

Revista

Volumen 1 - Número 1, Julio - Diciembre, 2017

# PSICOLOGÍA

Revista universitaria de la  
Facultad Ciencias Sociales  
**UNEMI**

ISSN Electrónico 2602-8379



Autoridades, docentes promotores y estudiantes que participan en el proyecto "Consultorio Psicológico en la comunidad de Milagro y sus alrededores 2017"

## CIENCIAS SOCIALES Y DEL COMPORTAMIENTO

FASO

UNIVERSIDAD  
ESTATAL DE MILAGRO  
**UNEMI**

CARRERAS:  
PSICOLOGÍA  
COMUNICACIÓN SOCIAL  
DISEÑO GRÁFICO Y PUBLICIDAD



CONSULTORIO PSICOLÓGICO EN  
LA COMUNIDAD DE MILAGRO Y SUS  
ALREDORES, 2017

## Revista Psicología UNEMI

*Ciencias sociales y del comportamiento.*

Vol. 1, N° 1, Julio - Diciembre 2017

Revista semestral, editada por la Universidad Estatal de Milagro, Facultad Ciencias Sociales, carrera de Psicología.

### INDIZACIÓN:

2602-8379 en línea

### REGISTRO:

- Registro electrónico

### FINANCIAMIENTO:

- Dirección de Investigación, UNEMI

### Portada:

#### *Característica:*

La propuesta de la revista al lado izquierdo contiene el nombre, el registro ISSN y al lado derecho la palabra psicología en una presentación vertical con fondo celeste azulado verdoso.



### DIRECTORIO DE LA REVISTA PSICOLOGÍA UNEMI

#### **Editora Principal:**

MSc. Carmen Zambrano V.

#### **Comité Editorial:**

Dra. Leanet Alonso

Dr. Carlos Ramos

Dr. Aristides Leiva Leiva

Dr. Bernardo Peña Herrera

Dr. Yasel Santiesteban

Dr. Alexis Lorenzo Ruiz

#### **Evaluadores internos:**

MSc. Elka Almeida Monje

MSc. Johana Espinel

MSc. Guillermo del Campo

MSc. Cesar Valcacer

Dr. Holguer Romero Urrúa

Msc. Dennis Jiménez

#### **Evaluadores externos:**

MSc. Patricia Gavilanes

MSc. Shirley Arias

MSc. Verónica Silva

MSc. Nadia Soria

#### **Revisión de traducción:**

MSc. Elsa Vera

#### **Gestores técnicos:**

MSc. Edison Andrade

MSc. Ana Cornejo

#### **Revisor de estilo:**

MSc. Amelia Viera

MSc. Luis Rosero

#### **Autoridades:**

Rector: Ing. Fabricio Guevara Viejó, PhD.

Vicerrector académico y de investigación: Ec. Patricio Alvarez Muñoz, PhD.

Vicerrector Administrativo: Ing. Washington Guevara Piedra MSc.

Secretaria General Diana Pincay Cantillo

Decana FASO: Ec. Rosa Robalino Muñiz MSc.

Directora de carrera: Ps. Elka Almeida Monje MSc.

#### **Administración de la revista:**

Ps. Carmen Zambrano Villalba MSc.

#### **Diseño Portada**

MSc. Edison Andrade.

#### **Composición:**

Dra. Mayra D'Armas

#### **Impresión:**

Dirección de Investigación

#### **Revista Psicología UNEMI.**

Es una revista científica en proceso de indización de producción semestral dirigida a la población universitaria que difunde conocimiento científico, basados en proyectos de investigación, divulgación de proyectos de vinculación, trabajos originales y arbitrados en la línea de ciencias sociales y del comportamiento con secciones de economía, comunicación, diseño gráfico y psicología, enmarcados en cualquiera de las áreas de investigación, básica o aplicada, propias de la psicología, psicología social, comunitaria, clínica, educativa, jurídica, deportiva, entre otros y que contribuyan al avance, crecimiento inter-disciplinario de esta, así como a su impacto social.

Se autoriza la reproducción total o parcial de los artículos, siempre y cuando se cite su procedencia. Las opiniones de los autores son de su exclusiva responsabilidad y la revista no se solidariza con doctrinas, ideas o pensamientos expresados en ellos.

Solicitudes, comentarios y sugerencias favor dirigirse a: Universidad Estatal de Milagro, Carrera de Psicología, Revista PSICOLOGÍA UNEMI. km 1.5, vía Milagro a Parroquia Virgen de Fátima o comunicarse por + 593-0984396325- ext. 9169

Dirección electrónica: [revistapsicologia@unemi.edu.ec](mailto:revistapsicologia@unemi.edu.ec)

Envios: <http://ojs.unemi.edu.ec/>

# PSICOLOGÍA

Revista universitaria de la  
Facultad Ciencias Sociales

## UNEMI

### Contenido

<b>Editorial</b> .....	04
<b>Identificación del tipo de inteligencia como potenciador de habilidades cognitivas en niños de educación general básica.</b> MSc. Carmen Zambrano -Villalba <sup>1</sup> Mauricio Díaz- Estrella <sup>2</sup> .....	07
<b>Factores de satisfacción e insatisfacción laboral en trabajadores de la ciudad de Milagro.</b> Mario Cajas-Lara <sup>1</sup> ; Javier Gastiaburo-Anchundia <sup>2</sup> ; Alba Espinel- Guadalupe <sup>3</sup> ; Johana Espinel Guadalupe <sup>4</sup> ; Erika Ruperti_Lucero <sup>5</sup> .....	15
<b>La fobia social en las relaciones interpersonales de los seres humanos.</b> Ana Macias-Fernandez <sup>1</sup> ; Jefferson Mendoza-Carrera <sup>2</sup> ; Dennis Jiménez-Bonilla <sup>3</sup> . .....	25
<b>Procesos cognitivos y afectivos en la conducta del consumidor.</b> Angel Sánchez-Zambrano <sup>1</sup> ; Edison Andrade-Sanchez <sup>2</sup> Carmen Zambrano-Villalba <sup>3</sup> ; Ana Cornejo-Mayorga <sup>4</sup> .....	33
<b>Características del desarrollo social y su relación con los niveles de desarrollo neuropsicológico de los niños de 12-36 meses del área suburbana.</b> .....	41
Ana del Pilar Velasco-Rust <sup>1</sup> MSc. Ivan Pincay-Aguilar <sup>2</sup> . MSc. Carmen Zambrano-Villalba <sup>3</sup> .....	53

### Normas de Publicación

### Content

<b>Editorial</b> .....	04
<b>Identification of the type of intelligence as cognitive abilities enhancer in children of basic general education.</b> MSc. Carmen Zambrano -Villalba <sup>1</sup> Mauricio Díaz- Estrella <sup>2</sup> .....	07
<b>Factors of satisfaction and job dissatisfaction in workers of the city of Miracle.</b> Mario Cajas-Lara <sup>1</sup> ; Javier Gastiaburo-Anchundia <sup>2</sup> ; Alba Espinel-Guadalupe <sup>3</sup> ; Johana Espinel Guadalupe <sup>4</sup> ; Erika Ruperti_Lucero <sup>5</sup> . .....	15
<b>Social phobia in the interpersonal relationships of human beings.</b> Ana Macias-Fernandez <sup>1</sup> ; Jefferson Mendoza-Carrera <sup>2</sup> ; Dennis Jiménez-Bonilla <sup>3</sup> .....	25
<b>Cognitive and affective processes in consumer behavior.</b> Angel Sánchez-Z <sup>1</sup> ; Edison Andrade-S <sup>2</sup> Carmen Zambrano-V <sup>3</sup> ; Ana Cornejo-M <sup>4</sup> .....	33
<b>Characteristics of social development and its relation to levels of development neuropsychological study of children aged 12-36 months in the suburban area.</b> Ana del Pilar Velasco-Rust <sup>1</sup> MSc. Ivan Pincay-Aguilar <sup>2</sup> . MSc. Carmen Zambrano V. <sup>3</sup> .....	41
<b>Publication Rules</b> .....	53

# Revista Psicología UNEMI

## PROPÓSITO

El propósito de la Revista Psicología UNEMI, es crear un espacio formal para la divulgación científica de productos de investigación, vinculación y comunicaciones en temáticas a las ciencias sociales y del comportamiento, los mismos que deben ser originales. Producción científica que será dirigida por psicólogos investigadores y profesionales asociados, docentes, estudiantes investigadores nacionales e internacionales, interesados en comunicar a la comunidad científica los nuevos conocimientos en todas las áreas de la psicología.

La frecuencia de la revista es semestral (enero a junio- julio a diciembre), por medio digital, se accede a través de la página web de la revista CIENCIA UNEMI – PSICOLOGÍA UNEMI (<http://ojs.unemi.edu.ec/>). Los estudios enviados pasaran por un proceso de preselección del

cumplimiento, de acuerdo a las normas de publicación de la revista, de ser aceptado para revisión se procede a someterlo a evaluación interna y posteriormente a revisiones externas (pares ciegos).

Estos procesos serán para asegurar la alta calidad de los artículos de la revista de acuerdo a los estándares de calidad nacional e internacional. Esta primera edición de la revista volumen 1 número 1 contiene estudios de psicología clínica, psicología del desarrollo, psicología organizacional, psicología clínica - psicología social, neuropsicología - diseño gráfico y publicidad, . Estudios que pasaron los parámetros de evaluación interna- externa y aceptación para su publicación.

**MSc. Carmen Zambrano Villalba**  
Editora Principal  
Universidad Estatal de Milagro

# PSICOLOGÍA

Revista universitaria de la  
Facultad Ciencias Sociales  
UNEMI



# PSICOLOGÍA

Revista universitaria de la  
Facultad Ciencias Sociales  
UNEMI

---

**IDENTIFICACIÓN DEL TIPO DE INTELIGENCIA COMO  
POTENCIADOR DE HABILIDADES COGNITIVAS EN NIÑOS DE  
EDUCACIÓN GENERAL BÁSICA**

---

**FACTORES DE SATISFACCIÓN E INSATISFACCIÓN LABORAL  
EN TRABAJADORES DE LA CIUDAD DE MILAGRO**

## **IDENTIFICACIÓN DEL TIPO DE INTELIGENCIA COMO POTENCIADOR DE HABILIDADES COGNITIVAS EN NIÑOS DE EDUCACIÓN GENERAL BÁSICA**

MSc. Carmen Zambrano -Villalba<sup>1</sup> Mauricio Díaz- Estrella<sup>2</sup>  
(Recibido septiembre 2017, aceptado octubre 2017)

<sup>1</sup>Directora Proyecto de investigación y de vinculación, Master en psicología clínica y en Diseño curricular, docente Universidad Estatal de Milagro.

<sup>2</sup>Estudiante investigador, Universidad Estatal de Milagro.  
czambranov@unemi.edu.ec, mdiaze@unemi.edu.ec

---

**Resumen:** En esta investigación, se estudió la relación existente entre el tipo de inteligencias múltiples, inteligencia emocional y el nivel cognitivo de los niños de educación general básica en sus procesos de aprendizaje, a partir de una muestra de 110 niños y niñas, en edades entre 11 a 13 años, del séptimo año de educación general básica de la Parroquia Roberto Astudillo del Cantón Milagro. El objetivo del estudio fue establecer el tipo de inteligencia múltiple que predominó en dicha muestra acorde a sus actividades de aprendizaje en correlación al nivel de desarrollo de la inteligencia emocional. Para la recopilación de información se utilizó el test de Inteligencia Múltiple de Howard Gardner, el cual cuenta con 35 ítems especializado para la población infantil y el test de Inteligencia Emocional de Daniel Goleman, el mismo que cuenta con 68 ítems. Los datos fueron analizados de forma descriptiva y correlacional. Entre las conclusiones más relevantes, se estableció que, a mayor nivel de inteligencia emocional, mayor variabilidad en inteligencias múltiples, así como mayores promedios de calificaciones, resultados que influyeron en los procesos cognitivos del aprendizaje en los escolares evidenciados en los patrones de calificaciones estandarizadas.

**Palabras Clave:** Desarrollo cognitivo; inteligencia; potenciar

---

## **IDENTIFICATION OF THE TYPE OF INTELLIGENCE AS A COGNITIVE SKILLS ENHANCER IN CHILDREN OF BASIC GENERAL EDUCATION**

**Abstract:** In this research, we studied, the relationship between the type of multiple intelligences, emotional intelligence and the children cognitive level of general basic education in their learning processes, from a sample of 110 boys and girls between 11 and 13 ages, of the seventh grade of General Basic Education placed in Roberto Astudillo Town in Milagro City. The objective of the study was to establish the type of multiple intelligences that predominates on this sample according to their learning activities correlated to the development level in the emotional intelligence. To the data collection; The Howard Gardner Multiple Intelligence test, which has 35 specialized items for children population and the Daniel Goleman Emotional Intelligence test, with 68 items as well. The data were analyzed descriptively and correlationally. Among the most relevant conclusions, it was established that, at a higher level of emotional intelligence, and a greater variability in multiple intelligences, as well as higher average grades, these results influenced in the cognitive processes of learning in schoolchildren, they were evidenced in standardized grading patterns.

**Keyword:** Development cognitive; Intelligence; potentiate

---

## I. INTRODUCCIÓN

Se ha podido constatar en base a varios estudios de corte científico social, que las naciones deben invertir en el desarrollo y potenciación de las habilidades cognitivas de los grupos escolares, esto con el fin de formar ciudadanos capaces de poder solventar y solucionar las diversas problemáticas que la sociedad, enfrenta día a día. Cómo lo expuso (Gardner, 1983), en su postulado teórico de las Inteligencias Múltiples, si se fomenta y potencia la inteligencia de las nuevas generaciones, tan solo desde un enfoque unidimensional, se logrará formar individuos capaces de resolver simples problemas a lo largo de su vida, pero si se lo hace desde un enfoque multidimensional y multinteligencial, se logrará formar individuos capaces de crear soluciones transcendentales de las sociedades modernas, logrando crear espacios amigables y sustentables, (Gardner, 1998).

Entre los aportes de (Einstein, 1920), se hizo relevancia a que todos los seres humanos poseen un grado de inteligencia, siendo el sistema estandarizado, el que limita a los individuos, si todos tuvieran la posibilidad de crear basados en su creatividad, abrían más genios felices en el planeta y menos actos violentos. Una de las principales fuentes de la creatividad y de la invención, radican en la libertad de pensar. En la actualidad las mallas o currículos académicos, son estandarizados y no discriminan y mucho menos potencian las capacidades individuales, ya que tan solo buscan una masificación regular del conocimiento, más no la creación de nuevos conocimientos, basados en hechos reales, (Rendón y Ramírez, 2002)

Según la teoría de (Gardner, 1994), existen 8 tipos de inteligencias y cada persona posee al menos una de estas. Pero no se puede dejar de lado la inteligencia emocional como base del desarrollo y asimilación del aprendizaje. En esencia, toda emoción constituye un impulso que nos moviliza a la acción, (Goleman, 2012). Si la parte afectiva está presente en el proceso enseñanza-aprendizaje, la comprensión y desarrollo del contenido, no será asimilado de forma adecuada, recalcando que el anclaje que debe de existir dentro de los hogares es fundamental, es por esta

razón que dicho proceso no está determinado tan solo por una variable que puede ser la escuela, sino que debe ser un proceso concatenado donde intervengan, familia, educadores y sociedad en general, solo así se podrá llegar a la meta del desarrollo integral de los escolares, el mismo que toda sociedad anhela.

En el aprendizaje y en el desarrollo integral de los escolares, es determinante las condiciones emocionales, autoestima, autoconcepto, específicamente a la hora de evaluar los aspectos cognitivos en relación a los motivacionales, emocionales e intelectuales (González, et, al, 1997). Por otro lado, tres son las variables personales que determinan el aprendizaje escolar: el poder (inteligencia, aptitudes), el querer (motivación) y el modo de ser (personalidad), además del “saber hacer” (utilizar habilidades y estrategias de aprendizaje). Si dicha triada no se cumple a cabalidad, no se podrá formar verdaderos ciudadanos que contribuyan a una mejor convivencia social, cerrando las brechas económicas, científicas y sociales en general (Hernández, 1991), destaca el autoconcepto como una de las variables más relevantes dentro de los nuevos modelos de enseñanza y aprendizaje. Convirtiéndose en la base del desarrollo psicosocial de todo individuo, (Gallagher, 1994).

El énfasis puesto tanto por psicólogos como por sociólogos, en la multiplicidad y multidimensionalidad del desarrollo del individuo ha llevado a la conclusión de que no es apropiado, ni posible, referirnos a dicho desarrollo. En cambio, es necesario hablar de un desarrollo social en base al trabajo, basado en la enseñanza accesible. La idea es simple: no todas las autorrepresentaciones o identidades que forman parte del desarrollo social serán accesibles al mismo tiempo (González, 1997). Sabiendo que es casi infranqueable la estandarización de la educación como fundamento del desarrollo psicosocial y cognitivo de los individuos, sin embargo es factible el desarrollo de programas educacionales, basados en la identificación del tipo de inteligencia que cada estudiante posee, trabajándola a la par con el factor afectivo, ya que así se podrá potenciar el desarrollo cognitivo



y así dotar a la sociedad de ciudadanos acordes y preparados a las nuevas exigencias sociales, dichos programas podrían ser implementados como refuerzo educativo, destinados a los hogares, ya que así se podrá mejorar las aptitudes e inteligencia de cada uno de los niños/as. Siendo una constante positiva la fórmula, estímulo educativo + aptitudes positivas = desarrollo cognitivo, (Saiz, 2002).

De acuerdo con (Lara, 2012), en su estudio referente al desarrollo de las habilidades del pensamiento y creatividad como potenciadores de aprendizaje en escolares, determinó que la postura actual dentro del sistema educacional debe estar correlacionada al desarrollo de las habilidades cognitivas y creativas del escolar, estableciendo propuestas educativas en esta línea del desarrollo integral del pensamiento crítico, a través del interaprendizaje. Por otro lado, una investigación en niños de 3 a 6 años referente a la educación emocional, establece como imperante considerar en el proceso de desarrollo y potencialización de las funciones cognitivas en el aprendizaje la inteligencia emocional, inteligencias múltiples y la creatividad, (Muciera, 2016). Dentro de los factores predictores del rendimiento académico se encuentran como pilares fundamentales la inteligencia emocional, las inteligencias múltiples de acuerdo a los resultados obtenidos por (Belmonte, 2013). Según informe de la (UNICEF, 2014). en los programas de educación básica en América Latina se encuentran involucrados en los procesos cognitivos de aprendizaje la tecnología a través de programas de las TIC potenciando los resultados del aprendizaje y la capacidad de resolución de problemas en los escolares.

En el sector poblacional donde se ubicó la muestra de estudio, se detectó por varias problemáticas sociales, como la migración, violencia intrafamiliar, el abandono parental, entre otras. El nivel afectivo que se transmite hacia los niños de esta localidad rural, se ve afectada, de acuerdo a la información registrada en los casos atendidos por los psicólogos en el Departamento de Consejería Estudiantil, donde a diario se tratan problemas de conducta y problemas de aprendizaje, derivados de la

escasa afectividad que los niños/as reciben en sus hogares, afectando su desarrollo psico intelectual y psico emocional. Al existir patrones de enseñanza aprendizaje estandarizados en los sistemas escolarizados, no se aprovecha de forma eficiente el potencial de los niños y niñas, ya que cada uno de ellos poseen características individuales, las mismas que son compartidas en grupos de rango corto y no como se lo realiza en grupos de rango amplio, esto además de limitarlos, lo afecta anímicamente, causando conflictos internos, degenerando en bajas autoestima y una confianza disminuida, lo que repercute en otras instancias de la vida cotidiana de los niños y niñas.

El Ministerio de Educación del Ecuador, mediante los Departamentos del Consejería Estudiantil (DECE), diseña y lleva a cabo campañas de diagnóstico de forma general en todos los estudiantes, con la finalidad de elaborar planes de estudio diferenciado, ya que los estandarizados no ha dado buenos resultados en la formación y desarrollo integral del escolar, sea dentro de los salones de clases o fuera de ellos, que contribuyan a la potenciación intelectual de los niños, para que de esta forma se puede mejorar su nivel intelectual y así desarrollar sus capacidades globales y de esta forma formar ciudadanos que aporten a la sociedad ecuatoriana. Por tal motivo se realizó este estudio que pretendió responder a la hipótesis de investigación ¿De qué manera influye la inteligencia emocional y la inteligencia múltiple en el desarrollo cognitivo y en el nivel de promedios de calificaciones en el proceso aprendizaje de los escolares?.

## II. DESARROLLO

### Materiales y métodos

#### Participantes

Para este estudio se estableció una muestra de 110 estudiantes, en edades de 11, 12 y 13 años, del séptimo año de educación general básica, de la Escuela Fiscal Judith Acuña de Robles de la zona rural de la Parroquia Roberto Astudillo del Cantón Milagro, Ecuador, de las cuales el 42,7 % fueron niñas y 57,3 % niños.

#### Instrumentos

Para la realización de este estudio se utilizó

baterías psicológicas conformadas por: Test de Inteligencia de (Gardner, 1995), con 35 ítems, los mismos que están determinados a identificar el tipo o tipos de inteligencias múltiples predominante en el niño/a. El Test de Inteligencia Emocional de (Goleman, 1996) de 68 ítems, los mismos que determinaron el nivel de inteligencia emocional de las poblaciones estudiadas y el registro de calificaciones de la muestra de estudio.

**Análisis estadístico**

Además, se correlacionaron las variables y los promedios escolares de forma descriptiva, a través de la cuantificación de los datos arrojados, utilizando el software Statistical Package for the Social Sciences, SPSS. Programa estadístico que facilitó el tratamiento de la información para luego representarla en cuadros, gráficos de frecuencias y la presentación correlacional de los resultados.

**Procedimiento**

Dentro del procedimiento, se estableció el levantamiento de información de todos los sujetos de estudio, realizándose en fechas distintas, con la finalidad de no comprometer los resultados, de los datos de esta investigación, previo al permiso correspondiente por parte de la unidad educativa y el consentimiento informado de los representantes de los sujetos de estudio. Por último, se hizo una inducción del proceso de aplicación de los test y de la utilización de la información de manera reservada.

**Resultados**

A partir de los resultados de las encuestas se realizó el tratamiento estadístico de las variables de género, edad, promedio de calificaciones parcial, tipo de inteligencia y el nivel de inteligencia emocional, tomando en cuenta índices estadísticos como la media, mediana y la moda de los datos ingresados, presentando los resultados mediante cuadros descriptivos y gráficos con la respectiva interpretación.

En el indicador de género se pudo determinar que el 57,3% corresponde al género masculino, mientras que 42,7% corresponde al género femenino.

Tabla 1 indicador de género

Género	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	47	42,7 %
Masculino	63	57,3 %
Total	110	100 %

La mayoría de los estudiantes encuestados eran del sexo masculino.

Tabla 2 Indicador de edad

Año	Frecuencia	Porcentaje
11	35	32%
12	62	56,4%
13	13	11,6%
Total	110	100%

En el indicador de edad se obtuvo, el mayor porcentaje en la edad de 12 años, es decir 56,4 % de datos válidos, mientras que la menor cantidad de encuestados estuvo en la edad de 13 años con 11,6 % de datos válidos, por último, el 32 % se encontró en los 11 años. Siendo la edad promedio de los sujetos de estudio de 12 años.

Tabla 3 indicador de promedios parciales

Promedio calificaciones	Frecuencia	Porcentaje
De 5 a 6 puntos	55	50,0 %
De 6 a 7 puntos	43	39,1 %
De 7 a 8 puntos	7	6,4 %
De 9- 10 puntos	5	4,5 %
Total	110	100 %

En el indicador de promedio de notas parciales, el 50 % de estudiantes tienen promedios entre 5 a 6 puntos, el 39,1 % tienen promedios de 6 a 7 puntos, y apenas el 4.5%, tienen promedios de 8 a 10 puntos, indicando que los estudiantes evaluados, poseen promedios de calificaciones deficientes.

Tabla 4 Indicador de inteligencia emocional

Tipos/IE	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	26	23,6 %
Baja	59	53,6 %
Normal	15	13,6 %
Alta	10	9,1 %
Total	110	100 %

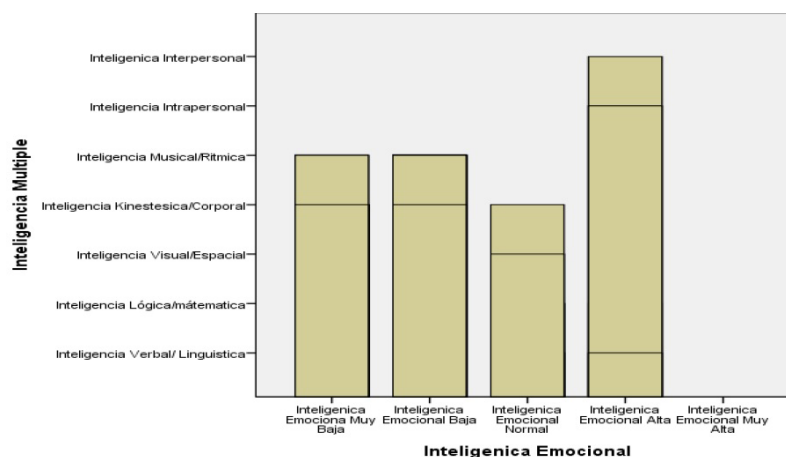
En el indicador del grado de inteligencia emocional se evidenció que, el 53,6 % tuvo un nivel bajo de inteligencia emocional y muy bajo con 23,6%. La mayoría de los encuestados tiene una inteligencia emocional baja.

Tabla 5 Indicador de tipo de inteligencias múltiples

Tipos/ inteligencias	Frecuencia	Porcentaje
Verbal/ lingüística.	12	10,9 %
Lógica/ matemática.	8	7,3 %
Viso/espacial	31	28,2 %
Kinestésica/ corporal.	39	35,5 %
Musical/rítmica.	14	12,7 %
Intrapersonal.	3	2,7 %
Interpersonal.	3	2,7 %
Total.	110	100%

En el indicador del tipo de inteligencias múltiples, el mayor índice de inteligencia se encontró en la inteligencia kinestésica/corporal con un 35,5%, mientras que los mínimos son compartidos entre la inteligencia interpersonal e intrapersonal con un 2,7% respectivamente.

Figura 1. Correlación entre Inteligencia Múltiple(IM), inteligencia emocional (IE)



Se puede observar una correlación entre las variables de inteligencia múltiple y la de inteligencia emocional, se encontró diferencias significativas en los tipos de inteligencias, interpersonal, intrapersonal, mientras que el nivel de inteligencia emocional de baja y muy baja se correlaciona con las inteligencias, kinestésica/corporal y musical/rítmica.

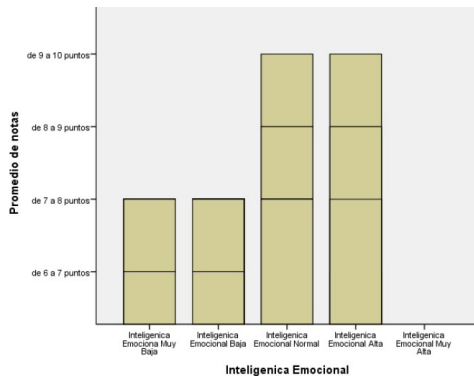


Figura 2. Correlación entre promedios parciales (PP), inteligencia emocional (IE).

Se aprecia una correlación entre la inteligencia emocional muy baja y baja con notas inferiores de 5 a 6 puntos sobre y 10 mayoritariamente y el grado de IE normal y alta con promedios de 8 a 9 puntos sobre 10. Lo que indica que, a mayor nivel de inteligencia emocional, mayor promedio de calificaciones, lo mismo para las escalas inferiores.

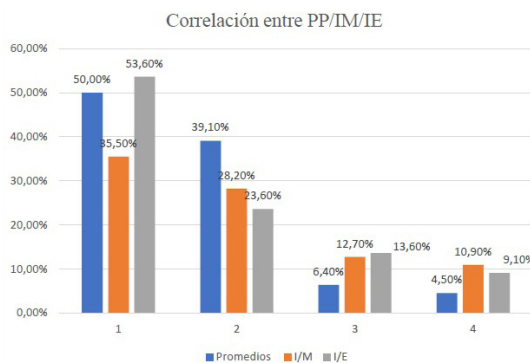


Figura 3. Correlación entre los promedios, inteligencia múltiple y emocional.

Se pudo observar la relación entre las variables de inteligencia múltiple, inteligencia emocional y el resultado obtenido en las calificaciones parciales, el nivel bajo de la inteligencia múltiple con el 53,6 %, los mismos que concuerdan con el promedio bajo en las calificaciones parciales que se mantuvo en el nivel bajo de 5 a 6 puntos con el 50 % seguido del 6 a 7 puntos con el 39,1 %. Los tipos de inteligencia múltiples pocas desarrolladas estuvieron ubicadas en la inteligencia interpersonal, intrapersonal, lógica/matemática y verbal lingüística concluyendo que a niveles bajos de inteligencia emocional y de inteligencias múltiples, promueven promedios bajos que afectaron al desarrollo cognitivo de los escolares. Es decir que a mayor nivel de IE y de IM, mayor será el promedio de calificaciones de igual manera con los niveles bajos en los indicadores estudiados.

**Discusión**

Se relacionaron los datos obtenidos con el estudio realizado en Argentina, donde se vincularon las variables de la inteligencia lógico matemática y lingüística con estudiantes de alto rendimiento (Pérez, *et, al* 2003), los promedios de calificaciones más altos están ligadas a este tipo de inteligencias, aunque recalando que estos promedios son el denominador menor en los resultados obtenidos. En el estudio de inteligencia emocional y rendimiento académico realizado por, (Martínez, 2009), existió una relación con la investigación propia, ya que se repiten patrones como que, a mayor nivel de inteligencia, mayor es el rendimiento, esto se relaciona con el nivel de autoconfianza y nivel anímico del estudiante, lo que ayuda o perjudica según sea el caso a las notas de los mismos, (Valenzuela, 2008).

Se analizó con detenimiento los resultados de la investigación, desde los patrones de correlación, a mayor nivel de inteligencia emocional, se identifica con uno o varios tipos de inteligencias múltiples como la lingüística, lógica matemática, intrapersonal e interpersonal así como mayores promedios de calificaciones, siendo proporcionalmente a la inversa si el nivel de inteligencia emocional es menor, esto

demuestra un grado de inteligencia múltiples poco desarrolladas, los estudiantes tienen niveles de inteligencia tanto múltiple como emocional por desarrollar para mejorar en los procesos cognitivos y por ende el rendimiento escolar. (Belmonte, 2013), en su estudio de las habilidades cognitivas y la inteligencia emocional en los escolares, cuando no existe esta correspondencia, no permite una relación socio afectiva adecuada, generando problemas psicosociales, dichos problemas se pueden ir agravando con el pasar de los años y por lo general el índice de abandono escolar es alto en el sector donde se ha llevado a cabo este estudio, de esta forma no se generan recursos intelectuales provenientes de sus habitantes, (Acosta, 2001). Según (Alonso y Fuentes, 2001), la recomendación preponderante es la de trabajar en el desarrollo cognitivo, procesos de autoestima de los niños y niñas, realizando actividades que eleven los niveles de autoconfianza y de auto percepción que ellos tienen para consigo mismo en el desarrollo socio afectivo, el trabajo con los padres, profesores y toda la comunidad educativa, es fundamental a la hora de mejorar los niveles de inteligencia emocional y los tipos de inteligencias múltiples en relación al nivel escolar, así contribuir a la formación de personas que tenga las capacidades cognitivas y sociales para la solución de problemas de este sector poblacional, aportando a la sociedad de forma efectiva y proactiva (Lara, 2012).

### III. CONCLUSIONES

Según los resultados, se puede inferir que el nivel bajo de la inteligencia múltiples, concuerda con el promedio bajo en las calificaciones parciales que se mantuvo en el nivel de 5 a 6 puntos con el 50 % seguido del 6 a 7 puntos con el 39,1 %. Los tipos de inteligencia múltiples pocas desarrolladas estuvieron ubicadas en la inteligencia interpersonal, intrapersonal, lógica/matemática y verbal lingüística, concluyendo que a niveles bajos de inteligencia emocional y de inteligencias múltiples promueven promedios bajos que afecta al desarrollo cognitivo de los escolares. Es decir que a mayor nivel de inteligencia emocional y de

inteligencias múltiples, mayor será el promedio de calificaciones.

Referente a los problemas estructurales que existen en los patrones cognitivos, tienen como ejes principales, los factores afectivos que afecta a la autoestima de cada uno de los niños y niñas. Con respecto a la forma de impartir clases en las instituciones educativas estatales, se debería de implementar cambios, los mismos que sean inclusivos de acuerdo a las exigencias y necesidades de las personas y no que sean las personas que se acoplen a las reformas educativas estandarizadas, Las mismas que hacen es coartar las capacidades individuales de cada uno de los estudiantes, lo que limita la formación de ciudadanos capaces de crear nuevas situaciones que mejoren la viabilidad social en la que se interactúa hoy en día.

### IV. REFERENCIAS

- Acosta, B. (2001) Aplicación de estrategias cognoscitivas y metacognoscitivas para la comprensión de textos. Trabajo de grado para especialización. Caracas, Venezuela: Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Alonso, D., Fuentes, L. (2001). Neuropsicología de la aritmética elemental. En Pozo y otros (Eds.). Humanidades y educación pp.189-201. Servicio de publicaciones de la Universidad de Almería.
- Alonso, D., Fuentes, L. (2001). Mecanismos cerebrales del pensamiento matemático. Revista de neurología, 33. 568-576.
- Bermúdez, M. P., Teva Álvarez, I., & Sánchez, A. (2003). Análisis de la relación entre inteligencia emocional, estabilidad emocional y bienestar psicológico. Universitas Psychologica, 2 (1). Pp, 27-32.
- Einstein, A. (1920). Nota Autobiográfica.
- Fandiño Parra, Y. J. (2008). Enseñanza e investigación inteligentes de la inteligencia. Innovación Educativa, 8(44). pp 83-95.
- Ferrando Prieto, M. (2006). Creatividad e Inteligencia Emocional. Un estudio empírico en alumnos con altas habilidades. Universidad de Murcia.

- Gallagher, J.J. (1994): Teaching and learning: New models. *Annual Review of Psychology*, 45, 171-195.
- Gardié, O. (1998). Cerebro total y visión holístico-creativa de la educación. *Estudios Pedagógicos (Valdivia)*, (24), 79-87.
- Garaigordobil, M., & Oñederra, J. A. (2010). Inteligencia emocional en las víctimas de acoso escolar y en los agresores. *European journal of education and psychology*, 3(2), pp, 243-256.
- Gardner, H., & Gardner, H. (1994). Estructuras de la mente: la teoría de las inteligencias múltiples (No. 159.928. 22). Fondo de Cultura Económica.
- Gardner, H. (1998). *Inteligencias múltiples*. Barcelona: Paidós.
- González, J. Núñez, J. Glez., S. García, M. (1997). Autoconcepto, autoestima y aprendizaje escolar. Universidad de Oviedo
- Gallagher (1994). Metodología de enseñanza aprendizaje en altas capacidades. Superdotación, realidades y forma de desarrollo. Universidad de la Laguna.
- Goleman, D. (1996). *La inteligencia emocional, porque es más importante que el cociente intelectual*. Buenos Aires, Vergara.
- Goleman, D. (2012). *Inteligencia emocional*. Editorial Kairós.
- González Pienda, J. A., Núñez Pérez, J. C., Glez Pumariega, S., & García García, M. S. (1997). Autoconcepto, autoestima y aprendizaje escolar. *Psicothema*, 9(2). 271-289.
- Hernández, P. (1991): *Psicología de la instrucción*. México: Trillas.
- Lara, A. (2012). Desarrollo de habilidades de pensamiento y creatividad como potenciadores de aprendizaje. *Revista UNIMAR N° 59*, pp, 85-96 ISSN 0120-4327 ISSN - E- 2216-0116
- Madrigal Solano, M. (2007). Inteligencias múltiples: Un nuevo paradigma. *Med. leg. Costa Rica*, 24(2), 81-98.
- Marambio, K., Gil de Montes, L., & Valencia, J. F. (2015). Representaciones sociales, inteligencia y conflicto de la educación en Chile. *Psykhé (Santiago)*, 24(1), 1-11.
- Muslera, M. 2016. *Educación Emocional en niños de 3 a 6 años*. Universidad de la Republica Uruguay. Facultad de psicología.
- Otero Martínez, C., Martín López, E., León del Barco, B., & Vicente Castro, F. (2009). Inteligencia emocional y rendimiento académico en estudiantes de enseñanza secundaria. *Diferencias de género*. Vol. 17, pp 275-289.
- Palomera, R., Fernández-Berrocal, P., & Brackett, M. A. (2008). La inteligencia emocional como una competencia básica en la formación inicial de los docentes: algunas evidencias. *Electronic journal of research in educational psychology*, 6(15). Pp 437-454.
- Pérez, E., Beltramino, C., & Cupani, M. (2003). Inventario de Autoeficacia para Inteligencias Múltiples: Fundamentos Teóricos y Estudios Psicométricos. *Revista Evaluar*, 3, pp 13-33.
- Pizarro Sánchez, R., & Clark Lazcano, S. (2000). Inteligencia múltiple logicomatemática y aprendizajes ¡error! marcador no definido. *Escolares científicos. Revista de Psicología*, 9(1), pp 1-7.
- Rendón, M. & Ramírez, M. (2002) *La cognición, una reflexión necesaria para entender los procesos de aprendizaje*. Antioquia, Colombia: Colegio Cognitivo Universidad de Antioquia.
- Roeders, P. (1997). *Aprendiendo juntos: Un diseño del aprendizaje activo*. Sociedad Cultural Walkiria Ediciones.
- Saiz, C. (2002) *Pensamiento crítico: capacidades y desarrollo*. Madrid, España: Ediciones Pirámides S.A.
- Valenzuela, J. (2008) *Habilidades de pensamiento y aprendizaje profundo1*. Universidad Católica De Lovaina, Bélgica. *Revista Iberoamericana de Educación*, 7 (46).

## **FACTORES DE SATISFACCIÓN E INSATISFACCIÓN LABORAL EN TRABAJADORES DE LA CIUDAD DE MILAGRO**

Mario Cajas-Lara<sup>1</sup>; Javier Gastiaburo-Anchundia<sup>2</sup>; Alba Espinel- Guadalupe<sup>3</sup>; Johana Espinel-Guadalupe<sup>4</sup>; Erika Ruperti\_Lucero<sup>5</sup>.

(Recibido octubre 2017, aceptado noviembre 2017)

<sup>1</sup>Egresado de la Carrera de Psicología de la Universidad Estatal de Milagro

<sup>2</sup>Psicólogo, Recursos Humanos, Distrito 09D17 Ministerio de Inclusión Económica y Social,

<sup>3</sup>Máster en Educación, Profesora de la Unidad Educativa José María Velasco Ibarra, Ecuador.

<sup>4</sup>Magíster en Educación, Psicóloga Industrial, docente Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.

<sup>5</sup>Magíster en Psicología Educativa y Orientadora Vocacional, Psicóloga Educativa, docente Universidad Estatal de Milagro, Ecuador

mcajasl@unemi.edu.ec, Javier.gastiaburo@inclusion.gob.ec. alba.espinel@educacion.gob.ec,  
jespinelg@unemi.edu.ec, eruperti@unemi.edu.ec

**Resumen:** Los porcentajes bajos de satisfacción laboral de las personas en el Ecuador, motivaron a investigar sobre los factores que producen satisfacción o insatisfacción en las personas trabajadoras de la ciudad de Milagro; a través de una investigación no probabilística, , descriptiva, cualitativa, de corte transversal realizada a 170 empleados de diferentes empresas del sector privado de la ciudad de Milagro durante el primer semestre del 2017, de los cuales el 37,1% corresponden a personal femenino y 62,9% a personal masculino, se utilizó como instrumento de medida al cuestionario denominado “Causas de satisfacción e insatisfacción en el trabajo”, el mismo que identificó características sociodemográficas, así como las causas de satisfacción e insatisfacción en el trabajo; como resultados se obtuvieron los principales factores que motivan y desmotivan al sector privado económicamente activo de Milagro, concluyendo que para garantizar el trabajo digno, estipulado como objetivo 9 del Plan Nacional de Buen Vivir no solo se debe considerar la formalidad o informalidad del trabajo o el tipo de contratación, demostrando además la necesidad de trabajar en aspectos relacionados a la psicología laboral.

**Palabras Clave:** Satisfacción Laboral, Insatisfacción Laboral, Factores motivacionales

## **SATISFACTION FACTORS AND WORK IN SATISFACTION IN WORKERS OF THE CITY OF MILAGRO**

**Abstract:** The job satisfaction’s low percentages, on people in Ecuador, motivated the investigation of the factors that produce satisfaction or dissatisfaction in the workers on Milagro; through a non-probabilistic, quantitative, descriptive, correlational investigation, realized in 170 employees of different companies in Milagro, during the first semester of 2017, which 37.1% correspond to female workers and 62 , 9% male workers, it was used as a measuring instrument questions, incorporated into the questionnaire called “Causes of satisfaction and dissatisfaction at work”, were obtained the main factors that motivate and demotivate the economically active sector of Milagro, concluding that to guarantee decent work , stipulated as 9th objective of Good Living National Plan, must not only consider the formality or informality of work or the type of contract, also demonstrating the need to work on aspects related to labor psychology.

**Keyword:** Work satisfaction, Labor dissatisfaction, Motivational factors

## I. INTRODUCCIÓN

En Ecuador de acuerdo a un estudio realizado en el 2012, de los 16,39 millones de habitantes de los cuales el 7,9 millones de habitantes pertenecen a la población económicamente activa, de los cuales existe un porcentaje del 33.1% (2,61 millones) de personas que se encuentran satisfechas con su trabajo (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013), cifra que es baja y que indicaría, de acuerdo a la Teoría de Satisfacción (Maslow, 1954), que mantienen dificultades en el cumplimiento de los niveles básicos de la pirámide motivacional, dificultando la posibilidad de llegar a niveles de autorrealización en el plano laboral. Partiendo de estos antecedentes, surge la necesidad de realizar este análisis con el fin de identificar los factores que producen satisfacción o insatisfacción en las personas trabajadoras de Milagro, ciudad donde se centra el estudio. Desde los años 70's, se sostiene que la satisfacción laboral es producto de una percepción subjetiva basada en las experiencias laborales de las personas, la misma que abarca la actitud del trabajador hacia su trabajo y los factores laborales asociados al mismo, (Locke, 1976). Los elementos conductuales que forman la actitud, se vinculan a aspectos afectivos y cognitivos interrelacionados con la percepción que el individuo experimenta sobre su entorno laboral, de tal manera que la principal fuente de motivación que el individuo obtiene de su trabajo será la satisfacción de sus expectativas, (Carrillo y García, 2015).

En otro orden de cosas, las personas que se sienten satisfechas con su trabajo tienden a experimentar bienestar psicológico, considerado como un concepto ligado a la percepción subjetiva que tiene un individuo respecto a los logros conseguidos por él, y su grado de satisfacción personal con sus acciones pasadas, presentes y futuras, (Diener, Suh, Lucas y Smith, 1999). Se considera que la satisfacción es un componente cognitivo del bienestar, por lo que las emociones o estados de ánimo provenientes de las experiencias relacionadas al trabajo influyen en la percepción de los sujetos al momento de juzgar los distintos aspectos del mismo, (Bravo Yanez y Jiménez Figueroa, 2011).

Tras varios años de estudio sobre satisfacción laboral, la teoría Bifactorial (Herzber, Carrillo García, Martínez Roche, Gómez García y Meseguer de Pedro, 2015) es una de las más conocidas, la misma que reconoce que la satisfacción extrínseca es el resultado de factores físicos y psicológicos del ambiente de trabajo, y la satisfacción intrínseca se refiere a las motivaciones que contiene el trabajo. De esta manera, el trabajador estará satisfecho a medida que alcance las necesidades motivacionales. Carrillo *et al.* (2015), analizan la satisfacción laboral desde enfoques generales y categorías laborales, concluyendo que, dependiendo de las áreas y las categorías profesionales, existen diferencias en la satisfacción laboral, encontrando niveles más reducidos de satisfacción en los cargos de atención a usuarios, en donde los conflictos de trabajo se manejan a diario.

Las tendencias actuales acuñan el término "revolución afectiva" para hablar de la satisfacción laboral, término que va más allá de los componentes conductuales, donde la satisfacción es considerada una actitud positivamente atada al compromiso organizacional (Pecino Medina, Mañas Rodríguez, Díaz únez, López Puga y Llopis Marín, 2015). Desde un análisis de satisfacción laboral relacionada con los roles culturalmente atribuidos, (Sánchez Castillo, 2012), mencionan que los niveles de satisfacción de las mujeres que trabajan fuera de casa, a pesar del agotamiento físico y mental que pudiera originarles la actividad, son mayores a los que sienten las mujeres que son amas de casa.

Para (Juárez, 2012), el rendimiento de los trabajadores se ve afectado por la relación clima laboral y satisfacción en el trabajo, la misma que desencadena una serie factores que van desde: diferencias de género, relaciones de los directivos hacia los trabajadores, gestión interna de la empresa, perspectiva de los trabajadores según sus diferencias individuales, estimaciones sociales, crecimiento profesional, factores económicos o salariales, valores y objetivos organizacionales; los mismos que se encuentran ligados con el compromiso que los individuos tienen con la institución donde se desempeñan laboralmente (Zurita Ortega, et,al, 2015), este



enfoque es compartido por Rico (2012), quien considera que la satisfacción laboral depende de factores relacionados con el contexto laboral como: la remuneración, dirección y relaciones interpersonales que se dan en el trabajo.

La remuneración influye positivamente en la satisfacción laboral, tanto por ser una recompensa a la productividad como por incorporar los efectos de otra serie de características del puesto de trabajo y que evolucionan de forma paralela (Canal, 2013), así lo confirman (Judge, Piccolo, Podsakoff, Shaw y Rich 2010) en el metanálisis realizado, donde corroboran las correlaciones positivas existentes entre la satisfacción laboral y el salario. Existen otras dimensiones del clima organizacional que también están íntimamente relacionadas con la satisfacción laboral, como por ejemplo el reconocimiento (Arias Gallegos y Arias Caceres, 2014). La promoción laboral se considera también un factor importante que puede ser percibido como satisfactorio para quienes están interesados en generar mayores ingresos, o insatisfactorio para quienes dan prioridad al espacio familiar, puesto que consideran que el aumento de las responsabilidades en su trabajo, resta el tiempo que tienen para su familia (Fuentes y Navarro, 2013).

Para (González, López y Sánchez 2014), el tipo de contratación estaría ligado también a la satisfacción, de tal manera que las personas que cuentan con un contrato indefinido se sienten más satisfechas que las personas que tienen contratos temporales. Según (Rico, 2012) “La estabilidad y la conciliación en la vida laboral y familiar mejoran el bienestar del trabajador, se ha visto que los trabajadores con contrato indefinido presentan mayor satisfacción que los asalariados con contrato temporal”. Esto es congruente con la afirmación de que las personas que llevan más años en la empresa, muestran un mayor nivel de satisfacción general respecto a las personas que llevan menos años (Cantonnet, Iradi, Larrea y Aldasoro, 2011). Así también el tema de liderazgo tiene influencia en los aspectos de satisfacción, de tal manera que los trabajadores que perciben a su jefe como líder auténtico, se muestran más satisfechos, con menor inseguridad laboral e intención de abandonar la empresa. (Olaniyan y

Hystad, 2016).

En la actualidad las empresas están poniendo interés en el manejo de clima laboral, aspecto que se vincula con el factor satisfacción laboral y con la productividad, preocupándose no sólo de gratificaciones económicas, sino además de factores ambientales, relaciones sociales internas como externas, así como de aspectos administrativos de la organización (Palomo Velez, Carrasco, Bastías, Méndez y Jiménez, 2015). Todos estos factores, se verán reflejados en la calidad de servicio que imparten las personas en su contexto laboral, dejando claro que a mayor satisfacción del trabajo que realiza mayor productividad de la empresa, así también la insatisfacción por diferentes causas provocaría un decrecimiento en los niveles de producción (Perez, Guillen, Burgos y Aguinaga, 2013).

Por otro lado, los factores que se han identificado como causales de insatisfacción son: las condiciones de trabajo, las políticas administrativas, la carga de actividades diarias relacionada con la falta de personal, la elevada presión asistencial y escaso reconocimiento profesional (Portero de la Cruz y Vaquero Abellán, 2015). Dentro de las condiciones de trabajo, la rotación del personal, el ausentismo y las contrataciones temporales se muestran como indicadores significativos. El poco tiempo de contratación del trabajador, no permite la generación de verdaderos compromisos con la organización, mientras que el personal que logra obtener un puesto fijo presenta un bienestar físico y psicológico tanto en la vida familiar como laboral. (González Santacruz, Sánchez Cañizares, y López Guzman, 2014). La excesiva carga de trabajo posibilita la aparición de efectos nocivos como el burnout, y el consiguiente descenso de productividad, acompañado inclusive de alteraciones en la salud (Jimenez, Jara y Miranda, 2012).

Dentro de la rama de la Psicología Organizacional, la satisfacción laboral se ha convertido en un tópico importante, al reconocer su papel mediador entre las condiciones del entorno laboral y las consecuencias en el desarrollo de los colaboradores y las organizaciones (Dorman y Zapf, 2001). Su estudio tiene como fin el

reconocimiento de los factores que contribuyen a elevar los niveles, afianzando el compromiso organizativo que tienen los individuos hacia su trabajo, que se traduce finalmente en el cumplimiento de los objetivos de la institución (Pecino Medina, Mañas Rodríguez, Díaz únez, López Puga, y Llopis Marín, 2015).

## **II. DESARROLLO**

### **Metodología**

**Método.-** Se trata de una investigación cualitativa, descriptiva de corte transversal, cuyo criterio de inclusión es tener mínimo 1 año de experiencia laboral y encontrarse activo laboralmente. La muestra provino de diversos lugares de trabajo del sector privado en las áreas de servicios y producción de la ciudad de Milagro. Los datos fueron recogidos durante el primer semestre del año 2017.

**Medida.-** Para la recolección de la información sociodemográfica se elaboró un cuestionario ad hoc en el que se incluyó datos como: edad, tipo de trabajo, antigüedad y estado civil. Para la medición de la satisfacción laboral se aplicó el cuestionario: Causas de satisfacción e insatisfacción en el trabajo (Palomo Vadillo, 2014) cuyo coeficiente de Alfa de Cronbach es de 0,97, el mismo que para su ejecución solicita que describan tres situaciones de su trabajo actual que le han producido una satisfacción y tres situaciones de su trabajo actual que le hayan producido una insatisfacción, estas situaciones se las relaciona con uno de los 11 factores que producen satisfacción o insatisfacción considerados en el cuestionario; los cuales son: Remuneración, dirección y relaciones humanas, políticas y dirección de la empresa, supervisión técnica, condiciones de trabajo, reconocimiento, realización, el trabajo mismo, responsabilidad, formación y desarrollo y promoción. Luego de obtener las respuestas individuales, se procede a ingresar a una tabla para obtener las respuestas grupales al respecto.

**Procedimiento.-** La aplicación se la realizó durante los meses de julio y agosto 2017, fecha en la que se visitaron varias empresas privadas de la ciudad, quienes autorizaron la aplicación del cuestionario a los colaboradores que así

lo deseen, por lo que se procedió a explicar el objetivo de la investigación y a entregar el formulario a quienes voluntariamente acepten participar. El ser un documento anónimo se convirtió en una fortaleza para la aplicación, posteriormente se tabuló la información y se la procesó analizando los datos cuyas variables son cuantitativas nominales, codificadas para el análisis univariante en el programa estadístico SPSS v22; para la descripción de los datos se realizó un análisis de frecuencias para determinar la fuente de mayor satisfacción de los participantes para luego identificar por medio de la fragmentación de los datos en grupos de género y cargo, la fuente de mayor satisfacción en los grupos detallados. Para los datos de correlación se procedió a realizar un análisis de correlación de Pearson entre las variables demográficas y los resultados del cuestionario.

### **Resultados.**

Consta de 170 empleados de empresas Milagreñas, de los cuales el 37,1% corresponden a personal femenino y 62,9% a personal masculino, la media de edad es de 33,07 años, el promedio de antigüedad laboral 6,87 años, de los cuales el 51,8% son solteros, 44,1% casados, 2,4% divorciados, 1,2 % en unión libre y el 0,6% en estado de viudez. Del total de la muestra el 8,2% corresponden a puestos a nivel de jefaturas, 57,1% a cargos operativos y el 34,7% a puestos de mandos medios.

Tabla 1 Características demográficas y laborales de los participantes

Características	N	%	Media	Desviación estándar
Género Femenino	63	37.1%		
Género Masculino	107	62.9%		
Edad			33,07	10,380
Antigüedad			6,87	7,236
Estado Civil de los participantes				
Solteros	88	51,8		
Casados	75	44,1		
Divorciados	4	2,4		
Unión Libre	2	1,2		
Viudos	1	,6		
Tipo de cargos				
Personal Femenino en cargo de Jefaturas	5	2.94%		
Personal Femenino en cargos Operativos	30	17.65%		
Personal Femenino en cargos de mandos medios	29	17.0%		
Personal Masculino en cargo de Jefaturas	9	5.29%		
Personal Masculino en cargos Operativos	67	39.41%		
Personal Masculino en cargos de mandos medios	30	17.65%		

Los datos de la media y la mediana de los factores revisados se pueden visualizar en Tabla 2, los mismos que servirán como puntos de referencia para interpretar los puntajes obtenidos por los factores estudiados.

Tabla 2 Media y mediana de factores estudiados

		Remuneración	Dirección y Relaciones Humanas	Políticas y Dirección de Empresas	Supervisión Técnica	Condiciones de Trabajo	Reconocimiento	Realización	El trabajo mismo	Responsabilidad	Formación y Desarrollo	Promoción	
GENERO													
Femenino	Jefes	N Válido	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
		Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Media	1,20	1,20	,80	,60	,80	,80	,60	,20	,60	,20	,40
	Operativos	Mediana	1,00	1,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		Desviación estándar	,837	,837	,837	,894	,837	1,095	,894	,447	,894	,447	,894
		N Válido	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
	Mandos Medios	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Media	,86	,90	,93	,76	,93	,59	,24	,89	,72	,66	,59
		Mediana	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
	Masculino	Desviación estándar	,516	,673	,884	,830	,884	,882	,511	,806	,797	,769	,780
		N Válido	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29	29
		Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Jefes	Media	,93	,97	,86	,28	1,17	,62	,38	,41	,72	,66	,52	
	Mediana	1,00	1,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Desviación estándar	,651	,731	,875	,649	,805	,775	,622	,682	,882	,814	,829	
Operativos	N Válido	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Media	,89	1,22	1,11	,56	1,22	,56	,33	,56	,33	1,00	,22	
Mandos Medios	Mediana	1,00	1,00	2,00	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	

En cuanto a los factores de satisfacción laboral, los resultados muestran que la remuneración es el mayor porcentaje (66%), seguido por el estilo de dirección y las relaciones humanas existentes (51%), en tercer lugar, se encuentra el reconocimiento (36%) y en cuarto lugar las condiciones de trabajo (29%). Entre los factores de insatisfacción laboral, las condiciones de trabajo, se encuentra en el primer lugar (39%), seguido por el tipo de políticas y dirección de empresa (31%) y en tercer lugar el estilo de dirección y relaciones humanas (24%), tal como se aprecia en la Tabla 1.

**Tabla 3 Factores de Satisfacción e Insatisfacción Laboral**

	Satisfacción	%	Insatisfacción	%
Remuneración	113	66	23	14
Dirección y Relaciones Humanas	86	51	41	24
Reconocimiento	62	36	31	18
Condiciones de Trabajo	50	29	66	39
Realización	44	26	10	6
Formación y Desarrollo	44	26	33	19
Responsabilidad	40	24	35	21
El Trabajo mismo	38	22	21	12
Políticas de Trabajo	35	21	52	31
Supervisión Técnica	30	18	38	22

Por otro lado al analizar los factores de satisfacción e insatisfacción por género, encontró que en hombres es muy marcada su inclinación de satisfacción con factores remunerativos, los del nivel de jefatura (88,90%) y en el nivel operativo (70,60), nivel en el que también el mismo factor es la principal causa de insatisfacción (88,80%). En mujeres también es el principal factor de satisfacción, sobre todo a nivel mandos medios (58,60%) y operativos (72,40%), sin embargo para quienes tienen cargos de jefaturas este factor es compartido con la dirección y las relaciones humanas, políticas y dirección de empresas y las condiciones de trabajo, cada factor con el 0,40% de satisfacción e insatisfacción con el mismo porcentaje en los factores de remuneración y dirección y relaciones humanas, aumentando el factor de reconocimiento.

**Tabla 4 Factores de Satisfacción e Insatisfacción Laboral de acuerdo al Género**

Características	Jefes						Mandos Medios						Operativos					
	Mujeres			Hombres			Mujeres			Hombres			Mujeres			Hombres		
	M	S	I	M	S	%I	M	S	%I	M	S	%I	M	S	%I	M	S	%I
Remuneración	1,20	0,40	0,40	0,89	88,90		0,86	58,60	17,20	0,88	56,70	26,7	0,93	72,40	6,90	1,1	70,60	88,80
Dirección y Relaciones Humanas		0,40	0,40		55,60	33,30		48,30	24,10		53,30	23,30		55,20	17,20		25	48,50
Políticas y Dirección de Empresas	0,80	0,40	0,20	1,11	44,40	55,60	0,93	24,10	31,00	0,79	30,00	16,70	0,86	24,10	34,50	0,63	14,70	32,40
Supervisión técnica	0,60	0,20	0,20	0,56	11,10	22,20	0,76	6,90	10,30	0,68	13,30	30,00	0,18	27,60	24,10	0,73	20,60	23,50
Condiciones de Trabajo	0,80	0,40	0,20	1,22	11,10	55,60	0,93	34,50	41,40	1,16	23,30	33,30	1,17	24,10	34,50	0,9	33,80	41,20
Reconocimiento	0,80		0,40	0,56	11,10	22,20	0,59	27,60	17,20	0,87	36,70	16,70	0,62	37,90	10,30	0,7	45,60	20,60
Realización	0,60	0,20	0,20	0,33	33,30		0,24	24,10	6,90	0,47	30,00	6,70	0,58	17,20	3,40	0,43	35,30	5,90
El trabajo mismo	0,20	0,20		0,56	33,30	11,10	0,69	20,70	10,30	0,35	20,00	20,00	0,41	27,60	20,70	0,6	20,60	7,40
Responsabilidad	0,60	0,20	0,20	0,33	11,10	11,10	0,72	17,20	27,60	0,54	30,00	26,70	0,72	31,00	20,70	0,83	22,10	16,20
Formación y Desarrollo	0,2	0,20		1	33,30	93,30	0,66	24,10	20,70	0,68	20,00	16,70	0,66	31,00	17,20	0,53	26,50	20,60
Promoción	0,40		0,20	0,22	22,20		0,59	10,30	20,70	0,46	23,30	10,00	0,52	24,10	17,20	0,43	16,20	14,70

Se puede observar los niveles de satisfacción (S) y de insatisfacción (I) en la muestra de estudio. Además, se encontró una correlación bilateral significativa negativa entre la edad y el estado civil con las condiciones de trabajo.

Tabla 5 Relación entre la edad y estado civil con las Condiciones de trabajo

		Condiciones de Trabajo
Edad	Correlación de Pearson	-,178*
	Sig. (bilateral)	,020
	N	170
Estado Civil	Correlación de Pearson	-,187*
	Sig. (bilateral)	,015
	N	170

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

### Discusión.

La remuneración, las condiciones de trabajo, el estilo de dirección y las relaciones humanas existentes en el ambiente laboral, así como el reconocimiento comparten influencia significativa en los niveles de satisfacción e insatisfacción laboral. Este hallazgo está en la línea de lo reportado por la Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo (Eurofound, 2012), que ubica al 16% de los trabajadores con síntomas de ansiedad por la inestabilidad laboral (Rodríguez Jarabo, 2016), aspecto que está considerado dentro de las condiciones de trabajo.

Coincidiendo con (Jiménez, Jara y Miranda 2012), la excesiva carga de trabajo o el tipo de condiciones laborales, que sufren algunos trabajadores, produce burnout, aumentando los niveles de insatisfacción personal, por lo que se hace necesario que las empresas trabajen en las condiciones óptimas del entorno laboral, enfoque que se lo considera importante dentro de la psicología organizacional (Dorman y Zapf, 2001), y que según análisis, presenta como la principal causa de insatisfacción en el presente estudio (39%).

La supervisión técnica es un causante de mayor insatisfacción que satisfacción, según (Rico, 2012), esto se debe a los factores relacionados con el contexto laboral, muchos de ellos estudiados en el presente estudio, como remuneración, la dirección y las relaciones interpersonales que se dan en el trabajo.

El reconocimiento se ubicó como factor que produce satisfacción laboral, así como lo manifiesta (Arias Gallegos y Arias Cáceres

2014). Las empresas deben diseñar espacios e incentivos, no sólo económicos, que permitan visibilizar los logros de sus trabajadores, coincidiendo con los resultados de esta investigación, en donde hombres y mujeres de cargos operativos y mandos medios consideran que el ser reconocidos les causa satisfacción, sin embargo a nivel de jefaturas consideran que este factor puede causarlas más un nivel de insatisfacción, con niveles de (0,40) en mujeres jefes y de (22,20) en hombres jefes.

### III. CONCLUSIONES

La remuneración sigue siendo el principal causal de satisfacción laboral en hombres y mujeres tanto de niveles de jefaturas y mandos medios, menos a nivel operativo en donde los hombres consideran que el salario es una fuente de mayor insatisfacción, coincidiendo de manera parcial con los aportes de Judge *et al* (2010), quienes corroboran las relaciones positivas entre los dos factores. El ingreso económico que permita cubrir las necesidades básicas de la familia, es un objetivo común de los trabajadores, es menester desarrollar y fortalecer las políticas entorno a la mejora creciente de la economía ecuatoriana.

Es importante puntualizar que la forma de dirigir y el tipo de relaciones humanas, se convierten en una gran fuente de satisfacción para hombres y mujeres en cargos de jefaturas y mandos medios, no así en mujeres de cargos operativos quienes más bien lo consideran una fuente de insatisfacción, por lo tanto, las direcciones no deben pasar por alto todas las estrategias tendientes a crear equipos de trabajo

consolidados, coincidiendo con (Rodríguez, 2016), quien también manifiesta esa diferencia de percepción entre hombres y mujeres en este tema.

Una de las limitaciones presentadas en el estudio es la auto-aplicación del instrumento en su espacio laboral, respuestas que pueden haber sido influidas por sus compañeros de trabajo. En base a los resultados obtenidos, es necesario realizar futuras investigaciones que permitan explorar qué aspectos de las condiciones de trabajo son susceptibles y prioritarias de mejora en las empresas de la ciudad de Milagro y prevenir problemas de salud, relacionados con estos.

#### **IV. REFERENCIAS**

- Arias Gallegos, W., & Arias Caceres, G. (2014). Relación entre el Clima Organizacional y la Satisfacción Laboral en una Pequeña Empresa del Sector Privado. *Ciencia y Trabajo*, 185-191.
- Bravo Yanez, C., & Jiménez Figueroa, A. (2011). Bienestar psicológico, apoyo organizacional percibido y satisfacción laboral en funcionarios penitenciarios de Chile. *Revista española de sanidad penitenciaria*, 91-99.
- Canal, J. F. (2013). Ingresos y satisfacción laboral de los trabajadores españoles con título de doctor. *Revista Español de Investigaciones Sociológicas*, 144, 49-72.
- Cantonnet, M., Iradi, J., Larrea, A., & Aldasoro, J. (2011). Análisis de la satisfacción laboral de los arquitectos técnicos en el sector de la construcción de la Comunidad Autónoma del País Vasco. *Revista de la Construcción*, 16-25.
- Carrillo García, C., Martínez Roche, M. E., Gómez García, C. I., & Meseguer de Pedro, M. (2015). Satisfacción laboral de los profesionales sanitarios de un Hospital Universitario: análisis general y categorías laborales. *Anales de Psicología*, 645-650.
- Carrillo-García, C. R.-R.-C.-G.-M. (2015). Working life satisfaction in the nursing staff of the emergency mobile units of the Región de Murcia. *Enfermería Global*, 266-275.
- Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., & Smith, H. L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125, 276-302.
- Dorman, C., & Zapf, D. (2001). Job Satisfaction: A Meta-Analysis of Stabilities. *Journal of Organizational Behavior*, 22, 483-504.
- Eurofound. (2012). V Encuestas de condiciones de trabajo y salud: su utilización en la investigación en salud laboral.
- Fuentes, J., & Navarro, E. (2013). Sistemas de promoción utilizados por pymes constructoras en Castilla - La Mancha (España). ¿Afectan a la satisfacción laboral del ingeniero de edificación? *Revista de la Construcción*, 12, 109-118.
- Gil-Flores, J. (2017). Características personales y de los centros educativos en la explicación de la satisfacción laboral del profesorado.
- González Santacruz, F., Sánchez Cañizares, S. M., & López Guzman, T. (2014). Influencia de variables personales en el compromiso organizativo de los empleados del sector hotelero. *Revista Galega de Economía*, 23, 27-46.
- Iglesias Fernandez, C., Llorente Heras, R., & Dueñas Fernández, D. (2011). Calidad del empleo y satisfacción laboral en las regiones españolas. Un estudio con especial referencia a la Comunidad de Madrid. *Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research*, 25-49.
- Jimenez, A., Jara, M., & Miranda, E. (2012). Burnout, apoyo social y satisfacción laboral en docentes. *Revista Semestral de Asociación Brasileira de Psicologia Escolar e Educacional*, 16, 125-134.
- Juárez, S. (2012). Clima organizacional y satisfacción laboral. *Revista Médica del Instituto Mexicano del Seguro Social*, 307-314.
- Judge, T. A., Piccolo, R. F., Podsakoff, N. P., Shaw, J. C., & Rich, B. L. (2010). The relationship between pay and job satisfaction: A meta-analysis of the literature. *Journal of Vocational Behavior*, 77, 157.

- Locke, E. A. (1976). The nature and causes of job satisfaction. Chicago: En MD Dunnette (ed.).
- Maslow, A. (1954). *Motivation and Personality*. New York: Harper & Row, Publishers, Inc.
- Olanian, O. S., & Hystad, S. W. (dic. de 2016). Capital psicológico, satisfacción laboral, inseguridad e intención de abandono de los trabajadores: efectos directos e indirectos del liderazgo auténtico. *Revista de Psicología en el Trabajo y las Organizaciones*, 163-171.
- Orgambidez-Ramos, Alejandro; Moura, Daniel; de Almeida, Helena. (s.f.). Estrés de rol y empowerment psicológico como antecedentes de la satisfacción laboral. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Palomo Vadillo, M. T. (2014). *Liderazgo y motivación de equipos de trabajo*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Palomo Velez, G., Carrasco, J., Bastías, A., Méndez, M. D., & Jiménez, A. (2015). Factores de riesgo psicosocial y satisfacción laboral en trabajadoras estacionales de Chile. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 301-307.
- Pecino Medina, V., Mañas Rodríguez, M. A., Díaz únez, P. A., López Puga, J., & Llopis Marín, J. M. (2015). Clima y satisfacción laboral en el contexto universitario. *Anales de Psicología*, 658-666.
- Perez, I., Guillen, F., Burgos, A., & Aguinaga, I. (2013). Satisfacción laboral y factores de mejora en profesionales de atención primaria. *Anales del Sistema Sanitario de Navarra*, 36, 253-262.
- Portero de la Cruz, S., & Vaquero Abellán, M. (2015). Desgaste profesional, estrés y satisfacción laboral del personal de enfermería en un hospital universitario. *Revista Latinoamericana Enfermagem*, 1-10.
- Rico, P. (2012). Satisfacción laboral de los asalariados en España. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 14, 137-158.
- Rodríguez Jarabo, B. (2016). *Condiciones de trabajo, satisfacción laboral y calidad de vida laboral en Educación y Sanidad*. Tesis Doctoral. Universidad Miguel Hernández de Elche.
- Sanchez Castillo, C. (2012). Satisfacción de mujeres trabajadoras con la relación familia y trabajo. *Revista médica del Instituto Mexicano del Seguro Social*, 135-140.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017*. Quito, Pichincha, Ecuador: Senplades.
- Zurita Ortega, F., Rojas Cabrera, M., Linares Girela, D., López Gutiérrez, C. J., Martínez Martínez, A., & Castro Sánchez, M. (2015). Satisfacción laboral en el profesor de educación física de Cienfuegos (Cuba). *Revista de Ciencias Sociales*, 261-274.

# PSICOLOGÍA

Revista universitaria de la  
Facultad Ciencias Sociales  
**UNEMI**

---

**LA FOBIA SOCIAL EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES  
DE LOS SERES HUMANOS**

---

**PROCESOS COGNITIVOS Y AFECTIVOS EN LA CONDUCTA DEL  
CONSUMIDOR**

---

**CARACTERÍSTICAS DEL DESARROLLO SOCIAL Y  
SU RELACIÓN CON LOS NIVELES DE DESARROLLO  
NEUROPSICOLÓGICO DE LOS NIÑOS  
DE 12-36 MESES DEL ÁREA SUBURBANA.**



## **LA FOBIA SOCIAL EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES DE LOS SERES HUMANOS**

Ana Macias-Fernandez<sup>1</sup>; Jefferson Mendoza-Carrera<sup>2</sup>; Dennis Jiménez-Bonilla<sup>3</sup>;  
(Recibido octubre 2017, aceptado noviembre 2017)

<sup>1</sup>Estudiante, séptimo semestre de la Carrera de Psicología, Universidad Estatal de Milagro

<sup>2</sup>Licenciado en comunicación social, docente Universidad Estatal de Milagro, Ecuador

<sup>3</sup>Máster en Psicología laboral, Psicólogo organizacional, docente Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.

amaciasf@unemi.edu.ec; Jmendozac4@unemi.edu.ec;

djimenezb@unemi.edu.ec

---

**Resumen:** La fobia social nace del miedo que una persona tiene por llegar a ser juzgado por los demás e incluso este miedo puede impedir que el individuo realice sus actividades diarias. Es así como muchas de las personas que padecen esta fobia sienten temor constante a tener nuevas relaciones interpersonales, al hablar en público y esto muchas veces antes que ocurra el acontecimiento de conocer a alguien nuevo. Aunque estas personas saben que no deberían tener miedo ante aquellos hechos simplemente es algo que no pueden evitar en sus relaciones interpersonales ya que enfrentan un grave problema, puesto que la comunicación y la interacción entre los individuos son de vital importancia. Por lo expuesto, en este artículo científico se determinaron las causas que dieron origen a este trastorno con la finalidad de establecer pautas claras para mejorar calidad de vida del individuo y su relación con el entorno. Se realizó el estudio en 100 estudiantes universitarios. Los resultados permitieron establecer, que los índices de los indicadores de autoestima y ansiedad fueron relevantes al momento de diagnosticar esta problemática en la comunidad universitaria.

**Palabras Clave:** Trastorno; fobia; interpersonal; comunicación; interacción; individuo; miedo.

## **THE SOCIAL PHOBIA IN THE INTERPERSONAL RELATIONS OF HUMAN SERIES**

---

**Abstract:** Social phobia is born of the fear that a person has to come to be judged by others and even this fear can prevent the individual to perform their daily activities. This is how many people who suffer from this phobia feel constant fear of having new interpersonal relationships, speaking in public and this many times before the event of meeting someone new. Although these people know that they should not be afraid of those facts, it is simply something they cannot avoid in their interpersonal relationships since they face a serious problem, since communication and interaction between individuals are of vital importance. Therefore, in this scientific article the causes that gave rise to this disorder were determined in order to establish clear guidelines to improve the quality of life of the individual and its relationship with the environment. The study was conducted on 100 university students. The results allowed to establish that the indices of self-esteem and anxiety indicators were relevant at the time of diagnosing this problem in the university community.

**Keyword:** Disorder, phobia, interpersonal, communication; interaction; individual, fear

## **I. INTRODUCCIÓN**

La fobia social es diagnosticada en el Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales (DSM V) como un miedo intenso y duradero a una o más situaciones sociales en las que la persona se expone a ser observada por los demás y experimenta el temor de hacer algo o comportarse de una manera que puede resultar humillante (Sánchez Meca, Alcázar, y Olivares Rodríguez, 2004). Es así como la interacción con las demás personas, es un aspecto muy importante en cuanto al comportamiento humano, al igual que el agua, la comida y el sexo, en donde el miedo social se puede localizar a lo largo de un continuo nivel de ansiedad, los mismos que dan lugar a conductas que van desde la inhibición en algunas situaciones específicas, (Zubeidat, Sierra, y Fernández Parra, 2007), (Olivares, Rosa, Piqueras y Sánchez Meca, 2002).

En el entorno social y familiar de todo ser humano es natural que en algún momento de su vida se haya sentido cohibido, con nervios, y en ocasiones tímido, cuando tiene que estar frente a otras personas, esto es normal, ya que a todos en ocasiones puede aumentar las pulsaciones, transpirar las manos, revolver el estómago, cuando prueban la voz para entonar una canción, invitan a alguien o dan una exposición en clases. Ante estas situaciones comunes, la mayoría de las personas logra superar estos momentos, pero en algunos casos la ansiedad que acompaña al sentimiento de timidez puede ser excesiva, provocando en ellas demasiados nervios al momento de ejecutar una acción frente a la situación en la que se encuentren. (BADOS, 2009), (Sierra , Zubeidat y Fernández Parra, 2006).

Cuando estas personas se sienten cohibidas y ansiosas, tanto que no pueden ni hablar o socializar la mayor parte de su tiempo, es probable que la causa no sea solo por timidez, es posible que se trate de un trastorno denominado Fobia Social. (Rosa Alcázar, Olivares Olivares, y Iniesta, 2009). Autores como (Allen y Page, 2005) y (Overholser, 2002), mencionan que la tendencia a predecir resultados negativos durante las situaciones sociales fóbicas, no solo se ocasionaría por una visión negativa de sí mismo,

sino por altos estándares de desempeño social. Asimismo, la tendencia a predecir resultados negativos durante las situaciones sociales fóbicas, a su vez, conllevaría a tener expectativas negativas sobre el propio desempeño y sobre las reacciones de los demás, (Rey , Aldana, y Hernández, 2006).

Se define a la fobia, como el miedo desproporcionado que demuestra la persona en relación al peligro al que la persona se expone, provocando el fortalecimiento del temor, de manera irracional e incontrolable. Los pacientes con fobias comprenden que sus miedos son irracionales pero frecuentemente al enfrentarse a los objetos o a las situaciones que los ocasionan o siquiera pensar en enfrentarlos, provoca un ataque de pánico o ansiedad severa, por ejemplo: un paciente con fobia, podría ser un especialista reconocido en cualquier área y al mismo tiempo no poder hablar en público sobre sus conocimientos, manifestando estado de ansiedad y temor extremos ante la posibilidad de ser visto por muchas personas. Día a día más personas experimentan fobias específicas, miedos intensos e irracionales a ciertos objetos o situaciones; tal es el caso de las fobias a animales o insectos, a espacios cerrados o abiertos, a las alturas, a manejar en rutas o autopistas, al agua, a volar, a las enfermedades propias o ajenas, a la sangre o a heridas que la produzcan, entre otros, (Ajno Tintaya, 2013).

El trastorno de ansiedad social es diferente a la timidez, las personas tímidas son capaces de participar en situaciones sociales, el trastorno de ansiedad social afecta la capacidad para desempeñarse en el trabajo y en las relaciones interpersonales, en donde los miedos más comunes de las personas que padecen este trastorno son según (Fernández Guerrero, 2006), el temor a sentir mucha ansiedad y pasarlo fatal, temor a tener un ataque de pánico, temor a no saber comportarse de un modo adecuado o competente (p.ej., miedo a decir cosas sin sentido o embarazosas, miedo a cometer errores sociales), temor a manifestar síntomas de ansiedad (rubor, sudoración, temblor de manos, voz temblorosa, bloqueo, vómito, ataque de pánico), temor a la crítica y a la evaluación

negativa, temor al rechazo, a ser dejado de lado por los demás como consecuencia de su evaluación negativa, temor a que la evaluación negativa de los otros indique que uno deba tener una visión negativa de sí mismo, temor a ser observado y a ser el centro de atención, (Staudt, Stortti, Thomaé y Morales, 2006).

Algunos fóbicos sociales temen que sus síntomas de ansiedad hagan sentir mal a los otros (“le estoy haciendo sentir incómodo”, “les estoy estropeando la fiesta”), o afecten negativamente a la actuación de estos, (Bados, 2009). Sin embargo, según (Hirshfeld, 1995), la confusión entre fobia social y timidez extrema ha llevado consigo la infravaloración del trastorno y la consecuente menor demanda de tratamiento especializado. En esta línea, síntomas de un trastorno de fobia social pueden ser interpretados por las personas que lo padecen como manifestaciones de una timidez extrema, no acudiendo por ello a tratamiento (Ballesteros, 2006).

El conocimiento de los límites entre fobia social y timidez puede influir, por tanto, en que una persona reciba tratamiento o no, aunque es obvio que también va a influir de manera importante la propia naturaleza del trastorno de ansiedad social, que dificulta a quien lo padece la exposición ante una situación social, y más aún para hablar de sus problemas frente a un especialista, (Cano Vindel, Pellejero, Ferrer, Iruarrizaga y Zuano, 2006). Gran parte de las fobias se originaron durante la infancia, siendo las causas más comunes de adquirir como: Una experiencia desagradable o traumatizante, a partir de la observación de una persona que sufre o vive la experiencia traumática, a través de información recibida o adquirida, de transmisión oral o escrita, por factores genéticos, factores ambientales, por estrés entre otros, (Mardomingo Sanz, 2005).

En gran parte de los casos, las personas no llegan a recordar la causa específica que la llevó a desarrollar la fobia que padece, especialmente en las fobias adquiridas, donde pueden existir varios factores que desarrollaron su aparición. En tanto que, en las fobias de carácter social, la persona puede llegar a recordar una o varias

situaciones que la llevaron a padecerla, siendo éstas, el temor de hablar en público o el miedo a la crítica, (Ajno Tintaya, 2013), (Frangella y Lukaszewicz, 2003).

## II. DESARROLLO

### **Materiales y Métodos.**

Se utilizó un estudio transversal, basado en el método estadístico, para establecer la relación entre las variables intervinientes en la problemática de estudio, así como la selección, tratamiento y seguimiento de los 100 participantes de la población universitaria. Se realizó el análisis de variables, la discusión de los resultados, para de esta manera dar representatividad y poder evidenciar esta problemática.

### **Participantes**

La muestra estuvo constituida por estudiantes que van desde los 22 hasta los 25 años de edad de la Universidad Estatal de Milagro, Ecuador, a los cuales se aplicaron los test y así detectar la fobia y brindarles la ayuda necesaria. Para su diagnóstico debieron obtener un resultado de 15 o más ítems en la “Escala de Ansiedad ante la Interacción Social” (SIAS) al igual que en el “Test de Fobia Social Autoestima Ansiedad Social; Test Inventario”, (Mattick y Clarke, 1998).

### **Instrumentos.**

Los instrumentos utilizados para medir el índice de estudiantes con fobia social fueron: “Escala de Ansiedad ante la interacción social” (SIAS), descrita por (Mattick y Clarke, 1998), permitió detectar casos patológicos de fobia social, además los miedos de la interacción que el individuo tiene con la sociedad, asimismo cuales son las posibles preocupaciones que incluyen en el miedo a ser incapaz de expresarse, o incluso a creer que es causante de aburrimiento o no saber cómo responder a las interacciones sociales, (Mattick y Clarke, 1998).

Por otro lado, se utilizó el “Test de Fobia Social Autoestima Ansiedad Social, este test creado por el Instituto Gubel Asistencia, investigación y Docencia de Buenos Aires – Argentina ayuda a evaluar la intensidad de las situaciones en las que el individuo manifiesta su fobia o ansiedad,

asimismo a detectar el nivel de autoestima que posee frente a estos acontecimientos. (Instituto Gubel Asistencia).

**Procedimiento**

Consistió en solicitar el permiso de forma aleatoria a estudiantes que se encontraban entre los 22 a 25 años de edad, luego se procedió a convocarlos en un aula específica, libre de ruidos para su mejor concentración y seguidamente se les explicó en qué consistía dicho test y que es lo que se pretendía evaluar, para posteriormente continuar con la intervención. En los test entregados debieron contestar un total de 36 preguntas divididas en 2 test, los estudiantes fueron divididos en 2 grupos y se les dio un tiempo de 30 minutos para su aplicación. Cabe recalcar que en el momento de la ejecución de los test, no hubo ninguna novedad con respecto a dudas y todo se llevó de la mejor manera. Este procedimiento permitió correlacionar variables y ayudó a establecer parámetros claros de la influencia de la fobia social en las relaciones interpersonales de los seres humanos.

**Análisis estadísticos**

Se llevó a cabo un análisis descriptivo y correlacional entre las variables del estudio, la estimación de un modelo de regresión logística para la determinación de la fobia social y su influencia en las relaciones interpersonales. El porcentaje de clasificación alcanzada por el modelo, así como la tabla general de parámetros del modelo y sus intervalos de confianza fueron de 95%. Los análisis estadísticos se tabularon mediante el programa IBM SPSS Statistics 17.0.

**Resultados.**

Luego que se tabuló la información, se mostró en tablas y gráficos, estadísticos de frecuencia y descriptivos, además se consideró los

indicadores de edad y género. Se analizaron y correlacionaron las variables de estudio. Se presentan, para visualizar el proceso de incidencia entre las variables.

En la variable fobia social, indicador autoestima, los resultados se expresan en las tablas 1A y 1B del indicador autoestima se puede visualizar que la media estadística que tiene un mayor índice, 2,95, correspondió a la pregunta 4 y con menor índice 2,14, se relacionó con la pregunta 1; en cuanto a la desviación estándar se encuentra con mayor índice estadístico de 1,406, la pregunta 8 y menor índice, 1,068, la pregunta 2. En lo que concierne a la varianza el mayor índice lo tiene la pregunta 15 con 1,723, y con menor índice la pregunta 2, 1,141; mientras que en la curtosis el mayor índice pertenece a la pregunta 8 con 1,382 y menor índice en la pregunta 2 con -280 en donde se puede detectar un error de curtosis de ,478.

En la variable relaciones interpersonales, indicador ansiedad, los resultados se evidenciaron en la tabla 2A y 2B del indicador de ansiedad se puede visualizar que la media estadística con mayor índice es de 3.03, que correspondió a la pregunta 10 y con menor índice 1,86%, corresponde a la pregunta 1; en cuanto a la desviación estándar se encuentra con mayor índice estadístico, 1,332, en la pregunta 19 y con menor índice, 911, en la pregunta 2. Asimismo en la varianza el mayor índice está en la pregunta 19 con 1,774, y menor índice en la pregunta 2 con ,829; mientras que en la curtosis el mayor índice pertenece a la pregunta 18 con -1,151 y con un menor índice en la pregunta 2 con ,136 en donde se puede detectar un error de curtosis de ,478.

TABLA 1A Fobia social, indicador: Autoestima

	Siento miedo a las personas con autoridad	Me molesta ruborizarme delante de la gente	Ir a fiestas y acontecimientos sociales me inquieta o da temor	Evito hablar con personas desconocidas	Siento mucho miedo ser criticado y sentir vergüenza social	Por miedo al ridículo evito hacer cosas, preguntas o hablar con la gente	Evito ir a fiestas, reuniones o encuentros sociales	Saludar a las personas a veces me da vergüenza	Evito actividades en que pueda ser el centro de atención	Hablar con personas desconocidas me atemoriza o inquieta	Evito tener que hablar en público o en grupos	Haría cualquier cosa para evitar ser criticado	Me preocupa tener palpitations en el corazón cuando estoy con la gente	Temo hacer cosas cuando la gente me pueda estar mirando	Uno de mis mayores miedos es hacer el ridículo frente a otros	Evito hablar con cualquiera que tenga autoridad	Temo sonrojarme o titubear ante los demás y angustiarme
N	100	100	100	100	100	99	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Media	2,14	2,52	2,26	2,95	2,69	2,78	2,68	2,53	2,78	2,87	2,71	2,82	2,84	2,60	2,60	2,88	2,59
Error estándar de la media	,121	,107	,121	,111	,119	,129	,141	,132	,135	,130	,126	,123	,135	,127	,131	,124	,125
Mediana	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Moda	1	2	1	3	3	3	1	1	2	2	3	3	3	1	2	1	3
Desviación estándar	1,215	1,068	1,211	1,114	1,187	1,282	1,406	1,322	1,353	1,300	1,258	1,226	1,346	1,271	1,313	1,240	1,247
Varianza	1,475	1,141	1,467	1,240	1,408	1,644	1,977	1,747	1,830	1,690	1,582	1,503	1,813	1,616	1,723	1,537	1,556
Asimetría	,727	,505	,632	,055	,146	,101	,101	,175	,111	,077	,257	,083	,070	,223	,144	,114	,070
Error estándar de asimetría	,241	,241	,241	,241	,241	,243	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241
Curtosis	-4,89	-2,80	-6,23	-8,13	-8,14	-1,054	-1,382	-1,283	-1,207	-1,137	-9,36	-9,75	-1,182	-1,093	-1,125	-1,244	-1,020
Error estándar de curtosis	,478	,478	,478	,478	,478	,481	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478
Rango	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

TABLA 1B Fobia social, indicador: Autoestima

	Estadísticos descriptivos											
	N	Rango	Min.	Má x.	Media	Desv. estándar	Varia.	Asimetría	Curtosis			
	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Error estándar	Estadístico	Estadístico	Error estándar	Error estándar		
Siento miedo a las personas con autoridad	100	4	1	5	2,14	,121	1,215	1,475	,727	,241	-4,89	,478
Me molesta ruborizarme delante de la gente	100	4	1	5	2,52	,107	1,068	1,141	,505	,241	-2,80	,478
Ir a fiestas y acontecimientos sociales me inquieta o da temor	100	4	1	5	2,26	,121	1,211	1,467	,632	,241	-6,23	,478
Evito hablar con personas desconocidas	100	4	1	5	2,95	,111	1,114	1,240	,055	,241	-8,13	,478
Siento mucho miedo ser criticado y sentir vergüenza social	100	4	1	5	2,69	,119	1,187	1,408	,146	,241	-8,14	,478
Por miedo al ridículo evito hacer cosas, preguntas o hablar con la gente	99	4	1	5	2,78	,129	1,282	1,644	,101	,243	-1,054	,481
Saludar a las personas a veces me da vergüenza	100	4	1	5	2,53	,132	1,322	1,747	,175	,241	-1,283	,478
Evito ir a fiestas, reuniones o encuentros sociales	100	4	1	5	2,68	,141	1,406	1,977	,101	,241	-1,382	,478
Evito actividades en que pueda ser en el centro de atención	100	4	1	5	2,78	,135	1,353	1,830	,111	,241	-1,207	,478
Hablar con personas desconocidas me atemoriza o inquieta	100	4	1	5	2,87	,130	1,300	1,690	,077	,241	-1,137	,478
Evito tener que hablar en público o en grupos	100	4	1	5	2,71	,126	1,258	1,582	,257	,241	-9,36	,478
Haría cualquier cosa para evitar ser criticado	100	4	1	5	2,82	,123	1,226	1,503	,083	,241	-9,75	,478
Me preocupa tener palpitations en el corazón cuando estoy con la gente	100	4	1	5	2,84	,135	1,346	1,813	,070	,241	-1,182	,478
Temo hacer cosas cuando la gente me pueda estar mirando	100	4	1	5	2,60	,127	1,271	1,616	,223	,241	-1,093	,478
Uno de mis mayores miedos es hacer el ridículo frente a otros	100	4	1	5	2,88	,131	1,313	1,723	,144	,241	-1,125	,478
Evito hablar con cualquiera que tenga autoridad	100	4	1	5	2,59	,124	1,240	1,537	,114	,241	-1,244	,478
Temo sonrojarme o titubear ante los demás y angustiarme	100	4	1	5	2,80	,125	1,247	1,556	,070	,241	-1,020	,478

**TABLA 2A Relaciones interpersonales, indicador: Ansiedad**

	Me pongo nervioso/a si he de hablar con alguien de autoridad (profesor, jefe, etc.)	Me resulta difícil establecer contacto visual con otros	Me pongo nervioso/a si tengo que hablar de mí mismo/a de mis sentimientos	Me resulta difícil relacionarme cómodamente con la gente con la que trabajo	Me pongo nervioso/a si me encuentro con un conocido en la calle	Cuando me relaciono con otras personas me siento incómodo/a	Me siento tenso/a si estoy solo/a con otra persona	Tengo facilidad para conocer gente en fiestas, etc.	Me resulta difícil hablar con otras personas	Me resulta fácil hablar con otras personas	Me preocupa expresarme cuando me siento turbado/a	Me resulta difícil expresar mi desacuerdo con el punto de vista de otra persona	Me resulta difícil hablar con personas atractivas de mi sexo preferido	Me preocupa no saber qué decir en situaciones sociales	Me pone nervioso/a relacionarme con personas que no conozco bien	Siento que diré algo embarazoso cuando hable	Cuando me relaciono con un grupo, me preocupa que no me hagan caso	Estoy nervioso/a cuando me relaciono en un grupo	No estoy seguro/a de si saludar a quien conozco muy poco
N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Media	1,86	2,17	2,38	2,46	2,33	2,45	2,57	2,90	2,75	3,03	2,92	2,78	2,87	2,84	2,78	2,92	2,98	2,94	2,94
Error estándar de la media	,096	,091	,105	,112	,114	,110	,111	,118	,114	,113	,121	,119	,130	,121	,128	,129	,126	,132	,133
Mediana	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Moda	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Desviación estándar	,964	,911	1,052	1,123	1,138	1,104	1,112	1,176	1,140	1,132	1,212	1,186	1,300	1,212	1,284	1,292	1,255	1,317	1,332
Varianza	,930	,829	1,107	1,261	1,294	1,220	1,237	1,384	1,301	1,282	1,468	1,406	1,690	1,469	1,648	1,670	1,575	1,734	1,774
Asimetría	,977	,636	,510	,364	,494	,175	,157	,008	-,117	-,102	-,122	-,007	-,092	-,068	,160	,037	-,087	-,158	,007
Error estándar de asimetría	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241
Curtosis	,318	,136	-,154	-,670	-,421	-,124	-,726	-,816	-,901	-,611	-,874	-,973	-,1,117	-,895	-,1,034	-,1,085	-,973	-,1,151	-,1,113
Error estándar de curtosis	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478
Rango	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

**TABLA 2B Relaciones interpersonales, indicador: Ansiedad**

	Estadísticos descriptivos											
	N	Rango	Min.	Máx.	Media	Desv. estándar	Varza	Asimetría	Curtosis			
	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Error estándar	Estadístico	Estadístico	Error estándar	Estadístico	Error estándar	Estadístico
Me pongo nervioso si he de hablar con alguien de autoridad (profesor, jefe, etc.)	100	4	1	5	1,86	,096	,964	,930	,977	,241	,318	,478
Me resulta difícil establecer contacto visual con otros.	100	4	1	5	2,17	,091	,911	,829	,636	,241	,136	,478
Me pongo nervioso/a si tengo que hablar de mí mismo/a de mis sentimientos.	100	4	1	5	2,38	,105	1,052	1,107	,510	,241	-,154	,478
Me resulta difícil relacionarme cómodamente con la gente con la que trabajo.	100	4	1	5	2,46	,112	1,123	1,261	,364	,241	-,670	,478
Me pongo nervioso/a si me encuentro con un conocido en la calle.	100	4	1	5	2,33	,114	1,138	1,294	,494	,241	-,421	,478
Cuando me relaciono con otras personas me siento incómodo/a.	100	4	1	5	2,45	,110	1,104	1,220	,175	,241	-,124	,478
Me siento tenso/a si estoy solo/a con otra persona.	100	4	1	5	2,57	,111	1,112	1,237	,157	,241	-,726	,478
Tengo facilidad para conocer gente en fiestas, etc.	100	4	1	5	2,90	,118	1,176	1,384	,008	,241	-,816	,478
Me resulta difícil hablar con otras personas.	100	4	1	5	2,75	,114	1,140	1,301	-,117	,241	-,901	,478
Me resulta fácil hablar con otras personas.	100	4	1	5	3,03	,113	1,132	1,282	-,102	,241	-,611	,478
Me preocupa expresarme cuando me siento turbado/a.	100	4	1	5	2,92	,121	1,212	1,468	-,122	,241	-,874	,478
Me resulta difícil expresar mi desacuerdo con el punto de vista de otra persona.	100	4	1	5	2,78	,119	1,186	1,406	-,007	,241	-,973	,478
Me resulta difícil hablar con personas atractivas de mi sexo preferido.	100	4	1	5	2,87	,130	1,300	1,690	-,092	,241	-,1,117	,478
Me preocupa no saber qué decir en situaciones sociales.	100	4	1	5	2,84	,121	1,212	1,469	-,068	,241	-,895	,478
Me pone nervioso/a relacionarme con personas que no conozco bien.	100	4	1	5	2,78	,128	1,284	1,648	,160	,241	-,1,034	,478
Siento que diré algo embarazoso cuando hable.	100	4	1	5	2,92	,129	1,292	1,670	,037	,241	-,1,085	,478
Cuando me relaciono con un grupo, me preocupa que no me hagan caso.	100	4	1	5	2,98	,126	1,255	1,575	-,087	,241	-,973	,478
Estoy nervioso/a cuando me relaciono en un grupo.	100	4	1	5	2,94	,132	1,317	1,734	-,158	,241	-,1,151	,478
No estoy seguro/a de si saludar a quien conozco muy poco.	100	4	1	5	2,94	,133	1,332	1,774	,007	,241	-,1,113	,478
N válido (por lista)	100											

### **Discusión.**

Los resultados obtenidos en este estudio confirmaron que la mayoría de la población encuestada tuvo cierto grado de fobia social, lo que se denota en los estadísticos. En la variable autoestima los porcentajes más altos se encontraron en la pregunta 15 que corresponde a cuando la persona tiene miedo a hacer el ridículo frente a los demás y en la variable ansiedad en la pregunta 19 que corresponde a no sentirse seguro o segura de saludar a personas desconocidas. De lo cual se deduce que en ambos test se encuentran resultados muy parejos debido a la influencia que esto puede tener con respecto al relacionarse con los demás, lo que puede provocar problemas al momento de comunicarse con los demás, es así que autores como (Stein y Rosenbaum, 1994), en sus investigaciones aseguran que para obtener excelentes resultados también es necesario establecer conductas cognitivas, en donde se pueda poco a poco ir contrarrestando esta problemática social. (Rosenbaum y Stein, 1994).

Asimismo es importante resaltar que para (Pérez Nieto y Cano Vindel, 1998) la fobia social es un trastorno cuya prevalencia estimada oscila entre un 3 y 13%, según los criterios que se utilicen, alcanzando niveles de hasta 20% dentro de los trastornos de ansiedad que aparecen en régimen ambulatorio. Este trastorno supone una serie de repercusiones para la persona que lo sufre, que le impiden desarrollar satisfactoriamente tanto su vida profesional o académica como sus relaciones personales, amigos o compañeros, provocando un alto grado de malestar. Es característico de este trastorno un sesgo cognitivo sobre la evaluación de su conducta, que el paciente cree que es, y está vista, como negativa, (Pérez Nieto y Cano Vindel, 1998).

### **III. CONCLUSIÓN**

Por medio de los datos obtenidos durante este proceso de investigación y además de los aportes científicos de diversos autores dentro del campo de la psicología, se ha podido llegar a conclusión que las personas en la actualidad pueden llegar a tener este trastorno debido a la falta de autoestima para relacionarse siendo

así que se pudo evidenciar en algunos ítems de las encuestas tomadas en donde los individuos tienden a sentir miedo ante situaciones próximas a conocer personas o entablar una conversación con algún grupo social por lo que en muchos de los casos deben prepararse antes de que se de este acontecimiento.

### **Recomendaciones**

Para contrarrestar la fobia social como problemática actual, existen ciertas estrategias para disminuir este inconveniente y hacer que las personas puedan desenvolverse de la mejor manera con los demás, fortaleciendo su autoestima para formar la seguridad en sí mismo y en cada acto que quieran realizar, es así como se plantean las siguientes recomendaciones (Ortega Fernández y Climent Más, 2004).

- Mejorar la calidad de vida de cada una de las personas que tienen este trastorno por medio de técnicas que ayuden a fortalecer su autoestima y autonomía.
- Brindar tratamientos adecuados para este trastorno tales como: tratamientos conductuales, cognoscitivos y cognitivos-conductuales y además la implementación de una amplia variedad de tratamientos farmacológicos que podrían ser perjudiciales en su salud mental.
- Realizar técnicas motivaciones para mejorar sus pensamientos sobre lo que les causa la fobia y así eliminar del todo este sentimiento que ayudará a que su conducta también cambie.
- Ayudar a la persona que padece este trastorno a exponerse poco a poco a situaciones que pueden llegar a causar miedo, ya que esto ayudara a que la ansiedad disminuya, si la persona se ve por un tiempo determinado en esta situación.
- Elaborar una lista de situaciones que ponen ansioso a la persona y pedirle que la califique colocándola de mayor a menor frecuencia. (Pérez Nieto y Redondo, 202). (Maciá Antón y García López, 1995).

### **IV. REFERENCIAS**

Ajno Tintaya, G. (2013). Fobia Social. Revista de Actualizacion Clinica, pag 1815 - 1818.

- Bados , A. (25 de Enero de 2009). Fobia Social Naturaleza, evolucion y tratamiento. Obtenido de Fobia Social Naturaleza, evolucion y tratamiento: file:///C:/Users/nobel2/Downloads/FOBIA%20SOCIAL%20-%20naturaleza-evaluacion-y-tratamiento-Arturo%20Bados.pdf.
- Bados, A. (2009). Fobia social, naturaleza, evolucion y tratamiento. barcelona - españa: universidad de barcelona.
- Ballesteros, M. (2006). Fobia social en la infancia y la adolescencia. Hospital Universitario de Valladolid, 1 - 29.
- Cano Vindel, A., Pellejero, M., Ferrer, M. A., Iruarrizaga, I., y Zuano, A. (2006). Aspectos cognitivos, emocionales genéticos y diferenciales de la timidez. Revista Electrónica de Motivación y emoción Universidad de Complutense Madrid.
- Fernández Guerrero, M. J. (2006). Fobia social: del psicoanálisis a la psiquiatría. Madrid.
- Frangella, L., y Lukaszewicz, C. (2003). Manual psicoeducativo para personas con ansiedad social. Barcelona.
- Instituto Gubel Asistencia, I. y.-B.-A. (s.f.). Hipnosisnet. Obtenido de Hipnosisnet.
- Maciá Antón, D., & García López, L. J. (1995). Fobia social: Tratamiento en grupo del miedo a hablar en público. *anales de psicología*, 153-163.
- Mardomingo Sanz, M. J. (2005). Trastornos de ansiedad en el adolescente. *Psiquiatría y Psicología Infantil del Hopital Gregorio Marañón de Madrid*, 125 - 134.
- Mattick, R. P., & Clarke , J. C. (1998). Universidad Complutense Madrid. Obtenido de Universidad Complutense Madrid.
- Olivares, J., Rosa, A. I., Piqueras, J. A., & Sánchez Meca, J. (2002). Timidez y fobia social en niños y adolescentes. *Psicología Conductual*, 125 - 134.
- Ortega Fernández, J. A., & Climent Más, A. M. (2004). Intervención cognitivo conductual en un caso de fobia social. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 177-214.
- Perez Nieto , M. A., & Cano Vindel , A. (1998). Intervención en fobia social: caso clínico. *Revista electrónica de psicología*, 2 -42 .
- Perez Nieto, M. A., & Redondo, M. M. (202). Intervención cognitivo-conductual. *Revista de psicología y psicopedagogía*, 115-138.
- Rey , C., Aldana, D., & Hernández, S. (2006). Estado del Arte sobre el Tratamiento de la Fobia Social. *Sociedad Chilena de Psicología Clínica*, 191-200.
- Rosa Alcázar, A. I., Olivares Olivares, P., & Iniesta, M. (2009). Los tratamientos psicológicos en la fobia social infantil y adolescente. *Universidad de Murcia*, 23 - 42.
- Rosenbaum, J. R., & Stein , D. J. (1994). A Psychoanalytic view of Phobias. *Psychiatric*, vol 151, 408-412.
- Sánchez Meca, J., Alcázar, A. I., & Olivares Rodríguez, J. (2004). El tratamiento de la fobia social específica y generalizada en Europa. *Servicio de Publicaciones de la Universidad de Murcia*, 55-68.
- Sierra , J. C., Zubeidat, I., & Fernández Parra, A. (2006). Factores asociados a la ansiedad y fobia social. *Revista Mal-estar E Subjetividade*, 472-517.
- Staudt, M. A., Stortti, M. A., Thomaé, V. M., & Morales, S. M. (2006). Fobia social: Una enfermedad discapacitante cada vez más frecuente. *Vía catedra de medicina*, 15 -19 .
- Zubeidat, I., Sierra, J. C., & Fernández Parra, A. (2007). Subtipos de ansiedad social en poblacion adulta e infanto juvenil . *Revista de Psicopatología y Psicología Clínica*, 147 - 162.



## **PROCESOS COGNITIVOS Y AFECTIVOS EN LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR**

Angel Sánchez-Zambrano<sup>1</sup>; Edison Andrade-Sanchez<sup>2</sup> Carmen Zambrano-Villalva<sup>3</sup>; Ana Cornejo-Mayorga<sup>4</sup>

(Recibido octubre 2017, aceptado noviembre 2017)

<sup>1</sup>Licenciado en Diseño Gráfico y Publicidad Universidad Estatal de Milagro

<sup>2</sup>Magister en Diseño y Gestión de Marca, Lcdo. en Diseño Gráfico y Publicidad, docente Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.

<sup>3</sup>Magister en Psicología clínica, Master en Diseño curricular, Docente, Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.

<sup>4</sup>Magíster en Diseño y Gestión de Marca, Lcda. en Diseño Gráfico y Publicidad, docente Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.

angelbsz@hotmail.com, eandrades@unemi.edu.ec, czambranov@unemi.edu.ec, acornejom2@unemi.edu.ec

**Resumen:** Se realizó el análisis de la relación existente entre los procesos cognitivos y afectivos como determinante de la conducta del consumidor en 255 estudiantes universitarios, en edades entre 20 a 35 años, 36 % fueron hombres y 64 % mujeres. El objetivo fue describir la conducta del consumidor desde los parámetros cognitivos y afectivos explicados desde la neuropsicología. Para la recopilación de información se utilizó el cuestionario de atributos múltiples de Fishbein y el Inventario de personalidad, versión IPIP (16PF-IPIP), de Goldberg. Entre las conclusiones más relevantes, se estableció que las personas que seleccionan objetos de consumo tuvieron una actitud extrovertida, con busca de estabilidad emocional, gregarismo e imaginación a la hora de elegir un producto, por otro lado, en los procesos cognitivos, afectivos y conativos, se obtuvo que el sabor o sazón es determinante a la hora de elegir un producto en 91 %. La variedad de productos satisface el gusto y preferencias a la hora de elegir un producto con el 88,6 % y el buen servicio que recibe es determinante a la hora de volver a comprar un producto en 86,7 %. Se pudo observar en la descripción de la intencionalidad de la conducta, las creencias, convicciones, presión social, que permiten realizar la evaluación de la conducta en la elección del objeto de consumo.

**Palabras Clave:** Cognición; afectos; neuromarketing; conducta; consumidor.

## **COGNITIVE AND AFFECTIVE PROCESSES IN CONSUMER BEHAVIOR**

**Abstract:** An analysis was made of the relationship between cognitive and affective processes as a determinant of consumer behavior in 255 university students, between 20 and 35 years old, 36% were men and 64% were women. The objective was to describe the behavior of the consumer from the cognitive and affective parameters explained from neuropsychology. For the collection of information, the multi-attribute questionnaire of Fishbein, and the Personality Inventory, IPIP version (16PF-IPIP), was used Goldberg. Among the most relevant conclusions, it was established that people who select consumer objects had an extroverted attitude, looking for emotional stability, gregariousness and imagination when choosing a product, on the other hand, in cognitive, affective and conative processes, it was obtained that the flavor or seasoning is decisive when choosing a product in 91%. The variety of products satisfies the taste and preferences when choosing a product with 88.6% and the good service it receives is decisive when it comes to buying a product again at 86.7%. It could be observed in the description of the intentionality of the behavior, the beliefs, convictions, social pressure, that allow to conduct the evaluation of the behavior in the choice of the object of consumption.

**Keyword:** Cognition; affections; neuromarketing; conduct; consumer

## **I. INTRODUCCIÓN**

El proceso cognitivo y afectivo en los consumidores, permitió describir la habilidad para asimilar, procesar y valorar los datos obtenidos por el sujeto desde su contexto, tomando en cuenta el factor biológico y psiconeurológico como determinantes de la conducta del ser humano. Este proceso cognitivo permite recordar cómo olvidar, desde los elementos publicitarios, esto hace que las marcas actúen de forma persuasiva, con un mensaje eficaz que puede ser de corto y largo plazo; (Drucker, 1954), visionario del Neuromarketing en sus etapas iniciales dijo: “el objetivo principal del neuromarketing es el de decodificar los procesos que se forman en la mente del consumidor, para descubrir sus deseos, ambiciones y causas ocultas en sus opciones de compra, de tal manera, que podamos entregarles lo que ellos necesitan” (Sánchez, 2016).

(Villalón, 2008), refiere que nuestro cerebro, tiene una serie de mecanismos automáticos de reacciones subconscientes que pueden ser medidas y registradas a través de la tecnología de las neurociencias, información que permite comprender las conductas de los seres humanos de una manera más clara y precisa. Estos estudios dejan al descubierto que las zonas del cerebro, actúan en el proceso de compra de un producto o selección de una marca, para hacer más efectiva una publicidad. Es así que, a través de la Investigación de mercados, se puede conocer las necesidades, tendencias del mercado, hábitos del consumidor, opinión y conducta, se recurre a diversas técnicas que lleven a un óptimo resultado como, las encuestas (por correo, telefónica y personal), estadística o a través de grupo focales. Además, se estableció la importancia del inconsciente cognitivo en la toma de decisiones, (Zambrano, M. 2014).

La Investigación del comportamiento del consumidor, permitió comprender la conducta que estos tienen al buscar, comprar, evaluar, desechar o aceptar un producto o servicio que dejara satisfecho o no al consumidor. Los diseños de productos, son atributos tangibles e intangibles que identifican a un producto o servicio, esto permite al cliente diferenciarlo de la competencia entre las características más usuales

se expone el nombre, calidad diseño, empaque entre otros. En concordancia con lo expuesto, (Larios, Hernández y Hernández, 2016), describe la importancia del comportamiento del consumidor desde una conciencia ecológica con responsabilidad social y ambiental en escalas multidimensionales y sistémicas.

La toma de decisiones para la compra de un producto, depende de los procesos cognitivos, afectivos e inteligentes que le permiten al sujeto consumir productos con un mínimo de impacto a la ecología, evidenciando un comportamiento ético e inteligente a la hora de comprar. La percepción del consumidor y su comportamiento, es relevante en este estudio donde se trató de relacionar los procesos cognitivos y afectivos desde el neuromarketing con las variables; ideación para el consumo, imagen formada, valores, opiniones, afecto ecológico, comportamiento de compras. El afecto que surge ante un producto no es más que la relación emocional y sentimental hacia el objeto de consumo. La vida afectiva del consumidor se expresa a través de los pensamientos positivos, negativos y las emociones consecuentes, direccionando la actitud a la compra en base a la selección del objeto, (Fishbein, 1977).

(De Andreis, 2012), en su estudio del neuromarketing, “Una mirada a la mente del consumidor”, analizó el estímulo en el comportamiento del cliente al momento de tomar decisiones referentes al consumo de un producto, bien o servicio, determinó la formación de hábitos para la compra y la activación cerebral que intervienen en el proceso de compra. Estableció entre sus resultados cuales son los determinantes neurocognitivos y afectivos en el proceso del marketing, la motivación intrínseca, extrínseca al momento de escoger un producto. Además, estableció que el neuromarketing permite conocer cómo funciona el cerebro, el procesamiento de la información, la formación de la ideación para la compra en el momento que percibe la publicidad de los productos, a través de los diferentes medios de comunicación. El impacto de publicidad, está estrictamente elaborado de manera persuasiva y va dirigido al grupo objetivo para que tome la decisión de

comprar el producto o servicio ofrecido. (De Andreis, 2012) explicó que el neuromarketing permite profetizar el comportamiento de compra del consumidor e identificar el impacto emotivo que produce un producto o servicio, simplemente evaluando al cerebro para encontrar las respuestas, (Pérez, 2012).

(Batista, León y Mora, 2010). En su estudio neuromarketing, explicó que para conocer al cliente es necesario estudiar cuáles son sus percepciones en el proceso de compra, basó sus estudios en los procesos fisiológicos del sistema nervioso, de las funciones neurocognitivas de la percepción, además lo vinculó con la toma de decisiones cotidiana en las actividades del sujeto. Dio relevancia a los procesos mentales desde las percepciones, la toma de decisiones y la conducta en relación a la compra de un producto, precio, publicidad, bien, servicio, posicionamiento entre otros. La explicación neuropsicológica se basó en la fisiología de la medula espinal a través de la conducción del estímulo, el tallo encefálico y sus núcleos que sirven de relevo de la información para llegar al cerebelo, tálamo, hipotálamo, hemisferios cerebrales y corteza cerebral para el procesamiento complejo de la información y la manifestación de la conducta del consumidor (Salazar, 2011).

Según (Constanzo, 2006), el sistema nervioso es el pilar fundamental en el proceso del neuromarketing. Explicó que las redes neuronales del cerebro humano permiten comunicarse con su ambiente a través de sus componentes sensoriales, perceptivos, atencionales, afectivos y motivacionales. El cerebro recibe, almacena, procesa y organiza la información sensorial dando origen a la conducta o actitud hacia el consumo. Los hemisferios cerebrales procesan la información percibida a través de los medios de comunicación y la publicidad, dando origen a los pensamientos, emociones y actitudes para el consumo de determinados productos. El hemisferio derecho permite la distinción de imágenes, motricidad, creatividad, percepción sensorial, expresiones afectivas y la ideación al consumo, mientras que el hemisferio izquierdo promueve el cálculo, la planificación, el análisis, procesamiento de información y la expresividad

del lenguaje para la conducta del consumidor. Por tanto, lo que percibe el cliente es la realidad que desea poseer en relación a la toma de decisión de comprar un producto (Elguera, 2017).

Los lóbulos cerebrales también son importantes en el estudio del neuromarketing como el lóbulo occipital que procesa estímulos visuales; el lóbulo temporal que procesa el sonido, memoria y comprensión del habla; el lóbulo parietal que procesa los movimientos, orientación, cálculo, reconocimiento, y el lóbulo frontal el pensamiento, planificación, conceptos, emociones y toma de decisiones. En definitiva, la neurociencia y el marketing permiten explicar el comportamiento del consumidor. (Ospina, 2014).

Según (Poveda, 2016), en su análisis del neuromarketing, realizó un acercamiento a la toma de decisiones en el proceso de consumo, explicando el comportamiento del consumidor. Su estudio se basó en tres niveles neuronales interconectados del cerebro humano, como el cerebro reptiliano, responsable de las conductas instintivas; el cerebro límbico responsable de las conductas emocionales y del neo córtex que rige el comportamiento racional, social aceptable. Esta integración explica los comportamientos más primarios como satisfacer sus necesidades hasta los comportamientos más complejos como la toma de decisiones, (Marulanda, 2009).

(Maslow, 1943), explicó estos procesos desde la teoría de la motivación humana, estableció una serie de necesidades básicas, como las necesidades fisiológicas, seguridad, afiliación, reconocimiento, auto reconocimiento, que son los motivadores para las decisiones de compra de productos que sean económicos, exclusivos desde los intereses motivacionales y afectivos del sujeto, establece la diferencia cognitiva de productos, la publicidad del producto, y satisfacción emocional que le otorga el producto seleccionado, aportes que coinciden con los realizados por (Vidal, 2015), referente a la influencia de los procesos cognitivos en la toma de decisiones en el consumidor (Fernández, 2016) y (Raiteri, 2016).

## **II. DESARROLLO**

### **Materiales y métodos**

#### **Participantes**

Para este estudio se estableció una muestra de 255 estudiantes universitarios entre 20 a 35 años, 36 % hombres y 64 % mujeres que forman parte de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Estatal de Milagro.

#### **Instrumentos**

Para analizar el comportamiento del consumidor a la hora de la elección del objeto de consumo, se utilizó el cuestionario de atributos múltiples de (Fishbein, 1963) o teoría de la acción razonada, que consiste en cuantificar las actitudes del individuo respecto al objeto, producto, servicio o marca de consumo desde tres componentes como son; cognitivo, afectivo y conativo, basado en la descripción de la intencionalidad de la conducta, regido por las creencias y convicciones, que son normas subjetivas y por otro lado la presión social y sus consideraciones actitudinales y normativas, que permiten realizar la evaluación de las creencias acerca de las consecuencias de la conducta en la elección del objeto de consumo, y de las creencias acerca de cómo otros considerarían la realización de la conducta y la motivación de satisfacción y complacer sus opiniones a la hora de realizar la elección del objeto de consumo. (Fishbein y Ajzen 1975). Esta escala está compuesta por 10 indicadores con una ponderación de elección de si y no con sub indicadores de expectativas, valor hacia el objeto.

Por otro lado, se utilizó el inventario de personalidad, versión IPIP (16PF-IPIP) de (Goldberg, 1992), de 163 ítems construidos para medir las 16 escalas primarias y cinco dimensiones globales de la personalidad. Cada ítem está redactado en forma de frase que describe comportamientos típicos de las personas y se solicita al sujeto que evalúe el grado de precisión con que cada oración lo describe, utilizando una escala de cinco opciones de respuestas (muy en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo y muy de acuerdo). El

Factor I: Extraversión contiene dos factores de personalidad como Amigabilidad y Apertura (reserva vs animación); Factor II: Amabilidad contiene cinco factores de personalidad como: Asertividad, Gregarismo, Sociabilidad, Calidez, Sensibilidad (hostil vs empático); Factor III: Responsabilidad contiene dos factores como: Perfeccionismo y Obediencia (bien organizado vs. impulsivo); Factor IV: Estabilidad emocional o Neurótomo que contiene cuatro factores como; Estabilidad, Autoestima, Calma, Confianza (inestable vs. estable emocionalmente); y el Factor V: Cultura que contiene tres factores: Complejidad, Intelecto, Imaginación (imaginativo vs concreto). Además detecta habilidades objetivas, autoeficacia e intereses valores y satisfacción, (McCrae y Costa, 1992).

#### **Análisis estadístico**

Los datos obtenidos fueron procesados y correlacionados, expresados en forma descriptiva, a través de la cuantificación de los datos arrojados, utilizando el software Statistical Package for the Social Sciences, SPSS. Programa estadístico que facilitó el tratamiento de la información para luego representarla en tabla y gráficos.

#### **Procedimiento**

El levantamiento de información se realizó en fechas distintas, con la finalidad de no comprometer los resultados, de los datos de esta investigación, previo a la inducción del propósito de la misma y de la utilización de la información de manera reservada.

#### **Resultados**

Los resultados obtenidos referente a las actitudes de personalidad y la elección del objeto de consumo, tomando en cuenta los índices estadísticos, se obtuvo que son las emociones las que se manifiestan a la hora de elegir un producto, percepciones de bienestar y estabilidad emocional con 41 % con actitudes de extraversión caracterizado de amabilidad y apertura hacia la compra adicionado a la actitud de gregarismo e imaginación tal como se expresa en la tabla 1.

Tabla 1 Dimensiones y factores de personalidad

Dimensiones y factores de la personalidad						
Dimensiones	Factores	MD %	DA %	N %	A %	MDA %
Extraversión	Amabilidad	7,8	11,0	29,2	34,3	18,1
	Apertura	18,9	21,6	51,4	18,9	9,3
Amabilidad	Asertividad	13,3	18,2	26,2	27,4	14,7
	Gregarismo	7,7	13,7	26,2	33,0	20,1
	Sociabilidad	15,9	22,5	26,5	20,4	11,7
	Calidez	10,3	20,5	28,9	26,6	13,9
Responsabilidad	Sensibilidad	19,6	23,3	45,0	18,4	11,1
	Perfeccionismo	12,3	18,4	25,2	27,0	16,9
	Obediencia	18,8	18,5	19,0	21,9	18,9
Estabilidad E.	Estabilidad	15,7	28,8	28,5	18,1	8,7
	Autoestima	14,6	21,8	27,2	24,8	10,7
	Calma	12,5	20,6	31,9	28,5	36,0
	Confianza	49,7	10,5	26,6	41,0	16,7
	Complejidad	12,4	23,8	31,0	25,1	10,4
	Intelecto	9,3	13,8	35,4	25,6	13,3
	Imaginación	5,3	11,6	26,6	33,6	22,7

De acuerdo a la elección del objeto de consumo según la escala de atributos múltiples al cuantificar las actitudes del individuo respecto al objeto, producto, servicio o marca de consumo desde los componentes cognitivos, afectivos y conativos, se obtuvo que el sabor o sazón es determinante a la hora de elegir un producto con un 91 %, La variedad de productos satisface el gusto y preferencias a la hora de tomar decisiones en 88,6 % y el buen servicio que recibe es determinante a la hora de volver a comprar un producto en 86,7 %. Se puede observar en la descripción de la intencionalidad de la conducta, las creencias y convicciones, que son normas subjetivas y por otro lado la presión social y sus consideraciones actitudinales y normativas, que permiten realizar la evaluación de la conducta en la elección del objeto de consumo.

Tabla 2. atributos múltiples a la hora de elegir un objeto de consumo

Ítems	Indicador	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	145	56,9
	No	109	42,7
2	Si	232	91,0
	No	23	9,0
3	Si	195	76,5
	No	60	23,5
4	Si	168	65,9
	No	87	34,1
5	Si	221	86,7
	No	34	13,3
6	Si	102	40,0
	No	153	60,0
7	Si	184	72,2
	No	71	27,8
8	Si	120	47,1
	No	135	52,9
9	Si	226	88,6
	No	29	11,4
10	Si	169	66,3
	No	86	33,7
	Total	255	100,0

Al correlacionar ambos resultados, se evidencian las reacciones neurofisiológicas que producen condiciones perceptivas que determinan la preferencia a la hora de elegir un producto, pensando en los beneficios de la salud, además el proceso afectivo influye en la toma de decisiones a la hora de seleccionar el producto para la compra y los procesos conativos se observaron en la tendencia de comprar un producto por el buen servicio que brinda el establecimiento seleccionado. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral). La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral)..

Tabla 3 Correlación de los indicadores de atributos múltiples para elegir un objeto de consumo

ITEMS	1.	2	3.	4	5	6	7	8	9	10.
1	1									
		,345*								
		,000	,340*							
		255	255	255	255	255	255	255	255	255
		1	,239*	,396*	,166*	,514*	,263*	,384*	,620*	,231*
			,000	,000	,008	,000	,000	,000	,000	,000
			255	255	255	255	255	255	255	255
			1	,288*	,208*	,208*	,148*	,153*	,215*	,249*
				,000	,001	,001	,018	,015	,001	,000
				255	255	255	255	255	255	255
				1	,221*	,374*	,402*	,212*	,354*	,299*
					,000	,000	,000	,001	,000	,000
					255	255	255	255	255	255
					1	,155*	,165*	,226*	,089	,136*
						,013	,008	,000	,155	,030
						255	255	255	255	255
						1	,253*	,354*	,601*	,126*
							,000	,000	,000	,044
							255	255	255	255
							1	,225*	,322*	,236*
								,000	,000	,000
								255	255	255
								1	,406*	,212*
									,000	,001
									255	255
									1	,197*
										,002
										255
										1

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

\* La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

**Discusión**

La actitud del sujeto a la hora de elegir un objeto de consumo, manifestó rasgos de personalidad caracterizado por emociones, percepción de bienestar y estabilidad emocional en 41 %, rasgos de extraversión, amabilidad y apertura hacia la compra adicionado a la actitud de gregarismo e imaginación dirigido por sus pensamientos en búsqueda del bienestar personal. Tal como lo expresó (De Andreis, 2012). En su estudio, una mirada a la mente del consumidor, donde la toma de decisiones y comportamientos para la compra estuvieron determinados por las motivaciones intrínsecas del sujeto es decir procesos cognitivos y afectivos a la hora de elegir un producto para su consumo.

En el estudio de neuromarketing y memoria, implicaciones para la comunicación publicitaria de (Serrano y Balanzo, 2012), consideró a la memoria como uno de los procesos cognitivos que se utilizan para conseguir una publicidad eficaz, recurso neurocognitivo que incide en la

toma de decisiones a la hora de elegir un producto que puede ser explorado en otras investigaciones. Los resultados obtenidos se pueden correlacionar con el estudio de la conducta del comprador desde el neuromarketing de (Durango, Espinal y Giraldo, 2016), quienes explicaron que la intención de la compra del consumidor depende de las activaciones neuropsicológicas o (sistema límbico) estímulos del medio, entre ellas la publicidad que hace que reaccione el individuo direccionado por sus emociones, valores, cultura, estilo de vida y entorno que lo llevan a decidir por la compra de un bien, objeto o servicio. (Ferrer, 2009), en su estudio de la “Tangibilización de las emociones” hizo una explicación de los sistemas neuronales que rigen el cerebro humano, con la finalidad de relacionarlo a la conducta del consumidor, exploró la aplicación de los descubrimientos neurocientíficos al campo del marketing, explicándolo desde los procesos afectivos del sujeto. Por último, en el estudio referente a la cognición implícita en la psicología

del consumidor de (Olivera y Rosselló, 2014) manifestó que el comportamiento del consumidor puede ser explicado por la psicología cognitiva, la misma que evidencia los procesos mentales afectivos, cognitivos y conativos en la toma de decisiones a la hora de elegir un producto para su consumo. Tal como lo evidencia en este estudio.

### III. CONCLUSIONES

Los procesos neuropsicológicos afectivos, cognitivos y conativos, permitieron al sujeto tomar decisiones desde su bienestar personal de manera intrínseca hasta alcanzar el bienestar extrínseco en la actitud manifiesta a la hora de elegir un producto. El creciente interés por esta línea de investigación de la psicología cognitiva y neuropsicología, permite abrir nuevas investigaciones que contribuyan a esclarecer cuales son las tendencias del comportamiento del consumidor, abordados desde otros campos de acción y del conocimiento, como la economía, la publicidad, entre otros.

Cabe recalcar que se determinó la importancia y rol de las emociones, motivaciones e interés a la hora de adquirir un bien o servicio, desde los procesos cognitivos, afectivos y conativos, en consideración con los factores y dimensiones de la personalidad, desde la teoría de acción razonada o actitudes múltiples para la toma de decisiones hacia la compra. Se espera que otros investigadores consideren los resultados obtenidos en futuros estudios, para ampliar la comprensión del comportamiento del consumidor.

### IV. REFERENCIAS

Batista, M. (2010). Neuromarketing: Conocer al cliente por sus percepciones. Tec. Empresarial, Vol. 4, N° 3 PP 9 – 19.

De Andreis A. (2012). Neuromarketing: una mirada a la mente del consumidor. Ad-Gnosis, 51-57.

Durango, J; Espinal, N. Y Giraldo, M. (2016). Neuromarketing y la conducta del consumidor. Revista electrónica SSYCONEX, Vol. 8 n° 12. Pp 1-8.

Elguera, H. (2017). Impacto de la imagen visual en el comportamiento de compra por impulso: un modelo comercial. Centro de investigación de la creatividad UCAL vol. 1 pp 1-12.

Fraj, E y Martínez E. (2003). Las actitudes como determinantes del comportamiento ecológico del consumidor. Análisis des la perspectiva de la teoría de la acción razonada. Revista española de investigación en Marketing, vol. 7, N°2, PP 5.

Fernández, E. (2016). Neuromarketing: entendiendo el comportamiento del consumidor. Universidad Nacional de Cuyo. Reg. 25-718.

(Ferrer, A 2009), Neuromarketing, La Tangibilización de las Emociones”

Fishbein, M. (1963). An Investigation of the relationships between beliefs about an object and the attitude toward that object. Vol 16, Issue 3.

Fishbein, M y Ajzzen, I. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to teory and research Reading, MA: Adison-wesley.

Fishbein, M (1977). Attitude – behavior relations: A theoretical analycis and review of empirical research. Psychological Bulletin, Vol. 84, No. 5, 8-918.

Hernández, I; Alcántara, R., y Cerón, A. (2014). Aplicación del modelo de atributos múltiples de Fishbein en la industria restaurantera. Vol, 15 Num. 1 pp1-17.

Hoyer, W. MacInnis, D. (2010). Comportamiento del consumidor. Cengage, Learning.

Karsaklian, E. (2008). Comportamiento del consumidor. 2do edición. San Pablo. Atlas.

Larios, E., Hernández, G., Hernández, E. (2016). El nuevo consumidor mexicano. IV congreso internacional de investigación en ciencias administrativas. Pachuca, Hidalgo, memorias.

Legeren, B., y Crespo, V. (2015). Neuromarketing: El papel de la neurociencia en la industria del videojuego. Researchgate-cinema pp. 2-7.

- Maslow, A. (1943). Teoría de la motivación humana.
- Marulanda, K (2009). Avances del neuromarketing con respecto a los procesos cognitivos en las bibliotecas de las universidades del Valle de Aburra.
- Olivera, A y Rosselló, J. (2014). Aportaciones del estudio de la cognición implícita al ámbito de la psicología del consumidor: resultados y perspectivas. Papeles del psicólogo, Vol, 35 (2), pp 210-214.
- Ospina, L. (2014). Neuromarketing. Universidad Militar Nueva Granada. Colombia pp 1-30.
- Pérez, B. (2012). Estudio sobre el comportamiento económico y psicosocial del consumidor de productos deportivos. Una aproximación desde la economía conductual. Universidad Camilo José Cela. Madrid, pp 2-441.
- Poveda, J. (2016). Neuromarketing: un acercamiento sobre su influencia en las decisiones de compra. DOI; 10.502. Vol 6 N° 2.
- Raiteri, M 2016. El comportamiento del consumidor actual. Universidad del Cuyo. Pp 1-54.
- Rodríguez., Monforle, E., Larios, E., Silva, j. (2016). Sustentabilidad y desarrollo social. Una mirada desde la óptica del comportamiento de compras verdes del consumidor. Revista espacios. Vol. 37, N° 21, 23.
- Schiffman, L. Kanuk L. (2010). Comportamiento del consumidor. México. Pearson.
- Sanchez, N. (2016). Aportes de la psicología al marketing: rol de las emociones. Revista Universitat Jaume I. Vol, N° pp 1-30.
- Salazar, C. (2011). La neurociencia del consumidor como horizonte de investigación, conceptos y aplicaciones un enfoque paradigmático. Univert, empresa, Bogotá, Colombia. Vol. 21 pp 1-24.
- Serrano, N. Y Balanzo, C. 2012, vol. 6, no 2, 297-313.
- Zambrano, M. (2014). Nuevas aportaciones del neuromarketing y el inconsciente cognitiva la publicidad del siglo XXI. Universidad de Valladolid- Segovia. Pp 2-41.



**CARACTERÍSTICAS DEL DESARROLLO SOCIAL Y SU RELACIÓN CON LOS NIVELES  
DE DESARROLLO NEUROPSICOLÓGICO DE LOS NIÑOS  
DE 12-36 MESES DEL ÁREA SUBURBANA.**

Ana del Pilar Velasco-Rust<sup>1</sup> MSc. Ivan Pincay-Aguilar<sup>2</sup>. MSc. Carmen Zambrano-Villalba<sup>3</sup>  
(Recibido septiembre 2017, aceptado noviembre 2017)

<sup>1</sup>Estudiante investigadora, Universidad Estatal de Milagro.

<sup>2</sup>MSc. En Psicología organizacional, Psicologo en Rehabilitacion Educativa, docente Universidad Estatal de Milagro.

<sup>3</sup>Directora Proyecto de investigación y de vinculación, Master en psicología clínica y en Diseño curricular, docente investigadora Universidad Estatal de Milagro.

milagrerpilar@hotmail.com, ipincaya@unemi.edu.ec, czambranov@unemi.edu.ec

---

**Resumen:** Se describe las características del desarrollo madurativo social, en relación con los niveles de desarrollo neuropsicológico de los niños del área suburbana. La muestra fue conformada por 100 niños, en edades comprendidas entre los 12-36 meses, de ambos sexos, asistentes regulares a los Centros Infantiles del Buen Vivir de la comunidad de los “Vergeles” y sus alrededores. Se aplicó la Escala de Madurez Social de Vineland y la Prueba de Tamizaje del Desarrollo de Denver II. Se demostró que los grados de independencia social están ligados al correcto desarrollo neuropsicológico; además el desarrollo madurativo de los niños y niñas asistentes al sistema público de CIBV está dentro de los parámetros normales y esperados, salvo excepciones que demuestran un pobre desarrollo. No obstante, las escalas correspondientes a cada edad dentro de la prueba de tamizaje, exponen niveles pobres de desarrollo en áreas de comprensión y emisión del lenguaje hablado, como consecuencia los aspectos vinculados al área motor, se muestran también afectados por la dificultad de entender órdenes y por lo tanto seguirlas.

**Palabras Clave:** Desarrollo madurativo social; conducta; neuropsicológico.

---

**CHARACTERISTICS OF SOCIAL DEVELOPMENT AND ITS RELATIONSHIP WITH THE  
LEVELS OF NEUROPSYCHOLOGICAL DEVELOPMENT OF CHILDREN  
FROM 12-36 MONTHS OF THE SUBURBAN AREA.**

**Abstract:** The characteristics of the social maturational development are described, in relation to the levels of neuropsychological development of children in the suburban area. The sample consisted of 100 children, aged between 12-36 months, of both sexes, regular assistants to the Children’s Centers of Good Living of the community of “Vergeles” and its surroundings. The Vineland Social Maturity Scale and the Denver II Development Screening Test were applied. It was demonstrated that the degrees of social independence are linked to the correct neuropsychological development; In addition, the maturational development of the children attending the public system of CIBV is within the normal and expected parameters, with exceptions that show poor development. However, the scales corresponding to each age within the screening test, expose poor levels of development in areas of the understanding and emission of spoken language, as a consequence the aspects related to motor area are also affected by the difficulty of understanding orders and therefore follow them.

**Keyword:** Social maturational development; conduct; neuropsychological.

## I. INTRODUCCIÓN

De acuerdo a la Escala de Madurez Social de Vineland. (Doll, 1935) el desarrollo madurativo del niño se mide en los parámetros de la independencia personal correspondiente a cada periodo de vida, por ello en este artículo se determinó las características del desarrollo madurativo social en niños de 12-36 meses del área suburbana, particularmente en el área la comunidad de “los Vergeles” en la ciudad de Milagro – Ecuador.

El niño dentro de su proceso de desarrollo, adquiere habilidades complejas que hacen posible su interacción con las personas y la adaptación a objetos y situaciones de su medio ambiente en diversas formas, estas habilidades con repercusiones adaptativas, incluyen las funciones de la inteligencia y el aprendizaje, por medio de las cuales entiende y organiza su mundo, amplía la capacidad de comprender, hablar su idioma, desplazarse, manipular objetos, relacionarse con los demás, y el modo de sentir y expresar sus emociones (Soler-Limon, Rivera, Figueroa, Sánchez y Sánchez, 2007).

De 10 a 12 meses el niño establece interacción privilegiada con una o varias personas, busca ser acompañado y recibir atención. Aumenta la dependencia hacia su madre, imita gestos, expresiones sociales y sonidos, muestra miedo a lugares extraños, manifiesta cariño hacia las personas y juguetes favoritos, muestra interés por lo que hacen los adultos. De 0 a 1 año, de acuerdo con (Erikson, 1983) el niño debe de enfrentarse a un mundo menos seguro. Aprende a confiar cuando es cuidado de una forma consciente y cálida (alimentación y estímulo), generando de esta manera el vínculo afectivo: con su madre= apego (relación emocional privilegiada y que ayuda en el desarrollo social él bebe debe frente a otras personas (Núñez Pérez, *et, al*, 2011).

En la etapa de socialización del niño de 9 a 12 meses, la familia debe atender y fomentar esta relación de socialización e individualización, lo cual contribuirá al mejoramiento de su vocabulario y lenguaje expresivo en forma rápida y sorprendente. Debe respetarse el esquema de horarios que el niño ha estructurado para alternar sus horas de vigilia y sueño (Cusminsky,

Lejarraga, Mercer, Martell, Fescina , 1994) .

Entre el 1 y 2 año, el niño se ve a sí mismo como el centro del mundo, juega solo e inicia sus propios juegos, así mismo tiene dificultad para compartir y demuestra sentimientos intensos por los padres y otras personas. Aprenden su propio nombre y se reconocen a sí mismos en fotos o en espejos .Muestran aumento en sus temores, empieza a expresar nuevas emociones como: celos, afecto, orgullo y vergüenza además de que es capaz de expresar sentimientos negativos (Núñez Pérez, *et, al*, 2011).

El juego que predomina es el de imitación doméstica. El niño toma el modelo de los adultos que lo rodean y los muñecos lo representan a él. Las horas de sueño durante la tarde deben ser pocas. El niño debe aprovechar estas horas para pasear, explorar, extender su ambiente y comenzar a compartir su tiempo con otros niños donde adquiere y perfecciona habilidades y conoce nuevas dimensiones de la vida social. Tanto en esta etapa como en la siguiente, el niño comienza su integración social al ámbito del grupo familiar y del hogar. Si bien las dificultades y la torpeza definen esta etapa, los padres deben ser tolerantes, motivando al niño, otorgándole seguridad y estimulando su iniciativa (Cusminsky, *et, al*, 1994).

En el periodo comprendido entre los 2 a 3 años, los niños empiezan a autoevaluarse y a desarrollar nociones de si mismo como buenas, malos, atractivos. Insisten en independizarse, empiezan los berrinches o pataletas caracterizando los sentimientos yoccos como el “egocentrismo”. Miran a otros niños y se unen brevemente para jugar con ellos, usan objetos de manera simbólica en el juego además desarrollan el gusto por participan en actividades grupales simples, como cantar, aplaudir o bailar. (Núñez Pérez, *et, al*, 2011).

Durante este periodo de tiempo, el niño trata de agradar y conformar; es sensible al halago y a los gestos amistosos. Escucha con atención y perspicacia crecientes; ha descubierto que escuchando aprende de los adultos. El cuidado y el interés por la vestimenta deben ser estimulados, ya que ayudan a la identificación del niño y ciertamente, esta es la edad de la

socialización, ya que desarrolla gran autonomía y habilidades para las tareas cotidianas, este pequeño niño que anteriormente se mostraba incapaz de automotivación ahora comienza a vestirse solo y comer con cierta limpieza. Disfruta de los juegos colectivos, conoce su sexo y controla los esfínteres durante el día. Además para el desarrollo subjetivo se hizo el análisis de los determinantes culturales y los roles en desempeño social, (Duek, 2010).

El ser humano dentro de su multidimensionalidad está inmerso en escalas de valores que deben cumplirse o cercarse en mayor medida para poder ser considerado dentro de los parámetros de la normalidad, es por esta razón que se procura relacionar las características del desarrollo madurativo entre individuos de un similar rango de edad. En la ciudad de Michoacán – México se evaluó el desarrollo madurativo con base en la Escala Jalisco de Evaluación del Desarrollo Madurativo, diseñada especialmente para grupos socioeconómico y culturalmente deprimidos en México, (Martínez, Melgarejo y Pérez, 2015).

Dentro de este estudio se encontró un promedio de desarrollo madurativo de 76.9 % lo que se considera moderadamente bajo. Sólo 34.8 % de niños lograron instalarse en la clasificación de desarrollo madurativo adecuado. El “lugar en que nació y vive el niño”, “cómo fueron las relaciones de pareja durante el embarazo”, “nació con ayuda de partera”, “la madre notó algún problema después de nacer el niño” y “que la madre note que hay un problema actualmente en el niño” fueron las variables que se asociaron al bajo desarrollo madurativo en los niños estudiados, (Ardila, 2014).

Los parámetros de dicho estudio consideraron actividades propias para los niños de su edad. El promedio de los niños examinados deberían lograr 100 por ciento de aciertos en lo correspondiente a su edad; sin embargo, los datos indicaron un gran número de niños que presentan un desarrollo madurativo menor a ese criterio (Pando, Aranda, Amezcua, Mendoza Roay y Aldrete, 2015).

El estudio realizado en el proyecto “Fruta del Norte” ubicada en el Cantón Yantzatza, parroquia Los Encuentros, comunidad El Zarza, es uno de

los proyectos estratégicos de megaminería, del gobierno ecuatoriano, se exploró entre otras cuestiones el desarrollo madurativo de las comunidades inmersas en la extracción minera a nivel artesanal y a mayor escala, (Mansilla, 2000). En relación al desarrollo madurativo, el análisis de contingencia determinó un valor altamente significativo correspondiente a 0,035. Resulta evidente que el grupo cercano al proyecto minero presenta mayores niveles de inmadurez leve y significativa. Así también, mientras en la zona megaminera la media en años y meses de inmadurez es de 2,35, en las comunidades de minería artesanal desciende a 1,9 (Soliz, Maldonado y Valladares, 2013).

Por las razones ya mencionadas la investigación procuró establecer las características del desarrollo madurativo y las diferencias del mismo entre individuos con diferentes rangos de edad, dentro de este material se evidenció datos reales de las características del desarrollo madurativo social de niños pequeños en un sector determinado de la población Milagreña.

## **II. DESARROLLO**

### **Método.**

#### **Participantes:**

La muestra constó de 100 niños con edades fluctuantes entre 12 y 36 meses (edad media= 24.5 meses), comprendidos entre 54 varones y 46 mujeres. Todos los niños eran asistentes regulares a los centros infantiles del buen vivir (CIBV). Los criterios de inclusión para el estudio fueron: a) ser asistentes regulares al CIBV donde se realizó la investigación; b) tener edades de 12-36 meses en el momento de la investigación; c) tener autorización de los padres y/o representante legal para la participación del estudio por medio del consentimiento informado.

#### **Instrumentos:**

Se utilizó la prueba de Tamizaje del Desarrollo de Denver II (Frankenburg, 1996), desarrollado por (Frankenburg y Dobbs, 1967), quien consideró 4 áreas: Área Personal Social; Evalúa tareas que reflejan la habilidad del niño para contactarse con otras personas y el cuidado de si mismo. Motricidad Fina Adaptativa; Evalúa tareas que reflejan la habilidad del niño para ver y usar

sus manos coordinadamente en coger objetos, manipularlos, entre otros. Área de Lenguaje; Evalúa tareas que dan cuenta de la habilidad para escuchar y comunicarse a través del habla. Área de Motricidad Gruesa; Evalúa tareas que reflejan la habilidad del niño en la coordinación de los grandes segmentos corporales, brazos, piernas y tronco. Dichas áreas fueron medidas por medio de la manipulación de objetos como: frasco de tapa rosca, cubos, pelota, campana, canicas, lápices, sonajero, madeja de lana roja. Se evaluó el desarrollo psicomotor alcanzado en niños de 1 mes a 6 años de edad cronológica.

Se aplicó la Escala de Madurez Social de Vineland (Doll, 1935), que mide el desarrollo evolutivo y maduracional, en cuatro áreas generales del comportamiento: Comunicación, Habilidades para la vida cotidiana, Socialización y Habilidades motoras. Evalúa nivel de madurez social en personas entre 0 a 1 año y hasta 25 años o más. La escala consta de 117 ítems que están agrupados en años por orden de normas promedio de edad, a cada número corresponde un ítem determinado que refleja un crecimiento general en la responsabilidad social.

**Análisis estadístico:**

Fue una investigación mixta de tipo transversal, que permitió verificar los objetivos planteados en el inicio del estudio. Además se utilizó el análisis estadístico descriptivo y correlacional en datos agrupados de acuerdo a los indicadores de medición para determinar la relación entre el desarrollo neuropsicológico y madurativo del niño.

**Procedimiento**

El proyecto de investigación fue previamente aprobado por la coordinación general de los CIBV y posteriormente se requirió la autorización de los padres y/o representante legal para la participación del estudio por medio del consentimiento informado. Se coordinó con el equipo del centro de desarrollo infantil medio día para la aplicación de las pruebas. De la Escala de Madurez Social de Vineland, se aplicaron los ítems de 0 a 3 años, y la prueba de tamizaje del desarrollo de Denver II (Frankenburg, 1996). La tabulación de datos se realizó por medio del programa SPSS, el cual permitió la interpretación cuantitativa de las variables cualitativas inherentes a este estudio.

**Resultados**

Los resultados se presentan de acuerdo a las potencialidades desarrolladas a nivel de independencia personal de acuerdo a la edad y género de los individuos. Los resultados de la escala de madurez social de Vineland (Doll, 1935) fueron apoyadas por los resultados de la prueba de tamizaje del desarrollo de Denver, tal como se lo representó en la tabla 1, 2.

Tabla 1 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico: Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1año	25	25,0	25,0	25,0
	2 años	25	25,0	25,0	50,0
	2.5 años	25	25,0	25,0	75,0
	3 años	25	25,0	25,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Tabla 2 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico: Género

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido masculino	54	54,0	54,0	54,0
femenino	46	46,0	46,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Al momento de revisar el procedimiento estadístico, se evidenció retraso en el aspecto comunicacional en los niños de 1 año, 2 años y 2.5 años al presentar puntuaciones de (-) en un porcentaje aproximado del 40% al 60%. Resultó inquietante que en los grupos no exista homogeneidad en cuanto al desarrollo del lenguaje ya que en estos datos se demostró que el género masculino evidenció un significativo retraso en la manifestación del lenguaje. (+) corresponde al desempeño satisfactorio en forma habitual en la escala comunicacional. Tal como se puede observar en la tabla 3 y 4.

Tabla 3 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico: Comunicación, edad

		Edad				Total
		1año	2 años	2.5 años	3 años	
Dice nombres de objetos familiares	+ (mas)	8	12	17	25	62
	+ - (mas - menos)	7	0	0	0	7
	- (menos)	9	8	8	0	25
	- C.O (menos con oportunidad)	1	5	0	0	6
<b>Total</b>		25	25	25	25	100

Tabla 4 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico: Comunicación, género

		Género		
		masculino	femenino	Total
Dice nombres de objetos familiares	+ (mas)	28	34	62
	+ - (mas - menos)	1	6	7
	- (menos)	21	4	25
	- C.O (menos con oportunidad)	4	2	6
<b>Total</b>		54	46	100

La presencia de hábitos de higiene, dentro del grupo de 1 año, se pudo interpretar como el hecho de “avisar” que se encuentra sucio, no obstante las habilidades en el grupo de 2 años no se encuentran desarrolladas. De acuerdo a los hábitos de higiene en la escala de género, se evidenció que los varones demuestran mayor independencia en este sentido. (+) corresponde al desempeño satisfactorio en forma habitual en la escala de habilidades para la vida cotidiana de acuerdo a la edad y género, expresados en la tabla 5 y 6.

Tabla 5 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico  
 Habilidades para la vida cotidiana, edad

		Edad				Total
		1 año	2 años	2.5 años	3 años	
pide ir al baño	+ (mas)	25	12	21	24	82
	- (menos)	0	13	4	1	18
Total		25	25	25	25	100

Tabla 6 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico:  
 Habilidades para la vida cotidiana, género

		Género		Total
		masculino	femenino	
pide ir al baño	+ (mas)	43	39	82
	- (menos)	11	7	18
Total		54	46	100

Las habilidades sociales dentro de este grupo se encuentran distorsionadas ya que los grupos de las edades de 1, 2 y 3 años procuran relacionarse con otros niños, mientras el grupo de 2.5 años demuestra una regresión en el desarrollo de habilidades sociales. (+) Corresponde al desempeño satisfactorio en forma habitual en la escala de Socialización referidos en la tabla 7 y 8.

Tabla 7 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico:  
 Socialización, edad

		Edad				Total
		1 año	2 años	2.5 años	3 años	
Juega con otros niños	+ (mas)	20	16	1	16	53
	+ - (mas - menos)	2	0	0	0	2
	- (menos)	1	2	24	9	36
Total		23	18	25	25	91

Tabla 8 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico:  
 Socialización, Género.

		Género		Total
		masculino	femenino	
Juega con otros niños	+ (mas)	27	26	53
	+ - (mas - menos)	1	1	2
	- (menos)	21	15	36
Total		49	42	91

Las habilidades motoras se vieron marcadas por una notoria diferencia entre varones y mujeres.

El desarrollo de los varones fue marcadamente significativo en relación con el de las mujeres. (+) corresponde al desempeño satisfactorio en forma habitual en la escala de habilidades motoras desde la edad y género explicitados en la tabla 9 y 10.

Tabla 9 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico:  
Habilidades motoras, edad.

		Edad			Total
		1 año	2 años	2.5 años	
Hace rayas con lápiz y crayón	+ (mas)	18	18	22	24
	+S.O (mas sin oportunidad)	2	0	0	0
	- (menos)	5	7	3	1
Total		25	25	25	25

Tabla 10 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico:  
Habilidades motoras, género.

		Género		Total
		masculino	femenino	
Hace rayas con lápiz y crayón	+ (mas)	43	39	82
	+S.O (mas sin oportunidad)	1	1	2
	- (menos)	10	6	16
Total		54	46	100

En el área personal - social, se constató que de un universo de 100 individuos el 91% de ellos paso la prueba de quitarse la ropa, demostrando niveles adecuados de aprendizaje y memoria, salvo casos excepcionales que englobaron un 9%, de acuerdo a la distribución por género, se evidenció una leve superioridad por parte de los varones en cuanto a las habilidades personales. (P) corresponde al desempeño satisfactorio en forma habitual en la escala Personal – Social mencionados en la tabla 11 y 12.

Tabla 11 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico:  
Personal – Social, edad.

		Edad				Total
		1 año	2 años	2.5 años	3 años	
quitarse la ropa	(P) pasó	16	25	25	25	91
	(F) falló	6	0	0	0	6
	(N.P) no pasó	3	0	0	0	3
Total		25	25	25	25	100

Tabla 12 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico:  
Personal – Social, género.

		Género		Total
		masculino	femenino	
quitarse la ropa	(P) pasó	50	41	91
	(F) falló	2	4	6
	(N.P) no pasó	2	1	3
Total		54	46	100

En el área Motor fino-adaptativo, se constató que de un universo de 100 individuos el 90% de ellos paso la prueba de formar una torre de 6 cubos, demostrando niveles adecuados de habilidades visoespaciales, así como destrezas de ejecución de alto nivel , salvo casos excepcionales que engloban un 10%. En cuanto a las habilidades de “construcción” se demuestra un nivel de superioridad por parte del género masculino. (P) corresponde al desempeño satisfactorio en forma habitual en la escala de motor fino-adaptativo expresados en la tabla 13 y 14.

Tabla 13 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico:  
Motor fino-adaptativo. edad.

		Edad				Total
		1 año	2 años	2.5 años	3 años	
torre de 6 cubos	(P) pasó	19	25	21	25	90
	(F) falló	2	0	2	0	4
	(N.P) no pasó	4	0	0	0	4
	(N.O) nueva oportunidad	0	0	2	0	2
Total		25	25	25	25	100

Tabla 14 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico: Motor fino-adaptativo, género.

		Género		Total
		masculino	femenino	
torre de 6 cubos	(P) pasó	51	39	90
	(F) falló	1	3	4
	(N.P) no pasó	2	2	4
	(N.O) nueva oportunidad	0	2	2
Total		54	46	100

El área lenguaje se constató que de un universo de 100 individuos el 60% de ellos paso la prueba de hablar semilegible, constatando que un 40% de estos individuos de entre 12 – 36 meses no poseen niveles adecuados de lenguaje. Dentro del análisis de género, se evidenció superioridad en el género femenino. (P) corresponde al desempeño satisfactorio en forma habitual en la escala de lenguaje de acuerdo a los datos descritos en la tabla 15 y 16.

Tabla 15 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico: Lenguaje, edad.

		Edad				Total
		1 año	2 años	2.5 años	3 años	
habla semilegible	(P) pasó	10	21	12	17	60
	(N.P) no pasó	15	4	13	8	40
Total		25	25	25	25	100



Tabla 16 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico: Lenguaje, género.

		Género		Total
		masculino	femenino	
habla similegible	(P) pasó	28	32	60
	(N.P) no pasó	26	14	40
Total		54	46	100

En el área motor grande, se disintió que de un universo de 100 individuos el 24% de ellos paso la prueba de saltar, frente a un alarmante 72% que no pasó la prueba demostrando niveles inferiores en el desarrollo de las habilidades de secuenciación. En el análisis de género, se demostró una leve superioridad por parte de los varones en relación con las niñas, pero el nivel de individuos que no pasaron la prueba sobrepasaron las expectativas. (P) corresponde al desempeño satisfactorio en forma habitual en la escala de motor grande expresados en la tala 17 y 18.

Tabla 17 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico: Motor Grande, edad.

		Edad				Total
		1año	2 años	2.5 años	3 años	
saltar	(P) pasó	7	16	0	1	24
	(N.P) no pasó	18	5	25	24	72
	(N.O) nueva oportunidad	0	4	0	0	4
Total		25	25	25	25	100

Tabla 18 Desarrollo madurativo social - Neuropsicológico: Motor Grande, género.

		Género		Total
		masculino	femenino	
saltar	(P) pasó	14	10	24
	(N.P) no pasó	36	36	72
	(N.O) nueva oportunidad	4	0	4
Total		54	46	100

### Discusión

De acuerdo a lo que planteó (Soler-Limon, Rivera, Figueroa, Sánchez y Sánchez, 2007) El niño dentro de su proceso de desarrollo, adquirió habilidades complejas que hicieron posible su interacción con las personas y adaptación a objetos y situaciones de su medio ambiente en diversas formas, estas habilidades con repercusiones adaptativas, incluyeron las funciones de la inteligencia y el aprendizaje, por medio de las cuales entiende y organiza su mundo, amplía la capacidad de comprender, hablar su idioma, desplazarse, manipular objetos, relacionarse con los demás, y el modo de sentir y

expresar sus emociones.

Al contrastar este criterio, evidentemente los niños que forman parte del rango de edad estimado entre 12 – 36 meses aprenden entre tareas sencillas como lavarse las manos, sentarse sin ayuda e interactuar con otros niños como despegarse de la personalización del cuidado materno para ingresar a un espectro generalizado de la sociedad.

(Núñez Pérez, *et al.* 2011) Expresa que en la etapa comprendida entre los 2 – 3 años los niños miran a otros niños y se unen brevemente para jugar con ellos, usan objetos de manera simbólica en el juego además desarrollan el

gusto por participan en actividades grupales simples, como cantar, aplaudir o bailar. Así se encontró un gran nivel de aceptación (91,9%) en cuanto a interacción de pares se refiere. Ciertamente, el individuo al estar inmerso en un ambiente de constante interacción social, le permite desarrollar habilidades cognitivas que le permiten adaptarse a ese ambiente que en primera instancia se consideró poco amigable. Durante este periodo de tiempo, el niño trata de agrandar y conformar; es sensible al halago y a los gestos amistosos. Escucha con atención y perspicacia crecientes; ha descubierto que escuchando aprende de los adultos (Cusminsky, *et al.*, 1994). Los resultados estadísticos de la Escala de Madurez Social de Vineland (Doll, 1935) , se encontró que el 15.4% de los sujetos no pueden seguir instrucciones simples, contrastando de alguna manera la afirmación que nos hacen los expertos de la OPS.

### III. CONCLUSIONES

Durante la investigación se pudo concluir que el desarrollo madurativo de los niños y niñas asistentes al sistema público de CIBV está dentro de los parámetros normales y esperados, salvo excepciones que demuestran un pobre desarrollo. El grado de independencia personal en las escalas que implican transmisión del lenguaje hablado se encuentran afectadas.

Al analizar los datos correspondientes a cada una de las escalas consideradas relevantes para el rango de edad determinado entre 12 – 36 meses de edad se pudo verificar que los niños asistentes a el CIBV ubicado en el sector de la comunidad conocida como “Los Vergeles” demostraron, en su mayoría, un desarrollo madurativo social correspondiente a su edad cronológica. Cabe recalcar que existieron casos puntuales en que el desarrollo madurativo se mostró en grados bajos. La frecuencia en la que las actividades solicitadas en el test se han efectuado en una escala satisfactoria.

No obstante, las escalas correspondientes a cada edad dentro de la prueba de tamizaje Denver demuestran niveles pobres de desarrollo en áreas comprensión y emisión del lenguaje hablado, como consecuencia los aspectos vinculados a las áreas de motor grande se encontraron afectados

por la dificultad de entender órdenes y por lo tanto seguirlos.

### Recomendaciones

Se recomienda la aplicación de técnicas de estimulación cognitiva para corregir los problemas del habla y comprensión del lenguaje. Realizar adaptaciones curriculares para estimular el desarrollo de los niños cuyo retraso es evidente. Las adaptaciones curriculares deberán trascender el contexto académico.

Se recomienda además el desarrollo de estrategias que permitan introducir el deporte y la actividad física dentro de las actividades curriculares diarias.

Estimular y mejorar la exposición a las actividades al aire libre.

Es importante que los niños que presenten problemas en las áreas de motor fino – adaptativo y personal – social sean estimulados de manera regular e individual en el CIBV pero mayormente en sus hogares.

### IV. REFERENCIAS

- Ardila, A. El futuro de la neuropsicología en Latinoamérica. (2014). AMCAOF. Vol. 3, Núm. 3. pp 93-94.
- Cusminsky, M. Lejarraga, H. Mercer, R. Martell, M. Fescina, R. (1994). El desarrollo del niño . En O. P. Salud, MANUAL DE CRECIMIENTO yDESARROLLO DEL NIÑO (págs. 62, 66, 70). Washington, D.C.: Oficina Sanitaria Panamericana.
- Pando, M. Aranda, C. Amezcua, M. Mendoza, P,y Guadalupe A. (2015). Desarrollo madurativo del niño en zonas socialmente deprimidas del estado de Michoacán. Redalyc.
- Psicologia y Educacion integral. (07 de junio de 2011). Primera infancia desarrollo social. Recuperado el 2017 de 08 de 18, de Slide Share: <https://es.slideshare.net/pei.ac01/primera-infancia-desarrollo-social>
- Soler-Limon, K. M., Rivera, I. R., Figueroa, M., Sánchez, L. & Sánchez, M. (2007). Relación entre las características del ambiente psicosocial en el hogar y el desarrollo psicomotor en el niño menor de 36 meses de edad. En Soler-Limon, Boletín Medico Hospital Infantil Méxi- co (págs. Boletín

- Medico Hospital Infantil Méxi- co).
- Soliz, M., Maldonado, A., & Valladares, C. (2013). Estado nutricional, desarrollo madurativo y sufrimiento mental en niños, niñas y adolescentes de comunidades cercanas al Proyecto megaminero “Fruta del Norte” en comparación con comunidades de minería artesanal. . Revista de la Facultad de Ciencias Médicas Universidad de Cuenca, 33.
- Carla Morales, Manuel García , Carolina Álvarez , Marta Gervás, Rebeca Pardo, Óscar Pérez , Marta de la Torre y Marta Santacreu. . (2015). Centro de Psicología Aplicada. Recuperado el 06 de Agosto de 2017, de GUÍA DE INTERVENCIÓN CLÍNICA INFANTIL :[http://www.uam.es/centros/psicologia/paginas/cpa/paginas/doc/documentacion/rincon/guia\\_infantil.pdf](http://www.uam.es/centros/psicologia/paginas/cpa/paginas/doc/documentacion/rincon/guia_infantil.pdf)
- Cravioto; Arrieta. (1982). Nutrición, desarrollo mental, conducta y aprendizaje. México: DIF-UNICEF.
- Duek, 2010. Infancia, desarrollo y conocimiento: los niños y niñas y su socialización. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud. vol. 8, núm. 2. pp. 799-808.
- Flores. (2001). Características neuropsicológicas del lenguaje oral y su comprensión en niños preescolares y escolares procedentes de escuelas urbanas y suburbanas. México: Universidad Autónoma de.
- Jiménez. (2000). Características de la formación y desarrollo de las imágenes internas en niños normales de 6-12 años. México: Universidad Autónoma de Puebla.
- Mansilla, M. (2000) Etapas del Desarrollo Humano. Revista de Investigación en Psicología, Vol.3 No.2, pp 105-116.
- María del Pilar Medina , Inés Kahn, Pamela Muñoz , Janette Leyva , José Moreno, Sarah Vega . ( 2015). Neurodesarrollo infantil: características normales y signos de alarma en el niño menor de cinco años. Scielo Perú, vol.32 no.3.
- Martínez, E., Pino, M., y Broche, Y. (2015) ENCUENTROS ISSN 1692-5858 No. 1. pp. 75-84.
- UNICEF Desarrollo del niño en la primera infancia: Documentos sobre la política y la programación del UNICEF. 1984.
- Quintanar, López. . (1997 - 1998). Algunas características del desarrollo de la memoria verbal y visual en niños escolares. Revista Latina de Pensamiento y Lenguaje, 6, (1), 49-62.
- Quintanar, Solovieva. (1998). Evaluación del desarrollo de la actividad intelectual en niños de diferente nivel sociocultural. Revista Latina de Pensamiento y Lenguaje, 6, (2), 91-110.
- Rosa, A. I. y Olivares, J. . (2010). El trastorno obsesivo-compulsivo en niños y adolescentes . Madrid: Pirámide.
- Ruiz, N, (2008). Neuropsicología de la construcción de la función ejecutiva. Universidad de Salamanca.
- Vallejo, D. M. (18 de Mayo de 2012 ). UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR FACULTAD DE CIENCIAS PSICOLOGICAS INSTITUTO DE INVESTIGACION Y POSTGRADO . Recuperado el 06 de Agosto de 2017, de Evaluación Neuropsicológica en niños de cuatro a cinco años con problemas de lenguaje: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/1141/1/T-UCE-0007-2.pdf>
- Yulia Solovieva, Luis Quintanar y Emelia Lázaro. ( 2006). EFECTOS SOCIOCULTURALES SOBRE EL DESARROLLO PSICOLOGICO Y NEUROPSICOLOGICO EN NIÑOS PREESCOLARES. Cuadernos Hispanoamericanos de Psicología, , 10 - 12.
- dos Santos , L. B., & Zubiaur-González, M. (2013). Desarrollo de las habilidades motoras fundamentales en función del sexo y del índice de masa corporal en escolares. Scielo.
- Hall, Vance, Cristler, Connie M., Cranston, Sharon y Trucker, Bonnie. . (1973). Teachers and parents as a researcher using multiple base line designs. Journal of Applied Behavior Analysis 45, 247-255.

# PSICOLOGÍA

Revista universitaria de la  
Facultad Ciencias Sociales  
UNEMI

---

**Normas de Publicación de la Revista Psicología**

---

## **Normas de Publicación de la Revista Psicología UNEMI**

**La Revista PSICOLOGÍA UNEMI** es una revista científica indizada y arbitrada, de publicación semestral. Dirigida a la población universitaria, que publica principalmente trabajos originales de investigación científica, divulgación de proyectos de vinculación, ensayos y comunicaciones originales preferentemente en las áreas prioritarias de la revista. Su objetivo es divulgar las producciones científicas de la UNEMI, así como las que se realicen en otras universidades y centros de investigación en el país y en el exterior, en las áreas relacionadas con las Ciencias sociales y del comportamiento; Psicología, Economía, Comunicación; Diseño gráfico; Salud Pública, Educación y Cultura.

### **CONDICIONES GENERALES**

Las contribuciones que se publiquen en **PSICOLOGÍA UNEMI** deben estar enmarcadas en los requisitos fijados en la presente Norma y aceptadas por el Comité Editorial. Todos los trabajos deben ser originales e inéditos, en idioma español, y no estar en proceso de arbitraje por otras revistas. Los derechos de publicación de los trabajos son propiedad de PSICOLOGÍA UNEMI, se autoriza la reproducción total o parcial de los artículos, siempre y cuando se cumplan las condiciones siguientes: sin fines comerciales, no se realicen alteraciones de sus contenidos y se cite su información completa (nombre y apellido del autor, Psicología UNEMI, número de volumen, número de ejemplar y URL exacto del documento citado). Los autores deberán indicar nombre y apellido, título académico, lugar de trabajo, cargo que desempeñan y dirección completa, incluyendo teléfono, fax y correo electrónico. Las opiniones de los autores son de su exclusiva responsabilidad y la revista no se solidariza con doctrinas, ideas o pensamientos expresados en ellos.

### **CONTRIBUCIONES**

El Comité Editorial acepta tres (3) tipos de contribuciones para publicación en las distintas áreas de la Revista Psicología UNEMI: Los Artículos Científicos, los Artículos Técnicos, artículos de divulgación y de impacto de proyectos y Ensayos. Los Artículos Científicos son el resultado de trabajos de investigación, bien sea bibliográfico o experimental, en el que se han obtenido resultados, se discutieron y se llegaron a conclusiones que signifiquen un aporte innovador en las ciencias sociales y del comportamiento. Los Artículos Técnicos son el resultado de trabajos de grado o de investigación en el ámbito universitario, bien sea experimental y/o no experimental, que signifiquen un aporte a las ciencias psicológicas, ciencias sociales y del comportamiento para la resolución de problemas específicos en el sector de la salud integral. Los Ensayos son aquellas contribuciones producto de investigaciones destinadas a informar novedades y/o adelantos en las especialidades que abarca PSICOLOGÍA UNEMI. Estos deben ser inéditos y no se aceptarán los que hayan sido ofrecidos a otros órganos de difusión.

### **PRESENTACIÓN**

Todas las contribuciones deben ser enviadas en formato electrónico. La redacción del manuscrito debe realizarse en español. Éste debe ser redactado en tercera persona y tiempo verbal presente. El mismo debe ser escrito utilizando el procesador de texto Microsoft Office Word® tipeadas a una sola columna, a interlineado simple, con un espaciado posterior entre párrafos de 6 puntos, en papel tamaño A4 (21,0 x 29,7 cm), tipo de letra Times New Román, tamaño 12, justificado, sin sangría y con márgenes de 2,5 cm en todos los lados: inferior, superior, izquierdo y derecho.

Los artículos científicos deben tener una extensión mínima de 4 páginas y 15 como máximo con 50 referencias como mínimo. Los artículos técnicos deben tener mínimo 30 referencias bibliográficas, de igual manera los artículos de divulgación. Las ilustraciones, gráficos, dibujos y fotografías serán denominadas Figuras y serán presentadas en formatos jpg. Las figuras deben ser en original, elaboradas por los autores. No se aceptan figuras escaneadas. Las fotografías deben ser de alta resolución, nítidas y bien contrastadas, sin zonas demasiado oscuras o extremadamente claras. Las tablas y las figuras se deben enumerar (cada una) consecutivamente en números arábigos, en letra Times New Roman, tamaño 10. Éstas deben ser incluidas lo más próximo posible a su referencia en

el texto, con su respectivo título en la parte superior si es una tabla o inferior si es una figura. En el caso de que la información contenida sea tomada de otro autor, se debe colocar la fuente. Todas las ecuaciones y fórmulas deben ser generadas por editores de ecuaciones actualizados y enumeradas consecutivamente con números arábigos, colocados entre paréntesis en el lado derecho. Los símbolos matemáticos deben ser muy claros y legibles. Las unidades deben ser colocadas en el Sistema Métrico Decimal y Sistema Internacional de Medida. Si se emplean siglas y abreviaturas poco conocidas, se indicará su significado la primera vez que se mencionen en el texto y en las demás menciones bastará con la sigla o la abreviatura.

### COMPOSICIÓN

Cada contribución deberá ordenarse en las siguientes partes: título en español, datos de los autores, resumen y palabras clave en castellano; título, resumen y palabras clave en inglés; introducción, metodología o procedimiento, resultados, conclusiones, referencias bibliográficas.

**1. Título en español.** Debe ser breve, preciso y codificable, sin abreviaturas, paréntesis, fórmulas, ni caracteres desconocidos. Debe contener la menor cantidad de palabras (extensión máxima de 15 palabras) que expresen el contenido del manuscrito y pueda ser registrado en índices internacionales.

**2. Datos de los autores.** Debe indicar el primer nombre y primer apellido. Se recomienda para una correcta indización del artículo en las bases internacionales, la adopción de un nombre y un solo apellido para nombres y apellidos poco comunes, o bien el nombre y los dos apellidos unidos por un guión para los más comunes (Ej. María Pérez-Acosta). En otro archivo se debe indicar la información completa de cada autor: nombre y apellido, título académico, lugar de trabajo, cargo que desempeña y dirección completa, incluyendo número de teléfono, fax e imprescindible correo electrónico.

**3. Resumen en español y Palabras clave.** Debe señalar el objetivo o finalidad de la investigación y una síntesis de la metodología o procedimiento, de los resultados y conclusiones más relevantes. Tendrá una extensión máxima de 200 palabras en un solo párrafo con interlineado sencillo. No debe contener referencias bibliográficas, tablas, figuras o ecuaciones. Al final del resumen incluir de 3 a 10 palabras clave o descriptores significativos, con la finalidad de su inclusión en los índices internacionales.

**4. Título, Resumen y Palabras clave en inglés (*Abstract y Keywords*).** Son la traducción al inglés del título, resumen y palabras clave presentadas en español.

**5. Introducción.** Se presenta en forma concisa una descripción del problema, el objetivo del trabajo, una síntesis de su fundamento teórico y la metodología empleada. Se debe hacer mención además del contenido del desarrollo del manuscrito, sin especificar los resultados y las conclusiones del trabajo.

### 6. Desarrollo:

• **Materiales y Métodos (Metodología):** se describe el diseño de la investigación y se explica cómo se realizó el trabajo, se describen los métodos y materiales desarrollados y/o utilizados.

• **Resultados:** se presenta la información y/o producto pertinente a los objetivos del estudio y los hallazgos en secuencia lógica.

• **Discusión de resultados:** se presentan los argumentos que sustentan los resultados de la investigación. Se examinan e interpretan los resultados y se sacan las conclusiones derivadas de esos resultados con los respectivos argumentos que las sustentan. Se contrastan los resultados con los referentes teóricos, justificando la creación de conocimiento como resultado del trabajo.

**7. Conclusiones.** Se presenta un resumen, sin argumentos, de los resultados obtenidos.

**8. Referencias bibliográficas.** Al final del trabajo se incluirá una lista denominada "Referencias"; la veracidad de estas citas, será responsabilidad del autor o autores del artículo. Debe evitarse toda referencia a comunicaciones y documentos privados de difusión limitada, no universalmente accesibles. Las referencias deben ser citadas y numeradas en el texto, con números arábigos entre corchetes, en orden de aparición (Sistema Orden de Citación). Al final del trabajo se indicarán las fuentes, como se describe a continuación, según se trate de:

**a. Libro:** A continuación se describen varias formas de citar un libro.

*Libro con autor:* Apellido autor, Iniciales nombre autor, (Año), Título en cursiva, Ciudad y país, Editorial.

Por ejemplo: Hacyan, S., (2004), Física y metafísica en el espacio y el tiempo. La filosofía en el laboratorio, México DF, México: Fondo nacional de cultura económica.

*Libro con editor:* En el caso de que el libro sea de múltiples autores es conveniente citar al editor. Apellido editor, Iniciales nombre editor. (Ed.). (Año). Título. Ciudad, País: Editorial. Por ejemplo: Wilber, K. (Ed.). (1997). El paradigma holográfico. Barcelona, España: Editorial Kairós

*Libro en versión electrónica:* Los libros en versión electrónica pueden venir de dos maneras: Con DOI y Sin DOI. El DOI (Digital Object Identifier), es la identificación de material digital, único para cada libro.

*Libros en línea sin DOI:* Apellido, Iniciales nombre autor. (Año). Título. Recuperado de <http://www.xxxxxx.xxx>

De Jesús Domínguez, J. (1887). La autonomía administrativa en Puerto Rico. Recuperado de <http://memory.loc.gov/> Libros Con DOI: Apellido, Iniciales nombre autor. (Año). Título. doi: xx.xxxxxxxx

Montero, M. y Sonn, C. C. (Eds.). (2009). Psychology of Liberation: Theory and applications. doi: 10.1007/978-0-387-85784-8

*Capítulo de un libro.* Se referencia un capítulo de un libro cuando el libro es con editor, es decir, que el libro consta de capítulos escritos por diferentes autores: Apellido, A. A., y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En A. A. Apellido. (Ed.), Título del libro (pp. xx-xx). Ciudad, País: Editorial Molina, V. (2008). "... es que los estudiantes no leen ni escriben": El reto de la lectura y la escritura en la Pontificia Universidad Javeriana de Cali. En H. Mondragón (Ed.), Leer, comprender, debatir, escribir. Escritura de artículos científicos por profesores universitarios (pp. 53-62). Cali, Valle del Cauca: Sello Editorial Javeriano.

**b.Artículos científicos:** Apellido autor, Iniciales nombre autor, (Año), Título, Nombre de la revista en cursiva, Volumen, Número, Páginas. Por ejemplo:

Coruminas, M., Roncero, C., Bruguca, E., y Casas, M. (2007). Sistema dopaminérgico y adicciones, *Rev Mukuel*, 44(1), 23-31.

**REFERENCIA SEGÚN EL TIPO DE ARTÍCULO:**

**Artículos con DOI:**

Bezuidenhout, A. (2006). Consciousness and Language (review). *Language*, 82(4), 930-934. doi: 10.1353/lan.2006.0184

**Artículo sin DOI impreso:**

Fields, D. (2007). Más allá de la teoría neuronal. *Mente y Cerebro*, 13(24), 12-17.

**Artículo sin DOI digital:**

Mota de Cabrera, C. (2006). El rol de la escritura dentro del currículo de la enseñanza y aprendizaje del inglés como segunda lengua (esl/efl): Una perspectiva histórica. *Acción Pedagógica*, 15(1), 56-63. Recuperado de <http://www.saber.ula.ve/accionpe/>

**REFERENCIA SEGÚN LA CANTIDAD DE AUTORES:**

**Un autor:**

Tarlaci, S. (2010). A Historical View of the Relation Between Quantum Mechanics and the Brain: A Neuroquantologic Perspective. *NeuroQuantology*, 8(2), 120-136.

**Dos a siete autores:** Se listan todos los autores separados por coma y en el último se escribe "y".

Tuszynski, J., Sataric, M., Portet, S., y Dixon, J. (2005). Physical interpretation of micro tubule self-organization in gravitational fields. *Physics Letters A*, 340(1-4), 175-180.

Ocho o más autores: Se listan los primeros seis autores, se ponen puntos suspensivos y se lista el último autor.

Wolchik, S. A., West, S. G., Sandler, I. N., Tein, J.-Y., Coatsworth, D., Lengua, L.,...Griffin, W. A. (2000). An experimental evaluation of theory-based mother and mother-child programs for children

of divorce. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 68, 843-856.

**c.Simposios, Congresos o Conferencias:** Autor, A., & Autor, A. (Fecha). Título de la ponencia. Título del evento. Evento llevado a cabo en el Nombre de la organización, Lugar. Por ejemplo:

Rojas, C., & Vera, N. (Agosto de 2013). ABMS (Automatic BLAST for Massive Sequencing). 2° Congreso Colombiano de Biología Computacional y Bioinformática CCBCOL. Congreso llevado a cabo en Manizales, Colombia.

**d.Informes:** para citar un informe de alguna organización, institución gubernamental o autor corporativo se debe seguir el siguiente formato: Nombre de la organización. (Año). Título del informe (Número de la publicación). Recuperado de <http://xxx.xxxxxx.xxx/>

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. (2012). Tecnologías de la información y las comunicaciones. Recuperado de: <http://www.dane.gov.co>

**e.Trabajo de Grado o Tesis:** Autor, A., & Autor, A. (Año). Título de la tesis (Tesis de pregrado, maestría o doctoral). Nombre de la institución, Lugar. Por ejemplo:

Aponte, L., & Cardona, C. (2009). Educación ambiental y evaluación de la densidad poblacional para la conservación de los cóndores reintroducidos en el Parque Nacional Natural Los Nevados y su zona amortiguadora (tesis de pregrado). Universidad de Caldas, Manizales, Colombia.

#### **INSTRUCCIONES DE ENVÍO**

Para enviar un artículo es necesario que el documento cumpla estrictamente con los lineamientos de formato y de contenido anteriormente especificados. Los trabajos deben ser entregados via electronica a la dirección de la revista: (<http://ojs.unemi.edu.ec/>) y al correo de la revista [revistapsicología@unemi.edu.ec](mailto:revistapsicología@unemi.edu.ec). Para mayor información dirigirse a las oficinas de la Revista Psicología UNEMI, o comunicarse por los teléfonos +59 3 0984396325 y a la ext: 9169. En caso de requerirlo, escribir al correo electrónico antes mencionado.

#### **PROCESO EDITORIAL**

**1.Recepción de artículos.** El Comité Editorial efectuará una primera valoración editorial consistente en comprobar la adecuación del artículo a los objetivos de la revista, así como el cumplimiento de los requisitos establecidos en las normas de publicación. El Comité Editorial hará las correcciones pertinentes, sin alterar el contenido del mismo. Si encontrara fallas que pudieran afectarlo, las correcciones se harán de mutuo acuerdo con su autor. La recepción del artículo no supone su aceptación.

**2.Sistema de revisión por pares (peer review).** Los artículos preseleccionados serán sometidos a un proceso de arbitraje. Se asignarán dos o más revisores especializados en la materia, que evaluarán el artículo de forma confidencial y anónima (doble ciego), en cuanto a su contenido, aspectos formales, pertinencia y calidad científica. La aceptación definitiva del manuscrito está condicionada a que los autores incorporen en el mismo todas las correcciones y sugerencias de mejora propuestas por los árbitros.

**3.Decisión editorial.** Los criterios para la aceptación o rechazo de los trabajos son los siguientes: a) Originalidad; b) Precisión en el tema; c) Solidez teórica; d) Fiabilidad y validez científica; e) Justificación de los resultados; f) Impacto; g) Perspectivas/aportes futuros; h) Calidad de la escritura; i) Presentación de las tablas y figuras; y e) Referencias. Finalizado el proceso de evaluación, se notificará al autor principal la aceptación o rechazo del trabajo.

Los autores del artículo recibirán una constancia de su aceptación para publicarlo. Una vez publicado el artículo se les enviarán un (1) ejemplar de la Revista Psicología UNEMI respectiva y un certificado de haber publicado. Los trabajos no aceptados serán devueltos a sus autores indicándoles los motivos de tal decisión.



# PSICOLOGÍA

Revista universitaria de la  
Facultad Ciencias Sociales  
UNEMI



Dirección web.  
<http://ojs.unemi.edu.ec/index.php/faso-unemi>

MSc. Carmen Zambrano / Docente UNEMI  
Cel : 0984396325 - (04) 2715-081 ext: 9169



# UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO UNEMI

Dirección: Cdla. Universitaria Km. 1 ½ vía Km.26  
Conmutador: (04)2974317 – (04)2970881  
Telefax: (04)2974319 – Email: [rectorado@unemi.edu.ec](mailto:rectorado@unemi.edu.ec)  
Docente UNEMI: MSc. Carmen Zambrano Villalba  
Cel: 0984396325 - ext: 9169. Email: [revistapsicologia@unemi.edu.ec](mailto:revistapsicologia@unemi.edu.ec)

[www.revistapsicologicaunemi.edu.ec](http://www.revistapsicologicaunemi.edu.ec)

Milagro - Ecuador