

IMPULSIVIDAD EN GESTORES DE VENTA Y MERCADERISTAS

Impulsivity in sales managers and merchants

Tatiana Cuti Ruiz

Integra Salud

<https://orcid.org/0000-0002-5116-5222>

Fecha de recepción: 25 de mayo 2023

Fecha de aceptación: 5 de setiembre 2023

Fecha de publicación: 20 de setiembre 2023

Resumen

El objetivo de la presente investigación fue identificar el nivel de impulsividad en los gestores de venta y mercaderistas. La investigación presenta un alcance explicativo y diseño no experimental de corte transversal. La población estuvo compuesta por el personal de la fuerza de ventas que labora en 15 sedes distribuidas en la ciudad de Lima, Centro Oriente, Norte y Sur del país. Se tomaron en cuenta los siguientes criterios de inclusión: trabajadores que acepten participar de la evaluación, trabajadores que laboren en una de las 15 sedes de la empresa y trabajadores que laboren en el puesto de gestor de ventas o mercaderista. La muestra consta de 698 trabajadores. Los instrumentos que se aplicaron fueron un cuestionario de datos sociodemográficos y la Escala de Impulsividad de Barratt-BIS 11. Durante el procesamiento estadístico, se aplicaron frecuencias, porcentajes y medias. De esta manera, pudo concluirse que existen niveles medios y altos en impulsividad, y se destacan las dimensiones de impulsividad motora e impulsividad no planificada.

Palabras clave: impulsividad, impulsividad cognitiva, impulsividad motora, impulsividad no planificada, gestores de venta, mercaderistas

Abstract

The objective of this research was to identify the level of impulsivity in sales managers and merchandisers. The research has an explanatory scope and non-experimental cross-sectional design. The population was composed of the sales force personnel working in the 15 branches distributed in the city of Lima, Central East, North and South of the country. The following inclusion criteria were taken into account: workers who agreed to participate in the evaluation, workers who work in one of the 15 locations of the company and workers who work in the position of sales manager or merchandiser. The sample consisted of 698 workers. The instruments applied were a sociodemographic data questionnaire and the Barratt-BIS 11 Impulsivity Scale. During statistical processing, frequencies, percentages and means were applied. Thus, it could be concluded that there are medium and high levels of impulsivity, highlighting the dimensions of motor impulsivity and unplanned impulsivity.

Keywords: impulsivity, cognitive impulsivity, motor impulsivity, unplanned impulsivity, sales managers, merchandisers



Este es un artículo Open Access publicado bajo la licencia Creative Commons Atribución 4.0 International. (CC-BY 4.0)

Psicóloga. tatiana.cuti@unmsm.edu.pe

INTRODUCCIÓN

Para definir impulsividad, existe un bagaje de teorías que la explican, muchas de ellas distintas entre sí (Whiteside y Lynam, 2001). Entre ellas, tenemos la de Barratt, Stanford, Kent y Felthous (1997), quienes la definen como una predisposición a actuar rápido frente a estímulos externos e internos sin reflexionar en las posibles consecuencias negativas para uno mismo y para los demás. Estos autores tienen una visión psicosocial sobre la impulsividad, por lo tanto, no se refieren a la predisposición a una sola acción en particular, sino a un amplio espectro de comportamientos.

Asimismo, Orozco-Cabal, Barratt y Buccello (2007) analizan a los individuos con alto nivel de impulsividad y determinan que existe un aspecto conductual y otro aspecto social. Desde el aspecto conductual, se observa poca sensibilidad frente a las consecuencias de sus actos y, también, la rapidez para reaccionar no permite procesar ni reflexionar sobre la información de los estímulos. Mientras que, desde el aspecto social, la conducta impulsiva se desarrolla dentro del ambiente familiar donde el infante aprende a reaccionar rápido para obtener lo anhelado.

En la misma línea, Barratt, Standford, Dowdy, Liebman y Kent (1999) relacionan la impulsividad con la psicofisiología, evidenciándola con niveles anormales de serotonina y diferentes reacciones frente al tratamiento con anticonvulsivos.

Por otra parte, tenemos la concepción de Eysenck y Eysenck (1977), quienes definen la impulsividad en base a cuatro factores diferentes: la impulsividad estrictamente dicha, la toma de riesgos, la capacidad para improvisar sin planificación, y la vitalidad.

Al referirse a la impulsividad en sentido estricto, hace mención del accionar irreflexivo sin tomar en cuenta las consecuencias de la acción. Por otra parte, con toma de riesgos, se refiere a la búsqueda de situaciones donde se pueda obtener recompensas o castigos. Mientras que la improvisación sería la capacidad para actuar sin haber planificado. Y, finalmente, la vitalidad la entiende como la capacidad para realizar actividad con energía.

Por otra parte, Gray (1987) propone que la impulsividad es una característica de la extraversión debido a que se origina por el funcionamiento del Sistema de Activación Conductual, el cual responde frente a estímulos condicionados y de seguridad frente a un peligro, para evitarlo. Asimismo, el autor menciona que, al reactivarse el sistema nervioso, la impulsividad se potencia. Es decir, su concepción de la impulsividad se relaciona con la motivación frente a las señales de refuerzo positivo y negativo.

Cloninger (1987), al referirse a la impulsividad, señala que la evitación del daño y la búsqueda de novedad son variables importantes para tomar en cuenta. Con respecto a la evitación del daño, afirma que es la tendencia a la inhibición conductual frente a situaciones de castigo o eventos frustrantes, con rasgos psicológicos como el pesimismo y la ansiedad. Por otra parte, con la búsqueda de novedad se refiere a la activación conductual frente a situaciones novedosas o de recompensa y de evitación frente a situaciones frustrantes.

En la misma línea, Zuckerman (1969) refiere que la impulsividad puede explicar y predecir ciertas conductas, por lo tanto, menciona que está relacionado con la búsqueda de sensaciones, aunque aclara que hay modos impulsivos de buscar sensaciones y modos no impulsivos de buscar sensaciones. Asimismo, señala que la impulsividad involucra rasgos genéticos con bases neuroquímicas que determinan intereses, conductas, hábitos y actitudes. Por lo tanto, la impulsividad forma parte de las cinco dimensiones de la personalidad junto a la actividad, hostilidad, neuroticismo y extraversión (Zuckerman, Kuhlman y Camac, 1988).

Por otro lado, Dickman (1990) diferencia entre impulsividad funcional e impulsividad disfuncional. El autor mencionado señala que la impulsividad funcional se caracteriza por niveles altos de actividad como la toma de riesgos, velocidad de procesamiento, audacia y entusiasmo; en este caso, la persona se beneficia por actuar rápido. Asimismo, refiere que la impulsividad disfuncional se manifiesta con conductas que no conllevan ningún beneficio para la persona, sean conductas desordenadas o agresivas donde no se toma en cuenta las consecuencias de los actos.

Entre los estudios acerca de la impulsividad, tenemos el de Martínez (2022), quien investigó la impulsividad y funcionalidad familiar en estudiantes de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional del Centro (Perú), contando con una muestra de 211 estudiantes. La investigación presentó un diseño no experimental transversal y un tipo de investigación descriptivo correlacional. Los instrumentos de recolección de datos que se utilizó fueron la Escala de Impulsividad de Barrat y el Test de Funcionalidad Familiar de Louro y colaboradores. Como conclusión, se obtuvo que existe correlación inversa y significativa entre la impulsividad y la funcionalidad familiar; asimismo, se pudo concluir que los estudiantes presentan un nivel promedio en impulsividad cognitiva, motora y no planificada.

Entre otras investigaciones, Peña (2018) determinó la influencia de la impulsividad de los conductores profesionales de la provincia de Tungurahua en los accidentes de tránsito y en el puntaje de la licencia de conducir, donde contó con una muestra de 357 participantes de cooperativas de taxis y camionetas de transporte liviano. La investigación presenta un diseño no experimental transversal y el tipo de investigación es descriptivo correlacional. Los instrumentos de recolección de datos que se utilizó fueron una ficha sociodemográfica, la Escala de Control de Impulsos de Ramón y Cajal y la base de datos de la Agencia Nacional de tránsito. Se obtuvo como resultados que existe una correlación positiva alta entre impulsividad y accidentes de tránsito, asimismo, existe una correlación negativa alta entre impulsividad y reducción de puntos en la licencia de conducir.

Por otra parte, De la Rosa (2019) investigó la identificación de la impulsividad como factor de riesgo del consumo de sustancias sujetas a fiscalización en personas privadas de libertad de un centro de rehabilitación social en Latacunga (Quito, Ecuador), donde contó con una muestra de 410 personas. El diseño de investigación que se utilizó fue no experimental transversal y el tipo de investigación fue correlacional. Como instrumentos de recolección de datos se utilizó una encuesta sociodemográfica y la Escala de Barrat. Los resultados que se obtuvo fueron que la impulsividad cognitiva y no planificadora son los problemas más frecuentes en la población, mientras que la relación

entre impulsividad y consumo de sustancias no fue significativa como factor de riesgo.

En la misma línea, Raza (2019) investigó la impulsividad y su relación con las estrategias de afrontamiento en adultos jóvenes, con una muestra de 98 adultos jóvenes entre 18 y 25 años. Se empleó un diseño de investigación transversal y un tipo de investigación descriptivo correlacional. Los instrumentos de recolección de datos que se utilizó fueron la Escala de Impulsividad de Barrat y el Inventario de Respuestas de Afrontamiento para Adultos. En los resultados se pudo hallar que un 34.69% de los participantes presenta impulsividad, mientras que un 65.31% no presenta impulsividad.

Otra investigación importante es la de Año y Quispe (2021), quienes investigaron el afrontamiento del estrés e impulsividad en conductores de transporte público urbano de la Ciudad del Cusco; para ello, contaron con una muestra de 269 conductores de empresas de transporte público urbano. El diseño de investigación es no experimental y el tipo de investigación, descriptivo correlacional. Los instrumentos de recolección de datos que se empleó fueron el Cuestionario de Afrontamiento del Estrés y la Escala de Impulsividad de Barratt Versión 11. Los resultados encontrados fueron correlaciones positivas entre los niveles de impulsividad y los estilos de afrontamiento

Salvatierra (2021) realizó una investigación sobre la relación entre regulación emocional e impulsividad en estudiantes de Medicina de una universidad privada de Trujillo (Perú); para ello, contó con una muestra de 265 participantes entre 17 y 30 años. El diseño de investigación es transversal y el tipo de investigación, descriptivo correlacional. Los instrumentos de recolección de datos que se empleó fueron el Cuestionario de Regulación Emocional y la Escala de Impulsividad de Barrat. Se obtuvo como conclusiones que un 40% se encontró en un nivel intermedio en impulsividad; asimismo, existe una correlación inversamente significativa entre regulación emocional e impulsividad.

METODOLOGÍA

Importancia del estudio

La conducta impulsiva puede definirse como un patrón conductual que lleva a las personas a actuar espontánea y rápidamente frente a una demanda del ambiente como, por ejemplo, frente a un posible ataque canino, un robo, entre otros. Por ello, resulta necesario determinar el nivel de impulsividad de los trabajadores del área Comercial con el fin de brindar estrategias que les permita tener un mejor desempeño en materias de seguridad ante situaciones de riesgo, en su ruta de trabajo. Asimismo, se recalca que, en esta muestra, ha habido accidentes laborales, los cuales se han tomado en cuenta dentro de las estadísticas del estudio por la relación que pueda haber con las conductas impulsivas.

Objetivos

Objetivo general

- Identificar el nivel de Impulsividad en los gestores de ventas y mercaderistas.

Objetivos específicos

- Identificar el nivel de impulsividad de los trabajadores por sexo, edad, puesto, antigüedad laboral, horas de entrenamiento autopercebidas por el trabajador, por sala de venta y región.
- Brindar estrategias a los trabajadores respecto al control de impulsos, a partir de los resultados obtenidos.

Tipo y diseño de investigación

La investigación es de alcance explicativo según Hernández, Fernández y Baptista (2014). El diseño del estudio es no experimental, de corte transversal.

Variables de estudio

- Impulsividad: Impulsividad motora, impulsividad cognitiva e impulsividad no planificadora.
- Variables sociodemográficas: Sexo, edad, puesto laboral, antigüedad laboral, horas de entrenamiento autopercebidas, sala de venta y región.

Población y muestra

Población

La población está conformada por el personal de la fuerza de ventas que labora en las 15 sedes distribuidas en la ciudad de Lima, Centro Oriente, Norte y Sur del país, teniendo un total de 769 trabajadores, entre gestores de ventas y mercaderistas.

Muestra

El cálculo del tamaño muestral se realizó mediante una fórmula para poblaciones finitas, teniendo en cuenta el tamaño de la población, el margen de error y el nivel de confianza para que pueda ser representativa. A partir de ello, se obtuvo que se requieren un total de 257 participantes como mínimo. Sin embargo, se llegó a evaluar a 698 trabajadores, lo que incrementó el nivel de confianza del estudio.

Unidad muestral

Trabajador del área comercial que labora en una de las sedes de la empresa.

Criterios de inclusión y exclusión

Criterios de inclusión

- Todo aquel personal del área comercial que cumpla con lo siguiente:
- Acepte participar de la evaluación
- Trabaje en una de las 15 sedes de la empresa
- Trabaje en el puesto de gestor de ventas o mercaderista

Criterios de exclusión

- Personal del área comercial que no acepte participar en la evaluación
- Personal del área comercial que no trabaje en ninguna de las 15 sedes de la empresa
- Trabajadores que no sean personal del área comercial
- Participantes que llenen erróneamente el cuestionario

Instrumentos y materiales

Cuestionario de datos sociodemográficos

- Edad
- Sexo: Femenino / masculino

- Puesto: Gestor de ventas / mercaderistas
- Antigüedad laboral: Menos de 01 año / entre 01 y 03 años / más de 03 años.
- En el último año ¿cuánto tiempo en promedio considera que recibió capacitación en relación a riesgos relacionados a su trabajo?: Menos de 20 minutos / entre 20 a 40 minutos / entre 40 y 60 minutos / más de 60 minutos
- Región: Lima / CEO / Norte / Sur
- Equipo de ventas

Escala de Impulsividad de Barratt-BIS 11

Nombre del instrumento:	Barratt Impulsiveness Scale, BIS-11
Autor:	Ernest Barratt
Total de ítems:	30
Confiabilidad:	Loli (Perú, 2019): Coeficiente de Alpha de 0.94*
Dimensiones:	- Impulsividad Motora* - Impulsividad Cognitiva - Impulsividad No Planificadora
Calificación:	- Bajo: 0-12 - Medio: 13-28 - Alto: de 29 a más
Antecedentes:	Salvatierra (Perú, 2021): Correlación inversa entre impulsividad e inteligencia emocional

* George y Mallery (2003) sugieren que estas puntuaciones pertenecen a un nivel muy alto.

*-Impulsividad Motora: Implica una respuesta rápida, actuar sin pensar; se caracteriza por una tendencia a actuar movido por las emociones del momento.

-Impulsividad Cognitiva: Se caracteriza por un bajo control sobre la intrusión de pensamientos y dificultades con la atención sostenida.

-Impulsividad No Planificadora: Implica un estilo de procesamiento de la información apresurado que lleva a la toma de decisiones rápidas, sin planeación y con orientación hacia el presente.

Procedimiento

Para la recolección de los datos, se envió un cuestionario de manera virtual. Posteriormente, los datos obtenidos fueron descargados en un documento en Excel para la limpieza de la base, la cual, luego, fue exportada al programa SPSS para su procesamiento estadístico.

Técnicas de procesamiento estadístico

Para el análisis estadístico, se utilizó el programa SPSS Versión 26. Asimismo, para el análisis descriptivo de las variables cualitativas de la muestra se utilizó frecuencias y porcentajes y para las cuantitativas media aritmética y desviación estándar. Acto seguido, se realizó la prueba de Kolmogorov-Smirnov, para determinar la normalidad y escoger el uso de pruebas paramétricas o no paramétricas.

En nuestro estudio, se halló la necesidad de usar estadística no paramétrica, con el uso del coeficiente Rho de Spearman. En cuanto al análisis comparativo según variables sociodemográficas, se utilizó el chi cuadrado, T de Student, ANOVA de un factor, U de Man Whitney y/o H de Kruskal Wallis, según corresponde.

RESULTADOS

Confiabilidad del estudio

Como parte del proceso estadístico, se realizó el análisis de confiabilidad del Cuestionario de Impulsividad de Barratt, donde se determinó que el coeficiente de Cronbach fue de 0.667, indicando una confiabilidad moderada en nuestro estudio.

Distribución de la muestra

A continuación, se procede a explicar la distribución de la muestra según variables sociodemográficas, se observa asimismo la frecuencia y el porcentaje de las mismas.

En la distribución por sexo, se determinó que el 59.9% (n=418) de los participantes son de sexo masculino y el 40.1% (n=280) son de sexo femenino.

Por otro lado, en cuanto a las categorías de acuerdo a las edades de la población en percentiles, los

puntos de corte resultaron en 28, 33 y 39, dando como resultado los rangos diferenciados de 20 a 27 años de edad, de 28 a 32 años de edad, de 33 a 38 años de edad y de 39 años a más.

Así mismo, en cuanto a la distribución por edades, se determinó que un 24.5% presenta edades entre 20 y 27 años, un 22.5% tiene edades entre 28 y 32 años, un 24.6% presenta edades entre 33 y 38 años, y un 28.4% tiene edades entre 39 y 57 años.

Por su parte, en relación a la distribución según región, resultó que el 58.9% pertenece a la región Lima, el 16.2% a Norte, el 15.8 a Sur y el 9.2% a CEO.

En relación a la distribución según antigüedad laboral, se determinó que el 32.2% de los evaluados

lleva menos de 1 año en la empresa, el 26.2%, entre 1 y 3 años, y el 41.5% más de 3 años.

En la distribución según tiempo de capacitación, se encontró que el 11.9% refiere haber recibido menos de 20 minutos de capacitación, el 40.5% entre 20 y 40 minutos, el 18.3% entre 40 y 60 minutos y el 29.2% más de 60 minutos.

A continuación, en la Tabla 1, se grafican los accidentes laborales según Región, en donde se observa que el 2% de accidentados pertenece a la Región Centro Oriente, el 3.29% pertenece a la Región Norte, el 1% pertenece a la Región Sur, el 41.97% pertenece a la Región Lima, y, finalmente, hubo un 48.28% de accidentados en la totalidad de la muestra de trabajadores.

Tabla 1

Frecuencias y porcentajes según accidentes laborales por Región

Región	Accidentados	Total	% de accidentados	% total
CEO	14	64	2%	9.2%
Norte	23	113	3.29%	16.2%
Sur	7	110	1%	15.8%
Lima	293	411	41.97%	58.9%
Total de accidentados	337	-	48.28%	-
Total de la muestra	-	698	-	100%

A continuación, en la Tabla 2, se grafica la distribución según puesto de trabajo, en donde se observa que el 96% representa a gestores de venta y el 4%, mercaderistas.

Tabla 2

Frecuencias y porcentajes según Puesto de trabajo

Puesto de trabajo	Nº	%
Gestor de ventas	670	96%
Mercaderista	28	4%
Total	698	100%

Niveles de impulsividad

En la Tabla 3, se observa que el 40.97% de la muestra presenta mediana impulsividad y el 59.03% alta impulsividad; asimismo, cabe mencionar que no se halló resultados de baja impulsividad en los evaluados.

Tabla 3

Análisis descriptivo de los niveles de Impulsividad en el total de la muestra

Categorías	f	%
Mediana Impulsividad	412	59.03%
Alta Impulsividad	286	40.97%
Impulsividad (Total)	698	100%

Análisis comparativo

Al realizar el análisis estadístico comparativo, según variables demográficas (región, edad, sexo, sala de ventas, puesto, antigüedad laboral y tiempo de capacitación) encontramos que existen diferencias significativas en los niveles de impulsividad al comparar la muestra según región, sala de ventas, edad y puesto de trabajo. Respecto al tiempo de capacitación, se encuentra diferencias al comparar la muestra solo en la dimensión cognitiva. Cabe resaltar que no se halló diferencias al comparar a los evaluados según sexo.

Al comparar los resultados de impulsividad según región, en la Tabla 4, se encontró que la región CEO presenta puntuaciones más altas de impulsividad, seguida de la región Norte, Lima y Sur, respecto a la impulsividad motora, impulsividad no planificadora e impulsividad total. Cabe mencionar que no se halló diferencias significativas en impulsividad cognitiva.

Tabla 4

Análisis comparativo de la Media en Impulsividad Motora, Impulsividad No Planificada e Impulsividad Total según Región

Región	Media (IM)	Media (INP)	Media (IT)
Ceo	29.50	36.53	88.08
Norte	28.28	36.83	87.34
Lima	28.18	36.57	86.44
Sur	26.96	34.80	82.97

Al comparar los resultados de impulsividad según sala de ventas, en la Tabla 5, se encontró que existen diferencias significativas en las mismas, siendo la sala Siglo XXI que presenta mayores niveles de impulsividad cognitiva e Ica la que evidencia mayor impulsividad total. No se halló diferencias significativas en las otras dimensiones.

Tabla 5

Análisis comparativo de la Media en Impulsividad Cognitiva e Impulsividad Total según Sala de ventas

Sala de ventas	Media (IC)	Media (IT)
Siglo XXI	23.57	87.86
Chincha	23.00	88.50
Ecobesa Piura	22.94	87.12
Ica	22.71	89.45
Dueñas	22.06	87.29
Ate	22.01	86.83
Los Olivos	21.98	85.11
Ecobesa Chiclayo	21.67	87.50
Callao	21.59	85.54
Comas	21.46	86.31
Chosica	21.44	86.95
Arequipa	21.21	82.93
Mercadotecnia Sur	21.00	88.00
SJL	20.93	86.15
Pisco	19.94	85.18

Al comparar los resultados de impulsividad según grupo etario, en la Tabla 6 se encontró diferencias significativas en impulsividad motora, impulsividad no planificadora e impulsividad total, no se halló diferencias en impulsividad cognitiva. De ahí se obtiene que los evaluados entre 33 y 38 años presentan mayores niveles de impulsividad total, seguido de los evaluados entre 28 y 32 años, 20 y 27 años y 39 y 57 años.

Tabla 6

Análisis comparativo de la Media en Impulsividad Motora, Impulsividad No Planificada e Impulsividad Total según Edad

Edad	Media (IM)	Media (INP)	Media (IT)
De 20 a 27 años	28.39	36.02	85.80
De 28 a 32 años	27.92	35.94	85.94
De 33 a 38 años	28.69	37.01	87.73
De 39 a 57 años	27.57	36.31	85.38

Al comparar los resultados de impulsividad según puesto laboral, en la Tabla 7 se encontró diferencias en impulsividad motora e impulsividad total, no se halló diferencias en impulsividad cognitiva ni en impulsividad no planificadora. De ahí, se observa que los mercaderistas presentan mayores puntuaciones de impulsividad que los gestores de ventas.

Tabla 7

Análisis comparativo de la Media en Impulsividad Media e Impulsividad Total según Puesto Laboral

Puesto	Media (IM)	Media (IT)
Mercaderista	29.75	89.36
Gestor de venta	28.06	86.06

Al comparar los resultados de impulsividad según tiempo de capacitación, en la Tabla 8, se observa que existen diferencias en impulsividad cognitiva, siendo las personas que recibieron más de 60 minutos de capacitación las que presentan mayores niveles de impulsividad, seguida de los evaluados que recibieron entre 40 y 60 minutos, entre 20 y 40 minutos y menos de 20 minutos de capacitación.

Tabla 8

Análisis comparativo de la Media de Impulsividad Cognitiva según Tiempo de capacitación

Tiempo de capacitación	Media (IC)
Más de 60 minutos	22.18
Entre 40 y 60 minutos	22.07
Entre 20 y 40 minutos	21.63
Menos de 20 minutos	20.48

CONCLUSIONES

- Los evaluados presentan niveles medios y altos en impulsividad, de los cuales destacan la dimensión de impulsividad motora y no planificadora.
- La región que presenta mayor impulsividad es la Centro Oriente, seguida por la región Norte, Lima y Sur.
- El rango de edad de 33 a 38 años presenta mayor impulsividad, seguido del rango de 20 a 27 años. Las personas comprendidas entre 39 a 57 años presentan menos impulsividad. Por lo cual, no se puede inferir que exista una relación directa entre madurez de edad y el control de impulsividad.
- La percepción del tiempo de capacitación recibida no es un determinante en el control de impulsos. Sin embargo, habría que revisar la metodología usada en las capacitaciones para que nos sirva como una herramienta en la prevención de riesgos laborales.

RECOMENDACIONES

- Revisar la metodología usada en las capacitaciones para que nos sirva como una herramienta en la prevención de riesgos laborales.
- Brindar estrategias que sirvan para la gestión del control de impulsos en sus tres

dimensiones: impulsividad motora (enseñar técnicas a los trabajadores para el manejo de emociones), impulsividad cognitiva (brindar pautas para incrementar los niveles de atención y concentración de los trabajadores) e impulsividad no planificadora (brindar recursos de gestión del tiempo y planificación a los trabajadores).

REFERENCIAS

- Año, K. y Quispe, E. (2021). *Afrontamiento al Estrés e Impulsividad en Conductores de Transporte Público Urbano de la Ciudad del Cusco 2020*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Andina del Cusco. https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/4042/Kayleen_Esthefani_Tesis_bachiller_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Barratt, E., Stanford, M., Kent, T. y Felthous, A. (1997). Neuropsychological and cognitive psychophysiological substrates of impulsive agresión. *Biological Psychiatry*, 4, 1045-1061. [https://doi.org/10.1016/S0006-3223\(96\)00175-8](https://doi.org/10.1016/S0006-3223(96)00175-8).
- Barratt, E; Standford, M.; Dowdy, L.; Liebman, M. y Kent, T. (1999). Impulsive and premediated aggression: a factor analysis of self-reported acts. *Psychiatry Research*, 86, 163-173. [https://doi.org/10.1016/S0165-1781\(99\)00024-4](https://doi.org/10.1016/S0165-1781(99)00024-4).
- Cloninger, C. (1987). A sistematic method for clinical descriptions and classification of personality variants. *Archives of General Psychiatry*, 44, 573-588. doi:10.1001/archpsyc.1987.01800180093014.
- De la Rosa, F. (2019). *Identificación de la impulsividad como factor de riesgo del consumo de sustancias sujetas a fiscalización, en personas privadas de libertad del Centro de Rehabilitación Social Sierra-Centro (Latacunga) mediante la Escala Barrat en el año 2019*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/18148/1/UPS-QT14301.pdf>.
- Dickman, S. (1990). Functional and dysfunctional impulsivity: personality and cognitive correlates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58 (1), 95-102. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.1.95>.
- Eysenck, S. y Eysenck, H. (1977). The place of impulsiveness in a dimensional system of personality description. *British Journal of Social Clinical Psychology*, 16, 57-68. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8260.1977.tb01003.x>.
- Gray, J. (1987). *The psychology of fear and stress*. Cambridge University Press.
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. (6ta Ed.). McGraw Hill Education
- Martínez, M. (2022). *Impulsividad y funcionalidad familiar en estudiantes de la facultad de economía de la Universidad Nacional del Centro del Perú, 2021*. (Tesis de Licenciatura). Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/89021/Martinez_HMM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Orozco-Cabal, F.; Barratt, E. y Buccello, R. (2007). Implicaciones para el estudio de la neurobiología de la experiencia consciente. El acto impulsivo. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 39 (1), 109-126. <http://www.scielo.org.co/pdf/rtps/v39n1/v39n1a08.pdf>.
- Peña, K. (2018). *La influencia de la impulsividad de los conductores profesionales de la provincia de Tungurahua, en los accidentes de tránsito y en el puntaje de la licencia de conducir*. (Tesis de Licenciatura). Pontificia Universidad Católica del Ecuador. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2269/1/76638.pdf>.
- Raza, P. (2019). *La impulsividad y su relación con las estrategias de afrontamiento en adultos jóvenes*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Técnica de Ambato. <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29302/2/INFORME%20PROYECTO%20INV%20PAOLA%20RAZA%20G..pdf>.
- Salvatierra, D. (2021). *Relación entre Regulación Emocional e Impulsividad en Estudiantes de Medicina de una Universidad Privada de Trujillo*,

2021. (Tesis de Licenciatura). Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/87424/Salvatierra_ADV-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Whiteside, S. P. y Lynam, D. R. (2001). The five factor model and impulsivity: Using a structural modelo of personality to understand impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 30, 669-689. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00064-7](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00064-7).

Zuckerman, M. (1969). Variables affecting results. En J.P. Zubek (Ed.). *Sensory deprivation: fifteen years of research* (47-84). Appleton-Century-Crofts.

Zuckerman, M., Kuhlman, D. y Camac, C. (1988). What lies beyond E and N? Factor analyses of scales believed to measure basic dimensions of personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 96-107. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.1.96>.