

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y CÁLCULO DE RIESGO-BENEFICIO
EN TRABAJADORAS SEXUALES DE LA CASA DE CITAS KASSANDRA

CORTINEZ MOLINA DANIELA MARIA

TOBÓN OSPINA ALEJANDRA

TIRADO OCHOA MELISSA



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

PSICOLOGÍA

ENVIGADO

2018

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y CÁLCULO DE RIESGO-BENEFICIO
EN TRABAJADORAS SEXUALES DE LA CASA DE CITAS KASSANDRA

CORTINEZ MOLINA DANIELA MARIA

TOBÓN OSPINA ALEJANDRA

TIRADO OCHOA MELISSA

Trabajo de grado presentado para optar al título de Psicólogo

Asesor: Olena Klimenko



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

PSICOLOGÍA

ENVIGADO

2018

Dedicatoria

Dedicamos esta tesis con todo el cariño a nuestros padres por infundir en nosotras la lucha y el deseo de superación, por apoyarnos en los diferentes momentos de alegría, tristeza o preocupación vividos durante nuestra carrera, por su parmente cariño y comprensión. A ellos gracias por la confianza que depositaron en nosotras durante este tiempo de estudio.

Agradecimientos

Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos a la Institución universitaria de Envigado por permitirnos hacer parte de ella, a nuestros maestros por su gran apoyo y motivación, por marcar cada etapa de nuestro camino universitario. A nuestra asesora de grado por su apoyo ofrecido en este trabajo y por el tiempo compartido impulsando el desarrollo de nuestra formación profesional.

Tabla de contenido:

Abstract	7
Introducción	9
1. Planteamiento del Problema.....	11
2. Justificación.....	14
3. Objetivos	16
3.1. Objetivo General	16
3.2. Objetivos Específicos.....	16
4. Marco Referencial	17
4.1. Marco de antecedentes	17
4.2. Marco teórico	23
4.2.1. Habilidades de negociación	23
4.2.2. Funcionamiento ejecutivo.....	26
4.2.3. Calculo Riesgo-benefico	31
4.2.4. Riesgos y beneficios de trabajo sexual.	34
4.3. Marco ético legal.....	35
5. Metodología	40
5.1. Enfoque de estudio.....	40
5.2. Nivel de estudio.....	40
5.3. Diseño y/o método de estudio	40
5.4. Población y muestra	40
5.5. Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	41
5.6. Plan de análisis de información.....	41
6. Resultados y discusión	43
7. Conclusiones	50
Referencias	51
Anexos.....	57

Lista de Tablas

Tabla 1: <i>Prueba de normalidad de variables</i>	42
Tabla 2: <i>Características de la muestra</i>	43
Tabla 3: <i>Datos descriptivos de la totalidad de la muestra por variables</i>	43
Tabla 4: <i>Diferencia entre los grupos con estudios de secundaria y superiores</i>	46
Tabla 5: <i>Diferencia entre los grupos según rango de edad</i>	47
Tabla 6: <i>Correlación entre variables de riesgo beneficio y constituyentes de la habilidad de negociación</i>	48

Resumen

La presente investigación se centró en caracterizar el manejo de habilidad de negociación y la capacidad de cálculo de riesgo-beneficio en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas Cassandra. En un primer momento se realizó un acercamiento a la problemática a partir de los antecedentes investigativos, lo cual proporciono un marco de visión sobre esta problemática, aun así, el llevar a cabo la aplicación de los test y el análisis de estos le dio un plus a la investigación pues permitió un acercamiento directo con la población, dando información de primera mano sobre la forma en como estas trabajadoras sexuales conciben sus habilidades de negociación, encontrando que existen ciertas diferencias en las trabajadoras sexuales que tienden a incidir de forma desfavorable cuando estas mujeres llevan a cabo los procesos de negociación con sus clientes. Dando cuenta de la necesidad que tiene esta casa de citas en realizar capacitaciones o entrenamientos en habilidades de negociación que les permitan a las trabajadoras obtener un mayor beneficio en el desempeño de su trabajo.

Palabras clave: Habilidades de negociación, cálculo de riesgo-beneficio, trabajadoras sexuales.

Abstract

This investigation is focused on characterizing the management of negotiation skills and the ability to calculate risk-benefit in a sample of sex workers that are part of the Cassandra dating house. At first, an approach was made to the problem from the background research, which provided a framework of vision on this problem, even so, by carrying out the application of the exams, and the analysis of these it gave a plus to the investigation because it lacks of a direct approach with the population, giving first hand information on the way in which these sex workers conceive their negotiation skills, finding that there are certain differences in the sex workers that tend to have an unfavorable impact when they carry out the negotiation processes with their clients and realizing the need of this dating house to carry out trainings or training in negotiation skills that enable the workers to obtain a greater benefit in the performance of their work.

Key words: Negotiation skills, risk-benefit calculation, sex workers.

Introducción

El presente estudio nace a partir de un interés personal de las tres autoras que desarrollaron este proyecto de grado, la apuesta se orientó en investigar las habilidades de negociación y cálculo de riesgo-beneficio en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas *Kassandra*. Para esto en un primer momento nos acercamos a lo que es el concepto de la prostitución y a la problemática que encierra principalmente a nivel social, encontrando que en la actualidad esta es vista a partir de ciertos sesgos morales, pues en el contexto en que se desarrolla la presente investigación, vemos como se suele juzgar negativamente esta práctica al calificarla y ubicarla como un problema de salud pública, pues muchas veces se le atribuye a esta labor encargarse de generar o propagar enfermedades de transmisión sexual como el VIH entre otros. Por ello es común escuchar la prostitución bajo etiquetas que degradan el ejercicio de esta labor como lo es nombrar a las trabajadoras sexuales como “putas” o “mujeres fáciles” lo que evidencia principalmente la carga que deja en la mujer al momento de desempeñar su labor, todo esto deja ver en la sociedad una huella de malestar que evidencia la no aceptación del trabajo sexual como un asunto formal.

Lo anterior hace que la prostitución sea un tema muy apetecido desde el ámbito investigativo, en donde se pueden encontrar diversos estudios los cuales se expondrán en la presenta investigación los cuales se encuentran principalmente en relación a la marginalidad, la discriminación, la violencia, la degradación, la baja atención y/o acompañamiento desde los estamentos de salud mental, todas estas, son realidades que viven muchas de las mujeres que enfrentan o eligen desempeñar este tipo de trabajo. De igual forma hay otros estudios que se interesan en intentar demoler estos clichés y estos sesgos sociales demostrando que esta profesión no es algo nuevo, y que ha sido una actividad laboral que ha existido desde los albores de la organización social humana.

Es a partir de ahí que en el presente estudio nace la pregunta por la implicación que tienen las trabajadoras sexuales en su labor en relación a la importancia del manejo de las habilidades necesarias para su desempeño laboral partiendo de una postura que valora el trabajo sexual como un ejercicio laboral que merece respeto y atención, al igual como cualquier otro desempeño laboral.

En donde la habilidad de negociación es una de las más importantes pues esta se conceptualiza como la capacidad de negociar en el ámbito laboral, lo cual implica un conjunto de cualidades interpersonales y de comunicación que de ser llevadas a cabo de forma conjunta, posibilitan mayores resultados satisfactorios.

Es por ello que el objetivo de la presente investigación se centró en caracterizar el manejo de habilidad de negociación y la capacidad de cálculo de riesgo-beneficio en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas Kassandra. Para dar cumplimiento a este objetivo, en un primer momento nos encargamos de describir el manejo de habilidad de negociación en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a esta casa de citas, luego nos centramos en indagar el manejo de la capacidad de cálculo riesgo-beneficios y para finalizar identificamos la presencia de correlación entre las dos variables anteriormente mencionadas. Lo cual arroja que existen ciertas diferencias en las trabajadoras sexuales, enmarcadas en la postura que toman frente a sus recursos personales y talentos, dichas diferencias tienden a incidir de forma desfavorable cuando estas mujeres llevan a cabo los procesos de negociación con sus clientes, lo cual aumenta los factores de riesgo relacionados a su labor. Esto dio cuenta de la necesidad que tiene esta casa de citas en realizar capacitaciones o entrenamientos en habilidades de negociación que les permitan a las trabajadoras obtener un mayor beneficio en el desempeño de su trabajo.

1. Planteamiento del Problema

La prostitución ha sido bastante documentada y estudiada en diferentes ámbitos, por todo lo que implica en cuanto a riesgos de salud pública derivados de las enfermedades de transmisión sexual (ETS) y el virus de inmunodeficiencia humana (VIH) (Piña, 2007; Sánchez, 2007); además, otras problemáticas han venido asociándose a esta actividad, tales como la drogadicción (Valencia, 2006), el abuso sexual (Gonzales, 2003), la discriminación (Diago, 2003), la delincuencia, la trata de personas y el micro tráfico (Miranda, 2016); lo cual complejiza aún más su abordaje y ha traído, como consecuencia, una asociación inmediatamente negativa del asunto.

Cuando se habla de prostitución en la mayoría de las fuentes bibliográficas, se resaltan las características como la marginalidad y la discriminación, y los autores se centran principalmente en la violencia y en la degradación que esta actividad laboral significa (Hiernaux, 2007). Hay investigaciones que colocan su atención en las consecuencias psicológicas que se manifiestan en trastornos mentales de tipo disociativo, es decir una verdadera escisión o disociación psíquica entre la personalidad pública y el carácter “privado” de la trabajadora sexual, constituida por el aspecto psíquico de la descorporalización (Trinquart, 2014).

A nivel general, los estudios realizados con la población de trabajadores sexuales muestran la presencia de cierto sesgo negativo en cuanto al ejercicio de prostitución como tal, intentando encontrar factores problemáticos a nivel personal, familiar, económico, etc., para justificar la elección por este tipo de trabajo (Bermúdez, Gavina, Fernández, 2007; Amaya, Canaval, Viáfara, 2005).

Las personas que ejercen su oficio como trabajador sexual, en este caso las mujeres, se les estigmatiza por hacer de esta profesión su forma de sostenimiento, donde este acto influye en el acceso a la seguridad social (salud, pensión, administradora de riesgos laborales ARL) y servicios de salud mental (Amaya, Canaval y Viáfara, 2005, p.65). También a las trabajadoras sexuales se les vulnera o niega el derecho de sindicación o de tercerización de negocio, pues, algunas naciones contemplan leyes en sus constituciones o tratados que sancionan a las personas que obtengan beneficios lucrativos o no lucrativos con el trabajo sexual (Osborne, 2000, p.39)

¿Puede considerarse el trabajo sexual como un trabajo común? No realmente, debido a etiquetas como “puta o prostituta” que pasan a ser fijas, puesto que si estas mujeres se desempeñan en algo diferente siempre serán catalogadas dentro de los mismos términos (Osborne, 2000, p. 39), lo que ocasiona la no aceptación del trabajo sexual como un asunto formal, excluyéndolas de muchos derechos y sobre todo creando un sesgo en la percepción social frente a este oficio.

El presente estudio se ubica en la perspectiva de una postura que valora el trabajo sexual como un ejercicio laboral que merece respeto y atención, al igual como cualquier otro desempeño laboral, lo cual implica considerar la importancia del manejo de las habilidades necesarias para su desempeño.

En este orden de ideas, una de las habilidades necesarias en el trabajo sexual es la habilidad de negociación. Esta se entiende como la capacidad de negociar que implica un conjunto de cualidades interpersonales y de comunicación que se deben usar de forma conjunta, para lograr un resultado satisfactorio. Entre estas cualidades están: análisis para poder determinar los intereses de las partes en una negociación; preparación para determinar los objetivos; control de emociones para tener sus emociones bajo control durante la negociación para resultados favorables y comunicación verbal asertiva para comunicarse de forma clara y eficaz y así evitar malentendidos (Kelchner, 2017).

En la literatura existen pocos estudios que orientan su atención a las habilidades de negociación en las trabajadoras sexuales, resaltando el bajo nivel de manejo de estas habilidades en poblaciones estudiadas e indicando como factor principal de esta problemática el nivel socioeconómico de trabajadoras sexuales y los hábitos poco saludables que manejan las personas que ofrecen sus servicios (Fernández Diéguez, 2015). Sin embargo, los estudios que consideran la importancia de las habilidades de negociación en trabajadores sexuales, están orientados principalmente a considerar estas habilidades en relación al uso de medidas de protección durante el sexo, con el fin de disminuir el problema de enfermedades de transmisión sexual y SIDA, siendo la falta de estas habilidades, según autores, causa principal del aumento de personas afectadas (Uribe-Zúñiga, Hernández-Tepichín, Rio-Chiriboga y Ortiz, 1995; Novoa Ortega y Serrano, 2006).

Muy pocos autores consideran el proceso de negociación como parte de la cotidianidad de esta profesión, como, por ejemplo, López Riopedre (2012) quien en un estudio etnográfico sobre la prostitución resalta la importancia del aprendizaje profesional y de la negociación inter partes

debido a la presencia de confusión de roles, ambigüedades y conflictos que hacen parte de interacción social en contextos clandestinos, así como de las propias contradicciones y prejuicios relacionados con este ejercicio profesional.

El presente estudio orienta su atención al estudio de la habilidad de negociación en la población de trabajadoras sexuales, considerando que estas cualidades o destrezas pueden facilitar el ambiente de trabajo y lograr los propósitos de acuerdo interpartes donde cada uno obtenga su beneficio. Igualmente, se considera importante identificar el grado de manejo de la capacidad de calcular el riesgo-beneficio, como un componente importante del funcionamiento ejecutivo del ser humano que hace parte del proceso de toma de decisiones, en la población objeto de estudio e indagar por la posible relación y/o incidencia que podría tener esta capacidad en el manejo de habilidad de negociación. Lo anterior con el fin de orientar la atención hacia la importancia del fomento de la habilidad de negociación en la población de trabajadoras sexuales, siendo esta una profesión donde dicha habilidad permite lograr mejores resultados para ambas partes implicadas en el proceso de negociación.

2. Justificación

La prostitución es considerada una actividad antigua, para poder abordar su evolución, riesgo, costo y beneficio, es necesario realizar un estudio que exponga las características y aspectos ligados a esta profesión, como se ha mencionado con antelación, el ejercicio de la prostitución implica una serie de consecuencias que afectan tanto a la mujer que la ejerce como a la sociedad en particular, por el riesgo al que se enfrentan en la práctica de enfermedades de transmisión sexual, pero en países del tercer mundo donde el capitalismo permea la sociedad, algunas mujeres al verse sumergidas en la miseria, la pobreza, la desigualdad económica y social, el desempleo, optan por hacer uso de esta profesión, muchas veces sin contar con el hecho de que su ejercicio exige también responsabilidad y manejo de varias habilidades que permiten un seguro y exitoso desempeño (Jiménez, 2010).

Esta profesión, ha sido presentada por la historia como algo que ya existe desde los albores de la organización social humana, las diferentes facetas del discurso social retoman la idea y justifican la prostitución, vaciándola de su violencia constitutiva, mostrándola como un trabajo, vergonzoso o no, pero que lo que es cierto es que tiene ánimo de lucro, algunas mujeres simplemente seguirán viviendo del oficio, porque no existen condiciones materiales para una transición o el abandono de tal actividad.

En esta investigación, se pretende conocer cuáles son las habilidades de negociación de las trabajadoras sexuales, aspecto que es interesante académicamente debido a que existen investigaciones similares pero no iguales a las que se proponen en este caso, lo que hace que este estudio sea inédito y original diferenciándose de otros de categoría equivalente, además de que el aporte será significativo para otros investigadores, debido a que puede ser utilizada como referente para futuros estudios, también lo será para las mujeres participantes, para la sociedad en general, los resultados y su aplicación recaerán sobre generaciones futuras, repercutirá en el mejoramiento y calidad de vida de las mujeres que ejercen el oficio.

Al momento de planterarnos este trabajo de grado fue preciso seleccionar un tema que generara duda, despertara interés y sobre todo que pueda tener un resultado en cualquier ámbito dentro de la sociedad y en el área de psicología donde se puedan ampliar algunos conocimientos

adquiridos a lo largo de la formación profesional. Asimismo, la realización de este trabajo sirve de incentivo para que otro estudiante continúe o comience una investigación relacionada más avanzada del tema.

En ese orden de ideas, el trabajo parte de un interés particular y de dudas que genera esta población en relación al tema de habilidades de negociación, lo cual queda la satisfacción personal de conocer la respuesta que inició de un interrogante sin fundamentos y que será de gran aporte al campo de la psicología en cuanto a implementar información basada en las funciones ejecutivas en especial la de riesgo-beneficio para todos aquellos estudiantes que este concepto sea de su interés.

Es importante reconocer también que este trabajo sea de utilidad para los estudiantes de la Institución Universitaria de Envigado, en especial estudiantes del programa de psicología pues al momento de leer la investigación tendrán una amplia visión en cuanto a los diferentes estudios realizados a esta población.

Como profesionales en formación es importante tener un acercamiento frente a este tipo de poblaciones para entender un poco más su realidad, más allá de si es un problema social como lo son la mayoría de fuentes de investigaciones de este tipo, por lo cual nos enfocaremos con esta investigación a mirar esta realidad desde un enfoque positivista.

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Caracterizar el manejo de habilidad de negociación y la capacidad de cálculo de riesgo-beneficio en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas Kassandra.

3.2. Objetivos Específicos

- Describir el manejo de habilidad de negociación en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas Kassandra.
- Indagar por el manejo de la capacidad de cálculo riesgo-beneficios en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas Kassandra.
- Identificar la presencia de correlación entre el manejo de habilidad de negociación y de la capacidad de cálculo riesgo-beneficios en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas Kassandra.

4. Marco Referencial

4.1. Marco de antecedentes

Partiendo del objetivo de esta investigación de caracterizar el manejo de habilidad de negociación y la capacidad de cálculo de riesgo-beneficio en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas Kassandra, se ha llevado a cabo un análisis documental de investigaciones y trabajos previos que abordan el tema de la prostitución, tanto desde la perspectiva aquí propuesta como de cualquier otra que oriente esta investigación y brinde información relevante para la contextualización del objeto de estudio.

En primer lugar, se trae a colación algunos trabajos que se centran específicamente en lo que significa la prostitución.

Tubert, en su trabajo “La prostitución”, se propone exponer qué es la prostitución partiendo de un abordaje histórico del término y una relación con la esclavitud, así como los tipos de prostitución que se han conocido con el paso de los años. Aborda también la situación legal de la prostitución a nivel mundial, la trata de personas, cómo se proyecta este oficio desde los medios de comunicación, así como asociaciones en el mundo que trabajan por mejorar las condiciones de vida de quienes ejercen la prostitución. Catalogadola como “el oficio más antiguo del mundo”, el autor proporciona un amplio panorama acerca de lo que es la prostitución, mediante un completo análisis documental de investigaciones al respecto, desde épocas antiguas hasta la actualidad. Este trabajo resulta útil para esta investigación en el sentido de que aborda el objeto de estudio de interés desde diferentes perspectivas: legal, social, política, religiosa, entre otras; proporcionando un fundamento teórico importante para comprender este fenómeno desde los diferentes puntos de vista, lo que hace más fácil su comprensión y abordaje (Tubert, 2013).

La Fundación Mujeres- APRAMP en su trabajo “La prostitución: claves básicas para reflexionar sobre un problema”, a partir de la identificación del incremento de problemáticas como el comercio sexual ligado al tráfico de personas para la prostitución, y otros fenómenos sociales como consecuencia; desarrollan un completo trabajo en el que abordan la prostitución desde la opinión de diferentes organismos y autores, asumiendo una postura reflexiva frente al tema. Mediante esta misma metodología reflexiva este trabajo es desarrollado dando respuesta a una serie de interrogantes: “¿Por qué existe la prostitución?, ¿Quién es el comprador?, ¿Quién es vulnerable?

Luego aborda esta problemática desde la esclavitud sexual de la mujer y sus modalidades, el proxenetismo, formas de prostitución, la violencia y la prostitución, el tráfico de mujeres, enfoques socio jurídico frente a este fenómeno, entre otros aspectos. Este completo análisis reflexivo se lleva a cabo con el objetivo de llegar a una reflexión en la que establecen algunas razones para no legalizar la prostitución y recomendaciones para salir de ella desde ayudas que brindan diferentes organismos internacionales. Este trabajo resulta importante para esta investigación porque constituye una mirada reflexiva de la situación, no se trata sólo de la definición de conceptos desde una mirada teórica, sino desde los derechos humanos de estas personas, su dignidad y forma de vida (APRAMP, 2005).

Hasta ahora la prostitución ha sido abordada desde autores internacionales, específicamente en el caso colombiano, Trifiró, en su trabajo “Mujeres que ejercen la prostitución, una historia de equidad de género y marginación” abordan este tema desde la experiencia del programa de cooperación internacional Espacios de Mujer, desarrollado en Medellín. Llevan a cabo un recorrido histórico del fenómeno en Colombia, desde la colonización y hasta la situación actual; y luego, recoge algunas historias de vida resultado de un acercamiento a mujeres dedicadas a la prostitución; para finalmente mostrar las iniciativas que se llevan a cabo en el programa en pro de los derechos de las mujeres, para abolir toda forma de violencia sexual y desigualdad. Este trabajo es importante en el sentido que proporciona información obtenida de la experiencia, va más allá de la teoría y se adentra en la realidad que viven estas mujeres, para proponer soluciones a esta problemática (Trifiró, 2003).

Teniendo en cuenta que la prostitución se ha convertido en un fenómeno social creciente que, si bien ha estado presente en la sociedad desde épocas antiguas, las formas que ha tomado y condiciones en las que las personas que la ejercen se encuentran, ha generado toda serie de polémicas a nivel mundial, desde el punto de vista social, religioso, jurídico, entre otros. Es por ello por lo que desde algunos trabajos se han dado a la tarea de informar y sensibilizar a la población en general sobre el fenómeno de la prostitución en las comunidades.

Matias Alfredo Dreizik y Fabricio Roveres, en su trabajo “Trabajadoras sexuales y agremiación: Protectores que brinda la Organización AMMAR ante los riesgos psicosociales” apuntaron a identificar si las trabajadoras sexuales que participan en grupos para mujeres como AMMAR (Asociación de Mujeres Meretrices Argentinas) cambian sus representaciones acerca del

trabajo sexual gracias a los “protectores sociales que brinda la organización” y lo compararon con un grupo de trabajadoras no involucradas en estas asociaciones, indagaron a través de grupos focales y entrevistas. Los resultados arrojaron que la organización brinda protectores a las mujeres que participen activamente en estos grupos y, además, que la diferencia radica en “la apropiación, identificación y compromiso” que manifiestan las trabajadoras con lo cual les permite reconstruir sus representaciones sociales del trabajo y sus proyecciones a un futuro (Dreizik y Roveres, 2013).

Al respecto, Serra en su trabajo “La prostitución femenina en la comunidad valenciana” plantea el compromiso de la legislación y de la sociedad en la promoción de la mujer desde la igualdad y la libertad. Es por ello que el trabajo constituye una herramienta de información y concientización para la población en general acerca del fenómeno de la prostitución en las comunidades, enfatizando en la necesidad de desarrollar una conciencia de cero tolerancia ante cualquier manifestación de violencia hacia las mujeres; y lograr esa igualdad entre hombres y mujeres que aún no se ha alcanzado en la sociedad. Este trabajo aporta información importante a partir de su aproximación teórica al fenómeno de la prostitución, la percepción social de la prostitución y el debate polarizado entre reglamentación y abolición de este fenómeno (Serra, 2006).

Emma Goldman dedica su texto de opinión “La prostitución” a construir un relato acerca de las causas de la prostitución, plantea la tesis de cómo las condiciones económicas y sociales en ciertas poblaciones de cierto modo han ocasionado la proliferación de este fenómeno; y cómo desde las acciones del Estado no se han hecho esfuerzos contundentes por frenar la delincuencia que gira en torno a este fenómeno. Para esta autora, la prostitución no es más que un producto de las condiciones sociales, que no mejorará en tanto la sociedad no lo haga, pues las condiciones de desigualdad, ignorancia, tratos poco humanitarios, indiferencia, exclusión social, entre otras actitudes, representan los males de la sociedad (Goldman, 2010).

Otro aspecto importante por analizar en la búsqueda de referentes teóricos es la prostitución vista como un trabajo. Al respecto Pachajoa, en su trabajo “¿Es la prostitución un trabajo?”, presenta diferentes perspectivas desde las cuales son vistas las mujeres que ejercen la prostitución: prohibicionista, reglamentarista y abolicionista. El principal es el enfoque abolicionista, desde el cual la prostitución es considerada esclavitud moderna, producto de las condiciones socioeconómicas del entorno, de ahí que es necesaria una rehabilitación social de la persona que la

ejerce. Partiendo de que la prostitución es una construcción social, el autor plantea que es la misma sociedad quien se encarga de estigmatizar y desvalorizar a quienes la ejercen, negando sus derechos y garantías como personas. A partir de esta premisa, el autor analiza a lo largo de su trabajo, la postura de autoras feministas para examinar las razones de género por las cuales la prostitución no ha sido aceptada como un trabajo. Este enfoque será importante en esta investigación al debido a que comparte la postura no estigmatizante de la prostitución, siendo considerada esta como un trabajo (Pachajoa y Figueroa, 2008).

Otro aporte importante a la prostitución como trabajo es la investigación de Gaddiel, titulada “El contrato de trabajo de cara al fenómeno de la prostitución en el marco de la Sentencia T-629 de 2010” en el cual se analiza desde el ordenamiento jurídico el contrato de trabajo a la luz de la sentencia T-629 de 2010 en la cual se aborda el contrato de trabajo estipulado en el Código Sustantivo Laboral y su relación con la prostitución. Entre las principales razones por las cuales la prostitución no es considerada un trabajo se encuentra que no hay un amplio abordaje normativo de este fenómeno, lo cual contribuye aún más a la estigmatización y desvalorización de estas personas (Gaddiel, 2016).

El estudio “la prostitución, una mirada desde sus actores” con la participación de 14 jóvenes de la ciudad de Medellín, donde se utilizó un diseño metodológico conformado por una serie de talleres con población hombres-mujeres en ejercicio de la prostitución. Se orienta este estudio a conocer a partir de sus relatos de vida los significados que se le ha dado a la prostitución “estigmatizada no solo desde el imaginario social, sino también desde la religión”, pretender además reflexionar sobre las diferentes concepciones que se le ha dado a la palabra prostitución como su nombre lo indica a través de una mirada desde sus propios actores que participaron como fuentes originales en este proceso de investigación (Montoya Restrepo y Morales Mesa, 2015).

Por esta misma línea, Misael Tirado, en su trabajo “El debate entre prostitución y trabajo sexual” ofrece una mirada a este fenómeno desde lo socio-jurídico y la política pública, puesto que desde estas perspectivas ha suscitado mayor polémica entre detractores y personas a favor de la legalidad del trabajo sexual. A nivel internacional el debate sigue siendo el mismo, en pocos países se ha logrado a llegar a consensos frente a la legalización de la prostitución y su aceptación como trabajo. En este trabajo se aborda también la sentencia T-629 de 2010 como la primera que abre la discusión en Colombia respecto al reconocimiento de la actividad de la prostitución como trabajo

y sus implicaciones en las dimensiones económica y social. Llegando a concluir el vacío normativo que existe en Colombia frente a esta problemática, inclusive no ha habido iniciativas contundentes frente a este fenómeno en materia de políticas públicas (Tirado, 2011).

De modo similar en muchos países de Europa se está luchando por una legalización de la prostitución, vista como “una forma más de ganarse la vida” (Fernández Diéguez, 2015) afirma que esto sería un gran avance para terminar con la trata de personas en Europa, pero mientras esto sucede, en España se vive un retroceso en este ámbito pues allí se prohíbe la prostitución callejera por medio de ordenanzas, llevando esto a consecuencias como el aumento de trata de personas.

Así mismo, haciendo seguimiento a otras investigaciones más relevantes sobre la prostitución y si esta es considerada un trabajo o no se realiza una visión sobre estas dos perspectivas que actualmente abordan el fenómeno de la prostitución; “hay quienes consideran la prostitución una forma privilegiada de ejercicio del poder patriarcal y una forma de esclavitud sexual para las mujeres (siendo víctimas o cómplices de los hombres) y quienes consideran que la prostitución es un trabajo” (Mingorance, 2015, p. 45). El autor así mismo indica la multitud de causas que pueden llevar a cabo el acceso a la prostitución y la valoración negativa de la sociedad sobre este fenómeno.

Entre otros estudios realizados a nivel de Colombia se encuentra el artículo escrito por Daiana González Navas, “Prostitución en Colombia: un asunto sin diagnóstico”, donde nuevamente se puede observar una mirada al debate en Colombia sobre considerar la prostitución un trabajo o no y donde invita a reflexionar sobre cuál debería ser entonces la política pública adecuada. Entre los aspectos más importantes a resaltar es la posición que ocupa Colombia a nivel mundial respecto a la trata de personas, siendo el tercer país con mayor número de víctimas, cifras que no son alentadoras entre 35 mil y 45 mil afectadas, según informe de las Naciones Unidas. Siendo llamado el país del turismo sexual, donde la prostitución abunda y, a su vez, no ha sido diagnosticada, sino más bien ignorada y juzgada como lo manifiesta la autora. Este artículo permite hacer un balance entre prevenir o reglamentar la prostitución, haciendo énfasis en varios países como Uruguay, Holanda y Alemania los cuales empezaron a regular la prostitución pero recibieron resultados adversos, lo que permite tener como otro punto de vista para el proceso que lleva Colombia sobre el tema (Gonzales, 2014).

Los anteriores antecedentes bibliográficos proporcionan un completo panorama acerca de lo que es la prostitución, su evolución histórica, opiniones desde diferentes puntos de vista, polémicas

frente a su legalización, causas de la propagación de este fenómeno y si es considerado o no un trabajo. Ahora es momento de traer a colación algunos autores que han desarrollado trabajos con objetivos muy similares al que se plantea en esta investigación o con una relación muy cercana.

Al respecto, el Plan de Salud de la Ciudad de Huelva presenta el trabajo “personas que ejercen la prostitución” hace referencia a la situación socioeconómica y cultural de estas personas, las cuales son tan precarias que las catalogan como población desfavorecida y desprotegida por la sociedad. Estas condiciones impactan todos los aspectos de la vida, siendo uno de los más afectados su salud tanto en los riesgos a los que se exponen como a la frecuencia con la que requieren tratamientos. Un aspecto importante que se resalta en este trabajo y que consideran que tienen efecto sobre la salud es la poca capacidad de negociación con los clientes que estas personas suelen tener. Las habilidades de negociación es uno de los factores a abordar en esta investigación, y según este trabajo esta capacidad es poca y está determinada por las características socioeconómicas y culturales y a los hábitos poco saludables que mantienen la mayor parte de los hombres que contratan los servicios de prostitución (Plan de Salud de la Ciudad de Huelva, 2012).

El estudio “Estigmatización de las trabajadoras sexuales: influencia en la salud”, de corte cualitativo con la participación de una muestra de trabajadoras sexuales que desempeñan este oficio en el Distrito de Agua blanca de Cali, se orientó por la pregunta: ¿Cuáles son los aspectos en la vida de las trabajadoras sexuales del Distrito de Agua blanca que podrían afectar la utilización de los servicios de salud y su salud? En los resultados se encontró que el trabajo sexual como oficio no es digno, y respecto a la salud y enfermedad puede desarrollarse como desastre económico debido a los altos costos de los medicamentos para las enfermedades, y como conclusión: a las mujeres trabajadoras sexuales se las estigmatiza por ejercer este oficio lo que influye en el acceso a los servicios de salud, en las prácticas de autocuidado y en su salud mental (Amaya, Canaval y Viafara, 2005).

Bermúdez, Gavina, Fernández (2017) indagaron sobre los estilos psicológicos de personalidad en mujeres que ejercen la prostitución en su estudio “Estilos Psicológicos de Personalidad en un Grupo de Mujeres Adultas Jóvenes Dedicadas a la Prostitución "Prepago" en la Ciudad de Medellín”, describiendo los estilos psicológicos de personalidad en un grupo de mujeres adultas jóvenes dedicadas a la prostitución en la ciudad de Medellín, se enfocaron en estudiar una población de 40 mujeres que ejercen este oficio y utilizaron como instrumento el

Inventario Millon de Estilos de Personalidad (MIPS), compuesto por 180 ítems, en los resultados prevalece un dato importante acerca del estrato socioeconómico pues mostró que más del 70% pertenecían a un estrato socioeconómico medio, mientras que el 29,5% pertenecen a un estrato alto y lo que predomina en los estilos de personalidad a través de la muestra son: comunicatividad, individualismo, extraversión, insatisfacción, discrepancia, hallando que no hay en esta población un equilibrio entre las bipolaridades necesario para tener un funcionamiento adaptativo, concepto que es señalado por el instrumento Millon.

Se establece a partir de los antecedentes anteriormente expuestos una importante base teórica en la comprensión del fenómeno de la prostitución desde diferentes perspectivas, entendiendo este fenómeno como una actividad a la que se dedican individuos a mantener relaciones sexuales con otras personas a cambio de una compensación económica o de cualquier otro bien. Se establece a partir de ese “cambio” un objetivo que propone ir más allá de las investigaciones que hasta ahora se han llevado a cabo, pues no se encuentran registros de estudios similares que aborden en sí el negocio de la prostitución y las habilidades de negociación que requieren las mujeres que lo ejercen, constituyendo esto un importante reto para este trabajo que desde ahora será un significativo aporte para este objeto de estudio.

4.2. Marco teórico

4.2.1. Habilidades de negociación

Mangrulkar, Whitman y Posner (2001) afirman que poseer un enfoque de habilidades para la vida desarrolla destrezas que van a permitir que los adolescentes y adultos obtengan las capacidades necesarias para enfrentar de forma efectiva los retos de la vida diaria. Identifican, además, tres categorías claves de habilidades para la vida, entre ellas resaltan las habilidades sociales e interpersonales que le permitirán a la persona, entre otras cosas, adquirir habilidades de negociación/ rechazo. Manifiestan los autores que el desarrollo de esta habilidad para la vida puede prevenir conductas sexuales de alto riesgo, pues la salud sexual constituye un aspecto fundamental de todos los seres humanos que abarca contenidos tales como la privacidad, igualdad y acceso a cuidados.

Con una buena capacitación en habilidades sociales que incluye la enseñanza de la negociación y el rechazo para producir cambios se ha determinado que los problemas relacionados con la actitud sexual del adolescente como enfermedades de transmisión sexual, poco uso de anticonceptivos o embarazos no deseados están asociados con la falta de habilidades de comunicación, de asersion y principalmente de negociación.

Al poseer cualquier modelo de negocio, las relaciones con los clientes y las alianzas son claves, es allí donde se posee una buena habilidad de negociación donde se busca la satisfacion de intereses comunes de dos o mas personas.

Yolanda Patarroyo (2017) expresa:

El ser humano desde que se conoce siempre está negociando. Se negocia el bienestar, un permiso, un acuerdo, una transacción comercial, etc. Producto de estas negociaciones, el mundo evoluciona y avanza. Es un proceso que genera dinamismo y vida (Parr.2).

Con relación a lo afirmado anteriormente la autora expresa, además, la importancia de conocer el propósito de una negociación y lo hace a partir de un modelo de negociación win-win (ganar-ganar) y opina que la intención de este es encontrar una solución que satisfaga a las partes. También menciona que hay ciertos elementos que integran una buena negociación, entre ellas las partes; que se requiere de dos o mas personas que dialoguen y donde allí expondrán sus valores, expectativas,estilos y/o necesidades, asi mismo, debe existir un beneficio que es buscado por cada una de las partes, al igual que objetivos a cumplir por cada una de ellas.

Hoy en dia la negociación se ha convertido en un proceso de comunicación estratégica en el cual el negociador debe conseguir satisfacer su necesidad a igual que la de la otra parte. Este proceso de comunicación se desarrolla a través de percepciones donde el negociador pueda lograr a través de la comunicación verbal o no que la otra parte perciba lo que el desee que perciba. Para esto es importante manejar algunas habilidades básicas como: tener conocimiento de si mismo para conocer que estímulos provocan comportamientos observables a partir de virtudes y defectos, tener un buen control emocional que favorezca la correcta comunicación y, por ende, la negociación, tener también motivaciones que generen gran interés a la hora de negociar y una gran destreza para persuadir al otro al momento de enunciar la negociación (¿Qué rasgos definen a un buen negociador?, 2017).

El éxito de una negociación referente a un buen consumo depende de la habilidad del vendedor para encontrar los motivos que impulsan al cliente a decidirse por éste o aquel servicio. Hasta aquí parecería fácil, pero ir de la teoría a la práctica es distinto.

La dificultad radica en que las personas rara vez manifiestan sus motivos reales para comprar, algunas veces porque les denigra, otras veces porque creen que les proporciona cierta ventaja en la negociación y otras, puramente por que desconocen los motivos.

Es importante conocer el proceso y lo que el negociador debe detectar en el comprador, como lo expresan Dasí, Vilanova (2009):

el proceso de decisión de compra del individuo: las personas tiene necesidades que cubrir, estas generan el deseo de ser satisfechas y finalmente se produce la demanda de bienes que conduzcan a dicha satisfacción. Así pues el buen negociador debe detectar la necesidad y proceder a persuadir al cliente de que su producto es idóneo para su satisfacción (p. 229).

En conclusión para lograr ser un buen negociante, la persona debe de aver acumulado muchas experiencias, habilidades y técnicas, que durante el tiempo se hayan alcanzado, y debe ponerlas en práctica día a día, aunque no todo el tiempo esté con clientes o proveedores si no en su cotidianidad con personas cercanas o los mismos familiares, durante este desarrollo el negociante siempre busca el mejor convenio para las dos personas sea el caso del cliente o de la persona que este haciendo el acuerdo, esto se llama tener voluntad de negociador y si la persona no se atreve a llegar a dicho acuerdo puede poner en riesgo la relación con la otra persona, por eso es recomendado estar preparado, es decir antes de de llegar a cerrar el negocio se debe conocer a la otra parte, ya tener una perspectiva del cliente así ya sabras como abordarlo, esto es un tipo de herramienta o de ventaja con la que se puede contar, así se lograra mantener una amplia conversación y permitirá generar una buena empatía (Foro Empresarial Impulsa, 2015).

También es importante mencionar que para ser un buen negociante es importante establecer metas, saber que es lo que se quiere llegar a alcanzar, y lo que se puede llegar a ceder, igualmente saber que no entodos lo casos se gana, pues se puede llegar a perderen ocasiones, otro aspecto importante es saber escuchar pues si se tiene esta habilidad se tendrá muy buena atención así se lograra interpretar lo que la contraparte esta trasmitiendo sea verbalmente o no verbalmente, es decir lo que nos dice con el cuerpo, así podremos ponernos en los zapatos del otro, también cabe mencionar un punto importante como generar confianza, por que si la persona con la que estas

negociando no confía en ti no será posible establecer una buena venta o un buen negocio, ser una persona creativa también debe definirse como una de las características importantes, dado que puede ayudar a encontrar soluciones y respuestas en alguna situación de riesgo, si se logra mantener estos anteriores pasos o consejos se alcanzara buenas negociaciones, se tendrán mas éxitos y satisfacciones por ambas partes (Foro Empresarial Impulsa, 2015).

4.2.2. Funcionamiento ejecutivo

Sanchez, Carpintero y Narbona (2001) indican donde están ubicadas las funciones ejecutivas, enuncian que se sitúan sobre los soportes anatomofuncionales de los lóbulos frontales y todas sus conexiones, este funcionamiento ejecutivo (FE) es el encargado de coordinar diversos e importantes procesos para iniciar y detener operaciones mentales y así conservar la motivación y la persistencia (Ramos y Galaza, 2015, p.302).

También cuenta con varias funciones integrantes las cuales tienen la capacidad para planificar cualquier conducta que sea orientada a una meta o un objetivo, a su vez, cuando se planifican las acciones necesarias para lograr dicha finalidad, también observa cada paso del plan para verificar su arreglo al objetivo, así mismo puede excluir los estímulos externos que no sean importantes para el buen plan de acción, además posee una buena flexibilidad para la analogía de errores o para incluir nuevas conductas en función de aquellos estímulos sobresalientes o relevantes y tiene la capacidad para admitir que se ha llegado al logro de aquellos objetivos esperados y así finalizar dicha acción (Ramos y Galaza, 2015, p.302).

Podrían ser muchas las definiciones de (FE) pues este concepto tiene una amplitud y complejidad en la temática, muchos autores han logrado importantes estudios referente a este tema, uno de estos es Marino (2010), en su artículo para la Revista Argentina de Ciencias del Comportamiento (RACC) informa que hay elementos que componen la definición de las funciones ejecutivas: el primer elemento es el categorizador supraordinal el cual funciona como proceso, serie, conjunto, organización entre otros, el segundo es el inventario de elementos este se relaciona con el código ontológico anterior puesto que si el funcionamiento ejecutivo es determinado como un conjunto y después se presenta el listado de funciones que lo componen en estas están: memoria de trabajo, toma de decisiones, planificación y control inhibitorio y como tercer elemento el argumento finalista, este tiene como función detallar para que sirven las funciones ejecutivas que

objetivo es el que tienen y también cual es su aportación al proceso de la información, un ejemplo claro puede ser “para lograr la adaptación al medio ambiente”, “para lograr que la conducta se dirija hacia metas”, “para permitir la selección de acciones y pensamientos” (Sylvester et al 2003, citado por Marino, 2010). Comúnmente el argumento finalista va asociado de algunos modalizadores que señalan como se conectan con otras capacidades cognitivas cuales regiones neuro anatómicas comprometen y que frutos tiene su estudio respecto a algún trabajo clínico o investigación.

Con estos tres elementos antes dichos el autor propone un nuevo concepto de función ejecutiva:

Conjunto de funciones susceptibles de ser clasificadas de acuerdo a criterios conductuales, cognitivos y neuroanatomicos, tales como planificación, monitoreo y memoria de trabajo, cuya finalidad es permitir la adaptación de una persona a su medio ambiente y ajustar su comportamiento entorno a objetivos seleccionando acciones y pensamientos que trascienden e integran temporalmente la información (Marino, 2010, p.35).

Para concluir Marino propone una lista de las funciones ejecutivas las cuales las clasifican como frías, cálidas y las que son con finalidad conductual (Marino, 2010).

- Las funciones frías: Inhibición, secuenciación, updating, tener buena planificación, tener flexibilidad cognitiva, desarrollar la memoria de trabajo, control atencional, feedback, el razonamiento, categorización, tener iniciativa y formación de concepto (Marino, 2010).
- Las funciones cálidas: Toma de decisiones, controlar los impulsos, el feedback emocional, la volición, planear estrategias de cooperación, generar empatía, la teoría de la mente y la buena administración de refuerzos (Marino, 2010).
- Funciones con finalidad conductual: La autosatisfacción, tener la capacidad de adaptarse fácilmente, las metas, el autoservicio, y la conducta independiente (Marino, 2010).

En la cotidianidad gran parte de las circunstancias que el ser humano enfrenta, varía de persona a persona, lo cual las hace complejas y con tendencia a evolucionar a medida del desarrollo de las etapas cronológicas, especialmente en la adultez, pues en esta fase surgen nuevos intereses y más obligaciones, aquí la función ejecutiva (FE) muestra una gran diversidad de situaciones y estadios vitales, siendo fundamental para la adaptación del hombre y la mujer en el medio (Verdejo y Bechara, 2010, p.227).

4.2.2.1 Objetivos de las funciones ejecutivas.

Éstos pueden ser de índole cognitiva, el cual involucra el pensamiento, la atención y la creatividad, también pueden ser de naturaleza socio-emocional, donde implican los tonos afectivos y la conveniencia de unos seres humanos a otros, teniendo en cuenta el plazo inmediato, corto, mediano y largo de las conductas manifestadas en la persona, de acuerdo al contexto (Barkley, 2001; Bechara et al., 2000, citado por Verdejo y Bechara, 2010, p.227).

A las funciones ejecutivas se les adjudica la responsabilidad de la regulación de la conducta manifiesta con el objetivo de alcanzar todos los planteamientos, las FE se alinean para tener información de momentos pasados, donde califican y previenen los resultados para que puedan surgir estos mismos (Verdejo y Bechara, 2010, p.228).

Las FE abarcan un conglomerado de funciones de autorregulación que favorecen el control, coordinación y organización de otras funciones que tienen la cognición, incluyendo respuestas de

Infortunadamente el término de las FE ha tenido falta de estandarización, lo cual hace difícil una definición exacta (García et al., 2010, p.738)

Concebido por Lezak (1982) la FE son mediadoras del comportamiento de los sujetos, donde son realmente necesarias para proponerse metas, programando la manera de concluir las (García et al., 2010, p.738). Siendo ésta la definición más referenciada por múltiples estudiosos (García, et al., 2010, p.738).

4.2.2.2 Funciones ejecutivas en neuropsicología

Este concepto ha estado desarrollándose progresivamente en aspectos teóricos y su importancia clínica, debido a su acercamiento neuropsicológico y los procesos psicológicos básicos las cuales son dirigidas por la psicología experimental de posición cognitivista, gracias a esto se han encontrado grandes descubrimientos empíricos, paradigmas y varios métodos de investigación los cuales han llegado a superar los acercamientos clínicos tradicionales, así mismo los expertos procedentes de la psicología cognitiva tradicional tienen un gran campo como por ejemplo el de las personas afectadas por lesiones cerebrales donde se examina la buena actividad de la atención, la percepción, la memoria, el lenguaje, la resolución de los problemas y el pensamiento (Blanco y Vera, 2013, p.199).

Ahora bien existen algunos rasgos definitorios de las funciones ejecutivas, algunos de estos son: el primero es tener unas buenas bases edificadas sobre la representación del mundo interno y externo (Blanco y Vera, 2013, p.199), los cuales hacen un gran aporte a nuestra estructura, comúnmente estos procedimientos cognitivos representacionales están unidos al funcionamiento perceptivo y también a mnesico, asimismo haciendo distintas comparaciones de estos, igualmente del conocimiento que existe en el proceso de memoria a largo plazo, cabe mencionar que los procesos ejecutivos no se pueden llamar procesos cognitivos ya que estos no son los que se hacen cargo de la manipulación o procesos simbólicos de la información, puesto que estos se encargan es del control (Blanco y Vera, 2013, p.200). El segundo rasgo de las funciones ejecutivas es que estas generan una incorporación global y acorde a las diversas funciones cognitivas y emocionales dominando así la conducta manifiesta (Blanco y Vera, 2013, p.200). En el tercer lugar encontramos en los rasgos de las FE que controlan la realización de la conducta para luego hacer una confrontación entre el resultado que tiene actualmente y lo que quiere llegar a lograr como objetivo o como finalidad (Blanco y Vera, 2013, p. 200). Como cuarto lugar se puede hallar en los procesos de las FE incorporan una postura prospectiva, la cual es intencional y va conducido a las metas y al futuro (Blanco y Vera, 2013, p.200). Como quinto y sexto lugar se encuentran la capacidad de elección frente a la actividad mental y aquellos procesos que son atencionales, inferenciales, los dirigidos al control y también a la regulación emocional, todos estos forman parte de las estructuras y la memoria (Blanco y Vera, 2013, p. 200).

Es importante mencionar que también en el ámbito científico de la neuropsicología se reconoce que aún existen pocas teorías tanto neurofisiológicas como cognitivas que se centren en un diseño o una evaluación avalada científicamente que aisle cada uno de los componentes, pues cuando se evalúa el funcionamiento ejecutivo se hace de forma conjunta, en donde no se estudia la función sino el acto mental complejo. Es por ello que autores como Tirapu et al (2008) plantean que las funciones ejecutivas son netamente descriptivas ya que en los estudios no logran definir totalmente los procesos responsables de una conducta ejecutiva, sino que solo se da una descripción fisiológica a partir de los estudios realizados, concluyendo que las funciones ejecutivas son procesos de pensamiento de alto nivel que no son modulares y por lo tanto no son susceptibles de investigación científica.

Aun así, los estudios dentro de la teoría neuropsicológica siguen apostando por el estudio y el sustento científico de las FE, ya que no desconocen que se han logrado grandes avances mediante varios métodos que han sido utilizados en la investigación sobre la naturaleza de las funciones ejecutivas, es así como lo muestra un estudio reciente realizado por Tirapu et al. (2017) en donde dan cuenta que las funciones ejecutivas han sido estudiadas mediante tres tipos de estudios: los estudios de lesión, las técnicas de neuroimagen y los modelos psicométricos. Este autor hace un recorrido riguroso sobre los hallazgos que se han encontrado hasta el momento de nueve de los procesos ejecutivos y sus respectivos correlatos neuroanatomicos según la evidencia recogida en la literatura de los modelos factoriales con soporte en estudios de lesión y neuroimagen, entre ellos se encuentran:

La velocidad de procesamiento como una propiedad del sistema que se ha relacionado con la sustancia blanca. *La Memoria de trabajo* relacionada con el sector dorsolateral que interviene en la codificación-manipulación, y el sector ventrolateral, que a su vez interviene en el mantenimiento e inhibición-selección de dicha información. *La fluidez verbal* como una de las funciones de la corteza prefrontal derecha que monitoriza la información recuperando de la memoria episódica y semántica información con el fin de emitir una respuesta apropiada. *La inhibición* rastreada fundamentalmente en la corteza prefrontal orbital y el cíngulo anterior. *La ejecución dual* rastreada en la actividad cerebral de tres diferentes regiones de la corteza prefrontal, las cuales son: el surco frontal inferior izquierdo, la circunvolución frontal media posterior y la circunvolución parietal inferior izquierda. *La flexibilidad cognitiva* rastreada en la activación de amplios grupos bilaterales de la corteza prefrontal lateral, la corteza cíngula anterior, las regiones posteriores temporoparietales y el lóbulo parietal inferior. *La planificación* mediante la activación específica en regiones prefrontales anteriores. *La toma de decisiones* mediante la yuxtaposición entre procesos cognitivos fríos y los sistemas emocionales que se encuentran localizados en la corteza prefrontal ventromedial, la ínsula, la amígdala y el estriado anterior. Y por último *los paradigmas multitarea o branching* planteadas en el polo rostral, específicamente en las regiones más anteriores de la corteza prefrontal ventrolateral (Tirapu et al., 2017)

Con lo anterior y, siguiendo a los autores Verdejo y Bechara (2010) se puede afirmar que “el principal sustrato neuroanatómico de estas funciones son los lóbulos frontales, cuya diversidad funcional y adaptabilidad sustenta las operaciones de un conjunto de procesos especializados que

interactúan en la resolución de tareas complejas” (p.233). Es por ello que es importante hacer una revisión de la neuroanatomía funcional de los lóbulos frontales y su relación con las funciones ejecutivas.

Una de las herramientas utilizadas en la evaluación de esta área es el BANFE-2. O Batería Neuropsicológica de Funciones Ejecutivas y Lóbulos Frontales-2, esta compuesta por un conjunto de pruebas seleccionadas con base al criterio anátomo- funcional, donde se evalúan cuatro categorías: funciones complejas que dependen de la corteza orbitofrontal (COF), corteza prefrontal medial (CPFM), corteza prefrontal dorsolateral (CPFDL) y de la corteza prefrontal anterior (CPFA).

4.2.3. Calculo Riesgo-benefico

En este apartado se planea el calculo Riezgo-benficio como parte constitutiva del funcionamiento ejecutivo del ser humano. La Bateria de evaluacion neuropsicologia BANFE expone una conceptualización sobre la neuroanatomía funcional de los lóbulos frontales, enfatizando las cuatro categorías anteriormente mencionadas, relacionándolas con una ubicación neuroanatomica y explicando la función que cumplen dentro de la resolución de tareas complejas que conforman las funciones ejecutivas en el ser humano.

El primer apartado de la neuroanatomía funcional de los lóbulos frontales expone *el neurodesarrollo de la corteza prefrontal*, aquí se toma como concepto básico la maduración, entendida como un conjunto de cambios dirigidos por procesos genéticos de acuerdo a tiempos específicos para el adecuado desarrollo cognitivo. Aquí la corteza prefrontal y la regio supra-límbica son las ultimas en completar su desarrollo, lo cual es un dato importante que está en relación a las funciones ejecutivas, ya que explica como su proceso depende de la maduración de la corteza prefrontal y de su conexión con otras regiones corticales y subcorticales. De igual forma se resalta que el desarrollo de las funcione ejecutivas también depende de la cantidad y calidad de las experiencias de aprendizaje del sujeto dentro de su contexto, lo cual le concede un lugar importante a los factores socioculturales dentro de su desarrollo (Lázaro, Ostrosky y Lozano, 2012).

La segunda región que menciona el BANFE es *la corteza prefrontal dorsolateral*, es aquella que logra la integración de las experiencias emocionales y cognitivas de los individuos, al estar correlacionada con aspectos ejecutivos, cognitivos y evolutivos (sociales), es decir se encuentra relacionada con varios procesos que son considerados funciones ejecutivas entre los cuales se encuentran: los procesos de planeación, memoria de trabajo, fluidez (diseño y verbal), solución de problemas complejos, flexibilidad mental, generación de hipótesis, estrategias de trabajo, seriación y secuenciación. De igual forma se relacionan con los procesos de mayor jerarquía cognitiva como lo son la metacognición, al permitir la autoevaluación (monitoreo) y el ajuste (control) de la actividad con base en el desempeño continuo y en algunos de los aspectos psicológicos evolutivos como lo son la cognición social y la consciencia autoconocimiento (Lázaro, Ostrosky y Lozano, 2012).

Otra de las regiones destacadas es *la corteza orbitofrontal*, la cual es esencial en el desarrollo de la presente investigación ya que su función es el procesamiento y regulación de emociones y estados afectivos, así como la regulación y el control de la conducta humana. Esta cumple un papel muy importante en un componente de las funciones ejecutivas denominado *toma de decisiones*, donde la corteza orbitofrontal actúa basada en la *estimación del riesgo beneficio* ya que esta es la zona encargada de permitir la realización de ajustes en los patrones de comportamiento relacionados con los cambios que ocurren rápida o repentinamente en el contexto del individuo, involucrando la toma de decisiones en situaciones inciertas, poco específicas o impredecibles (Lázaro, Ostrosky y Lozano, 2012). El cálculo riesgo beneficio es utilizado para comparar las ganancias esperadas de una operación, contando con los riesgos que se puedan presentar y cuanto se está dispuesto a perder, para alcanzar mayores beneficios (López, 2003).

La última región es *la corteza frontomedial*, esta está en relación a la anterior, ya que es un complemento directo en la toma de decisiones y en las funciones ejecutivas, aun así se diferencia al participar activamente en los procesos de participa activamente en los procesos de inhibición, en la detección y solución de conflictos, en la regulación y esfuerzo atencional. Además la corteza frontomedial se encarga también de la intervención de la regulación de la agresión y de los estados motivacionales (Lázaro, Ostrosky y Lozano, 2012).

Lo anterior da cuenta de que el estudio de las funciones de alto orden como lo es la función ejecutiva está más allá de las fronteras de la neuropsicología, en relación a esto autores como Verdejo y Bechara (2010) afirman que, además de las relaciones que tiene la función ejecutiva con los componentes descritos por la clínica neuropsicológica, también existe una relación directa con otras disciplinas que amplían la comprensión de estas como lo son: “la psicopatología, la psicología evolutiva y de la educación, la psicología de la salud, o el estudio de la adaptación de los mecanismos ejecutivos a las demandas de un mundo que cambia a gran velocidad”(p.233)

También cabe mencionar que los procesos ejecutivos no se pueden llamar procesos cognitivos, ya que las funciones ejecutivas se encargan del control, la regulación y la planeación de la conducta y los procesos cognitivos, por este motivo se les clasifica dentro de las funciones más complejas que el ser humano desarrolla en su proceso evolutivo. (Blanco y Vera, 2013, p. 200).

En esta misma vía, autores como Flores et al. (2014) proponen que las funciones ejecutivas son un sistema que durante el desarrollo evolutivo del ser humano se va haciendo más complejo y eficiente en donde reconoce tres etapas principales. La primera se da en la niñez en donde el primer sistema de función ejecutiva es conformado por el control inhibitorio, la memoria de trabajo y la flexibilidad mental. La segunda etapa es conformada por los primeros años o los inicios de la adolescencia en donde el sujeto empieza a desarrollar la memorización estratégica, y la planeación compleja. Y por último, como tercera etapa ubica que a lo largo de la adolescencia se desarrollan y complejizan, la actitud abstracta y el procesamiento psicolingüístico complejo.

Esto se ve evidenciado en la cotidianidad, ya que gran parte de las circunstancias que el ser humano enfrenta, varía de persona a persona, lo cual las hace complejas y con tendencia a evolucionar a medida del desarrollo de las etapas cronológicas, especialmente en la adultez, pues en esta fase surgen nuevos intereses y más obligaciones, aquí la función ejecutiva muestra una gran diversidad de situaciones y estadios vitales, siendo fundamental para la adaptación del hombre y la mujer en el medio (Verdejo y Bechara, 2010, p.227).

4.2.4. Riesgos y beneficios de trabajo sexual.

Comenzando con los riesgos al cual se puede enfrentar una trabajadora sexual y su cliente, encontramos el más grande riesgo el cual pone en peligro la salud y la vida de estos, este sería, el contagio de múltiples enfermedades de transmisión sexual, entre esas el VIH, en el cual se centran la mayoría de las investigaciones realizadas a esta población, ya que se ha convertido en uno de los problemas más graves de salud pública (Otero, 2012). Entre otras enfermedades pueden ser transmitidas de diferentes maneras por falta de protección; “La desprotección resulta más prevalente en ciertas prácticas sexuales, como el sexo oral, pues los varones demandan este servicio sin protección al considerarlo de menor riesgo y con mayor beneficio sin usar el preservativo” (Meneses y Rúa, 2011).

En la investigación dirigida por Carmen Meneses Falcón y sus investigadores dan respuesta del por qué este es uno de los riesgos más prevalentes en las trabajadoras sexuales, si se sabe sobre este riesgo y se puede prevenir con el uso del preservativo, sigue subiendo la cifra de contagiados; esta investigación se basa en varios relatos de trabajadoras sexuales donde manifiestan conocer la importancia del uso del preservativo pero, sin embargo, dicen verse obligadas por parte de los clientes a no usarlo, o en ocasiones recibiendo un cuantioso beneficio o por otra parte la posible pérdida de un cliente.

Entre otros riesgos están los embarazos no deseados, maltrato, físico y verbal, cercanía con las drogas, la inseguridad, el no pago de por sus servicios, trata de blancas, asesinatos e incluso violaciones.

Sin embargo, cada vez más aumenta el número de trabajadoras sexuales en Colombia, “El consumismo desenfrenado, las interacciones que ofrecen las redes sociales y estudios de campo demuestran que este oficio está en crecimiento y cada vez se amplía más el rango de edad en el que se encuentran las personas” (Trabajo sexual, un negocio sin cifras y en aumento en Colombia, 2016).

Con base en todo lo anterior la pregunta por resolver sería ¿Entonces porque aumenta la cifra de trabajadoras sexuales, que beneficios traer para estas un negocio donde se corre con tantos riesgos?; la mayoría de las respuestas que podemos encontrar serian: debido a situaciones socioeconómicas difíciles, que lo hacen para sostener a sus familias, porque necesitan dinero y no encuentran otra forma de ganarlo, necesitan comprar comida y/o drogas. Entre las respuestas que

puede dar la sociedad están: que son flojas para buscar otra forma de sustento y que son inmorales. Y, por otra parte, las trabajadoras sexuales que dan respuesta de encontrar un estilo de vida satisfactorio recibiendo un gran beneficio o ganancia en este trabajo (Burns, Lovich, Maxwell, y Shapiro, 2014).

En Colombia, hay quienes cobran desde cinco mil pesos hasta millón, dos millones, entre otras cifran que varían, por su lugar de trabajo, de sus cuerpos, de los servicios que presten, convirtiéndose en algo tentador con buenas ganancias en poco tiempo y utilizando como medio sus cuerpos, un beneficio de alto valor por satisfacer un cliente el cual también encuentra su beneficio al encontrar placer (Trabajo sexual, un negocio sin cifras y en aumento en Colombia, 2016).

Es entonces un trabajo el cual muestra mayores riesgos, pero así como los puede presentar también entrega un buen beneficio y es ahí donde se conoce cuanto se está dispuesto a perder, por recibir mayores ganancias que en un trabajo normal. Algunas luchan por que su trabajo sea visto como otro más, que puedan contar con mayores beneficios como, salud, pensión, entre otros que les permitan tener voz en la sociedad.

Como lo afirma Elvira Madrid Romero, en el año 2014 en su libro “Debate Feminista”, la misión es acabar con la discriminación, explotación material, represión policiaca y despojo de los lugares de trabajo, acabar con el sexo comercial infantil o forzado y continuar con la lucha por el carácter laboral del trabajo sexual y lograr más beneficios para esta población.

4.3. Marco ético legal

Con aceptación libre por parte de cada una de las participantes se les comunica de manera verbal cual es la intención que se tiene con la aplicación de los test. Se les notifica la existencia de un consentimiento informado que será previamente firmado antes de continuar con el ejercicio, es un consentimiento donde se deja por escrito que ellas participan de manera clara, oportuna y sobretodo de manera voluntaria.

Nos aseguramos también que entiendan el ejercicio y reciban toda la información que requieran para la aplicación de este, teniendo como objetivo el bienestar de las participantes y garantizando sobretodo su ejercicio a la autonomía.

El Código deontológico del psicólogo se rige principalmente por principios comunes, entre ellos está el respeto a la integridad de la persona además de la protección de sus derechos humanos es por esto que buscamos en la aplicación del Test que prima el respeto de cada una de las participantes.

Es importante conocer también que el código deontológico del psicólogo tiene en cuenta el respeto por la individualidad de cada persona investigada como lo menciona Conde Peñalver (2010, p.8) en el Artículo 37°:

La investigación psicológica, ya experimental, ya observacional en situaciones naturales, se hará siempre con respeto a la dignidad de las personas, a sus creencias, su intimidad, su pudor, con especial delicadeza en áreas, como el comportamiento sexual, que la mayoría de los individuos reserva para su privacidad, y también en situaciones -de ancianos, accidentados, enfermos, presos, etc.- que, además de cierta impotencia social entrañan un serio drama humano que es preciso respetar tanto como investigar.

Así mismo, no se hará ningún tipo de discriminación como lo menciona el artículo 10°:

“No habrá discriminación de personas por razón de nacimiento, edad, raza, sexo, credo, ideología, nacionalidad, clase social, o cualquier otra diferencia” (Peñalver, 2010, p.3).

Para finalizar se citaran algunos artículos en relación al marco legal de la presente investigación: La resolución 8430 de 1993 del Ministerio de Salud de la República de Colombia el cual establece las normas científicas, técnicas y administrativas para la investigación en salud, considera en los siguientes artículos:

Artículo 14. Se entiende por Consentimiento Informado el acuerdo por escrito, mediante el cual el sujeto de investigación o en su caso, su representante legal, autoriza su participación en la investigación, con pleno conocimiento de la naturaleza de los procedimientos, beneficios y riesgos a que se someterá, con la capacidad de libre elección y sin coacción alguna.

La Ley 1090 de 2006 del Congreso de la República de Colombia el cual reglamenta el ejercicio de la profesión de Psicología, dicta el código deontológico y bioético y otras disposiciones. Contemplándose los siguientes artículos:

Artículo 1. Definición. <Aparte tachado INEXEQUIBLE> La Psicología es una ciencia sustentada en la investigación y una profesión que estudia los procesos de desarrollo cognoscitivo, emocional y social del ser humano, desde la perspectiva del paradigma de la complejidad, con la finalidad de propiciar el desarrollo del talento y las competencias humanas en los diferentes dominios y contextos sociales tales como: La educación, la salud, el trabajo, la justicia, la protección ambiental, el bienestar y la calidad de la vida. Con base en la investigación científica fundamenta sus conocimientos y los aplica en forma válida, ética y responsable en favor de los individuos, los grupos y las organizaciones, en los distintos ámbitos de la vida individual y social, al aporte de conocimientos, técnicas y procedimientos para crear condiciones que contribuyan al bienestar de los individuos y al desarrollo de la comunidad, de los grupos y las organizaciones para una mejor calidad de vida.

Parágrafo. Por lo anterior y teniendo en cuenta: La definición de salud por parte de OMS; En la que se subraya la naturaleza biopsicosocial del individuo, que el bienestar y la prevención son parte esencial del sistema de valores que conduce a la sanidad física y mental, que la Psicología estudia el comportamiento en general de la persona sana o enferma. Se concluye que, independientemente del área en que se desempeña en el ejercicio tanto público como privado, pertenece privilegiadamente al ámbito de la salud, motivo por el cual se considera al psicólogo también como un profesional de la salud.

Aparte tachado declarado INEXEQUIBLE por la Corte Constitucional mediante Sentencia C-832-07 de 10 de Octubre de 2007, Magistrada Ponente Dra. Clara Inés Vargas Hernández.

Artículo 5. Dentro de los límites de su competencia, el psicólogo ejercerá sus funciones de forma autónoma, pero respetando siempre los principios y las normas de la ética profesional y con sólido fundamento en criterios de validez científica y utilidad social.

Artículo 10. Deberes y obligaciones del psicólogo. Son deberes y obligaciones del psicólogo:

- a. Guardar completa reserva sobre la persona, situación o institución donde intervenga, los motivos de consulta y la identidad de los consultantes, salvo en los casos contemplados por las disposiciones legales.
- b. Responsabilizarse de la información que el personal auxiliar pueda revelar sin previa autorización.
- c. Llevar registro en las historias clínicas y demás acervos documentales de los casos que le son consultados.
- d. Mantener en sitio cerrado y con la debida custodia las historias clínicas y demás documentos confidenciales.
- e. Llevar registro escrito que pueda sistematizarse de las prácticas y procedimientos que implemente en ejercicio de su profesión.
- f. Guardar el secreto profesional sobre cualquier prescripción o acto que realizare en cumplimiento de sus tareas específicas, así como de los datos o hechos que se les comunicare en razón de su actividad profesional.
- g. Cumplir las normas vigentes relacionadas con la prestación de servicios en las áreas de la salud, el trabajo, la educación, la justicia y demás campos de acción del psicólogo.
- h. Respetar los principios y valores que sustentan las normas de ética vigentes para el ejercicio de su profesión y el respeto por los derechos humanos.

Artículo 23. El profesional está obligado a guardar el secreto profesional en todo aquello que por razones del ejercicio de su profesión haya recibido información.

Artículo 26. Los informes psicológicos realizados a petición de instituciones u organizaciones en general, estarán sometidos al mismo deber y derecho general de confidencialidad antes establecido, quedando tanto el profesional como la correspondiente instancia solicitante obligados a no darles difusión fuera del estricto marco para el que fueron recabados.

Artículo 27. Las enumeraciones o listas de sujetos evaluados en los que deban constar los diagnósticos o datos de la evaluación y que se le requieran al psicólogo por otras instancias, a efectos de planificación, obtención de recursos u otros, deberán realizarse omitiendo el nombre y datos de identificación del sujeto, cuando no sean estrictamente necesarios.

Artículo 28. De la información profesionalmente adquirida no debe nunca el profesional servirse ni en beneficio propio o de terceros, ni en perjuicio del interesado.

Artículo 30. Los registros de datos psicológicos, entrevistas y resultados de pruebas en medios escritos, electromagnéticos o de cualquier otro medio de almacenamiento digital o electrónico, si son conservados durante cierto tiempo, lo serán bajo la responsabilidad personal del psicólogo en condiciones de seguridad y secreto que impidan que personas ajenas puedan tener acceso a ellos.

Artículo 49. Los profesionales de la psicología dedicados a la investigación son responsables de los temas de estudio, la metodología usada en la investigación y los materiales empleados en la misma, del análisis de sus conclusiones y resultados, así como de su divulgación y pautas para su correcta utilización.

5. Metodología

5.1. Enfoque de estudio

La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, se trabajó con datos estadísticos que se recolectaron en el campo mediante dos tests de índole cuantitativa. En este tipo de enfoque se usa la recolección de datos de la investigación para luego aprobar las hipótesis propuestas, esta se basa en la medición numérica y en análisis estadísticos y con los resultados que estos arrojen se podrá obtener o establecer patrones de comportamiento y probar teorías (Sampieri, Fernández, Baptista, 2010).

5.2. Nivel de estudio

El presente estudio es de nivel descriptivo debido a que esencialmente se caracteriza un fenómeno o situación concreta el cual indica rasgos especiales o rasgos opuestos. Este nivel tiene como función principal la capacidad para distinguir y obtener información de las singularidades principales del objeto estudiado, ya sea que se trate de una población o de una muestra representativa, de esta se hacen conclusiones y se argumenta acerca de la muestra que se extrajo (Morales, 2012).

5.3. Diseño y/o método de estudio

Esta investigación utilizó el método no experimental ya que no manipularon las variables, se recolectaron los datos que arrojaron las pruebas en un solo momento. La investigación no experimental es toda búsqueda concreta, y real, que contiene un orden, y unos pasos, en la que el investigador no tiene el control de cada variable o de cada resultado, y no conlleva intervenciones (Kerlinger, 2002).

5.4. Población y muestra

Para la realización de este proyecto, se consideró la población de trabajadoras sexuales de la casa de citas Kasandra. La muestra se conformó por 15 trabajadoras sexuales de la casa de citas Kasandra, las cuales aceptaron a participar voluntariamente y se escogieron intencionalmente.

5.5. Técnicas e instrumentos de recolección de información

Para la recolección de la información se contó con dos instrumentos: Nego, test de habilidades de negociación y el juego de cartas, tarea que hace parte de la Bateria BANFE.

Paujaud y Gatier (1987) nos proponen una interesante aproximación para apreciar las habilidades que posee una persona cuando se relaciona con uno o dos interlocutores para entrar a negociar con estos. Esta prueba tiene como nombre competo test de habilidades en la negociación, NEGO. Su nombre original fue “Manuel du test des capacites a la negociation NEGO, tiene como procedencia les editions du centre de psychologie appliquee, París.

Su aplicación puede ser individual o colectiva, puede ser de cualquiera de estas dos formas, el rango de edad debe ser entre adolescentes y adultos y tiene una duración mas o menos entre 20 a 30 minutos, esta prueba tiene como finalidad la evaluación de diferentes aspectos implicados en la negociación (ascendencia, sumisión, argumentos, respuestas vulgares, etc). NEGO cuenta con un manual, un ejemplar de la prueba y hoja de registro (Paujaud y Gatier, 1987).

La segunda prueba se llama Juego de cartas y hace parte de la Bateria neuropsicológica BANFE (Flores Lazaro, Ostrosky Shejet y Lozano Gutiérrez, 2014), cuyo objetivo es evaluar la capacidad para determinar la habilidad de calculo de riesgo-beneficio, reflejando la toma de desiciones en condiciones de una situacion incierta. El tiempo para aplicarla es de cinco minutos, o si es el caso, cuando se hayan terminado las casillas dentro del tiempo estipulado; tiene como material un juego de cartas de puntos marcados del numero 1 hasta el numero 5, y juego de cartas de castigo, lápiz cronometro y protocolo (Flores Lazaro, Ostrosky Shejet y Lozano Gutiérrez, 2014).

5.6. Plan de análisis de información

Se realizó la prueba de normalidad de distribución de variables con el fin de identificar el estadístico necesario para análisis de diferencias por grupos. Como se puede observar en la tabla siguiente las variables de Ascendencia, Argumentos, y respuestas vulgares mostraron una distribución normal. El resto no fueron de distribución normal.

Tabla 1: Prueba de normalidad de variables

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
punttotalroesgob n	,307	13	,001	,856	13	,035
porccarriesgo	,372	13	,000	,708	13	,001
rcompuestas	,265	13	,013	,818	13	,011
ascendencia	,112	13	,200*	,965	13	,834
sumision	,226	13	,067	,847	13	,026
argumentos	,118	13	,200*	,957	13	,715
fenomenos	,300	13	,002	,839	13	,021
rvilgares	,222	13	,078	,904	13	,150
totalriesobenf	,327	13	,000	,751	13	,002

*. Este es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de la significación de Lilliefors

El análisis de información se realizara en el programa SPSS versión 21, se empleó análisis estadístico descriptivo de cada variable y correlación entre dos variables.

6. Resultados y discusión

Tabla 2: Características de la muestra

		Frecuencia	Porcentaje
edad	19	1	7,7
	20	1	7,7
	23	1	7,7
	24	3	23,1
	25	1	7,7
	26	2	15,4
	29	1	7,7
	32	1	7,7
	35	1	7,7
	43	1	7,7
Estudio	Bachillerato	9	69,2
	Universitario	4	30,8

Como se puede observar en la tabla N 2 esta investigación se realizó a una muestra de 10 mujeres, con las edades de 19 a 43 años, encontrando que la edad más frecuente de estas mujeres es de 24 y 26 años. En cuanto a la escolaridad, nueve de ellas lograron cursar el bachillerato y cuatro están cursando sus estudios universitarios, lo cual habla de una población que ha podido acceder a la educación media y superior.

Tabla 3: Datos descriptivos de la totalidad de la muestra por variables

Variables distribución normal	M(dt)	Valores de referencia Me (zona de tolerancia)
Ascendencia	54(10)	27,4 (19,5-34,3)
Argumentos	19(9,5)	50,7 (42,3-58,3)
Respuestas vulgares	24,8(6)	37,4 (32,3-42,9)
Variables distribución no normal	Me(ri)	
Respuestas compuestas	14(18)	39,5 (25-50)
Sumisión	22(7)	16,5 (11,5-21,1)
Fenómenos	3(8)	7,4 (3,6-10,7)
		Valores de referencia
Puntuación total riesgo beneficio	6(2)	2-10
Porcentaje cartas de riesgo	4(2)	1-5
Total riesgo beneficio	3(1)	1-5

El análisis de las puntuaciones obtenidas por las mujeres de la muestra en la evaluación de la habilidad de negociación, indica, en primer lugar, un bajo puntaje en la variable de **respuestas compuestas**, que refleja la aptitud para diversificar las respuestas frente a la situación de negociación. Esta es una de las variables más importantes puesto que se reconoce como indicador de la calidad de comunicación y, por ende, de la habilidad de negociación. El bajo puntaje en esta variable indica presencia de dificultades o carencias a nivel de los mecanismos de adaptación, los cuales le permite a los sujetos tener una amplia gama de respuestas desde una situación a otra y de igual forma la habilidad de diversificar su respuesta frente a una misma situación.

En cuanto a las características más particulares sobre la forma de llevar a cabo el proceso de negociación en las mujeres de la muestra, se observa que el grupo mostro a nivel general puntajes altos en la variable de **ascendencia**, lo cual indica una posición o actitud de dominio de las situaciones que poseen estas mujeres al momento de negociar. Como parte de esta actitud se presentan actuaciones como: afirmar la “autoridad” son argumentos, poner en “duda” o “desacreditar” las palabras del interlocutor, “dictar la conducta” que debe seguir el interlocutor, “ironizar”, entre otros. Los altos puntajes en la actitud de ascendencia en el grupo de la muestra indica una postura predominantemente directiva pero sin argumentación, lo cual cierra las puertas en un proceso de negociación, haciéndolo menos eficiente.

Lo anterior se suma a un nivel muy bajo de puntuación obtenida en la variable **argumentos**. Esta es una de las variables más amplias pues elude a reacciones heterogéneas entre sí, que pueden ir desde una argumentación vaga e indiferenciada, hacia una tipo de argumentación concreta, basada en la identificación de las necesidades del interlocutor. En general esta variable aporta significativamente a la habilidad de negociación, permitiendo mantener el proceso en marcha y buscar diferentes formas de llegar a un mejor acuerdo final. Los puntajes muy bajos en esta variable obtenidos por las mujeres de la muestra, indican grandes falencias en este aspecto, mostrando su poca habilidad de encontrar y usar argumentos sólidos en sus procesos de negociación, evidenciando poca habilidad de negociar a partir de una argumentación.

Igualmente, los hallazgos indican un puntaje bajo en la variable de **respuestas “vulgares”**. El valor del índice de respuestas “vulgares” permite situar a los sujetos al respecto de adecuación o conformidad con el modo de reacción del grupo social en general. El bajo puntaje en esta variable indica que las mujeres de la muestra exhiben un estilo de adaptación basado predominantemente en las categorías personales. Esta tendencia combinada con alta habilidad argumentativa puede

indicar un alto grado de originalidad y eficiencia en el proceso de negociación, sin embargo, combinado, tal como es el caso de la presente muestra del estudio, con un bajo nivel de habilidad de argumentación, indica, por el contrario, la presencia de respuestas inadecuadas basadas más en una actitud egocéntrica, sin contar con los intereses y necesidades del interlocutor, lo cual no permite a lo largo, establecer un proceso de negociación eficiente.

La variable de **sumisión** obtuvo un puntaje un poco mayor al respecto de la zona de tolerancia, lo cual puede indicar cierta tendencia hacia un modo de adaptación demasiado pasivo, que tiende a ascender o seguir la corriente, en vez de estructurarla activamente. Esta tendencia relacionada, igualmente, con los bajos puntajes en la variable de argumentos, indica la presencia de falencia general en la habilidad de negociación, caracterizándola en las mujeres de la muestra como un proceso poco flexible, con carencias en búsqueda de respuestas y abordajes proactivos que permiten avanzar en el proceso.

Por último, se obtuvo una puntuación solo un poco por debajo de la zona de tolerancia para la variable de índice de **fenómenos particulares**. Este índice se refiere al uso de ciertas estrategias particulares que son empujados por personas con un estilo particular, entre los cuales están el humor, seducción, justificación mediante adjudicación de responsabilidad a los sucesos externos, descentralización de la situación. El puntaje menor en esta variable indica una menor tendencia en el uso de estas estrategias, lo cual por sí mismo puede ser un indicador positivo, ya que no son estrategias funcionales. Sin embargo, sumado a las falencias en la habilidad argumentativa, tal como se observa en la muestra del estudio, esta tendencia revela una menor flexibilidad en la búsqueda de diversas estrategias para abordar las situaciones, lo cual se confirma, también, por los bajos puntajes obtenidos en la variable de respuestas compuestas, que indica baja diversidad en adaptabilidad a las situaciones de negociación.

En relación al rendimiento en la prueba de cálculo riesgo-beneficio, los puntajes indican la presencia de dificultades a nivel cognitivo en cuanto la capacidad para operar en condiciones insertas y calcular relaciones de riesgo-beneficio, realizando selecciones más ventajosas para el sujeto.

Los resultados indican la presencia de deficiencias en el manejo de la habilidad de negociación en las mujeres de la muestra, al igual como las deficiencias en el manejo de la habilidad de cálculo de riesgo-beneficio en situaciones insertas, lo cual podría representar dificultades a la hora de llevar a cabo las negociaciones con sus clientes, generando desventajas y exponiéndolas a

mayor riesgo al respecto de factores de protección, trato respetuoso, entre otros. En este aspecto autores indican que las deficiencias en el manejo de habilidades de negociación en la población de trabajadoras sexuales inciden en la posibilidad de un mayor contagio de SIDA y las enfermedades de transmisión sexual (Uribe-Zuñiga et al., 1995; Novoa Ortega y Serrano, 2006).

Tabla 4: Diferencia entre los grupos con estudios de secundaria y superiores

Variables (distribución no normal)	Secundaria Me (RI)	Universitario Me (RI)	U de Mann Whitney	Valor p
Respuestas compuestas	14(16)	21 (17)	16,500	,825
Sumisión	21(7)	23,5(11)	15,500	,710
Fenómenos	3(8)	3(8)	17,500	,940
Porcentaje cartas de riesgo	5(3)	5(2)	14,000	,604
Total riesgo beneficio	3(1)	2,5(2)	17,000	,940
Puntuación total riesgo beneficio	7(3)	7(1)	17,000	,940
Variable (distribución normal)	Secundaria M (Dt)	Universitario M (Dt)	T de Student	Valor p
Ascendencia	56,9(11)	47,5(4)	2,211	,049
Argumentos	16,7(10)	24,5(5,6)	-1,788	,104
Respuestas vulgares	25,8(7)	22,8(1,5)	1,236	,246

En cuanto a la comparación en el manejo de variables según el grado de estudios, se encontró la diferencia estadísticamente significativa solo para la variable ascendencia, con puntaje más alto en el grupo de secundaria. Igualmente, aunque la diferencia no es significativa estadísticamente, se observa un mayor puntaje en la variable de argumentos en el grupo de universitarias. Lo anterior sugiere que las mujeres con un menor nivel educativo actúan durante las situaciones de negociación de forma más impositiva y menos flexible, con un menor uso de argumentos, lo cual indica una tendencia a mayor actitud de hostilidad hacia el interlocutor.

Lo anterior se puede relacionar con un posible efecto de la educación e instrucción formal en la habilidad de argumentar, que está estrechamente vinculada con el desarrollo del pensamiento lógico, la habilidad de razonamiento y el nivel de conocimiento general que permite tener una mayor posibilidad de construir argumentos en una conversación (Guétmanova, 1989).

Estudios muestran que la habilidad de argumentar se desarrolla a partir de las influencias educativas que implican experiencias de participación en actividades argumentativas (Kuhn, Udell, 2003; Pontecorvo, Pirchio, 2000; Mercer, 2009; Schwarz, 2005). Igualmente, existen estudios que afirman que esta habilidad requiere de un proceso prolongado para su desarrollo, logrando su

mayor expresión en edades más avanzadas (Scholts, Sadek, Hodges, Lubben, Braund, 2006; Mason, Scirica, 2006; Marinkovich, 2007), relacionándose con la influencia de la educación superior (Kuhn, 1996; Kuhn, Udell, 2003), lo cual indica que mientras mayor nivel educativo tenga una persona es probable que exhiba una mejor habilidad argumentativa.

Tabla 5: Diferencia entre los grupos según rango de edad

Variables (distribución no normal)	Edad adultas jóvenes Me (RI)	Edad adultas intermedia Me (RI)	U de Mann Whitney	Valor p
Respuestas compuestas	16,5(18)	16,5(18)	16,500	,534
Sumision	20(10)	22(7)	11,500	,181
Fenomenos	3(5)	3(9)	17,000	,628
Porcentaje cartas de riesgo	5(1)	4(3)	12,000	,234
Total riesgo beneficio	3(1)	3(1)	12,000	,234
Puntuacion total riesgo beneficio	7,5(1)	7(4)	16,000	,534
Variable (distribución normal)	Edad adultas jóvenes M (Dt)	Edad adultas intermedia M (Dt)	T de Student	Valor p
Ascendencia	52,3(8,9)	55,43(11,9)	-,533	,605
Argumentos	23(7,9)	15,7(9,9)	1,462	,172
Respuestas vulgares	25,1(7,5)	24,6(4,9)	,167	,871

En relación a la variable de edad, no se encontró diferencia estadísticamente significativa en el manejo de las habilidades de negociación, ni en el calculo de riesgo beneficio, según la edad de las mujeres de la muestra. Sin embargo, a pesar de que no se presenta diferencia significativa estadísticamente, se pueden tomarse en consideración algunos datos, como por ejemplo, la presencia de una mayor puntuación en el grupo de edad mas joven en cuanto a la variable argumentos y una mayor puntuacion en el grupo de edad mas avanzada en las variables de ascendencia y sumisión.

Estos resultados pueden relacionarse con los hallazgos de estudios que indican el cambio de predominancia en el manejo de inteligencia fluida y cristalizada con la edad: el nivel medio de inteligencia fluida es más alto para los adultos más jóvenes y el nivel promedio de inteligencia cristalizada es más alto para los adultos mayores (Horn, Cattell, 1967; Kaufman, Horn, 1996). Igualmente, estudios indican la presencia de correlación entre la inteligencia fluida y la apertura a la experiencia (Ziegler et al., 2012), lo cual podría relacionarse con una mayor tendencia hacia la

flexibilidad argumentativa en la edad más joven, al igual como contribuir a una mayor tendencia hacia las actitudes de ascendencia y sumisión en la edad mayor, ya que estas actitudes representan una menor flexibilidad en la selección de estrategias de negociación basadas en la evaluación objetiva de la situación, que puede estar relacionado con la menor apertura a la experiencia.

Tabla 6: Correlación entre variables de riesgo beneficio y constituyentes de la habilidad de negociación

Variables correlacionadas	Rho Spearman	Valor p
Total riesgo beneficio /Respuestas compuestas	,290	,336
Total riesgo beneficio/ Ascendencia	,090	,770
Total riesgo beneficio/Sumisión	-,494	,086
Total riesgo beneficio/ Argumentos	-,081	,793
Total riesgo beneficio/Fenómenos	,407	,167
Total riesgo beneficio/ Respuestas vulgares	-,285	,345
Porcentaje cartas de riesgo/ Respuestas compuestas	,113	,714
Porcentaje cartas de riesgo/Ascendencia	-,073	,814
Porcentaje cartas de riesgo/Sumisión	-,317	,291
Porcentaje cartas de riesgo/Argumentos	,524	,066
Porcentaje cartas de riesgo/Fenómenos	-,236	,437
Porcentaje cartas de riesgo/Respuestas vulgares	-,147	,632

Tanto las habilidades de negociación, como el cálculo de riesgo-beneficio, son complejas habilidades psíquicas que permiten al sujeto establecer estrategias de solución de problema, permitiendo tener una ventaja y control de situación.

Aunque no se encontraron correlaciones estadísticamente significativas entre las habilidades de negociación y los puntajes en cálculo de riesgo-beneficio, es importante, considerando el pequeño tamaño de la muestra, analizar también los coeficientes de correlación obtenidos, aun sin que representen la significancia estadística.

Por ejemplo, a mayor puntaje total en la tarea de cálculo de riesgo-beneficio (mayor habilidad en toma de decisión y escogencia de una estrategias más ventajosa que representa beneficio para el sujeto), se observa una menor tendencia a la sumisión en el proceso de negociación, o sea menor

tendencia a un modo de adaptación demasiado pasivo, que solo asiente o sigue la corriente del interlocutor en vez de estructurar la conversación de forma activa.

Igualmente, a mayor puntaje total en la tarea de cálculo de riesgo-beneficio se observa la tendencia a un mayor manejo de variable fenómenos, consistente en la habilidad de encontrar estrategias propias particulares en el proceso de negociación, que aunque no sean habituales, permiten impulsar la conversación hacia el logro de objetivos pretendidos.

Y por último, un mayor puntaje en el porcentaje de cartas de riesgo se relaciona con una mayor tendencia hacia el manejo de argumentación, consistente en la búsqueda y uso de diferente tipo de argumentos relacionados con la situación de negociación y logro de un mayor dominio del proceso.

El mayor puntaje en porcentaje de cartas de riesgo, al igual como en total puntaje de cálculo riesgo-beneficio, representa la habilidad cognitiva de evaluar la situación que cuenta con condiciones inciertas y tomar de forma más rápida la decisión más acertada que representa una ventaja a largo plazo para el sujeto. Lo anterior implica el manejo de inhibición cognitiva que permite inhibir las respuestas inmediatas a corto plazo y escoger las respuestas más beneficiosas que traen ventaja a largo plazo; suficiente flexibilidad mental orientada a la escogencia de diferentes opciones de solución (Barkley, 2012) y manejo de estados emocionales relacionados con el proceso cognitivo, denominados los marcadores somáticos (Damasio, 1994). En la realización de esta tarea participa el córtex frontal dorsolateral, orbito-frontal, anterior cingular y amígdala (Damasio, 1994, 1995; Etkin, Egner, Peraza, Kandel, Hirsch, 2006; Ochsner, Gross, 2008). Lo anterior, indica la importancia de participación de las habilidades cognitivas en general y de cálculo de riesgo-beneficio, en particular, para lograr un mejor manejo argumentativo, empleo de estrategias particulares y menor actitud de sumisión en el proceso de negociación en la muestra del estudio.

7. Conclusiones

Los resultados del estudio muestran deficiencias a nivel de manejo de las habilidades de negociación en las trabajadoras sexuales de la muestra, al igual como en el manejo de la habilidad de cálculo de riesgo-beneficio, que hace parte del funcionamiento ejecutivo del ser humano. Estas deficiencias pueden incidir de forma desfavorable a la hora de llevar a cabo los procesos de negociación con sus clientes, repercutiendo de esta forma en el aumento de factores de riesgo relacionados y menor satisfacción de interpartes participantes en el servicio prestado. A partir de lo anterior se visualiza la necesidad de realizar capacitación y entrenamiento en las habilidades de negociación en la población de trabajadoras sexuales correspondientes a la muestra de estudio analizada, aportando de esta forma al desarrollo de “iniciativas de información y sensibilización que logren tumbar estereotipos moralistas e irrespetuosos” (Trifiró, 2003, p.2), relacionados con el ejercicio del trabajo sexual, permitiendo, de esta forma, incidir sobre actitudes y comportamientos tanto de las trabajadoras sexuales como de sus clientes logrando una mayor seguridad y calidad del servicio prestado. Lo anterior se enmarca en la postura de fomento de los recursos personales y talentos de las trabajadoras sexuales que les permitirán a lo largo obtener mayor beneficio en el desempeño de su trabajo.

Referencias

- APRAMP. (2005). *La prostitución: claves básicas para reflexionar sobre un problema*. España: Pablo Hueso y Asociados Creativos. Disponible en <http://www.angelesalvarez.com/wp-content/photos/la-prostitucion-claves-basicas-apramp.pdf>
- Amaya, A., Canaval, G., Viáfara, E. (2005). Estigmatización de las trabajadoras sexuales: influencias en la salud. *Colombia Médica*, Vol. 36, N° 3 (Supl 2), pp. 65-74, Disponible en colombiamedica.univalle.edu.co/index.php/comedica/article/download/378/382.
- Blanco, R., Vera, E. (2013). Un marco teórico de las funciones ejecutivas desde las neurociencia cognitiva. *Eikasia*, 199, pp. 199-200, Disponible en <http://www.revistadefilosofia.org/48-14.pdf>
- Bermúdez, A., Gavina, A., Fernández, H. (2007). Estilos psicológicos de personalidad en un grupo de mujeres adultas jóvenes dedicadas a la prostitución "Prepago" en la ciudad de Medellín. *Terapia Psicológica*, Vol. 25, N° 1, 25-37, Disponible en <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-48082007000100002>
- Burns, A., Lovich, R., Maxwell, J., Shapiro, K. (2014). Donde no hay doctor para mujeres. California. E.U.A: Hesperian Health Guides. http://es.hesperian.org/hhg/Where_Women_Have_No_Doctor:Por_qué_las_mujeres_se_vuelven_trabajadoras_desexo
- Castillo, M. (2002). El papel de los aspectos subjetivos y la interdisciplina en el estudio de la prostitución. *Revista de la Universidad Autónoma de Yucatán*, 17(221), p. 58-71. Disponible en <http://www.cirsociales.uady.mx/revUADY/pdf/221/ru2216.pdf>
- Dasí, F., Vilanova, R (2009). *Técnicas de negociación*. Madrid: Editorial ESIC.
- Dreizik, M., Roveres, F. (2013). Trabajadoras sexuales y agremiación: Protectores que brinda la Organización AMMAR ante los riesgos psicosociales. *Psicología, Conocimiento y Sociedad*, 3, (1), 64 – 92, Disponible en <http://revista.psyco.edu.uy/index.php/revpsicologia/article/view/72>
- Emprendedores.com (2017). ¿Qué rasgos definen a un buen negociador. Recuperado de http://www.emprendedores.es/gestion/habilidades-buen-negociador?_sm_au_=iVVL70jqfHvRrrps
- Flores Lazaro, J., Ostrosky Shejet, F., Lozano Gutiérrez, A. (2014). *Batería Neuropsicológica de Funciones ejecutivas y lóbulos frontales*. Segunda edición. México: Editorial Manual Moderno.
- Flores-Lázaro, J. C., Castillo-Preciado, R. E., Jiménez-Miramonte, N. A. (2014). Desarrollo de funciones ejecutivas, de la niñez a la juventud. *Anales de psicología*, 30(2), 463-473.
- Fernández Diéguez, L. (2015). *Trata de personas con fines de explotación sexual*. Máster en estudios interdisciplinares de género. Universidad de Salamanca. Disponible en

https://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/99540/1/TFM_EstudiosInterdisciplinariosGenero_FernandezDieguez_L.pdf

- Gaddiel, J. (2016). El contrato de trabajo de cara al fenómeno de la prostitución en el marco de la Sentencia T-629 de 2010. Tesis de grado derecho. Universidad de Manizales. Disponible en <http://ridum.umanizales.edu.co:8080/xmlui/bitstream/handle/6789/2567/El%20contrato%20de%20trabajo%20de%20cara%20al%20fenomeno%20de%20la%20prostitucion%20en%20el%20marco%20de%20la%20sentencia%20T%20629%20de%202010.pdf?sequence=1>
- García, A., Tirapu, J., Luna, P., Ibáñez, J., Duque, P. (2010). ¿Son lo mismo inteligencia y funciones ejecutivas? De Psyciencia. Recuperado de: <https://psyciencia.com/wp-content/uploads/2013/10/Inteligencia-y-junciones-ejecutivas.pdf>
- Guétmanova, A. (1989). Lógica. Moscú: Editorial Progreso.
- Gonzales Navas, D. (2014). Prostitución en Colombia: un asunto sin diagnóstico. Revista Desde Abajo, Edición: da208, Disponible en <https://www.desdeabajo.info/ediciones/25348-prostitucion-en-colombia-un-asunto-sin-diagnostico.html>.
- Goldman, E. (2010). La prostitución. Marxists Internet Archive. Espacio Comunitario y Librería Anarquista Emma Goldman, Disponible en <https://www.marxists.org/espanol/goldman/1910/005.htm>
- Jiménez, F. (2008). El análisis de la prostitución en la ciudad de Granada. Espacios públicos, Vol.11, N 2, pp. 380-398, Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67602222>
- Kerlinger, G. (2002). Diseño de investigación no experimental. Disponible en: <https://es.slideshare.net/conejo920/diseo-de-investigacion-no-experimental>.
- Kuhn, D. (1996). Thinking as argument. En L. Smith (Ed.), Critical readings on Piaget (pp. 120-146). London: Routledge. <https://www.amazon.co.uk/Critical-Readings-Piaget-Leslie-Smith/dp/1138006890>
- Kuhn, D., Udell, W. (2003). The Development of Argument Skills. Child Development, 74(5): 1245-1260, Disponible en <http://www.jstor.org/stable/3696176>.
- López, G. (2003). Principios y fundamentos de las finanzas. Recuperado de http://www.dumrauf.com.ar/spanish/ppt/finanzas_a1.pdf
- López Riopedre, J. (2012). Una aproximación etnográfica a la prostitución: cuando las trabajadoras sexuales hablan de los clientes. Revista Española de Sociología, N. 18, pp. 31-62, Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4406565>
- Madrid, E., Romero, J., Madrid, R. (2014). Trabajadoras sexuales conquistan derechos laborales. Revista Debate feminista, Volumen 50, pp. 137-159. Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0188947816301347>

- Mangrulkar, L., Whitman, C., Posner, M. (2001). Enfoque de habilidades para la vida para un desarrollo saludable de niños y adolescentes. Recuperado 19 de octubre de 2017 de (Pag,7) Disponible en <http://148.204.52.13/i/bibliotecaDase/2000/Acervo/AcervoVirtualPsicosocial/PsicosocialAcervoLecturas/Habilidades.pdf>.
- Marino, J. C. (2010). Actualización en tests neuropsicológicos de funciones ejecutivas. *Revista Argentina de Ciencias del Comportamiento*, 2(1).
- Mason, L., Scirica, F. (2006). Prediction of students' argumentation skills about controversial topics by epistemological understanding. *Learning and Instruction*, 16(5), 492-509. <https://doi.org/10.1016/j.learninstruc.2006.09.007>
- Marino, D., Julian, C. (2010) Actualizacion en test Neuropsicologicos de funciones ejecutivas. *Revista Argentina de ciencias del comportamiento*, VOL.2 Numero 1, pp 34-36. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=333427068004>.
- Marinkovich, J. (2007). Las estrategias cognitivo-retóricas y la dimensión dialéctica de la argumentación oral en una clase de lengua castellana y comunicación. *Revista Signos*, 40 (63), 127-146, <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-09342007000100007>
- Meneses, C., Rubio E., Labrador, J., Huesca. A., Charro, B. (2003). Perfil de la Prostitución callejera. Madrid: Universidad Pontificia Comillas. Recuperado de <https://books.google.com.co/books?id=ETjOz0ROmTYC&pg=PA48&lpg=PA48&dq=que+es+calculo+riesgo+beneficio++en+la+prostitucion&source=bl&ots=obtIdVH-02&sig=NXAefPCephnnwThIARB1B7cjVIM&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjth5fOIYXXAhUh7YMKHVXqBqIQ6AEINDAG#v=onepage&q=que%20es%20calculo%20riesgo%20beneficio%20%20en%20la%20prostitucion&f=false>
- Mercer, N. (2009). Developing argumentation: Lessons learned in the primary school. En Muller-Mirza, N., Perret-Clermont, A. (Eds.), *Argumentation and education. Theoretical Foundations and Practices*. (pp.177-194). New York: Springer. Disponible en <https://www.springer.com/us/book/9780387981246>
- Mingorance, L. (2015). Los efectos del estigma de la prostitución en la mujer. Universitat de les Illes Balears. Disponible en <http://dspace.uib.es/xmlui/bitstream/handle/11201/1177/Mingorance%20Rosa%2C%20Laura.pdf?sequence=1>
- Montoya Restrepo, L., Morales Mesa, S. (2015). La prostitución, una mirada desde sus actores. *Revista Colombiana de Ciencias Sociales*, 6(1), 59-71, Disponible en [file:///C:/Users/eklimenco/Downloads/Di alnetLaProstitucionUnaMiradaDesdeSusActores-5123752.pdf](file:///C:/Users/eklimenco/Downloads/Di%20alnetLaProstitucionUnaMiradaDesdeSusActores-5123752.pdf)

- Morales, F. (2012.) Conozca tipos de investigación: descriptiva exploratoria y explicativa. Disponible en <http://manuelgross.bligoo.com/conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa>
- Noboa Ortega, P., Serrano, I. (2006). Autoeficacia en la negociación sexual: retos para la prevención de VIH/SIDA en mujeres puertorriqueñas. *Revista Latinoamericana de Psicología*, vol.38, n.1, pp. 21-43, Disponible en http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?pid=S0120-05342006000100002&script=sci_abstract
- Osborne, R. (2000). En primera persona: las prostitutas, el nuevo sujeto de la prostitución. De Universidad de Valencia. Recuperado de: <https://www.uv.es/ccoo/ensedona/downloads/formaci.pdf#page=35>
- Otero, E. (2012). Sida, el riesgo lo asume usted. *El Universal*. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.co/cartagena/local/sida-el-riesgo-lo-asume-usted-85524>
- Pachajoa Londoño, A., Figueroa García, J. (2008) ¿Es la prostitución un trabajo? Tesis Psicológica, núm. 3, pp. 54-69, Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=139012667007>
- Patarroyo, Y. (2017). Habilidades de negociación . Recuperado el 20 de octubre de 2017 (Parr. 2) Disponible en <https://aulainteractiva.org/habilidades-de-negociacion-484/#>
- Plan de Salud de la Ciudad de Huelva (s.f.). Personas que ejercen la prostitución. Disponible en https://www.huelva.es/portal/sites/default/files/documentos/Plan%20local%20de%20Salud/personas_que_ejercen_la_prostitucixn.pdf
- Paujaud, P., Gatier, G. (1987). *NEGO, Test de habilidades en la negociación*. Madrid: TEA Ediciones
- Peñalver, C (2010), *Código deontológico*, Recuperado 24 de octubre 2010 de <https://www.cop.es/pdf/codigo-deontologico-consejo-adaptacion-ley-omnibus.pdf>
- Pontecorvo, C., Pirchio, S. (2000). A developmental view on children's arguing: The need of the other. *Human development*, 43, 361-363. <https://doi.org/10.1159/000022696>
- Ramos, C., Pérez, C. (2001). Relación entre el modelo híbrido de las funciones ejecutivas y el trastorno por déficit de atención con hiperactividad. *psicología desde el caribe*, Vol. 32, n.º 2, pp. 301- 314, <http://dx.doi.org/10.14482/psdc.32.2.5986>
- Régimen Legal de Bogotá D.C. (1970). Decreto 1260 de 1970. Octubre 24 de 2016 de Alcaldía Mayor de Bogotá. Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=8256>
- República de Colombia. (2016). Código sustantivo de trabajo. Octubre 24 de 2016 de Ilo.org. Recuperado de

<http://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1501/CODIGO%20SUSTANTIVO%20DEL%20TRA BAJO%20concordado.pdf>

- Serra, I. (2006). La prostitución femenina en la comunidad valenciana. Institut Universitari d'Estudis de la Dona. Universitat de València
- Sampieri R, Fernandez C, Baptista P (2010). Definiciones de los enfoques cuantitativo y cualitativo, sus similitudes y diferencias – pagina 4. Disponible en https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf
- Scholtz, Z. Sadeck, M., Hodges, M., Lubben, F. & Braund, M. (2006). Argumentation about data: learners' ability to think critically. En C. Malcom (Ed.), Proceedings of the 14th Annual Conference of the South African Association for Research in Mathematics, Science and Technology Education (pp. 658-664). South Africa: SAAEMSTRE. Disponible en <http://www.saarmste.org/images/docs/Book-Of-Proceeding-SAARMSTE-2016-Final.pdf>
- Schwarz, B. (2009). Argumentation and learning. En N. Muller Mirza, A. Perret-Clermont (Eds.), Argumentation and education (pp. 91-126). New York: Springer. <https://www.springer.com/us/book/9780387981246>
- Tirado, M. (2011). El debate entre prostitución y trabajo sexual. Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad, 6(1), 127-148, Disponible en <http://www.scielo.org.co/pdf/ries/v6n1/v6n1a07.pdf>
- Tirapu-Ustarroz, J., & Luna-Lario, P. (2008). Neuropsicología de las funciones ejecutivas. Manual de neuropsicología, 219-249
- Tirapu-Ustárrroz, J., Cordero-Andrés, P., Luna-Lario, P., & Hernáez-Goñi, P. (2017). Propuesta de un modelo de funciones ejecutivas basado en análisis factoriales. Revista Neurol, Volumen 64, Numero 2, pp. 75-84.
- Trabajo sexual, un negocio sin cifra y aumento en Colombia. (2016). Recuperado de <http://www.vanguardia.com/colombia/359480-trabajo-sexual-un-negocio-sin-cifras-y-en-aumento-en-colombia>
- Trifiró, A. (2003). Mujeres que ejercen la prostitución, una historia de equidad de género y marginación. Medellín: Editorial Lealon. Disponible en <http://www.bdigital.unal.edu.co/47078/1/9583345903.pdf>
- Tubert, M. (2013). La prostitución. Diploma de postgrau "La pràctica de la diferència", dins del Màster en Estudis de la Diferència Sexual. Universidad de Barcelona. Disponible en <http://hdl.handle.net/2445/56311>

- Uribe-Zuñiga, P., Hernández -Tepichín, G., Rio-Chiriboga, C., Ortiz, V. (1995). Prostitución y SIDA en la ciudad de México. *Salud Pública de México*, Vol. 37, N. 6, pp. 592-601, Disponible en <http://saludpublica.mx/index.php/spm/article/view/5887/6633>
- Verdejo, A., Bechara, A. (2010). Neuropsicología de las funciones ejecutivas. *Psicothema*, vol 22, n. 2, pp. 227-235, Recuperado de: <http://www.redalyc.org/html/727/72712496009/>
- Foro empresarial impulsa. (2015). Consejos para ser un buen negociante, recuperado de: <http://impulsapopular.com/gerencia/consejos-para-ser-un-buen-negociante/>
- Ziegler, M., Danay, E., Heene, M., Asendorpf, J., Bühner, M. (2012). Openness, Fluid Intelligence, and Crystallized Intelligence: Toward an Integrative Model. *Journal of Research in Personality*, 46(2), 173-183, doi: 10.1016/j.jrp.2012.01.002
- Kaufman, A., Horn, J. (1996). Age Changes on Tests of Fluid and Crystallized Ability for Women and Men on the Kaufman Adolescent and Adult Intelligence Test (KAIT) at Ages 17-94 Years. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 11 (2), 97-121, <https://academic.oup.com/acn/article-abstract/11/2/97/1597>
- Horn, J., Cattell, R. (1967). Age differences in fluid and crystallized intelligence. *Acta Psychologica*, 26(2), 107-129, [https://doi.org/10.1016/0001-6918\(67\)90011-X](https://doi.org/10.1016/0001-6918(67)90011-X)
- Ochsner, KN., Gross, JJ. (2008). Cognitive emotion regulation: Insights from social cognitive and affective neuroscience. *Current Directions in Psychological Science*, 17(2):153–158, doi: 10.1111/j.1467-8721.2008.00566.x
- Etkin, A., Egner, T., Peraza, DM., Kandel, ER., Hirsch, J. (2006). Resolving emotional conflict: a role for the rostral anterior cingulate cortex in modulating activity in the amygdala. *Neuron*, 51(6):871-82, DOI: 10.1016/j.neuron.2006.07.029
- Barkley, R. (2012). *Executive functions. What they are, how they work and why they evolved.* New York: The Guilford Press.
- Damasio, A. (1994). *Descartes error. Emotion, reason and the human brain.* New York: Avon books.
- Damasio, A. (1995). On some functions of the human prefrontal cortex. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 769 (1), <https://doi.org/10.1111/j.1749-6632.1995.tb38142.x>

Anexos**Anexo N° 1****CONSENTIMIENTO INFORMADO**

Título de la investigación: Habilidades de negociación y cálculo de riesgo-beneficio en trabajadoras sexuales de la casa de citas Kassandra.

Cantidad de participantes: 15 mujeres entre los 18 y 25 años.

Tiempo requerido para la prueba: El tiempo estimado para realizar el test será de media hora.

He leído el procedimiento descrito arriba. Las investigadoras me han explicado el estudio y han contestado mis preguntas. Voluntariamente doy mi consentimiento para participar en el estudio y para publicar y/o utilizar los resultados siempre y cuando lo hagan con fines científicos, educativos o culturales.

Firma _____

Cédula _____