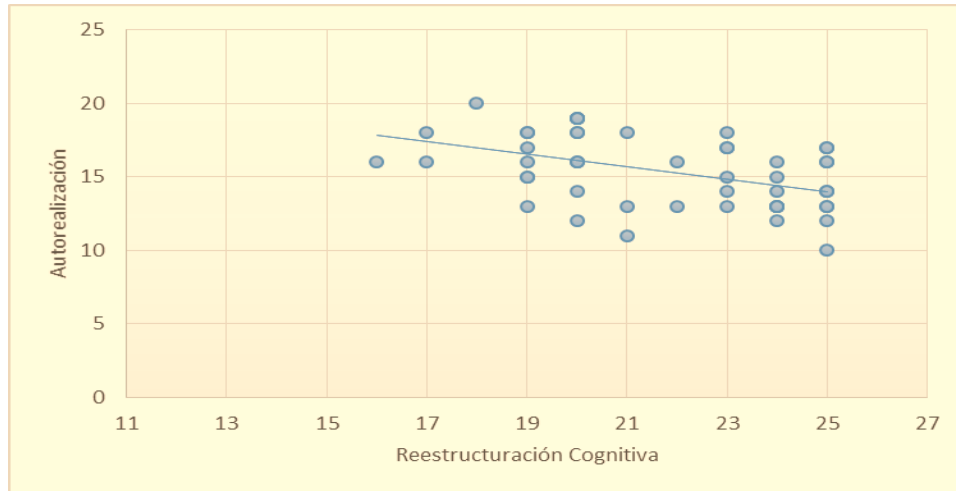


Figura 0.32 Dispersión entre el factor de necesidades de autorrealización del cuestionario MbM y el factor de reestructuración cognitiva del inventario de estrategias de afrontamiento

Retirada Social ($r=-0.458$; $p<0.01$) evidencia una correlación inversa mediana con el factor de necesidades de autorrealización como puede ser observado en la Figura 0.33

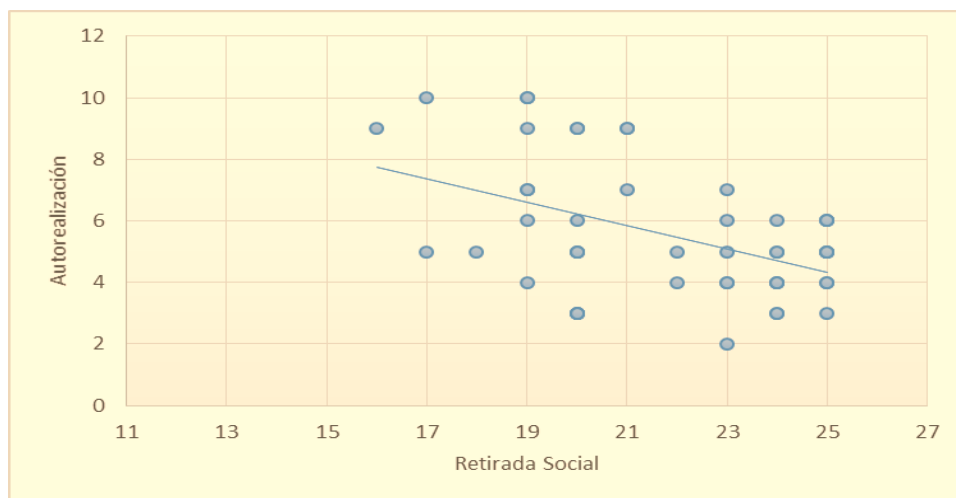


Figura 0.33 Dispersión entre el factor de necesidades de autorrealización del cuestionario MbM y el factor de retirada social del inventario de estrategias de afrontamiento

Por último los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero, presentan un nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento inversa mediana, esto quiere decir que a mayor motivación por las necesidades de autorrealización , autodesarrollo y esfuerzo, donde prefieren un trabajo que implique un reto, es decir desean tener la sensación de que no solamente están utilizando sus destrezas actuales sino que están adquiriendo también nuevas destrezas y conocimientos a través de sus emprendimientos económicos al igual que la experiencia de trabajar con créditos financieros. Los jóvenes utilizan estrategias de afrontamiento medianamente como la reestructuración cognitiva en determinadas situaciones donde modifican el significado de la situación estresante en este caso la deuda es identificada, analizada y modificada en el modo de interpretación y valoración sobre la misma, porque este les permite mantener su emprendimiento económico, generar ingresos y alcanzar sus metas personales. Como también la resolución de problemas donde las estrategias cognitivas conductuales están encaminadas a eliminar el estrés en este caso la deuda a través de los pagos hasta la cancelación del crédito, el cual le permite tener un buen comportamiento de crédito ante los bancos.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. CONCLUSIONES

Se halló relación significativa inversa media entre la Motivación y las Estrategias de Afrontamiento en los jóvenes de 18 a 25 años, lo que nos permite afirmar que a mayor búsqueda de necesidades por motivación como Autoestima, Protección y Seguridad, necesidades Sociales de Pertenencia y Autorrealización; menor uso de estrategias de afrontamiento como la Búsqueda de Apoyo Social, Autocritica y Pensamiento Desiderativo en los emprendedores que acceden a crédito financiero.

Se determinó la correlación bivariada de Pearson, en la cual se concluye que la motivación y las estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero es de $-0,51$ lo cual nos indica una correlación inversa media.

Conclusiones respecto al objetivo general

Establecer el nivel de relación entre Motivación y Estrategias de Afrontamiento

Esto significa que los jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero, presentan un nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento inversa media. Esto quiere decir que a mayor motivación por necesidades de **Protección y Seguridad** es decir cubrir necesidades básicas como la seguridad económica, la búsqueda o el logro de un nivel de vida confortable y la sensación de seguridad, se sienten preocupados para conseguir el dinero por medio de su actividad económica que les permita satisfacer estas necesidades; en relación al menor uso de algunas estrategias de afrontamiento por parte de los jóvenes como la **Retirada Social** en su interacción con los demás,

ya sea desde una necesidad positiva de afrontar los problemas por sí solo, y mínimamente usan la búsqueda de **Apoyo Social** que implica compartir sus problemas con otros, pero sin tratar de hacerles responsables de la situación, sin culpar a los que les ayudan o apoyan como sus padres, asesores de crédito y quienes realizan el seguimiento y acompañamiento en el desarrollo de sus actividades económicas y el crédito.

Asimismo los jóvenes que asumen una deuda a través de un crédito bancario, presentan un nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento inversa Alta, esto quiere decir que a mayor motivación por las necesidades **Sociales y Pertenencia** a grupos de jóvenes donde realizan actividades de capacitación continua y reuniones de pago quincenal, que les permite contar con un espacio de orientación, retroalimentación y crecimiento tanto de su actividad económica como de su desarrollo personal. Los jóvenes emprendedores utilizan medianamente estrategias de afrontamiento como **Pensamiento Desiderativo** que expresa el deseo de que la realidad no fuera estresante, fantaseando sobre realidades alternativas como realizar actividades como distracción, diversiones, ver televisión, oír música, salir con amigos o estrategias reductoras de tensión paliativas como comer, fumar, beber alcohol o usar drogas. Al igual que la **Autocrítica**, estrategia basada en la autoinculpación por la situación estresante o su inadecuado manejo, los jóvenes si bien tienen la capacidad de autoevaluarse no hacen uso constante del mismo, esto se observa en las conductas empleadas al momento de ser consecuentes con sus actividades económicas que les permite generar ingresos para cubrir la deuda, buscando justificaciones en periodos de ventas mínimas o ingresos prácticamente ausentes.

Se halló un nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento positiva media, esto quiere decir que existe una motivación alta por necesidades de **Autoestima** donde los jóvenes se sienten motivados por la búsqueda de su valor como individuos, necesitan sentirse importantes a través del desarrollo de sus emprendimientos donde tienen un control real sobre su actividad económica, donde puede establecer una conexión entre sus logros y sus propios esfuerzos

buscando el autoempleo que les permite generar ingresos y que ayuda al joven a incrementar su autoestima. Estos jóvenes utilizan la **Expresión Emocional** como estrategia de afrontamiento que se encuentran encaminadas a liberar esas emociones que acontecen en el proceso del estrés, a través de la solicitud de orientación a los asesores de crédito, miembros del grupo crediticio y familiares, para mejorar el negocio, las ventas y por tanto mejorar sus ingresos. Existe una relación inversa media con la estrategia de afrontamiento **Evitación de Problemas**, esto quiere decir que a mayor motivación por la necesidad de autoestima, los jóvenes utilizan mínimamente estrategias que incluyen la negación y evitación o actos relacionados con el acontecimiento estresante, en el hecho de apartarse del problema, no pensar en el endeudamiento como tal, un pensamiento irreal o mágico que la deuda desaparezca es improductivo para el desarrollo de sus actividades económicas.

Se presentó un nivel de relación entre la motivación y las estrategias de afrontamiento inversa mediana, esto quiere decir que a mayor motivación por las necesidades de **Autorrealización** en la búsqueda del autodesarrollo y esfuerzo, por ser “todo lo que uno puede llegar a ser”, donde prefieren un trabajo que implique un reto, es decir desean tener la sensación de que no solamente están utilizando sus destrezas actuales sino que están adquiriendo también nuevas destrezas y conocimientos, que hacen posible a través de sus emprendimientos económicos al igual que la experiencia de trabajar con créditos financieros que les permiten tener cierta independencia económica y social. En relación al menor uso de la estrategia de afrontamiento como la **Reestructuración Cognitiva** es decir que en determinadas situaciones los jóvenes modifican el significado de la situación estresante en este caso el endeudamiento el cual identifican, analizan y modifican el modo de interpretación y valoración sobre la misma, porque este les permite mantener su emprendimiento económico, en algunos casos mejorar y en otros crecer, como sus ingresos y por consecuencia alcanzar sus metas personales. Al igual que la **Resolución de Problemas** donde las estrategias cognitivas conductuales están encaminadas a eliminar el estrés en este caso el

endeudamiento a través de los pagos quincenales hasta cubrir del crédito, el cual le permite tener un buen historial crediticio ante las entidades financieras.

Conclusiones respecto a los objetivos específicos

Conocer las características de motivación

Las características de motivación que tienen los jóvenes que acceden a un crédito financiero, es lograr alcanzar sus metas personales a través del ahorro con un 26%, considerando el uso del mismo para cubrir la deuda; mantener a su familia con un 22% y enfocándose mínimamente en cubrir sus estudios con un 14%. Otra de las características es satisfacer o cubrir sus necesidades básicas; generar ingresos económicos a través del autoempleo y alcanzar su independencia económica con respecto a su entorno familiar.

Determinar el nivel de motivación

Existe la presencia de un nivel alto de motivación por las **necesidades de Protección y Seguridad**, hablamos de la seguridad económica, la búsqueda de generar ingresos a través del autoempleo que les permite a los jóvenes cubrir estas necesidades aunque estas no sean en un inicio muy significativas, pero les permite satisfacer necesidades básicas para tener un nivel de vida confortable; al igual que las **necesidades de Autoestima**, que significa que los jóvenes que reciben capacitación en emprendimientos, crean una idea de negocio y lo ejecutan a través de un crédito financiero, se sienten motivados por la búsqueda de su valor como individuos, necesitan sentirse importantes, sentir que sus logros son el resultado de su esfuerzo, permitiéndoles sentirse valiosos y logrando el respecto a si mismos. Con un nivel medio por la motivación de **necesidades Sociales y de Pertenencia**, que están relacionadas con la interacción social, la identidad con el grupo, la necesidad de amistad y contactos personales significativos; generalmente los jóvenes desarrollan sus actividades económicas en compañía de socios a través del negocio familiar, lo cual les da mayor seguridad para realizar

su actividad, en sus inicios, hasta llegar a realizarlo solos, que tiene que ver con la edad y con la necesidad; para acceder al crédito forman grupos solidarios entre jóvenes donde comparten la garantía personal de esta manera pueden pertenecer a un grupo, formar relaciones de amistad, identidad con el grupo. Al igual que la motivación por las **necesidades de Autorrealización**, que a través de su actividad económica la oportunidad de contar con acceso financiero tienen de alguna manera satisfecha la búsqueda de autodesarrollo y el esfuerzo por ser “todo lo que uno puede llegar a ser”, los jóvenes prefieren que su trabajo implique un reto, es decir, desean tener la sensación de que no solo están usando sus destrezas actuales, sino que están adquiriendo nuevas destrezas y conocimientos que les permita crecer y tener un desarrollo personal.

Identificar los factores que inciden en la motivación

Los factores que inciden en la motivación de los jóvenes emprendedores es ser parte de un programa de capacitación que les permita tener una experiencia previa de una actividad económica y de una experiencia crediticia; ser valorado como sujeto de crédito pese a su edad y a su falta de garantías; contar con dinero en efectivo que les permita hacer realidad su idea de negocio, tener trabajo a través de una actividad económica que les permita alcanzar sus metas personales. Otro factor es el acompañamiento y asesoramiento constante que reciben con respecto al desarrollo de su idea de negocio que los motiva a continuar con su actividad económica.

Evaluar las estrategias de afrontamiento

Asimismo existe la presencia de las estrategias de afrontamiento con una predisposición alta en la **Resolución de Problemas**, ya que utilizan estrategias cognitivas, conductuales y afectivas encaminadas a eliminar el estrés modificando la situación que lo produce en este sentido la deuda como factor estresante es asumida, afrontada de manera significativa a través de la devolución de la misma; Al igual que la **Búsqueda de Apoyo Social** referida a la búsqueda de apoyo emocional en familiares de confianza, facilitadores, asesores de crédito, quienes brindan apoyo u orientación con respecto a sus actividades económicas, el destino del crédito, la deuda sin que ellos se hagan responsables de las decisiones de los jóvenes. El uso deficiente de la **Autocrítica** como estrategia de afrontamiento en los jóvenes es bajo, si bien pueden autoevaluarse no pueden ser sinceros consigo mismos para admitir y buscan justificar sus acciones en cuanto a la situación regular de sus actividades económicas, la cual les permite hacer frente al endeudamiento financiero; Otra estrategia de afrontamiento de uso deficiente o ausencia es el **Pensamiento Deseiderativo** que significa el deseo de que la realidad no fuera estresante, fantaseando sobre realidades alternativas como realizar actividades de distracción o diversión, los jóvenes emprendedores no pueden dedicarse mucho tiempo a este tipo de actividades debido a que tienen una responsabilidad que tienen que cumplir con la devolución de la deuda, considerada como factor estresante, por tanto es asumida y afrontada bajo conocimiento y responsabilidad. En cuanto a la estrategia de afrontamiento la **Expresión Emocional** es media de uso regular, lo que significa que están encaminadas a liberar emociones que acontecen en el proceso del estrés; los jóvenes liberan medianamente sus emociones con sus compañeros de grupo crediticio, familiares, asesores de crédito y educadores, sobre algunas dificultades que tienen con la devolución de crédito o el cual les permite generar un espacio de retroalimentación y orientación. Al igual que la **Reestructuración Cognitiva** donde los jóvenes modifican el significado de la situación estresante en este caso el endeudamiento el cual identifican, analizan y modifican el modo de interpretación y valoración sobre la misma el cual les permite mantener su emprendimiento

económico, en algunos casos mejorar y en otros crecer, e incrementar sus ingresos y por consecuencia alcanzar sus metas personales. Como también la **Evitación de Problemas** debido a su edad los jóvenes utilizan medianamente esta estrategia que incluye la negación y evitación de pensamientos o actos relacionados con el acontecimiento estresante, en momentos evitan pensar en la deuda o en algunos casos negar la misma, si bien la deuda es cubierta en su totalidad, existe momentos donde no acuden con la cuota en sus reuniones de pago; y por último la estrategia de afrontamiento de **Retirada Social** que tiene que ver con una reacción emocional durante el proceso estresante, mientras el crédito esta vigencia los jóvenes se alejan medianamente de amigos, familiares, personas significativas o con su grupo crediticio, considerando la misma desde un aspecto positivo de afrontar los problemas por sí solo.

Determinar los factores que inciden en las estrategias de afrontamiento

Son la adquisición de una deuda, la misma les permite sentirse y actuar como adultos con responsabilidades; ser parte de un grupo solidario mancomunado entre varones con un 58%, mujeres con un 42%, solteros con un 76% y casados con un 24%, si bien acceden a un crédito, no es seguro que todos sean responsables con la deuda ya que la misma es asumida por el grupo y son las mujeres la que muestran mayor responsabilidad; la actividad económica les permite tener una vida activa que requiere tener una actitud y una conducta emprendedora constante.

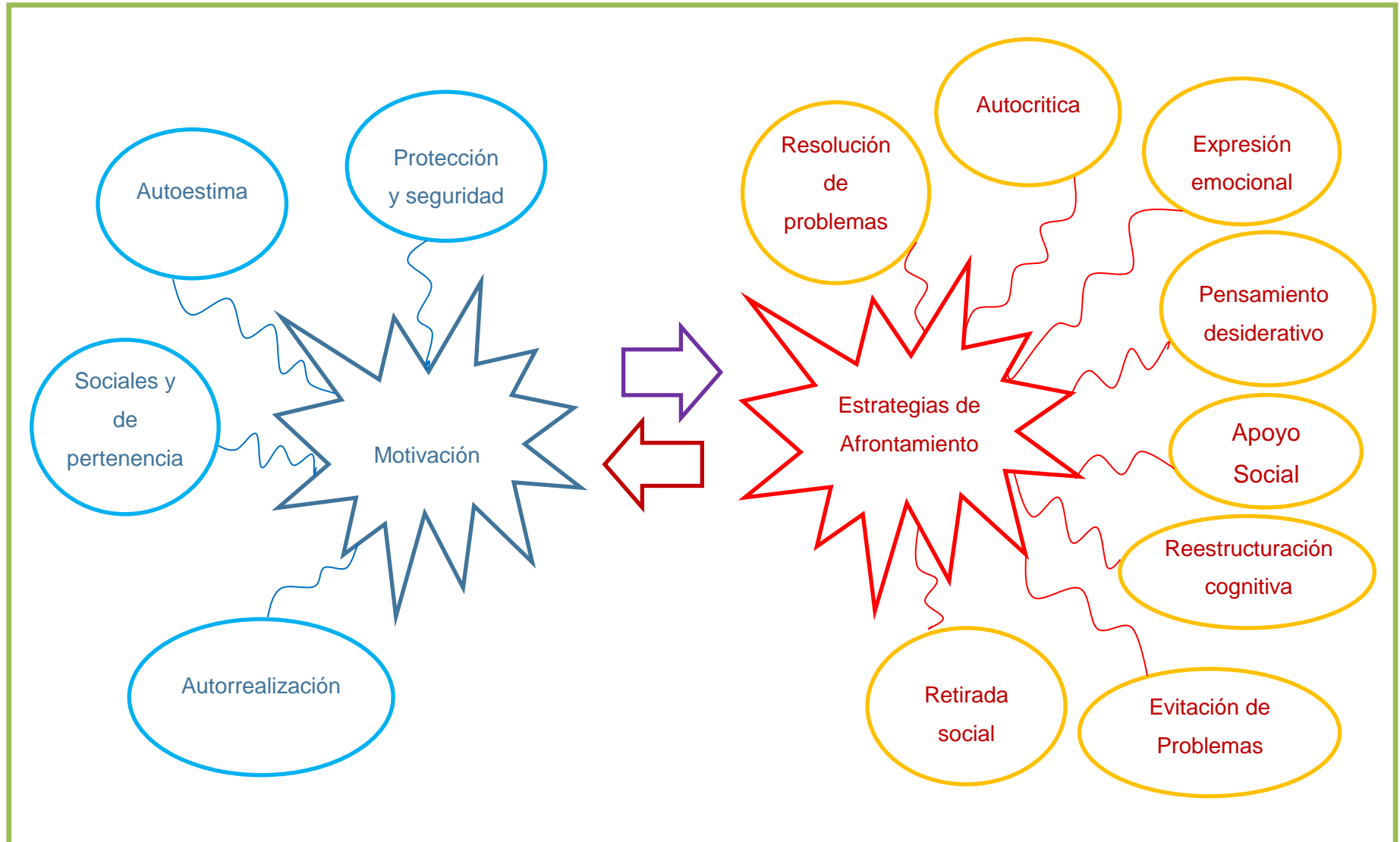
Datos demográficos complementarios

Se exploró que la actividad económica que desarrollan con más frecuencia es el comercio con un 56% con la venta de zapatos, CD's, ropa; seguido por la actividad técnica con un 26% como cerrajería, reparación de celulares, peinadoras y como la actividad económica menos realizada la artesanal con un 6% con la producción de ropa como ser chompas, deportivos, mantillas y chalinas.

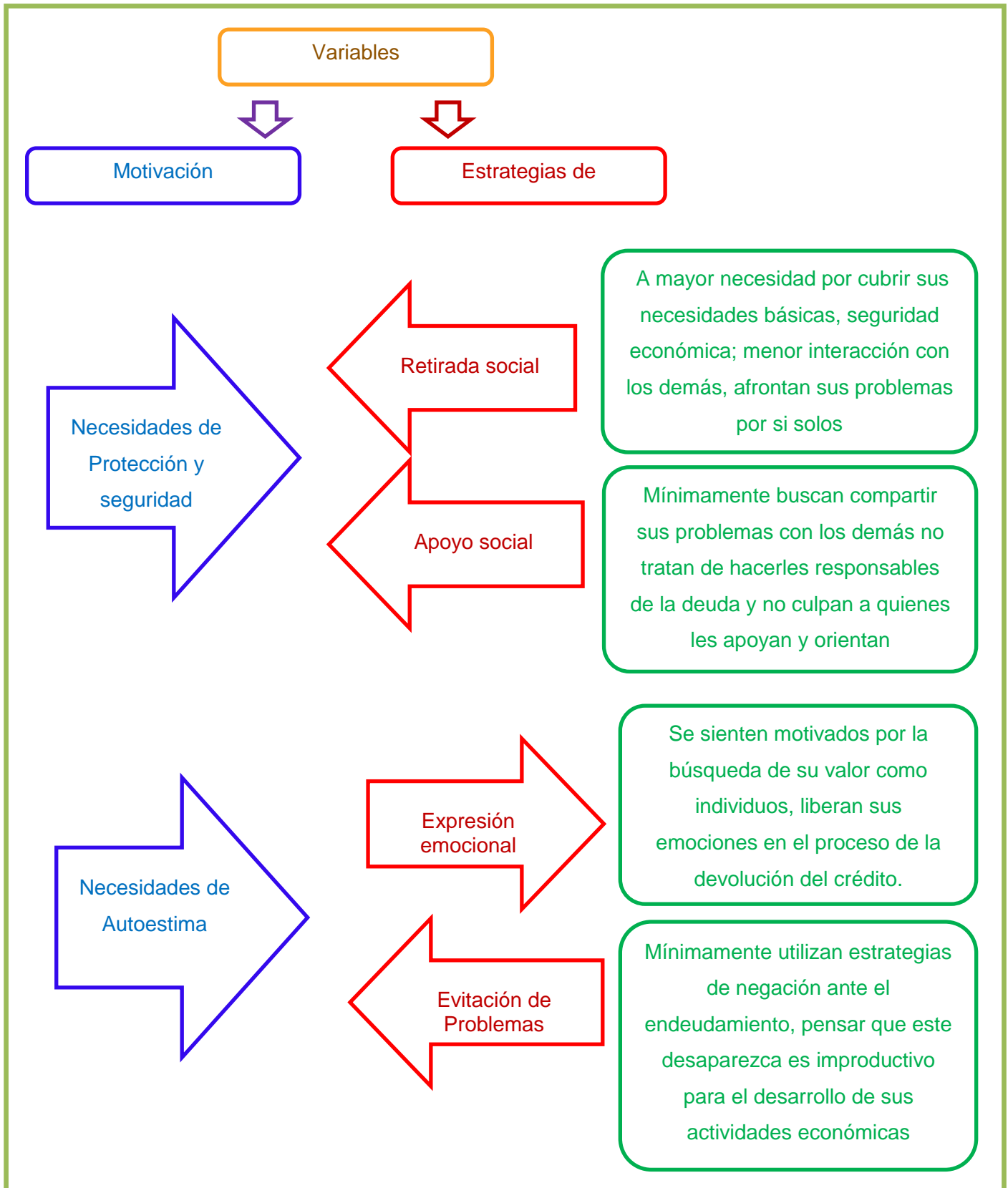
Se determinó que los montos de crédito a los cuales acceden son desde 800 Bs, hasta 2500 Bs., en su inicio posteriormente estos van incrementándose de acuerdo a su evaluación en el comportamiento de crédito con la financiera. En esta investigación se evidencio que 56% se encontraban con crédito vigente y 44% con crédito pagado o cancelado.

Concluiremos a partir de la presente investigación, con los datos estadísticos que el vínculo entre ambos procesos estudiados entre la motivación y las estrategias de afrontamiento es relevante e inversa y se encuentra presente en la vida cotidiana de los jóvenes. De esta manera consideramos la hipótesis planteada como válida.

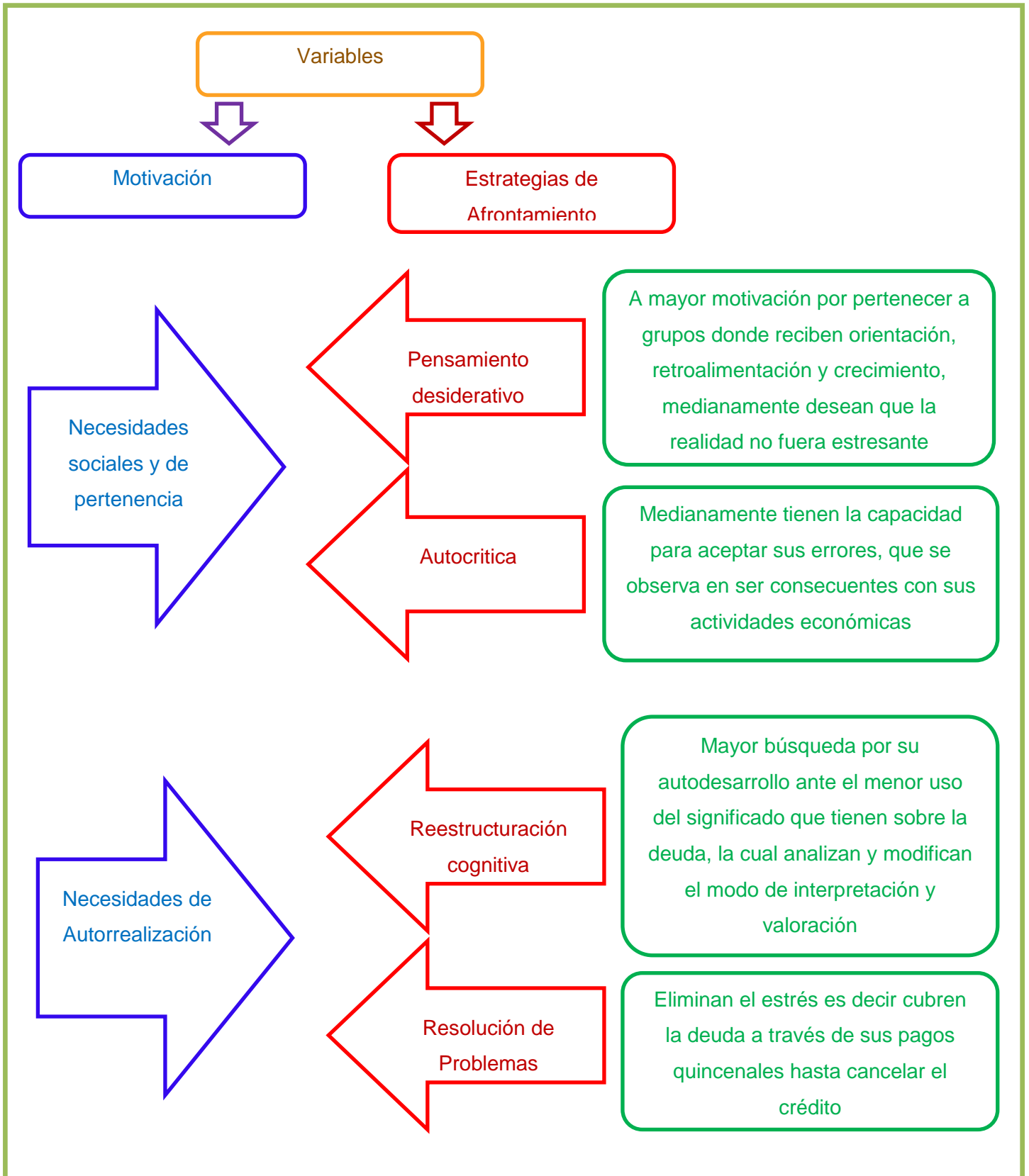
ARBOL DE VARIABLES E INDICADORES



RELACION ENTRE LA MOTIVACIÓN Y ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO



RELACION ENTRE LA MOTIVACIÓN Y ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO



RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES INSTITUCIONALES

Al Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa debiera incluir dentro de sus procesos de capacitación un programa de motivación y estrategias de afrontamiento para un mejor desarrollo de sus procesos de formación, dirigido a este segmento de población que se está iniciándose en esta experiencia para que la misma tenga mayores posibilidades de ser una experiencia positiva en la vida de los jóvenes.

Al mismo tiempo los programas de motivación y estrategias de afrontamiento deben ser actualizados frecuentemente de acuerdo al contexto, por tanto estos temas deberían ser manejados por psicólogos entendidos en la materia.

A nivel de las instituciones financieras es importante tomar en cuenta que sus estudios de mercado deben incluir aspectos motivacionales para este segmento poblacional por presentar características particulares en cuanto a metas y aspiraciones lo que significaría la adecuación y mejora de sus servicios.

Los programas de Estrategias de Afrontamiento deberían ser utilizados para aminorar el grado de estrés que representa el endeudamiento bancario, la cual debería ir orientado a un adecuado manejo de la misma.

Realizar seguimiento en caso de un déficit en el uso de estrategias de afrontamiento, debería fortalecer nuevamente con un programa de motivación que le permita tener en claro cuáles son sus metas personales para continuar o tomar la decisión de cesar por un tiempo con el financiamiento bancario.

RECOMENDACIONES A LA FAMILIA

Es importante profundizar conocimientos en cuanto a motivación y estrategias de afrontamiento, para reproducir esta información con sus hijos con el fin de desarrollar estos dos elementos de forma integral para alcanzar mejores resultados en la vida de estos jóvenes que están iniciando esta etapa de independencia económica.

Se debe coadyuvar en el fortalecimiento del uso de sus estrategias de afrontamiento en los factores de autocrítica, expresión emocional y pensamiento desiderativo (irreal) para un desenvolvimiento equilibrado en las decisiones que pueden tener a lo largo de su vida.

RECOMENDACIONES A LOS JOVENES

El conocer, investigar o profundizar conocimientos en cuanto a las temáticas de motivación y estrategias de afrontamiento les permitirá complementar su formación emprendedora para un manejo adecuado de su actividad económica, de sus finanzas y sobre todo de su fuente de financiamiento para que la misma sea una experiencia gratificante.

Fortalecer sus estrategias de afrontamiento a través de talleres o programas que les puedan brindar apoyo en el mejoramiento de factores como la autocrítica, expresión emocional y pensamiento desiderativo (irreal), para hacer frente a los eventos que no solo tienen que ver con el endeudamiento sino para toda su vida.

APORTE DE LA INVESTIGACION

Como fruto de este proceso se cuenta con una investigación científica nueva en el área de la psicología que permite brindar información relevante a psicólogos como también a diferentes ramas profesionales como economistas y al sector financiero por ser los más interesados en trabajar con la población juvenil y su interés por conocer sobre las motivaciones que tienen y el uso de sus estrategias de afrontamiento ante esta temática.

Por otro lado contar con instrumentos validados con las características particulares de esta población que permita dar a lugar a nuevas investigaciones y coadyuve en la creación de programas por parte de psicólogos entendidos en la materia y su necesidad de intervención en otras áreas.

Como fruto de las conclusiones obtenidas, se sugiere la siguiente propuesta sobre la inclusión de un programa sobre estrategias de afrontamiento en jóvenes emprendedores que acceden a crédito financiero, que contribuya a fortalecer el uso de las mismas, a través de actividades vivenciales en diferentes escenarios como el desarrollo de los emprendimientos y el acceso a fuentes de financiamiento bancario, que les permita identificar que estrategias deben utilizar para el desarrollo de sus actividades económicas como también para la devolución del crédito. Es necesaria la participación de los padres de familia para que puedan apoyar y orientar a través de sus experiencias a sus hijos en la búsqueda de su independencia económica.

PROPUESTA DE LA INVESTIGACION

PROGRAMA - ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO PARA JOVENES EMPRENDEDORES

AREAS DE INTRVENCION	TEMAS	CONCEPTOS	ACTIVIDAD	TECNICA
Afrontamiento Cognitivo	Resolución de problemas	Estrategias cognitivas y conductuales encaminadas a eliminar el estrés modificando la situación que lo produce.	Resolviendo el conflicto	<ul style="list-style-type: none"> • Cruzando el puente
	Reestructuración Cognitiva	Estrategias cognitivas que modifican el significado de la situación estresante.	Valorando el crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Votando con los pies
	Pensamiento Desiderativo	Estrategias cognitivas que reflejan el deseo de que la realidad no fuera estresante.	Superando el problema	<ul style="list-style-type: none"> • El Reto del nueve
	Autocritica	Estrategias basadas en la autoinculpación y la autocrítica por la ocurrencia de la situación estresante o su inadecuado manejo.	Aprendiendo de los errores	<ul style="list-style-type: none"> • Los espejos

PROPUESTA DE LA INVESTIGACION

PROGRAMA - ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO PARA JOVENES EMPRENDEDORES

AREAS DE INTRVENCION	TEMAS	CONCEPTOS	ACTIVIDAD	TECNICA
Afrontamiento Afectivo	Apoyo Social	Estrategias referidas a la búsqueda de apoyo emocional.	Buscando apoyos	<ul style="list-style-type: none"> • Construcción de torres • Construcción de casas
	Expresión Emocional	Estrategias encaminadas a liberar las emociones que acontecen en el proceso de estrés.	Liberando mis emociones	<ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo y en desacuerdo

PROPUESTA DE LA INVESTIGACION

PROGRAMA - ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO PARA JOVENES EMPRENDEDORES

AREAS DE INTRVENCION	TEMAS	CONCEPTOS	ACTIVIDAD	TECNICA
Afrontamiento Conductual	Evitación de Problemas	Estrategias que incluyen la negación y evitación de pensamientos o actos relacionados con el acontecimiento estresante.	No afrontando el conflicto	<ul style="list-style-type: none"> • Los ciegos
	Retirada Social	Estrategias de retirada de amigos, familiares, compañeros y personas significativas asociada con la reacción emocional en el proceso estresante	Asumiendo mi responsabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • La historia de Juan y Pedro

BIBLIOGRAFIA

- Aamodt, M. (2010). Psicología Industrial/Organizacional/ 6ta. Edición. México: Cengage Learning.
- Arrazola, A. (2007), Fundación para la Producción FUNDA-PRO, “El impacto de la cultura emprendedora”
- Berardi, A. L. (2015), Motivación Laboral y Engagement (Tesis de grado). Universidad Fasta, Mar del Plata, Argentina.
- Bricher, N. G, (2015), Guía de Educación Financiera, La Paz, Carlos Arce Moreira. PROCAP – CEE.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario CEDLA. (2016), “Jóvenes asalariados y precariedad laboral”, (La Paz, Bolivia).
- Centro de Desarrollo para la Educación Alternativa CDEA. (2010), “La caja de herramientas para la motivación del espíritu emprendedor”, (La Paz, Bolivia).
- Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo DESCO. (2011), “Participación Juvenil en el Desarrollo Territorial”, (Bolivia y Perú).
- Comisión Episcopal de Educación CEE (2016), “La motivación del espíritu emprendedor”, (La Paz, Bolivia).
- Conjunto Integrado de Proyectos CIP (2007), “Desarrollo Local con Protagonismo Juvenil”, (El Alto).
- Cuesta, J. (2010). Gestión del talento humano y del conocimiento. Bogotá: Ecoe.
- Chiavenato, I. (2011). El Capital de las Organizaciones. 9va Edición. Bogotá: Mac Graw-Hill.
- Chirinos, M. C. () Necesidades de Motivación en Gerentes y Supervisores de Empresas Publicas y Privadas Sandoval. (Tesis de Doctorado). Universidad Rafael Urdaneta, Maracaibo Venezuela.
- Chuquimia, D. T. (2014), Estrés Laboral y Estrategias de Afrontamiento en la FELC-V. (Tesis de Licenciatura). Universidad Mayor de San Andrés, La Paz, Bolivia.
- Endler, S. y Parker, D. (1990). Multidimensional Assessment of Coping: A Critical Evaluation.

- Fernández – Abascal, E. G. (1997). Estilos y Estrategias de Afrontamiento. E. G.
- Figueroa, M., Contini, N., Lazarus, A., Levin, M. Estévez Suedan. A (2005). Las estrategias de afrontamiento y su relación con el nivel de bienestar psicológico. Un estudio con adolescentes de nivel socioeconómico bajo de Tucumán – Argentina.
- Frydenberg, E. y Lewis, R. (1994). Escalas de Afrontamiento para Adolescentes. Ed. Tea Ediciones. Madrid.
- Goleman, D. (2001). La Inteligencia Emocional en la Empresas. Editorial Vergara. Argentina.
- Goleman, D. (2001). La Inteligencia Emocional en la Empresas. Editorial Vergara. Argentina
- Global Entrepreneurship Monitor. 2008. Reporte nacional Bolivia 2008. La Paz. Maestrías para el desarrollo.
- Heppner, P. y Cook, A. (1995). Progress in Resolving Problems: A Problem – Focused.
- Informe Nacional sobre Desarrollo Humano en Bolivia. (2010), “Los Cambios detrás del Cambio”, (Bolivia).
- Informe Temático sobre Desarrollo Humano. (2006), “La Economía más allá del Gas”, (Bolivia). O PNUD (2006). Informe sobre Desarrollo Humano. La Economía más allá del Gas. Bolivia.
- Instituto Nacional de Estadística INE. (2012), “Censo Nacional de Población y Vivienda”, (Bolivia).
- Kreitner y Kinicki, (1997), Comportamiento de las Organizaciones. Editorial Mc Graw Hill iberoamericana de España. Madrid España.
- Lazarus, R.S. y Folkman, S. (1984). Stress, appraisal and coping. Nueva York. Springer (Traducción, Barcelona, Martínez Roca, 1986)
- Lazarus R. y Folkman S., (1986), “Estrés y Procesos cognitivos”, Barcelona: Martínez Roca.
- Lazarus, R.S. (2000). “Estrés y emoción Manejo e implicaciones para la salud Bilbao. Desclee de Brouwer.

- Lazarus, R.S. (1993). From Psychological Stress to the Emotions: A History of Changing.
- Ley N°548 Código Niña, Niño y Adolescente, 17 de Julio de 2014.
- Lezana, A. y Tonelli, A. (1998), “El comportamiento del Emprendedor” Florianapolis-Brasil, escuela de nuevos emprendedores.
- Mansilla Ma. Eugenia, (2000), “Revista de Investigación en Psicología” Vol. 3 N°2 Lima, Perú.
- Maslow, H. Abraham, (2001) “Motivación y Personalidad”, Madrid, España Ediciones Díaz de Santos.
- Medellín, M. F. (2013), Incidencia de la Motivación en la Rotación de Personal, (Tesis de Grado), Universidad de Manizales, Colombia.
- Mendoza, L. (12 de Octubre del 2016). Los Bancos buscan a los Jóvenes, el futuro mercado. Economía los Tiempos, p. 32.
- Ministerio de Educación, (2010) “Ley de la Educación 070 Avelino Siñani – Elizardo Pérez”. La Paz, Bolivia.
- Mora, D. (2003). Estrategias de Afrontamiento (coping) en adolescentes.
- Ochoa, Z. I. (2008). Estrategias de Afrontamiento en relación a la Adaptación en estudiantes. (Tesis de Grado). Universidad Mayor de San Andrés, La Paz Bolivia.
- Ojeda. B. Ramal, j; Calvo, F y Vallespin, R (2001). Estrategias de afrontamiento al estrés y apoyo social. Disponible en http://www.com/art/01_22_n03_Ao6.pdf
- Papalia, D. Duskin, R. Martorell, G. (2012), Desarrollo Humano. México: Mc Graw-Hill.
- Programas de Investigación Estratégica en Bolivia – PIEB, (2009). Para escuchar las voces de la calle: El comercio en vía pública en La Paz”.
- Programas para la Mujer PRO MUJER (2015), “Informe Grupos Focales sobre Emprendimientos y Percepción del crédito en adolescentes y jóvenes de la ciudad de El Alto”, Estudio de Mercado (El Alto).
- Robbins, S. & Judge, T. (2013). Comportamiento Organizacional. México: Pearson.
- Robbins, Stephen (2004), Comportamiento Organizacional. México DF: Prentice Hall Editorial.

- Roussel, Patrice (2000), Artículo La Motivación en el Trabajo. Universidad de Toulouse: Facultad de Ciencias Sociales.
- Sánchez – Cavovas J. (1991). Estilos cognitivos afrontamiento y psicología del yo. Boletín de psicología Nº 19.
- Sashkin, M. (1996). Cuestionario MbM, tercera edición. Gestión por motivación.
- Sanchis, A. LL. (2015), Relación entre Actitud hacia el endeudamiento y la Alfabetización Financiera en los estudiantes. (Tesis Final de Grado). Castellón, España.
- Selye. H. (1973). The Stress of life, Nueva York Mc.GRAW – HILL (original publicado 1956).
- Uriarte, J. (8 de mayo de 2007). Explotación laboral juvenil. La Época, p. 41.
- Vargas, P. M. (2012), La Motivación de Logro en Emprendedores de Negocios Culturales de la ciudad de Huamanga- Ayacucho. (Tesis de Doctorado). Universidad Católica, Lima, Perú.
- Velarde, M. (diciembre 2014). Ley de Crédito para Jóvenes. El Diario. P.17.
- Zaldívar, D. (1996). Conocimiento y Dominio del Estrés. Científico - Técnica. La Habana.

REFERENCIAS DE PAGINAS WEB

- Cano, F., Rodríguez, F. y García, J. (2007) Adaptación Española del inventario de Estrategias de Afrontamiento. Sevilla, España. Recuperado el 5 de noviembre de 2016, del sitio web:
[http://www.personal.us.es/fjcano/drupal/files/AEDP/2007/20\(esp\).pdf](http://www.personal.us.es/fjcano/drupal/files/AEDP/2007/20(esp).pdf)
- Pacheco Bastidas, Pablo (2005) – Universidad de Concepción de Chile, “Asignatura de Psicología General: Programa Educativo, Capitulo sobre Motivación” Concepción año 5, fecha de consulta 12 de diciembre 2005
<http://www2.udec.cl/~papachec/motivacion.doc>

ANEXOS
REGISTRO FOTOGRÁFICO
PROGRAMA JOVENES EMPRENDEDORES – CDEA Y PROMUJER



