

CAPÍTULO I
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y
JUSTIFICACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El contrabando está comprendido dentro del capítulo de los «delitos económicos». Son aquellos que por lo general no atentan contra el patrimonio individual, sino que afectan la economía de una nación. Poco se ha investigado y escrito sobre la psicología del contrabandista, a pesar de que son miles las personas que dependen directa o indirectamente de esta actividad ilícita. El conocer cómo piensan, cómo actúan, como enfrentan los problemas y que estilo de afrontamiento emocional tienen es crucial para comprender la mente de estas personas y por consiguiente, para generar políticas tendientes a mitigar este flagelo. En ciudades fronterizas (como Tarija), muy a menudo la economía gira en tono a la actividad del contrabando y el mismo es visto como algo normal y el estigma de lo ilegal disminuye a niveles poco perceptibles, tanto para autoridades como para los consumidores (Medrano Cruz, 2017). Es por esta razón que esta tesis pretende abordar el tema del contrabando desde el punto de vista de la psicología.

El objetivo general de este estudio es medir las características psicológicas de las personas que se dedican al contrabando en la ciudad de Tarija. Cuando se hace referencia a “características psicológicas” estamos entendiendo: *“al conjunto de características que reúne un ser humano y que determina su carácter, sus actitudes, aptitudes y determinados comportamientos frente a una situación particular o ante la sociedad como tal. Las características psicológicas son personales ya que cada individuo tiene su propio sello particular al conocer las características psicológicas de una persona estamos en condiciones de prever con cierta probabilidad cómo se comportará en determinada situación”*. (Echeburúa, 2011: 7).

El trabajo es una forma de adaptación al medio ambiente. Trabajos de riesgo implican maneras novedosas de adaptación que deben ser puestas a prueba y valorarse por los resultados. Frente a las exigencias del contexto inmediato el organismo debe lograr un nuevo estado de equilibrio; esta constante búsqueda de armonía entre las acciones del medio y las reacciones del individuo se denomina **adaptación conductual**. Este concepto es entendido como *“La asimilación de los cambios físicos, búsqueda de independencia emocional y en*

cuanto a tomar decisiones, relación con sus padres, compañeros y en general con las personas de su entorno”. (De la Cruz & Cordero, 1990: 112).

Los comportamientos de riesgo a menudo son motivados por una personalidad impulsiva y rebelde. El trabajo vinculado al contrabando es una actividad ilegal que con frecuencia se ve motivada por una actitud impulsiva y poco premeditada. Se entiende por **impulsividad** la *“Tendencia a responder de forma rápida, no planificada y sin tener en cuenta las consecuencias”*. (Barratt 1994, citado por Oquendo et al: 2001: 54).

Cuando el individuo se enfrente a una situación estresante, como la crisis económica o la ausencia de una fuente laboral, despliega un determinado afrontamiento emocional el cual coadyuva a la resolución del problema. Stanton et al (1994: 46) definen el **afrontamiento emocional** como el *“conjunto de esfuerzos cognitivos y conductuales, permanentemente cambiantes, desarrollados para hacer frente a las demandas específicas externas y/o internas, evaluadas como abrumadoras o desbordantes de los propios recursos”*. Por tanto, el afrontamiento emocional está compuesto por los intentos cognitivos y conductuales del individuo para resolver la discrepancia percibida entre las demandas situacionales y la capacidad o competencia personal.

Cuando el entorno habitual es cambiante e imprevisto, como la actividad del contrabando, la persona entra en un estado de crisis, de magnitud acorde al tipo y grado de cambios. Cada individuo, según las experiencias vividas, su temperamento y estrategia asimilada de confrontación a la adversidad, ensaya un tipo de respuesta tendiente a restablecer el equilibrio. A esto se denomina *“respuesta a una situación problemática”*. En esta investigación se entenderá por **respuesta a una situación problemática** a *“aquellos esfuerzos cognitivos, emocionales y conductuales para manejar las demandas específicas, externas o internas evaluadas como excesivas o que sobrepasan los recursos del sujeto”*. (Lazarus & Folkman, 1991; Citado Moos, 1993: 157).

A **nivel internacional** existen algunos estudios sobre la psicología de los contrabandistas. A continuación, se citan los principales:

Los investigadores Castañeda Marín Coraima y Lopera Sierra Andrea (2017) en su libro titulado “El contrabandista”, patrocinado por la Facultad Ciencias Humanas, Sociales y de la Educación de la Universidad Católica De Pereira destacan que el contrabando ha dejado de ser un fenómeno local y comercial propio de la actividad fronteriza, para transformarse en un problema social de las poblaciones fronterizas. Este estudio ha descubierto que existe un fenómeno psicológico que hace que el contrabando sea un fenómeno masivo en constante aumento. Dicho fenómeno es la cohesión social, la cual se expresa a través de la solidaridad no solo entre los propios contrabandistas, sino de parte de toda la población de las ciudades cercanas a la frontera. En este sentido no se habla de individuos o familias dedicadas al contrabando sino poblaciones enteras que dependen de él. Los contrabandistas tienen dos tipos de solidaridad, las cuales les mantienen unidos como gremio y a través de las cuales reciben el apoyo y confianza para continuar adelante con una actividad riesgosa:

1. Solidaridad mecánica. Se da porque existe un vínculo directo entre el individuo y la sociedad de pertenencia, compartiendo el sistema de creencias y valores que constituyen la conciencia común del grupo.
2. Solidaridad orgánica. Es aquella donde el fundamento de la integración reside en el reconocimiento de diferencias complementarias entre los individuos, produciéndose un vínculo indirecto entre el individuo y el grupo. Este vínculo genera una organización o un grupo organizado de individuos. En este contexto, la actividad del contrabando aparece como algo organizado y respaldado por la comunidad del lugar donde se da dicha actividad (Castañeda y Lopera, 2017).

En otra investigación realizada por Ramírez M. Carolina, Niño Magali Alba & Sánchez Truzman Mónica (2017), titulada “La cohesión social como categoría de análisis en el contrabando”, realizada en Colombia, se pudo descubrir que una de las dimensiones que caracteriza la psicología de los contrabandistas es la permeabilidad hacia la corrupción. El individuo que vive del contrabando no cree en la legalidad, no cree en las normas de ningún tipo y considera que la flexibilización arbitraria de toda ley (corrupción) es el estilo más eficaz de adaptación social. Por tanto, para entender la psicología del contrabandista, hay que investigar el grado de asimilación de la dimensión de corrupción. Los investigadores trataron de responder a la pregunta, por qué algunas personas son más corruptas que otras, por qué algunas se dedican al contrabando y otras no. En el perfil psicológico del contrabandista está

presente la variable percepción reiterada de la corrupción. Aquellas personas que perciben mayor corrupción en su entorno, como es el caso del contrabando en las fronteras, tienen menores niveles de satisfacción con la vida. Más aún, el vivir en sociedades catalogadas como corruptas dañaba los niveles de satisfacción vital de sus habitantes. En las sociedades que son más corruptas, como es el caso de los pueblos aledaños a las fronteras, los ciudadanos tienen una pérdida de confianza generalizada en las instituciones estatales, pero también se sienten favorecidas de vivir en un lugar donde por las mismas razones existen muchas oportunidades para progresar (Ramírez et al, 2017).

Por su parte, Cid Ferreira, L. y Lizárraga, L. (2019) realizaron el estudio titulado “El contrabando vinculado al comercio informal de mercaderías en el noroeste argentino y su relación con el desarrollo económico”. En dicha investigación se caracteriza al contrabandista típico a través de la aplicación del Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI).

Sistematizando las respuestas a dicho instrumento se puede decir que dicho perfil destaca que presentan una apariencia afable, sentimientos de inferioridad, resentimiento social, deslealtad, altos niveles de agresividad y violencia, ausencia de sentimientos de culpa, tendencia a la mentira y a la manipulación, grandes ansias de poder; sed de venganza ante lo que considera una traición, tendencia a asumir altos riesgos, además rechazan el empleo formal y prefieren la autogestión, son calculadores y vengativos. En otros aspectos, por lo general son impacientes y buscan los resultados inmediatos, lo que explicaría el abandono escolar y su escasa formación. Los datos revelan que más del 80% de los contrabandistas del norte argentino que llevan más de 5 años en el oficio, no han terminado el bachillerato y tienen una actitud negativa hacia el estudio. Una de las fortalezas observadas en estas personas es la gran tolerancia a la frustración, lo que les permite planificar sus acciones en el momento oportuno, evitando actuar con impulsividad. No se frustran fácilmente y son persistentes, teniendo presente todo el tiempo que el único resultado aceptable es el éxito.

Por otra parte, los contrabandistas estudiados, particularmente aquellos que están varios años en el oficio y han alcanzado notoriedad económica, se consideran a sí mismos como hombres de negocios o líderes de buenos sentimientos y protectores. Sin embargo, son capaces de fraguar hechos violentos, venganzas y hasta crímenes atroces cuando las circunstancias así lo ameritan, particularmente cuando se sienten defraudados o traicionados.

A **nivel nacional** no se ha encontrado ningún estudio sobre el contrabando desde la óptica de la psicología, ni siquiera desde las ciencias sociales en general. Los pocos estudios que existen al respecto son de tipo económico o legal. A modo de referencia se citan los pocos estudios encontrados al respecto, aunque no correspondan al área de la psicología.

En la Universidad Mayor de San Andrés de La Paz, en la Facultad de Derecho se realizó la investigación titulada “Ingreso de contrabando en Bolivia 2006 - 2014. un factor incidente en la estabilidad política”. En dicho estudio se trata de demostrar que existe una estrecha vinculación existente entre el Contrabando y la Estabilidad Política. Se afirma que si el contrabando no se campearía en todas las fronteras bolivianas, el índice de inflación sería mucho más alto (Ugarte, 2017).

En otro informe emitido por la DAPRO (Dirección General De Análisis Productivo) denominado “Informe estadístico sobre contrabando”, afirma que Bolivia tiene una frontera de 6 mil kilómetros con cinco países, con los cuales existen 17 puestos fronterizos. En dicho estudio se hace una estimación económica del valor de las mercaderías ingresadas por contrabando a través de esas fronteras en el periodo 2010 y 2014, donde se puede apreciar el vertiginoso incremento. El detalle es el siguiente:

Año 2010 Millones de dólares: 1077,7

Año 2011 Millones de dólares: 1535,2

Año 2012 Millones de dólares: 1708,7

Año 2013 Millones de dólares: 1929,8

Año 2014 Millones de dólares: 2220,1

(DAPRO, 2020).

En la Universidad Católica Boliviana San Pablo, el investigador Burgoa Terceros Rodrigo Alfonso (2019) realizó el estudio denominado “Desarrollo económico. La mediterraneidad como determinante del flujo comercial bilateral”, en el cual argumenta que si bien Bolivia,

por ser un país mediterráneo pierde en promedio un 15% del producto interno bruto por hacer pasar por las fronteras los productos de importación y exportación, de alguna manera el contrabando es un atenuante de esa pérdida, pues al ser Bolivia un país con poca industria, la balanza de pagos no se ve tan afectada por el contrabando, como lo es en el caso de los países industrializados. Es más, se afirma que, si el contrabando en Bolivia no fuese tan activo, los precios de los productos de la canasta básica se incrementarían ostensiblemente (Burgoa Terceros, 2019).

A nivel regional son totalmente inexistentes los trabajos investigativos relacionados al contrabando, desde la óptica psicológica. Revisando todas las tesis que se han realizado en la Carrera de Psicología, no existe ninguna que guarde ni siquiera una relación distante con el tema que aborda la tesis que se presenta en este documento, es decir el contrabando.

Los estudios más parecidos son los siguientes:

En el año 1994 el investigador Gutiérrez Buceta José Bismarck defendió su tesis de grado titulada: Estudio sistémico de las relaciones intra -grupales en familias de menores trabajadores del sector informal. En dicha tesis al referirse a familias de trabajadores del sector informal se menciona de manera muy indirecta al contrabando.

En otro estudio, realizado por Dávila Orellana Luis Fernando (2010), titulado “Estudio relacional entre el clima organizacional de la institución de servicio de impuestos nacionales y la actitud que presentan sus trabajadores”, se menciona en el análisis de los resultados a aquellos trabajadores que laboran en coordinación con la aduana para evitar el contrabando.

Por otra parte, Oliva Maldonado Paola (2016) en su tesis de grado titulada “Factores psicosociales y satisfacción laboral de los trabajadores fabriles de la ciudad de Tarija”, hace referencia a la insatisfacción laboral de muchos trabajadores fabriles por el contrabando, que les quita el trabajo y que está llevando al fracaso de muchas empresas.

Después de haber plantado el tema de estudio en los planos, internacional, nacional y regional y de haber evidenciado que a nivel nacional y regional son totalmente inexistentes

las investigaciones sobre el tema del contrabando, desde la óptica psicológica, se formula la pregunta de trabajo que sirve para estructurar todo el documento.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son las características psicológicas de las personas que se dedican al contrabando en la ciudad de Tarija?

1.2 JUSTIFICACIÓN

El presente estudio tiene justificación **científica** pues hay una gran carencia de datos en los campos de las ciencias sociales, económicas y legales, por lo cual es una demanda de la ciencia el ampliar los conocimientos en estos ámbitos sobre el tema del contrabando. El contrabando es un fenómeno complejo que representa un problema global y que despierta el interés científico de los académicos. La ciencia tiene interés en conocer las motivaciones y factores que impulsan esta actividad ilegal. El conocimiento de las características psicológicas de aquellas personas que se dedican al contrabando puede proporcionar información valiosa sobre los aspectos emocionales, cognitivos y conductuales que influyen en la toma de decisiones y la participación en actividades ilícitas. Asimismo, se justifica científicamente la realización de este trabajo desde una perspectiva económica, pues el contrabando representa una amenaza significativa para la estabilidad financiera de los gobiernos y la economía en su conjunto. La evasión de aranceles y la competencia desleal pueden causar pérdidas sustanciales en los ingresos fiscales, lo que afecta la capacidad del gobierno para financiar servicios públicos esenciales. Además, el contrabando puede distorsionar los mercados y desalentar la inversión en la producción local, lo que a largo plazo tiene un impacto negativo en el crecimiento económico y el empleo. Por otra parte, desde el punto de vista legal, es fundamental estudiar este tema para diseñar estrategias efectivas de control y prevención (Castañeda, 2017; Ugarte, 2017; Burgoa, 2019).

Desde otro punto de vista, el presente estudio tiene justificación **social** pues el contrabando es una actividad que involucra a un gran número de individuos en la sociedad, generando un impacto significativo en múltiples niveles. Miles de personas dependen directa

o indirectamente del contrabando para su sustento (sobre todo en la frontera boliviano – argentina), lo que convierte a esta actividad en un componente clave de la economía informal en la región. La repercusión social de este fenómeno no se limita solo a aquellos que se dedican al contrabando, sino que se extiende a sus familias y comunidades. Estas personas a menudo enfrentan situaciones económicas precarias y condiciones de vida difíciles, lo que hace que el contrabando sea una opción atractiva para ganarse la vida. Por lo tanto, el estudio de la psicología de los contrabandistas no solo arrojará luz sobre las motivaciones individuales, sino que también permitirá comprender las implicaciones sociales más amplias de esta actividad. Asimismo, desde una perspectiva legal y económica, el contrabando representa una considerable evasión de impuestos y aranceles lo cual tiene un impacto sustancial en los ingresos. La sociedad en su conjunto, pero sobre todo algunos sectores como los empresarios privados y las pequeñas microempresas, demanda acciones concretas del gobierno sobre esta actividad ilícita que está matando la industria local; en este sentido realizar un estudio sobre las características de los contrabandistas se justifica ampliamente desde el punto de vista de la demanda social (Castañeda, 2017; Ugarte, 2017; Burgoa, 2019).

La principal justificación de esta tesis es de tipo **teórica**, ya que su principal objetivo es contribuir al cuerpo de conocimientos existentes en el campo de la psicología y las ciencias sociales en relación al contrabando. A través de la indagación en las cuatro variables específicas de adaptación conductual, impulsividad, afrontamiento emocional y el tipo de respuesta a una situación problemática en el contexto de las personas que se dedican al contrabando en Tarija, se espera generar nuevos datos y conocimientos que enriquecerán la comprensión de este fenómeno. En primer lugar, el estudio de la adaptación conductual podrá revelar patrones de comportamiento únicos y estrategias de afrontamiento que permiten a los individuos operar en este entorno particularmente arriesgado; por otra parte se tendrán resultados en cuanto a la variable de impulsividad, ya que el contrabando como actividad de alto riesgo puede atraer a personas con perfiles psicológicos proclives a la impulsividad. Por otra parte, investigar el afrontamiento emocional aportará con datos valiosos sobre las estrategias que utilizan los contrabandistas para lidiar con las tensiones, el estrés y las emociones asociadas con esta actividad. Por último, la variable del tipo de respuesta predeterminante a una situación problemática es particularmente relevante, ya que el

contrabando a menudo implica la interacción con fuerzas de seguridad y otras partes interesadas. El conocimiento de los estilos de resolución de conflictos predominantes en las personas que se dedican al contrabando es de particular interés para comprender cómo se manejan se organizan los contrabandistas, como evaden las gendarmerías y cómo administran sus ganancias (Castañeda, 2017; Ugarte, 2017; Burgoa, 2019).

Desde otro punto de vista, se puede decir que la presente investigación tiene justificación **práctica** pues los datos generados tienen un potencial significativo para ser de gran utilidad en varios ámbitos. En primer lugar, los resultados de este estudio podrían beneficiar directamente a la población en general al proporcionar una comprensión más profunda de la psicología de las personas que se dedican al contrabando en Tarija. También se podría pensar que, las instituciones gubernamentales, como la aduana, la oficina de Impuestos Internos, el Ministerio de Economía y el gobierno en su conjunto, pueden beneficiarse de los datos generados por esta investigación. Estos datos pueden proporcionar información valiosa para la formulación de políticas y estrategias destinadas a abordar el contrabando de manera más efectiva. Por ejemplo, los resultados pueden utilizarse para diseñar programas de inserción laboral destinados a las miles de familias que dependen del contrabando como su principal fuente de ingresos, brindándoles alternativas legales y sostenibles. Esto no solo tendría un impacto positivo en la economía y la estabilidad social de la región, sino que también podría contribuir a reducir el índice de delincuencia y criminalidad que a menudo se asocia con las actividades ilegales en la frontera. Finalmente, la investigación también podría tener un impacto positivo en la lucha contra la corrupción. Al comprender mejor la psicología de las personas involucradas en el contrabando, las autoridades pueden desarrollar estrategias más efectivas para prevenir y abordar la corrupción en los funcionarios de gobierno que están involucrados en actividades ilegales. Los datos generados por este estudio podrían servir como insumos para políticas y medidas destinadas a aumentar la transparencia y la integridad en el ámbito gubernamental (Castañeda, 2017; Ugarte, 2017; Burgoa, 2019).

CAPÍTULO II

DISEÑO TEÓRICO

2.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar las características psicológicas de las personas que se dedican al contrabando en la ciudad de Tarija.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Indagar el grado de adaptación conductual de las personas que se dedican al contrabando.

1. Investigar la impulsividad de las personas que se dedican al contrabando.
2. Analizar el afrontamiento emocional de las personas que se dedican al contrabando.
3. Determinar el tipo de respuesta predominante a una situación problemática en las personas que se dedican al contrabando.

2.3. HIPÓTESIS.

1. El grado de adaptación conductual de las personas que se dedican al contrabando es “Desfavorable”.
2. El grado de impulsividad de las personas que se dedican al contrabando es “alto”
3. El afrontamiento emocional de las personas que se dedican al contrabando corresponde a la categoría “Elevado afrontamiento emocional”.
4. El tipo de respuesta predominante a una situación problemática es la de “Descarga emocional”.

2.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALAS
Adaptación conductual: “ <i>La asimilación de los cambios físicos,</i>	Adaptación Personal	Hace referencia a la preocupación por la evolución del organismo,	Inventario de Adaptación de Conducta (IAC). Autoras: María Victoria De la Cruz

<i>búsqueda de independencia emocional y en cuanto a tomar decisiones, relación con sus padres, compañeros y en general con las personas de su entorno". (De la Cruz & Cordero, 2008: 112).</i>		sentimientos de inferioridad y falta de aceptación de los cambios que sufre el cuerpo	y Agustín Cordero. (2008). Versión corta, adaptada para jóvenes y adultos. ESCALA:
	Adaptación Familiar	Se refiere a la aparición de actitudes críticas, dificultades en la convivencia, falta de aceptación de las normas establecidas y deseos de huir, incluso físicamente del ambiente familiar	Muy favorable Favorable Desfavorable Muy desfavorable
	Adaptación Académica	Hace referencia a la aparición de posturas de	

		censura o rebeldía frente a la organización de la escuela y a la actuación de los profesores y los compañeros	
	Adaptación Social	Se refiere a las conductas negativas, deseos de aislamiento, actitudes críticas e inseguridad	
	Adaptación General	Promedio de todos los anteriores indicadores	
Impulsividad: <i>“Tendencia a responder de forma rápida, no planificada y sin tener en cuenta las consecuencias”.</i> (Barratt 1994, citado por	Impulsividad cognitiva	Precipitación intelectual, sin análisis ni razonamientos previos.	Escala de impulsividad de Barrat. Autor Barratt (1994; adaptación de Oquendo et al (2001).
	Impulsividad Motora	Precipitación motora; movimientos rápidos y poco coordinados.	

Oquendo et al: 2001: 54).	Impulsividad no planeada	Precipitación en la secuencia de los hechos; concentración en los hechos presentes y no en los futuros.	Impulsividad: Muy baja Baja Normal Alta Muy alta
Afrontamiento emocional: <i>“conjunto de esfuerzos cognitivos y conductuales, permanentemente cambiantes, desarrollados para hacer frente a las demandas específicas externas y/o internas, evaluadas como abrumadoras o desbordantes de los propios</i>	Procesamiento Emocional	Intentos activos por explorar significados y entender las emociones y sentimientos propios.	Escala de afrontamiento emocional. Stanton et al (1994). Escala por ítems:
	Expresión Emocional	Expresión de emociones y sentimientos tanto interpersonal como intrapersonal.	Usualmente no hacía esto Lo hacía ocasionalmente Lo hacía con frecuencia Lo hacía con mucha frecuencia.

recursos”. Stanton et al (1994: 46).			Escala general: Bajo afrontamiento emocional. Moderado afrontamiento emocional. Elevado afrontamiento emocional.
Respuesta a una situación problemática: “<i>Aquellos esfuerzos cognitivos, emocionales y conductuales para manejar las demandas específicas, externas o internas evaluadas como excesivas o que sobrepasan los recursos del sujeto</i>”. (Lazarus & Folkman, 1986;	Análisis lógico	Analizar el problema priorizando la razón.	Inventario de respuesta a una situación problemática. Coping Response Inventory/CRI (Moos, 1988). ESCALA: Grado de presencia de cada estrategia:
	Reevaluación positiva	Enfrentar el problema enfatizando los aspectos positivos, con una actitud optimista.	
	Búsqueda de orientación y apoyo	Enfrentar el problema acudiendo a ayudas externas.	
	Solución de problemas	Afrontar el problema con acciones concretas; pasar de la meditación a la acción.	
	Evitación cognitiva	Evitar el problema mediante la racionalización.	

Citado Moos, 1988: 157).	Aceptación o resignación	Aceptar que el problema no tiene solución y resignarse.	0 (cuando esa estrategia nunca es adoptada);
	Búsqueda de recompensas alternativas	Intentar rescatar lo positivo cuando algo sale mal; identificar las nuevas oportunidades que se vislumbran.	1 (cuando casi nunca se utiliza); 2 (cuando se utiliza a menudo);
	Descarga emocional	Enfrentar el problema descargando emociones, ya sea positivas (expresar amor, compasión, llanto) o negativas (odio, gritos, insultos)	3 (cuando se utiliza casi siempre).

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

3. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se presentan todas las teorías que sustentan la investigación realizada. En primera instancia se hace una revisión del tema del contrabando y sus implicaciones sociales, para posteriormente desarrollar cada una las teorías relacionadas con los instrumentos empleados en la investigación realizada. Se expone en primera instancia todo lo concerniente con la adaptación conductual, donde se desarrolla la teoría De la Cruz y Cordero (2008). En segundo lugar, se aborda la variable impulsividad donde se expone la teoría de Barratt (1994). En tercer lugar, se desarrolla todo lo concerniente a la variable afrontamiento emocional de Stanton et al (1994). En cuarto lugar, se presenta la variable respuesta a una situación problemática donde se expone la teoría de Moos (1988).

Finalmente, se menciona ciertos estudios o investigaciones realizados en otros países sobre el tema abordado por la tesis.

3.1. EL CONTRABANDO

El contrabando “*es el tráfico ilegal de mercancías sin pagar los pertinentes derechos de aduanas tipificados por ley*” (Cid y Lizarraga, 2019: 9). El contrabando, en su esencia, representa una actividad ilícita de importación o exportación de mercancías entre fronteras nacionales evadiendo los controles aduaneros y fiscales establecidos. Esta práctica se convierte en un medio para eludir el pago de impuestos, aranceles y otras regulaciones gubernamentales destinadas a regular el comercio internacional. Es importante entender que el contrabando no se limita a bienes prohibidos, sino que abarca una amplia gama de productos, desde electrónicos hasta ropa, alimentos y combustibles. Las implicaciones legales del contrabando son severas, variando desde multas considerables hasta condenas de prisión en función de la magnitud de la operación y la jurisdicción. En términos económicos, el contrabando puede tener un impacto adverso significativo en las finanzas de un país al reducir la recaudación fiscal y socavar el comercio legítimo (Cid y Lizarraga, 2019).

El contrabando es una actividad ilegal que evade los aranceles impuestos en el comercio internacional. Los aranceles, o impuestos aplicados a las mercancías que ingresan o salen de

un país, desempeñan un papel esencial en la economía global y tienen una conexión estrecha con el contrabando. Los gobiernos utilizan los aranceles como una herramienta para proteger la industria local al hacer que los productos extranjeros sean menos competitivos y más costosos para los consumidores nacionales. Esto puede llevar a situaciones en las que los contrabandistas intenten eludir estos aranceles al importar mercancías ilegalmente, con el objetivo de reducir costos y precios. Esta relación entre aranceles y contrabando tiene un impacto significativo en la economía de un país, ya que disminuye la recaudación de ingresos fiscales y socava la capacidad del gobierno para regular el comercio y proteger a los productores locales. Sin embargo, es preciso puntualizar que existen diversos tipos de contrabando. De manera general, el contrabando puede clasificarse en dos categorías principales: contrabando de mercancías legales e ilegales. El primero involucra la importación o exportación ilícita de productos que son legalmente permitidos, pero que se introducen de manera ilegal para evadir impuestos y regulaciones. Un ejemplo sería la importación de cigarros sin declararlos para evitar el pago de aranceles. Por otro lado, el contrabando de mercancías ilegales implica la introducción clandestina de productos prohibidos, como drogas, armas, productos falsificados, entre otros. Ambos tipos de contrabando tienen serias implicaciones legales y económicas, poniendo en riesgo la seguridad y la economía de los países afectados. (Cid y Lizarraga, 2019). Es preciso aclarar que en esta tesis sólo se hace referencia al contrabando de mercadería legal, particularmente alimentos, enseres del hogar, ropa y materiales de construcción.

El contrabando de mercancías entre países se origina, en gran medida, debido a las diferencias en los costos de producción y precios de productos entre naciones. En el caso de esta tesis sobre todo se toma el contrabando que se origina por el paso ilegal de mercadería entre Bolivia y Argentina. Cuando un país puede producir mercancías a un costo más bajo que otro, sus productos pueden volverse altamente competitivos en términos de precio. Este desequilibrio incita a los consumidores a buscar adquirir productos a precios más bajos a través del contrabando. No obstante, esta práctica a menudo conlleva implicaciones legales graves, ya que las regulaciones aduaneras están siendo violadas, además de impactos económicos al disminuir la recaudación de ingresos fiscales y perjudicar la industria nacional. El contrabando puede tener un efecto perjudicial en la nación de destino en diversas

formas. En particular, puede debilitar y, en casos extremos, anular la industria local. La importación ilegal de productos a precios más bajos puede hacer que los productos nacionales sean menos competitivos en el mercado, lo que resulta en la pérdida de clientes y dificultades financieras para las empresas locales. Esto a menudo lleva a la reducción de empleos y la disminución de los ingresos fiscales del gobierno, lo que afecta la economía en general y la calidad de vida de la población (Cid y Lizarraga, 2019).

Hay que indicar que el contrabando es una actividad económica muy lucrativa que mueve cifras muy grandes de dinero. El contrabando beneficia a varios actores involucrados en esta actividad ilegal. En primer lugar, los contrabandistas suelen obtener ganancias sustanciales al eludir aranceles y vender productos a precios más bajos que los competidores legales. Los consumidores en el país de destino también se benefician, ya que pueden adquirir mercancías a precios más bajos en comparación con los productos legales. Además, el país exportador puede ver un aumento en la producción y las exportaciones debido a la creciente demanda de sus productos. Sin embargo, estos beneficios a veces no compensan frente a las repercusiones legales y económicas de los países. Pero está sujeto a lo estricto o flexible que es el control aduanero de los diferentes países. El contrabando perjudica a diversos actores, siendo los gobiernos de los países de destino uno de los grupos más afectados. La razón principal es que los gobiernos pierden ingresos fiscales significativos debido a la evasión de aranceles y otros impuestos. Además, los productores locales a menudo se ven perjudicados, ya que no pueden competir con los precios más bajos del contrabando. Esto puede llevar a la pérdida de empleos y la disminución de la actividad económica a nivel local, lo que afecta negativamente la prosperidad y el desarrollo económico (Hendler 2000).

El contrabando tiene una dirección definida dada las características de las naciones. El contrabando es una práctica que con frecuencia se observa entre países más desarrollados y menos desarrollados. Los países altamente industrializados tienden a tener costos de producción más bajos debido a la automatización y el uso de tecnología avanzada. Esto les permite ofrecer productos fabricados a precios competitivos en el mercado global. En contraste, los países menos desarrollados a menudo exportan materias primas y pueden no ser tan competitivos en la producción de bienes manufacturados. Esta disparidad crea una

oportunidad para el contrabando de productos más baratos desde países más industrializados hacia las naciones menos desarrolladas. (Hendler 2000).

En los últimos años, el contrabando ha experimentado un aumento significativo en la región de Bolivia y Argentina, en gran parte debido a la crisis económica en Argentina y la devaluación de su moneda. Como resultado, los productos argentinos se han vuelto considerablemente más económicos en comparación con los productos elaborados en Bolivia. Para entender este fenómeno hay que tomar en cuenta muchos factores, como ser el tamaño dispar de las economías de ambos países, la especialización productiva, la crisis monetaria argentina, la flexibilidad de los controles bolivianos y la corrupción en la aduana. Desde todo punto de vista, Argentina es una economía más grande y desarrollada en comparación con Bolivia, y durante años ha estado lidiando con una crisis económica y una devaluación de su moneda. La devaluación del peso argentino ha llevado a una disminución significativa del poder adquisitivo de la población y ha hecho que los productos fabricados en Argentina sean mucho más baratos que los fabricados en Bolivia. Esta disparidad de precios ha generado un aumento en la demanda de productos argentinos en Bolivia y ha impulsado a un número significativo de personas a dedicarse al contrabando de mercancías legales. Bolivia, por otro lado, tiene una economía menos desarrollada en comparación con Argentina y ha mantenido una cierta flexibilidad en sus controles fronterizos. Muchos economistas piensan que si no fuera por el activo contrabando que se da en todas las fronteras bolivianas, la estabilidad del peso boliviano no sería la que se ostenta en este momento. Esto ha facilitado en gran medida la entrada de productos argentinos, legales o no, en el territorio boliviano. La falta de controles efectivos en la frontera ha sido una oportunidad para aquellos involucrados en el contrabando, ya que han podido transportar mercancías de manera más sencilla.

Además, la corrupción en las aduanas, tanto en Argentina como en Bolivia, ha contribuido al aumento del contrabando. La corrupción en la aduana permite el paso de productos sin declararlos o a través de acuerdos ilegales con los funcionarios aduaneros. Esta falta de integridad en el sistema aduanero ha ampliado aún más la brecha en la que prospera el contrabando. Son miles de personas las que dependen de contrabando entre ambos países.

En el caso de Tarija, el 70% más del comercio informal se da en el ámbito del contrabando. Sin embargo, hay que ser conscientes que el contrabando entre Argentina y Bolivia ha tenido efectos significativos en ambas naciones. En Argentina, ha perjudicado a la industria local, ya que si bien ha aumentado la producción debido al comercio activo pero la ganancia es baja debido a que la importación de insumos generalmente es a precios más elevados, y muy a menudo en dólares, lo cual hace que si bien la industria de Argentina está muy activa, pero sus ganancias en términos de poder adquisitivo comparativo con otras naciones, es muy baja. A su vez en Bolivia, la industria local no puede competir con los precios más bajos de los productos importados ilegalmente. Además, el gobierno argentino ha perdido ingresos fiscales significativos debido a la evasión de aranceles y otros impuestos. En Bolivia, si bien los consumidores se benefician de la disponibilidad de productos a precios más bajos, esto a menudo se hace a costa de la pérdida de la industria local y la pérdida de fuentes de empleos. La falta de aranceles y controles adecuados puede tener efectos negativos a largo plazo en la industria local boliviana, aunque a corto plazo puede parecer una situación beneficiosa debido a los bajos precios de los productos argentinos (Porcel, 2018).

3.2. ADAPTACIÓN CONDUCTUAL

3.2.1. Definición de adaptación conductual

El trabajo es una forma de adaptación a las demandas del medio ambiente. Frente a todo cambio del contexto inmediato el organismo debe lograr un nuevo estado de equilibrio; esta constante búsqueda de armonía entre las acciones del medio y las reacciones del individuo se denomina **adaptación conductual**. Este concepto es entendido como “*La asimilación de los cambios físicos, búsqueda de independencia emocional y en cuanto a tomar decisiones, relación con sus padres, compañeros y en general con las personas de su entorno*”. (De la Cruz & Cordero, 1990: 112).

El trabajo es una forma de alcanzar la satisfacción personal, la cual guarda relación con las cualidades personales y las normas culturales. La organización social de los seres humanos implica la necesidad de un bienestar personal ligado a una adaptación a los diferentes ámbitos o escenarios que forman la realidad social en que se desenvuelve.

Establecemos distintos tipos de relación en función del significado que las otras personas tengan para nosotros (conocidos, amigos, compañeros, familia...) y del ámbito en que nos encontramos (escolar, social, laboral, familiar, etc.). Por tanto, el ser humano necesita estar ajustado en los aspectos personales y en todos aquellos que se derivan de su pertenencia a una sociedad. El contrabando, al ser una actividad ilícita, puede implicar adaptación y éxito económico, pero choca con las normas y valores culturales. El ser humano busca en todo momento la adaptación más sencilla y económica posible y que logre el máximo bienestar psicológico. El contrabando es una forma de adaptación paradójica, con una faceta buena (rérito económico) y otra mala (choque con los valores sociales) (Schaufeli y Salanova, 2002).

3.2.2. Adaptación conductual y actividad laboral

El vínculo entre el trabajo y la adaptación personal es una relación profundamente arraigada en la vida de cada individuo. Más allá de ser un medio para obtener ingresos, el trabajo se convierte en un componente esencial de nuestra identidad y bienestar emocional. A lo largo de nuestras vidas, pasamos una cantidad significativa de tiempo en el lugar de trabajo, lo que nos brinda una oportunidad constante para crecer, aprender y evolucionar tanto personal como profesionalmente. La identidad de una persona está estrechamente ligada a su ocupación, y a menudo, cuando nos presentamos a otros, nuestra profesión es una de las primeras cosas que mencionamos. Esto demuestra que el trabajo no es simplemente un medio para un fin económico, sino un aspecto fundamental de cómo nos vemos a nosotros mismos y cómo deseamos ser percibidos por los demás. Nuestras elecciones profesionales, la forma en que enfrentamos los desafíos laborales y nuestro compromiso con el trabajo influyen en nuestra autoimagen y en cómo construimos nuestra narrativa personal (Schaufeli y Salanova, 2002).

La autorrealización, la búsqueda de metas y objetivos personales que nos permitan alcanzar nuestro potencial máximo, a menudo está relacionada con nuestras carreras. El trabajo proporciona la plataforma para el desarrollo de habilidades, la exploración de pasiones y la realización de aspiraciones profesionales. Las personas que se adaptan de manera efectiva a su entorno laboral y buscan oportunidades de crecimiento pueden

encontrar un mayor sentido de logro y satisfacción en sus vidas. El éxito o fracaso laboral no solo tiene repercusiones financieras, sino que también afecta profundamente nuestra salud emocional. Un entorno laboral satisfactorio y un progreso profesional exitoso pueden contribuir a una mayor felicidad y bienestar, mientras que los desafíos laborales no abordados o la insatisfacción en el trabajo pueden resultar en estrés, ansiedad y afectar negativamente nuestra vida personal.

La adaptación personal es fundamental para tener éxito en el mundo laboral en constante evolución. La capacidad de aprender, adaptarse a nuevas tecnologías y entornos laborales cambiantes, y enfrentar desafíos con resiliencia se convierte en habilidades vitales para alcanzar el éxito profesional. A medida que avanzamos en nuestras carreras y asumimos roles de liderazgo, nuestra adaptación personal se vuelve aún más esencial, ya que influye en nuestra capacidad para inspirar y guiar a otros. Por tanto, el trabajo no es solo una actividad aislada en nuestras vidas, sino un factor central que influye en nuestra identidad, autorrealización, bienestar emocional y relaciones personales. La adaptación personal en el trabajo es la clave para lograr un equilibrio en todas las facetas de la vida y para encontrar un significado y propósito duraderos en nuestras experiencias laborales. La adaptación conductual también está relacionada con la innovación y la creatividad en el entorno laboral. Las personas que son capaces de adaptarse pueden ver oportunidades y soluciones creativas a problemas que otros pueden no notar. El contrabando, si bien es una actividad ilegal, se puede decir que de alguna manera es una forma original y creativa de resolver un problema económico. (Schaufeli y Salanova, 2002).

3.2.3. Adaptación conductual y contrabando

El trabajo es la forma más emblemática de adaptación conductual al entorno pues a través de él se puede satisfacer las necesidades más básicas del individuo. La adaptación conductual es un proceso básico y elemental del cual depende la sobrevivencia de los individuos, es un mecanismo mediante el cual estos se acomodan a su entorno y satisfacen sus necesidades. En este contexto, el trabajo se presenta como una de las manifestaciones más significativas de adaptación conductual. A través del empleo, las personas no solo obtienen los medios necesarios para su supervivencia, sino que también alcanzan la autonomía económica, que a

su vez fomenta la independencia emocional y la toma de decisiones. El trabajo no es simplemente una fuente de ingresos, sino un elemento que otorga sentido de identidad y pertenencia en la sociedad, permitiendo a los individuos encajar en una estructura social y cumplir con las expectativas culturales y familiares. La adaptación conductual en forma de empleo legítimo es un pilar en la vida de muchos, ofreciendo una vía para enfrentar los desafíos cotidianos y alcanzar metas personales.

Sin embargo, en las últimas décadas se ha acrecentado un mal generalizado: La escasez de fuentes laborales. La realidad económica de muchas regiones, entre ellas Bolivia (Tarija particularmente) a menudo incluye la desagradable situación de la escasez de empleo legítimo. Las oportunidades laborales limitadas pueden llevar a individuos a explorar alternativas que, aunque no sean lícitas, parecen las únicas opciones viables para asegurar su subsistencia. La percepción de la falta de oportunidades en el mercado laboral legal ejerce una influencia significativa en la decisión de involucrarse en actividades como el contrabando. En un mundo donde los trabajos formales son difíciles de encontrar, el contrabando se presenta como una opción atractiva para aquellos que enfrentan dificultades para sostener a sus familias. La posibilidad de obtener ganancias sustanciales, en comparación con otras ocupaciones disponibles, puede tentar a las personas a aventurarse en esta actividad ilegal. Además, la diversidad y la naturaleza clandestina del contrabando pueden resultar atractivas para aquellos que buscan mejores oportunidades y una forma de adaptarse a su entorno de manera exitosa (Cid y Lizarraga, 2019).

Pero hay que tomar en cuenta que el contrabando se caracteriza por ser una actividad ilícita de alto riesgo. La inversión de capital en la mercadería, que podría ser incautada en cualquier momento, pone en juego los recursos financieros de quienes se dedican a esta actividad. Además, la situación jurídica de los contrabandistas siempre está en peligro, ya que enfrentan la posibilidad de procesamiento y detención si son descubiertos practicando esta actividad ilegal. Las consecuencias de una detención pueden ser severas, incluyendo multas considerables y tiempo de prisión. Operar en un entorno tan arriesgado requiere no solo una astucia excepcional, sino también la capacidad de asumir riesgos calculados, un

atributo necesario para sobrevivir y tener éxito en el mundo del contrabando. Es por eso que esta tesis pretende caracterizar el perfil psicológico de los contrabandistas.

Para tener éxito en el contrabando, los individuos deben poseer una serie de características psicológicas, como astucia y audacia. La astucia se manifiesta en la capacidad de planificar y ejecutar operaciones evadiendo los controles fronterizos y aprovechando las debilidades en la seguridad. La audacia es fundamental, ya que los contrabandistas asumen riesgos significativos en términos de incautación de mercancías y consecuencias legales. Los contrabandistas están en un juego constante de estrategia y tácticas para eludir la detección, lo que refleja una adaptación conductual enfocada en el éxito de sus operaciones ilegales. A medida que los controles fronterizos se vuelven más avanzados y deseados, los contrabandistas deben estar un paso por delante para tener éxito en su actividad ilegal. La evolución de las estrategias de adaptación conductual es esencial para mantenerse a salvo y continuar con las operaciones de contrabando. Los contrabandistas deben estar en constante alerta, al tanto de las últimas tecnologías utilizadas en los controles fronterizos, como cámaras de seguridad, escáneres, drones y perros entrenados. Además, deben ser flexibles en su enfoque, estar dispuestos a cambiar sus tácticas en función de las circunstancias cambiantes y evolucionar sus métodos para sortear los obstáculos y desafíos constantes en la actividad de contrabando.

La psicología de los contrabandistas es un área de estudio que merece la atención de la ciencia. Desde una perspectiva teórica, se podría relacionar la psicología de los contrabandistas con la Teoría del Riesgo o la Teoría de la Personalidad Sensación-Búsqueda de Emociones. Estas teorías sugieren que las personas que se dedican al contrabando pueden encontrar satisfacción en actividades que implican un alto grado de emoción y riesgo, lo que influye en su elección de carrera en esta actividad ilícita. La búsqueda de emociones y la disposición a asumir riesgos pueden ser aspectos centrales de su personalidad, lo que los impulsa a involucrarse en una actividad ilegal con importantes implicaciones legales y económicas (Cid y Lizarraga, 2019).

3.2.4. Medición de la adaptación conductual

En esta tesis se ha empleado para la medición de esta variable el Inventario de Adaptación Conductual, desarrollado por María Victoria De la Cruz y Agustín Cordero en Lima, Perú, a principios de la década de 1980. Dicho instrumento es una herramienta valiosa en el campo de la psicología que se centra en evaluar la adaptación conductual de individuos en diferentes áreas de sus vidas. Este inventario se ha convertido en un recurso importante para psicólogos y profesionales de la salud mental, ya que proporciona una visión integral de cómo las personas se adaptan a su entorno, sus relaciones familiares, educativas y sociales.

El objetivo principal de este inventario es medir la adaptación conductual de las personas en múltiples dimensiones, incluyendo la adaptación personal, familiar, educativa y social. Cada dimensión se enfoca en aspectos específicos de la vida de un individuo, como su autoconcepto, relaciones familiares, desempeño académico y habilidades sociales. A través de este enfoque multidimensional, el inventario permite a los profesionales de la psicología obtener una imagen más completa de la adaptación de un individuo en diferentes áreas de su vida. La validez y confiabilidad del Inventario de Adaptación Conductual se han establecido a través de rigurosos procesos de baremación. En cuanto a su utilidad, este inventario es una herramienta esencial en el ámbito de la psicología clínica y de la salud mental. Permite a los profesionales identificar áreas de adaptación que pueden requerir intervención o apoyo terapéutico. El instrumento en cuestión es una herramienta valiosa en la investigación psicológica, ya que puede proporcionar información sobre patrones de adaptación a diferentes contextos (De la Cruz & Cordero, 1990).

Los autores del instrumento mencionado se basaron fundamentalmente en la Teoría del Ajuste Personas-Ambiente (Teoría PE) de John L. Holland. Dicha teoría se centra en cómo la adaptación conductual de los individuos está influenciada por la interacción entre sus características personales y las características del ambiente en el que se encuentran. La Teoría PE postula que el bienestar y el rendimiento de un individuo dependen de la congruencia o ajuste entre sus características personales y las demandas del ambiente en el que se encuentra. Esta teoría sugiere que cuando las características personales de un individuo se alinean de manera efectiva con las características del ambiente, se produce un mayor ajuste y, en

consecuencia, una adaptación conductual más efectiva. Por el contrario, cuando existe un desajuste significativo entre las características personales y las del ambiente, pueden surgir problemas de adaptación y bienestar.

Las dimensiones del instrumento empleado se relacionan directamente con la idea central de la Teoría PE, que es el ajuste entre las características personales y las características del ambiente. Así por ejemplo, la dimensión de adaptación personal se relaciona con la congruencia entre las características personales de un individuo (su percepción de sí mismo) y su capacidad para enfrentar desafíos personales y emocionales. Por otra parte, la adaptación en el entorno familiar se relaciona con la Teoría PE al evaluar la congruencia entre las actitudes, valores y dinámicas familiares (ambiente) y las características personales de los individuos, como su capacidad para lidiar con las relaciones familiares. En el caso de la adaptación en el ámbito educativo implica evaluar la congruencia entre las características personales de un individuo, como su motivación para el aprendizaje y sus habilidades académicas, y las demandas del entorno educativo, como la necesidad de estudio y la interacción con compañeros y profesores. Finalmente, en cuanto a la adaptación social esta dimensión se relaciona directamente con la Teoría PE al evaluar el ajuste entre las habilidades sociales y las actitudes personales de un individuo en relación con las normas y regulaciones del contexto social en el que se encuentra (De la Cruz & Cordero, 1990).

Las cuatro dimensiones del instrumento, descritas en la operacionalización, son las siguientes:

1. Adaptación Personal. Esta dimensión se centra en la adaptación a nivel individual y comprende aspectos como el autoconcepto, la autoestima y la gestión de emociones. Mide la preocupación por la evolución del organismo, los sentimientos de inferioridad y la aceptación de los cambios que sufre el cuerpo. Además, evalúa las estrategias personales para lidiar con la ansiedad, el miedo y la tolerancia a la frustración. Esta dimensión es esencial porque proporciona información sobre cómo el individuo se siente consigo mismo y cómo gestiona sus emociones. La autoestima y la capacidad para lidiar con la ansiedad y la frustración son factores críticos en la adaptación personal, ya que influyen en la toma de decisiones, la calidad de vida y el bienestar emocional.

2. Adaptación Familiar. Esta dimensión se enfoca en las relaciones y dinámicas dentro del núcleo familiar. Evalúa las actitudes, conductas, valores y el clima familiar en general. Mide las críticas entre los miembros de la familia, las dificultades en la convivencia, la falta de aceptación de las normas establecidas y los conflictos, peleas y rupturas familiares. Esta dimensión es de gran importancia, ya que la familia es un pilar fundamental en la vida de un individuo y tiene un impacto significativo en su adaptación conductual. La adaptación familiar es esencial para comprender cómo las relaciones familiares pueden influir en el bienestar y el desarrollo personal.
3. Adaptación Educativa. Esta dimensión se concentra en la adaptación al entorno académico, ya sea en la escuela, la universidad o cualquier otro contexto de aprendizaje formal o informal. Mide la importancia que se otorga al estudio y al aprendizaje, los hábitos relacionados con el estudio, las dificultades, los métodos y los logros alcanzados en el ámbito educativo. También evalúa el grado de adaptación social a los compañeros de estudio, la aceptación o rechazo de las normas del ambiente educativo y la relación con los profesores y autoridades. La adaptación educativa es crucial para comprender cómo un individuo se desenvuelve en el ámbito académico y cómo las experiencias educativas pueden impactar en su adaptación conductual.
4. Adaptación Social. La dimensión de adaptación social aborda la adaptación en el contexto social y las relaciones interpersonales. Mide el grado de adaptación al contexto social, incluyendo la actitud gregaria o individualista, así como las estrategias y prácticas habituales al relacionarse con otros. También evalúa la actitud hacia la autoridad y al conjunto de normas y regulaciones del contexto social, la competitividad, la agresividad y las relaciones afectivas.

En cuanto a la interpretación de los valores altos y bajos en el test, hay que tomar en cuenta lo siguiente. Los valores altos indican una adaptación conductual elevada en la dimensión evaluada, lo que sugiere que el individuo se desenvuelve de manera saludable y efectiva en esa área específica. Por el contrario, los valores bajos reflejan una adaptación conductual deficiente en la dimensión evaluada, lo que puede señalar desafíos y dificultades en esa área de la vida del individuo. Por ejemplo, en la dimensión de adaptación personal, valores altos indicarían que un individuo tiene un autoconcepto sólido, una autoestima

saludable y una buena gestión de las emociones. Este individuo se sentiría seguro de sí mismo, aceptaría los cambios en su cuerpo y sería capaz de afrontar la ansiedad y la frustración de manera efectiva. En contraste, valores bajos en esta dimensión podrían sugerir un autoconcepto negativo, baja autoestima y dificultades para gestionar las emociones. La persona podría experimentar sentimientos de inferioridad, resistencia a los cambios en su cuerpo y tendría problemas para afrontar la ansiedad y la frustración. (De la Cruz & Cordero, 1990).

3.3. IMPULSIVIDAD

3.3.1. Concepto de impulsividad

De manera general, la impulsividad es la tendencia a responder de forma impetuosa, aparentemente sin premeditación, que conlleva la realización de conductas, aunque las consecuencias sean negativas, a lo cual se añade una relativa incapacidad para retrasar una conducta gratificante. La impulsividad es un rasgo básico de la personalidad que tiende a la autoprotección y a la supervivencia de los individuos. De hecho, existen estudios que correlacionan la alta prevalencia de la impulsividad en determinadas poblaciones, correspondiendo estas con actividades inusuales o extremas, como inmigrantes, delincuentes, deportistas de élite, trabajos ilegales, etc. La impulsividad es una respuesta conductual alterada, una tendencia impulsiva constante ante mínimos estímulos, que por tanto es desadaptativa y que podría llegar a constituir un trastorno de la personalidad. Los teóricos de la impulsividad definen la impulsividad disfuncional como una forma rápida de actuar, dejándose llevar por el ímpetu del momento y sin tener en cuenta las posibles consecuencias de actuar de esta forma. La impulsividad se asocia con la búsqueda de nuevas sensaciones. La importancia de la impulsividad en la toma de decisiones, en el desarrollo de la infancia y la adolescencia y en los trastornos neuropsiquiátricos, como el suicidio o la violencia, es ampliamente conocida. (Liquete, 2015).

La actividad relacionada con el contrabando es producto de un comportamiento impulsivo con escaso predominio del razonamiento debido al alto grado de riesgo y a la ilegalidad que implica. Se entiende por **impulsividad** la “*Tendencia a responder de forma rápida, no*

planificada y sin tener en cuenta las consecuencias” (Barratt 1994, citado por Oquendo et al: 2001: 54).

3.3.2. Modelos teóricos de la impulsividad.

Existen diversos modelos teóricos que tratan de explicar la impulsividad. A continuación, se citan tres modelos. El tercer modelo es el sustento teórico de la Escala de Impulsividad de Barratt:

1. Modelo biológico. Es incuestionable que la impulsividad tiene un componente genético y heredable. Los expertos consideran que el componente determinado por los genes viene a ser aproximadamente del 50%, siendo el resto debido al contexto educacional y social (ambiental). Un metaanálisis de individuos, entre gemelos y miembros familiares naturales y adoptados, estimó la heredabilidad del carácter “impulsividad” en un 45-50% a lo largo de las diversas edades, con una incidencia más potente en los varones que en las mujeres. Es decir, prácticamente la mitad de las diferencias en impulsividad son debidas a factores genéticos, y la otra mitad a factores ambientales. El valor es ligeramente mayor en niños que en adultos, implicando una mayor influencia de los factores ambientales según la persona avanza en edad (Liquete, 2015).
2. Modelo multifactorial. Para el modelo multifactorial son importantes los distintos factores que generan el comportamiento impulsivo:

- Factores ambientales-sociales-educacionales

- Factores genéticos

- Factores neurobiológicos

- Factores hormonales. Entre ellos podemos señalar: la testosterona (influencia en la impulsividad agresiva), la vasopresina, las endorfinas (autoagresividad) y la hiperfunción del eje hipotálamo-hipófisis-suprarrenal. (Liquete, 2015).

3. Modelo de la Doble Vía (Teoría de Sistemas Duales). Este modelo desarrollado por el psicólogo Daniel Kahneman, constituye el marco conceptual de la escala de impulsividad de Barratt. En el núcleo de esta teoría se encuentra la premisa de que el cerebro humano opera con dos sistemas cognitivos separados y menudo contrapuestos: el Sistema 1 y el Sistema 2.

El Sistema 1 es el sistema automático e impulsivo que actúa rápidamente y con poco esfuerzo cognitivo. Está impulsado por intuiciones y emociones inmediatas. Es el sistema que nos lleva a tomar decisiones impulsivas en situaciones de alta carga emocional. Por ejemplo, cuando experimentamos una fuerte tentación o estamos sometidos a estrés, el Sistema 1 puede llevarnos a actuar de manera impulsiva, sin considerar las consecuencias a largo plazo. Por otro lado, el Sistema 2 es el sistema reflexivo y controlado que opera de manera deliberada. Requiere esfuerzo cognitivo y se basa en la evaluación consciente de información y consecuencias a largo plazo. Este sistema se activa cuando nos enfrentamos a decisiones que requieren un análisis más profundo y una planificación cuidadosa.

La Teoría de la Doble Vía argumenta que la impulsividad surge cuando el Sistema 1, con su respuesta automática e impulsiva, supera al Sistema 2, que está más orientado al control y la reflexión. Este desequilibrio puede deberse a factores emocionales, situacionales o contextuales. Por ejemplo, un individuo puede verse impulsado a realizar una compra impulsiva debido a la emoción del momento (Sistema 1), a pesar de que su Sistema 2 podría indicar que es una decisión financiera poco prudente. Esta teoría tiene profundas implicaciones en la comprensión de la impulsividad y la toma de decisiones impulsivas. Ofrece un marco para analizar cómo diferentes factores pueden influir en la activación de los sistemas cognitivos y cómo la lucha entre lo automático y lo reflexivo puede llevar a comportamientos impulsivos.

El BIS-11 considera la impulsividad como un fenómeno que resulta de la interacción entre los sistemas cognitivos automáticos e impulsivos (como el Sistema 1) y los sistemas cognitivos más reflexivos y controlados (como el Sistema 2). Los puntajes altos en la BIS-11 pueden indicar una mayor tendencia a ceder a impulsos y decisiones automáticas,

lo que se alinea con la activación del Sistema 1 de la Teoría de la Doble Vía. Por otro lado, los puntajes bajos en el BIS-11 pueden reflejar una mayor capacidad para mantener el control, evaluar consecuencias a largo plazo y considerar alternativas antes de tomar decisiones, lo que se relaciona con el Sistema 2 de la Teoría de la Doble Vía (Dougherty et al, 2004).

3.3.3. Factores de la impulsividad

La revisión de la escala original propuesta por Barratt para medir la impulsividad (el BIS-11, utilizada en esta tesis) reveló una estructura factorial de seis dimensiones principales y tres factores secundarios. Los seis componentes principales son:

- a) La dimensión 1: Atención. Se relacionaría con la capacidad del individuo para mantener su concentración durante la realización de tareas.
- b) La dimensión 2: Impulsividad Motora. Implica la tendencia a actuar conforme al estado emocional del momento.
- c) La dimensión 3: Autocontrol. Se relaciona con la capacidad del sujeto de planificar cuidadosamente las acciones antes de llevarlas a cabo.
- d) La dimensión 4: Complejidad Cognitiva. Implica el disfrutar de pruebas mentales que resulten desafiantes para el individuo, tales como el cálculo mental, acertijos, etc.
- e) La dimensión 5: Perseverancia.
- f) La dimensión 6: Inestabilidad Cognitiva. Es la tendencia a distraerse que sufren los individuos debido a la interferencia de pensamientos intrusivos.

Los tres factores principales de la impulsividad serían:

- 1) *“Impulsividad Motora (IM): combina las dimensiones 2 (Motora) y 5 (Perseverancia). Se caracteriza por la tendencia general a actuar motivado por las emociones del momento.*
- 2) *Impulsividad Atencional o Cognitiva (IA): combina las dimensiones 1 (Atención) y 6 (Inestabilidad cognitiva). Se define como el compromiso del individuo para controlar*

la intrusión de pensamientos extraños y la dificultad para focalizar su atención de forma sostenida.

- 3) *Impulsividad no Planificada: combina las dimensiones 3 (Autocontrol) y 4 (Complejidad cognitiva). Siendo este un estilo de procesamiento de la información apresurado que lleva a tomar decisiones rápidamente, sin planificación adecuada y sin proyección hacia el futuro”.* (Liquete, 2015: 120).

3.3.4. Relación entre comportamiento impulsivo y contrabando

El contrabando, al ser una actividad marcada por el riesgo y la ilegalidad, conlleva una alta dosis de impulsividad. Aquellos que se dedican a esta empresa clandestina necesitan poseer un coraje temerario, una determinación audaz y una capacidad para la toma de decisiones rápidas y a menudo arriesgadas. La impulsividad se manifiesta en su disposición a actuar sin una planificación exhaustiva y a enfrentar las incertidumbres y peligros inherentes al contrabando. Los contrabandistas, en su búsqueda de ganancias y emociones intensas, a menudo se aventuran en actividades que la mayoría de las personas considerarían demasiado arriesgadas o ilegales.

Su perfil psicológico se ajusta a la impulsividad, lo que significa que tiende a actuar sin pensar demasiado y a tomar decisiones impulsivas en lugar de llevar a cabo una planificación metódica. Este rasgo de personalidad es esencial para emprender actos ilegales y sortear los obstáculos que se presentan en el mundo del contrabando. Los contrabandistas se sienten atraídos por la novedad, el riesgo y lo indeterminado; no se conforman con las actividades laborales clásicas o tradicionales que ofrecen una vida segura y legal. En cambio, buscan la emoción de eludir la ley y eludir las restricciones, lo que los lleva a un territorio peligroso y a menudo desconocido. Su motivación se basa en la búsqueda de una gratificación inmediata y la emoción de desafiar las normas establecidas, lo que refleja una profunda afinidad por la impulsividad.

En un estudio realizado sobre el contrabando en Bolivia se destaca que el perfil psicológico de los individuos temerarios que se dedican al contrabando es una interacción intrincada entre factores neurológicos y hormonales que impulsan su búsqueda de emoción

y su desafío a la ley y al control fronterizo. El cerebro de estos individuos exhibe diferencias en la actividad de ciertas regiones que están relacionadas con la búsqueda de emociones intensas y la toma de riesgos. Uno de los centros cerebrales clave es el núcleo accumbens, parte del sistema de recompensa del cerebro, que es activado por la anticipación de recompensas emocionales y financieras. Los contrabandistas experimentan una liberación de dopamina en esta región cuando se aventuran en actividades arriesgadas y obtienen ganancias, lo que refuerza su búsqueda de emociones emocionantes.

Además, la amígdala, una estructura cerebral asociada con la emoción y la respuesta al miedo, también desempeña un papel importante. En los contrabandistas y personas temerarias en general, esta región puede estar menos activa o sensible al miedo, lo que los hace menos propensos a reacciones de miedo que frenarían a otros individuos. En términos hormonales, la adrenalina, liberada en momentos de estrés o peligro, desempeña un papel crucial en la intensificación de la excitación de los contrabandistas. Los altos niveles de adrenalina les proporcionan un impulso adicional para enfrentar situaciones peligrosas con valentía. Desde todo punto de vista, el perfil psicológico de los contrabandistas temerarios no solo se explica por el aprendizaje o la necesidad de generar recursos económicos, sino que se fundamenta en la activación diferencial de ciertas regiones cerebrales y en la liberación de hormonas como la dopamina y la adrenalina, lo que les impulsa a buscar una vida emocionante y desafiante al margen de la ley y el control de los diferentes puestos fronterizos (Porcel, 2018).

3.4. AFRONTAMIENTO EMOCIONAL

3.4.1. Definición de afrontamiento emocional

Cuando el individuo se enfrente a una situación estresante, como la crisis económica o la ausencia de una fuente laboral, despliega un determinado afrontamiento emocional el cual coadyuva a la resolución del problema. Stanton et al (1994: 46) definen el **afrontamiento emocional** como el *“conjunto de esfuerzos cognitivos y conductuales, permanentemente cambiantes, desarrollados para hacer frente a las demandas específicas externas y/o internas, evaluadas como abrumadoras o desbordantes de los propios recursos”*. Por tanto,

el afrontamiento emocional está compuesto por los intentos cognitivos y conductuales del individuo para resolver la discrepancia percibida entre las demandas situacionales y la capacidad o competencia personal.

El afrontamiento se ha estudiado tradicionalmente en relación con el estrés y la enfermedad, no obstante, Lazarus y Folkman (1986) reconocen el valor que tiene el afrontamiento no sólo en el contexto salud-enfermedad, sino también en otros contextos como la familia y el trabajo. Un concepto muy relacionado es el de regulación emocional, con el cual a veces suele confundírsele, por lo cual se establece claramente las diferencias.

Como se ha indicado anteriormente, el afrontamiento designa los diversos esfuerzos de la persona para librarse de experiencias emocionales desagradables. Es en esto, concretamente, en lo que se distinguen la regulación emocional y el afrontamiento, ya que la regulación emocional, hace referencia a todo tipo de emociones, no limitándose a las negativas. Además, algunos autores han señalado que, en el afrontamiento, en comparación con la regulación emocional, se da un mayor énfasis en periodos más largos de tiempo, como, por ejemplo, en el afrontamiento de la muerte de un ser querido o la ruptura amorosa.

Sin embargo, hay que decir que, hoy por hoy, la mayor parte de los estudios realizados en este campo sigue centrándose en las emociones y los estados de ánimo negativos, es decir en el afrontamiento emocional. La atención a las emociones positivas (regulación emocional) sigue siendo menor tanto en los desarrollos teóricos como, sobre todo, en la investigación empírica. (Andreu et al, 2013).

3.4.2. La teoría de Lazarus y Folkman

La Escala de Afrontamiento Emocional de Stanton, Danoff-Burg, Cameron y Ellis se basa en la teoría del estrés y afrontamiento de Lazarus y Folkman (1986). Esta teoría intenta explicar cómo las personas enfrentan situaciones problemáticas y cómo el afrontamiento emocional es un mecanismo de adaptación ante el estrés y las situaciones-problema. La teoría de Lazarus y Folkman indica que, cuando las personas se enfrentan a eventos estresantes,

evalúan continuamente la situación para determinar si es amenazante y si tienen los recursos para afrontarla. Esta evaluación se basa en dos procesos principales:

1. Evaluación primaria: En esta etapa, se evalúa la situación para determinar si se percibe como amenazante. Si una situación es considerada abrumadora o desbordante de los propios recursos, se activa el proceso de afrontamiento.
2. Evaluación secundaria: Una vez que se percibe la situación como estresante, se realizan evaluaciones secundarias para determinar qué estrategias de afrontamiento son las más adecuadas. Aquí es donde entra en juego el afrontamiento emocional, ya que las personas exploran y expresan sus emociones como parte de su proceso de adaptación.

La escala de Stanton et al. (1994), como es bien sabido, tiene dos dimensiones. La primera dimensión, referida al "Procesamiento Emocional", se relaciona con la evaluación secundaria. Las personas que utilizan estrategias de procesamiento emocional están activamente tratando de comprender y dar sentido a sus emociones y sentimientos en respuesta a una situación estresante. Esto puede incluir la reflexión, la búsqueda de significado y la exploración de sus propias respuestas emocionales. La segunda dimensión, que hace referencia a la "Expresión Emocional", se relaciona con la expresión de emociones y sentimientos, tanto a nivel interpersonal como intrapersonal. Esta expresión de emociones es parte del proceso de afrontamiento y es una forma de comunicar sus necesidades (Lazarus y Folkman, 1986).

3.4.3. Dimensiones del afrontamiento emocional

Stanton et al. (1994), desarrollaron una escala de afrontamiento emocional, compuesta de dos subescalas diseñadas para medir afrontamiento emocional mediante una escala de Procesamiento Emocional y otra escala de Expresión Emocional.

- a) El factor Procesamiento Emocional, se refiere a intentos activos por explorar significados y entender las emociones y sentimientos propios. Las emociones son procesos que se activan cada vez que nuestro aparato psíquico detecta algún cambio significativo para nosotros. Por eso es un proceso altamente adaptativo, porque da prioridad a la

información relevante para la supervivencia, tanto de la especie como la nuestra como personas individuales. La emoción implica un sistema de procesar información altamente jerarquizado, que asigna tiempos y recursos para proporcionar la respuesta más adecuada, lo más rápido posible y con la intensidad proporcionada a las demandas. Tienen una alta plasticidad y capacidad para evolucionar, desarrollarse y madurar: aprendemos de nuevas situaciones, modulamos nuestras propias emociones, desarrollamos otras nuevas, anticipamos respuestas para prevenir emociones no deseadas. Las emociones van cambiando en función de las demandas del entorno, por acción de la experiencia personal y social. Las emociones organizan toda nuestra actividad: el entorno, nuestras experiencias, y las complejas actividades que debemos realizar. Para ello reclutan a los restantes procesos psicológicos. Son un sistema de procesamiento de información prioritaria para la supervivencia y la adaptación que coordina los restantes procesos psicológicos necesarios para responder rápida y puntualmente a una situación concreta (Stanton et al, 1994, citado por Andreu et al, 2013).

- b) El factor Expresión Emocional, se refiere a la expresión de emociones y sentimientos tanto interpersonal como intrapersonal. La expresión de las emociones corresponde a una de la dimensión conductual-expresiva. Cualquier proceso psicológico conlleva una experiencia emocional de mayor o menor intensidad y de diferente cualidad hedónica. La emoción es una experiencia omnipresente a todo proceso psicológico. La expresión emocional es fundamental para el procesamiento de las experiencias, y para nuestro bienestar. Especialmente entendido en el contexto de las emociones «negativas», no expresar nuestras emociones, contenerlas, supone no dejar fluir aquello que nos incomoda, nos genera dolor. La contención crónica de las emociones es negativa. Un ejemplo es la contención de la rabia. La rabia no expresada, lejos de desaparecer, se almacena. Aumenta en función de las experiencias pasadas, y puede lugar a expresiones descontroladas. Esto ocasiona un círculo negativo, pues después de estallar, sobreviene un periodo de culpabilidad. La contención de la tristeza es otro ejemplo. Es fácil visualizar situaciones en las que necesitamos llorar, nos emocionamos, y no permitimos la expresión del llanto. En cada situación pueden influir diferentes factores (contexto, miedos, creencias sobre lo adecuado/inadecuado de la expresión, grado de intimidad,

etc.) pero el resultado, por lo general, es que la contención prolongada ocasiona el surgimiento de otras emociones negativas, como la desesperanza, así como la emergencia de síntomas psicosomáticos (Stanton et al, 1994, citado por Andreu et al, 2013).

El procesamiento y la expresión emocionales forman parte de un todo y actúan en un continuo. En la medida en que el individuo analiza e identifica sus emociones, las etiqueta, está en mejores condiciones de tener un manejo emocional efectivo. El mero hecho de reconocernos y nombrar lo que nos sucede («Estoy triste por» « Me siento enfadado con»..) ya nos ayuda a reducir la intensidad de la emoción y por tanto a expresarla de manera adecuada y manejarla en último. Dar un nombre a lo que sentimos y actuar de forma coherente hacia esos sentimientos será de gran utilidad tanto para la contención emocional personal, como para el inter-relacionamiento con los demás (Stanton et al, 1994, citado por Andreu et al, 2013).

3.4.4. Relación del afrontamiento emocional con las actividades laborales estresantes

El contrabando es una actividad sumamente estresante y que implica procesos adaptativos constantes, lo cual exige el afrontamiento emocional de la situación. El afrontamiento emocional tiene la función básica de motivar al individuo y activar mecanismos adaptativos. La emergencia de cualquier tipo de emociones prepara para la acción. Si no hubiese afrontamiento emocional, no se generaría la energía suficiente para movilizar todo tipo de recursos conductuales. El afrontamiento emocional se constituye en un conjunto de esfuerzos cognitivos y conductuales, que están en un constante cambio para adaptarse a las condiciones desencadenantes, y que se desarrollan para manejar las demandas, tanto internas como externas, que son valoradas como excedentes o desbordantes para los recursos de la persona. El afrontamiento es, por tanto, un proceso psicológico que se pone en marcha cuando las personas tienen trabajos inestructurados que requieren adaptaciones constantes y variables, como es el contrabando.

Al ser el contrabando una actividad ilegal, está sujeta a constantes cambios y situaciones imprevistas. En este sentido, cada vez que las características del medio exceden los recursos adaptativos momentáneos del individuo, se pone en marcha el afrontamiento emocional que,

a su vez, moviliza estrategias adaptativas alternas para restaurar el equilibrio. Las emociones en sí mismas no restituyen el desbalance, sino que motivan las acciones necesarias o proporcionan la energía suficiente. El afrontamiento emocional no soluciona el riesgo y las situaciones ilegales del contrabando, pero sí motivan a encontrar una solución en el acto.

Son diversos los factores que regulan la función del afrontamiento emocional en situaciones de riesgo, como el contrabando. El aprendizaje y la cultura son principales, pues aquí están insertas las prácticas, costumbres y estrategias propias del gremio de los contrabandistas. El afrontamiento emocional se aprende y cada actividad laboral tiene sus particulares modos de afrontar emocionalmente determinada situación. De esta manera, las formas generales de afrontamiento emocional exhibidas por un sujeto que tiene un trabajo formal y legal, no son suficientes para solucionar los problemas propios de una actividad de riesgo como el contrabando; en esta actividad laboral existen procedimientos especiales para lidiar con las dificultades propias del oficio.

La naturaleza peligrosa y de cambio constante del contrabando genera una serie de emociones intensas, como ansiedad, miedo y excitación, que requieren ser controladas de manera efectiva para asegurar el éxito de la tarea. En este sentido, el afrontamiento emocional se convierte en un elemento esencial, ya que las personas que se dedican al contrabando deben mantener un equilibrio entre sus emociones y la necesidad de tomar decisiones rápidas y arriesgadas. El afrontamiento emocional implica estrategias cognitivas y conductuales diseñadas para controlar y regular las emociones, lo que les permite mantener la calma y la adaptabilidad en situaciones inciertas. En un entorno donde el fracaso puede tener consecuencias graves (legales y económicas), la capacidad de regular las emociones y encontrar conductas adaptativas exitosas se convierte en una habilidad casi de vida o muerte para los contrabandistas, pues en la frontera, denominada la tierra de nadie, pueden suceder cualquier cosas, incluso resultar en la muerte de los contrabandistas (Andreu et al, 2013; Pegoraro, 2015).

3.4.5. Tipos de afrontamiento emocional

La tendencia a la sobre generalización facilita el desarrollo de los denominados estilos de afrontamiento, que son formas personales propias y características de afrontamiento que cada sujeto ejerce preferentemente para responder ante las emociones. Son varias las dimensiones a lo largo de las cuales se desarrollan estas formas de afrontamiento extendido. Atendiendo, en primer lugar, al método utilizado en el afrontamiento, distinguimos:

- a) Afrontamiento activo que moviliza esfuerzos para la solución de la situación. El individuo exhibe emociones que activan comportamientos proactivos, destinado a solucionar el problema.
- b) Afrontamiento pasivo en el que se inhibe toda actuación. Las emociones predominantes en este caso paralizan al individuo y restringen las posibilidades de solucionar el problema. Tales emociones son: el miedo, el asombro, la desilusión, etc.

Atendiendo a la focalización del afrontamiento, se distingue entre el:

- a) Afrontamiento dirigido al problema, en el que se intentan controlar las condiciones responsables del problema. Es un abordaje pragmático del problema a través del cual se materializan acciones que pretenden solucionar la situación problemática.
- b) Afrontamiento dirigido a la respuesta emocional, en el que se pretende controlar la propia respuesta emocional observable. El individuo trata de evitar ciertas emociones, como ser miedo, tristeza, llanto, o bien incrementar otras, como el placer, la comodidad, etc. El fin de esta estrategia es sentir y no actuar.

Atendiendo al tipo de actividad movilizada en el afrontamiento, se distingue:

- a) Actividad cognitiva. El sujeto se centra en analizar racionalmente el problema, argumentarse a través de la reflexión o cruzar ideas con otras personas mediante la discusión. Es el clásico mecanismo de defensa de la racionalización. También las acciones pueden estar focalizadas en el esfuerzo en obtener más información para analizar con más profundidad la situación.

- b) Actividad conductual. Las emociones que afloran en el individuo se traducen inmediatamente en acciones concretas. Se evade la rumiación de ideas, depresión o fantasías, para actuar de manera concreta. Esta estrategia es propia de los individuos impulsivos y espontáneos.

Las principales y más extendidas respuestas emocionales que prepara la acción en el individuo es el miedo y la ira.

La función principal del miedo es la facilitación de respuestas de escape o evitación ante situaciones peligrosas. De hecho, si la huida no es posible o no es deseada, el miedo también motiva a la agresividad como una forma de afrontar los peligros. En cualquier caso, el miedo constituye una respuesta funcional que intenta fomentar la protección de las personas.

Por otra parte, está la emoción de la ira. El afrontamiento mediado por la ira cumple una variedad de funciones adaptativas, incluyendo la organización y regulación de procesos internos, psicológicos y fisiológicos, relacionados con la autodefensa, así como la regulación de conductas sociales e interpersonales. La principal preparación para la acción es un impulso para atacar, con la finalidad de eliminar los obstáculos que impiden la consecución de los objetivos deseados y que generan frustración.

Otra acción generalizada, que surge generalmente cuando decaen es el miedo, la ira y la tristeza. La mayor parte de los trabajos sobre las consecuencias de la tristeza parecen indicar que ésta reduce la actividad de la persona por focalizarla hacia uno mismo, previniendo traumas y facilitando la recuperación de energía. Además, también se ha considerado que la tristeza cumple funciones de cohesión con otras personas, ya que permite tanto comunicar el bajo estado anímico como solicitar la ayuda de los demás (Andreu et al, 2013).

3.5. RESPUESTA A UNA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

3.5.1. Definición de respuesta a una situación problemática

Cuando el entorno habitual es cambiante e imprevisto, como la actividad del contrabando, la persona entra en un estado de crisis, de magnitud acorde al tipo y grado de cambios. Cada

individuo, según las experiencias vividas, su temperamento y estrategia asimilada de confrontación a la adversidad, ensaya un tipo de respuesta tendiente a restablecer el equilibrio. A esto se denomina “respuesta a una situación problemática”. En esta investigación se entenderá por **respuesta a una situación problemática** a “*aquellos esfuerzos cognitivos, emocionales y conductuales para manejar las demandas específicas, externas o internas evaluadas como excesivas o que sobrepasan los recursos del sujeto*”. (Lazarus & Folkman, 1991; Citado Moos, 1993: 157).

La respuesta a una situación problemática puede variar según la persona y la situación, y su elección puede influir en el resultado del conflicto y en la dinámica interpersonal; sin embargo, hay estilos comunes según las circunstancias y los oficios, tal es el caso de las personas que se dedican al contrabando. En situaciones de crisis, la elección del estilo de resolución de conflictos es crucial para la solución del problema. En situaciones normales y legales el estilo de afrontamiento directo tiende a ser el más efectivo, ya que fomenta la comunicación abierta y busca soluciones mutuamente beneficiosas; sin embargo, en momentos de crisis, donde las tensiones y las emociones pueden estar a flor de piel, un enfoque agresivo o evasivo puede ser la solución a corto plazo, pues puede zanjar el problema, pero a largo plazo acumula malestares y resentimientos (Moos, 1993).

3.5.2. Respuesta a una situación problemática y contrabando

La relación entre respuesta a una situación problemática y el contrabando es compleja debido a la gran variedad de situaciones en la que puede darse, ya que la naturaleza de esta actividad ilegal implica una variedad de enfoques para enfrentar situaciones de conflicto. El contrabando, al ser una labor clandestina y de alto riesgo, exige a los contrabandistas utilizar estilos de resolución de conflictos que sean adecuados para las circunstancias cambiantes en las que operan.

En los estudios realizados en este gremio se ha observado que la respuesta a una situación problemática caracterizada por la descarga emocional a menudo es la más frecuente y se manifiesta en las acciones de los contrabandistas cuando se enfrenta a agentes de la ley y gendarmes en su intento por defender sus mercancías ilegales. En estas situaciones, la

confrontación directa y la determinación para proteger sus intereses pueden ser necesarias. Los contrabandistas pueden recurrir a tácticas de evasión, confrontación física o el uso de la fuerza bruta para mantener su carga. Por otro lado, también se ha detectado la presencia frecuente del estilo opuesto, es decir el de evasión, ya que los contrabandistas cuando ven que no pueden salir de problema por las malas, pueden optar por dialogar y acordar pagos (sobornos) con las autoridades o con otros actores involucrados en el contrabando, con el fin de facilitar el paso de sus mercancías. Esta estrategia de negociación, basada en una actitud zalamera y de forzada humildad, tratando de despertar compasión, es un ejemplo de cómo se pueden emplear tácticas de resolución de conflictos de manera flexible y pragmática para alcanzar los objetivos.

Hay que tomar en cuenta que, en el mundo del contrabando, la capacidad de adaptarse y elegir el estilo de resolución de conflictos adecuado para cada situación específica es esencial; la norma es que no se pueden estancar en una misma estrategia porque las circunstancias cambian constantemente, particularmente con la implementación de nuevas y más modernas formas de control en los puestos fronterizos. Los contrabandistas deben evaluar constantemente las circunstancias, los riesgos involucrados y las opciones disponibles, y ajustar su enfoque en consecuencia, desplegando de manera creativa cada vez nuevas estrategias, que a menudo sorprenden por la astucia para engañar a los agentes del orden y lograr hacer pasar la mercadería. En este sentido, la toma de decisiones rápidas y la capacidad para manejar conflictos en tiempo real son habilidades críticas para el éxito en esta actividad; al ser una actividad ilegal a menudo no existe el tiempo para meditar y analizar la situación con calma, como podría ser en otro oficio, sino que las decisiones se las tiene que tomar en el instante.

Desde todo punto de vista, la relación entre la respuesta a una situación problemática y el contrabando es crucial pues el éxito de la segunda depende de la elección adecuada de los primeros. La adaptación y elección de los estilos más adecuados está motivado por las consecuencias trascendentales en la vida de los contrabandistas, pues un error puede significar la pérdida completa de la mercadería implicada o el enfrentar un proceso legal que puede terminar en prisión. La combinación de diferentes estrategias es crucial, para sortear los obstáculos legales y mantener sus operaciones ilegales (Medrano, 2017).

3.5.3. Modelo teórico del inventario de respuesta a una situación problemática

El Inventario de respuesta a una situación problemática de Moos se basa en el Modelo Teórico de Resolución de Conflictos de Thomas-Kilmann (citado por Moos, 1993). Este modelo proporciona una posible explicación de cómo las personas abordan los conflictos en una variedad de situaciones. Este modelo se basa en dos dimensiones fundamentales: cooperación y asertividad. Estas dos dimensiones permiten la identificación de los cuatro estilos de responder a una situación problemática citados en el inventario de Moos (1993), cada uno de los cuales refleja una combinación única de cooperación y asertividad.

En el modelo de Thomas-Kilmann se destacan estas dos dimensiones:

1. Cooperación. La dimensión de cooperación se refiere al grado en que una persona está dispuesta a satisfacer las necesidades y preocupaciones de las otras partes involucradas en el conflicto. Un enfoque altamente cooperativo implica un deseo de trabajar juntos, encontrar soluciones mutuamente beneficiosas y considerar las perspectivas y deseos de los demás. Por otro lado, una baja cooperación refleja una menor disposición a comprometerse y un mayor enfoque en satisfacer las propias necesidades, incluso a gastos de los demás.

2. Asertividad. La dimensión de asertividad se refiere al grado en que una persona expresa y defiende sus propias necesidades, deseos y opiniones en una situación de conflicto. Un enfoque altamente asertivo implica comunicar claramente sus puntos de vista, establecer límites y enfocarse en la satisfacción de sus necesidades. Por otro lado, una baja asertividad refleja una menor expresión de sus necesidades personales y una mayor tendencia a ceder ante las demandas de los demás (Moos 1993).

3.5.4. Dimensiones de la respuesta a una situación problemática

El Inventario de respuesta a una situación problemática de Moos, basado en el Modelo Teórico de Resolución de Conflictos de Thomas-Kilmann posee 8 estilos de respuesta a una situación problemática, los cuales se desarrollan a continuación:

1. **Análisis Lógico.** Se refiere a la capacidad de una persona para abordar una situación problemática priorizando el razonamiento y la lógica en su enfoque. Quienes tienden a utilizar esta estrategia de afrontamiento son individuos que valoran la toma de decisiones basada en hechos concretos, el análisis cuidadoso de la información disponible y la búsqueda de soluciones basadas en la razón y la objetividad. Cuando se enfrenta a un problema, estas personas se esfuerzan por comprenderlo de manera lógica, desmenuzando los componentes del problema y evaluando las posibles soluciones con una mente analítica. Los comportamientos característicos de aquellos que emplean el "Análisis Lógico" incluyen la recopilación de datos relevantes, la organización de la información de manera sistemática y la búsqueda de patrones o conexiones entre los elementos del problema. Estas personas suelen ser metódicas en su enfoque y pueden dedicar tiempo a investigar y examinar minuciosamente todas las opciones antes de tomar una decisión o emprender una acción. Su proceso de resolución de problemas se basa en la idea de que comprender y razonar sobre un problema de manera exhaustiva es fundamental para encontrar una solución efectiva. Desde el punto de vista de las ideas, las personas que aplican el "Análisis Lógico" son propensas a enfocarse en el pensamiento crítico y el análisis objetivo. Valorarán la importancia de la evidencia y buscarán eliminar cualquier sesgo emocional o subjetividad en su proceso de toma de decisiones. Sus emociones suelen estar controladas y en segundo plano, ya que buscan evitar reacciones impulsivas o irracionales en momentos de dificultad. El miedo, la ansiedad o la frustración pueden surgir, pero estos sentimientos se canalizan hacia la resolución del problema de manera reflexiva (Moos 1993).
2. **Reevaluación Positiva.** Esta dimensión se centra en la capacidad de las personas para enfrentar situaciones problemáticas a través de la percepción de aspectos positivos y el mantenimiento de una actitud optimista. Aquellos que utilizan esta estrategia de afrontamiento tienen la habilidad de encontrar el lado brillante incluso en las circunstancias más desafiantes. Ven los problemas como oportunidades para crecer y aprender, y se esfuerzan por mantener una perspectiva positiva a pesar de las dificultades. Los comportamientos típicos de quienes aplican la "Reevaluación Positiva" incluyen la búsqueda activa de aspectos positivos en situaciones problemáticas, la práctica de la gratitud y el enfoque en las lecciones que se pueden extraer de la experiencia. Estas personas suelen

mantener una actitud optimista y buscan soluciones basadas en la esperanza y la resiliencia. En lugar de evitar o ignorar el problema, lo enfrentará con una mentalidad de crecimiento y determinación. En cuanto a las ideas, las personas que utilizan la "Reevaluación Positiva" tienden a ver los desafíos como desencadenantes de un cambio personal positivo. Su pensamiento se enfoca en las oportunidades que pueden surgir a raíz de las dificultades, y esto les permite mantener una mentalidad proactiva y de superación. Sus emociones suelen estar impregnadas de optimismo, gratitud y esperanza, lo que les permite mantener una saludable resiliencia emocional en momentos difíciles (Moos 1993).

3. **Búsqueda de Orientación y Apoyo.** Hace referencia a la capacidad de las personas para enfrentar situaciones problemáticas al recurrir a ayudas externas y buscar orientación, consejo o apoyo de otras personas o recursos. Aquellos que emplean esta estrategia de afrontamiento tendrán la importancia de no tener que enfrentar los desafíos solos y obtener conexiones activas con otros para obtener el respaldo necesario. Los comportamientos típicos de quienes recurren a la "Búsqueda de Orientación y Apoyo" incluyen la comunicación abierta y la búsqueda activa de personas de confianza, como amigos, familiares, terapeutas o asesores, con quienes puedan compartir sus preocupaciones. También incluyen recursos externos, como libros, cursos o grupos de apoyo, para buscar información adicional y perspectivas diferentes sobre el problema. La clave en esta estrategia es reconocer que pedir ayuda no es signo de debilidad, sino una muestra de fortaleza y sabiduría. Según las ideas típicas que presentan estas personas, reconocen que no tienen todas las respuestas y valoran la contribución de otros en la búsqueda de soluciones. Su pensamiento se centra en la idea de que el apoyo social y la orientación pueden enriquecer su comprensión del problema y proporcionar perspectivas valiosas. Sus emociones suelen estar vinculadas a la necesidad de conectarse con otros, lo que puede incluir sentimientos de alivio, aprecio y fortalecimiento de las relaciones (Moos 1993).
4. **Solución de Problemas.** Esta dimensión se centra en la capacidad de las personas para enfrentar situaciones problemáticas a través de la acción directa y la implementación de soluciones concretas. Aquellos que aplican esta estrategia de afrontamiento son proactivos y orientados hacia metas, prefiriendo abordar los problemas de manera pragmática en lugar de meditar sobre ellos en exceso. Los comportamientos típicos de quienes utilizan la "Solución de Problemas" incluyen la identificación de pasos prácticos para abordar el problema, la toma

de decisiones basada en la eficacia y la implementación de soluciones de manera organizada y metódica. Estas personas son capaces de pasar de la contemplación a la acción de manera efectiva, enfocándose en resolver el problema de la manera más eficiente posible. Intellectualmente tienden a centrarse en la planificación y la ejecución de acciones específicas. Su pensamiento se caracteriza por la lógica, la evaluación de costos y beneficios, y la búsqueda de la mejor manera de abordar la situación problemática. Sus emociones pueden estar vinculadas a la sensación de logro y alivio al tomar medidas concretas para resolver el problema (Moos 1993).

5. **Evitación Cognitiva.** Se refiere a la estrategia de enfrentar situaciones problemáticas mediante la evitación de pensamientos y emociones relacionadas con el problema. Aquellos que emplean esta estrategia de afrontamiento tienden a racionalizar y minimizar el problema, evitando enfrentarlo de manera directa. Los comportamientos habituales incluyen el intento de distraerse de la situación problemática, negar su importancia o evadir cualquier reflexión profunda sobre el problema. Pueden buscar actividades distractoras o simplemente tratar de no pensar en el problema en absoluto. En lugar de abordar el problema, buscan evitarlo y minimizar su impacto. Las ideas características tienden a recurrir a la negación, la minimización o la racionalización del problema. Buscan formas de desvincularse emocionalmente del problema y pueden justificar su evasión con pensamientos como "no es tan importante" o "no vale la pena preocuparse por ello". Sus emociones suelen estar marcadas por la ansiedad o el estrés, ya que intentan evitar el enfrentamiento directo con el problema (Moos 1993).
6. **Aceptación o Resignación.** Implica aceptar que algunas circunstancias pueden no tener solución y optan por la resignación en lugar de luchar activamente contra el problema. Aquellos que aplican esta estrategia de afrontamiento reconocen la importancia de aceptar ciertos límites y restricciones en la vida. La conducta de las personas en quienes predomina esta dimensión incluye dejar de resistirse al problema y, en su lugar, adaptarse a él de manera pasiva. En lugar de soluciones, estas personas pueden optar por vivir con la situación, sin luchar por cambiarla. Esta estrategia puede implicar dejar de preocuparse activamente por el problema y aprender a lidiar con las circunstancias de la mejor manera posible. En cuanto a las ideas las personas que aplican la "Aceptación o Resignación" tienden a reconocer que algunos problemas pueden estar fuera de su control o no tener solución fácil. Aceptan la

realidad tal como es y ajustan sus expectativas en consecuencia. Sus emociones pueden estar marcadas por la resignación, la tristeza o la aceptación serena, ya que han renunciado a la lucha activa contra el problema (Moos 1993).

7. **Búsqueda de Recompensas Alternativas.** Se relaciona con la capacidad de las personas para enfrentar situaciones problemáticas mediante la búsqueda de lo positivo y la identificación de nuevas oportunidades, incluso cuando algo sale mal. Aquellos que aplican esta estrategia de afrontamiento buscan formas activas de rescatar aspectos positivos o beneficios de las circunstancias difíciles. Los comportamientos típicos de quienes utilizan la "Búsqueda de Recompensas Alternativas" incluyen la identificación de las lecciones aprendidas de una situación problemática y la búsqueda de oportunidades que puedan surgir como resultado. Estas personas pueden enfocarse en el crecimiento personal, el desarrollo de nuevas habilidades o la apreciación de las pequeñas victorias, incluso en medio de la adversidad. Buscan aprovechar las experiencias negativas como trampolines para el cambio positivo. En cuanto a las ideas típicas, las personas que aplican la "Búsqueda de Recompensas Alternativas" tienden a enfocarse en las oportunidades que surgen de las situaciones problemáticas. Su pensamiento se centra en la adaptabilidad, el crecimiento personal y la resiliencia. Sus emociones suelen estar marcadas por la esperanza, la gratitud y la motivación para aprovechar al máximo las nuevas oportunidades que se presentan (Moos 1993).
8. **Descarga Emocional.** Tiene relación con la capacidad de las personas para enfrentar situaciones problemáticas al expresar sus emociones de manera intensa y directa. Aquellos que aplican esta estrategia de afrontamiento encontrarán liberación emocional ya sea a través de emociones positivas como el amor, la compasión y el llanto, o a través de emociones negativas como el odio, la agresión, los gritos y los insultos. Desde el punto de vista conductual, incluye la expresión abierta y sin restricciones de sus emociones, ya sea a través de gestos de afecto, comprensión y lágrimas, o mediante la manifestación de emociones negativas como la ira, el resentimiento o la agresión. Estas personas utilizan la expresión emocional como una vía para liberar la tensión acumulada y buscar alivio emocional. En cuanto a las ideas, valoran la expresión emocional como una forma legítima de enfrentar el problema. Reconocen la importancia de dar salida a sus sentimientos, ya sean positivos o negativos, como parte del proceso de afrontamiento. Sus emociones están en primer plano y

suelen ser intensas, lo que les permite liberar la tensión acumulada y encontrar un sentido de alivio y liberación (Moos 1993).

3.6. ESTUDIOS RELACIONADOS CON LAS CARACTERÍSTICAS PSICOLÓGICAS DE LAS PERSONAS QUE SE DEDICAN AL CONTRABANDO

Hay algunos estudios que han abordado el fenómeno de las características psicológicas del contrabandista, combinado a la óptica legal, social y económica. A continuación, se describen los estudios más relevantes:

Los investigadores Castañeda Marín Coraima y Lopera Sierra Andrea (2017) en su libro titulado “El contrabandista”, patrocinado por la Facultad Ciencias Humanas, Sociales y de la Educación. Universidad Católica De Pereira destacan que el contrabando ha dejado de ser un fenómeno local y comercial propio de la interacción fronteriza, para transformarse en un problema social que hoy representa ilegalidad y focos de violencia directa e indirecta tras el aumento de desempleo, la desigualdad de ingresos y las conformaciones de redes de contrabando de un orden superior en el que la especialización del tráfico ilícito de mercancías ha terminado por afectar de forma sustancial la psicología de los individuos.

El contrabando se origina en problemas sociales de desigualdad, pobreza y desarrollo humano en general, y, en consecuencia, propicias actividades tendientes a lograr el control territorial, monopolios comerciales ilegales y evasión de la justicia. En este sentido, el contrabando no es un fenómeno local o particular, sino que estamos hablando de una situación global y, sobre todo, generacional, pues esta actividad ha definido el estilo de vida de los individuos pertenecientes a las dos últimas generaciones.

El presente estudio se basa en el concepto de cohesión social vinculado al contrabando. Dicho concepto es acuñado por primera vez por Emile Durkheim en el siglo XIX en un intento de dar respuesta a la pregunta ¿cómo está unida la sociedad? Es decir, qué es lo que hace que las personas establezcan diferentes formas de integración social a lo cual el autor, destaca la solidaridad como un tipo de cohesión que a su vez va a estar fuertemente determinada por la división del trabajo dentro de la sociedad. En este contexto, el contrabando, al ser un fenómeno generacional y que involucra a un amplio sector de la población, se ha convertido en un fenómeno social y generacional, que subsiste debido a la

solidaridad de ciudades enteras o, incluso, de países enteros que tienen la pérvida reputación de ser contrabandista o, más aún, narcotraficantes.

Siguiendo el razonamiento de los autores de esta investigación, los contrabandistas tienen dos tipos de solidaridad, las cuales les mantienen unidos como gremio y a través de las cuales reciben el apoyo y confianza para continuar adelante con una actividad riesgosa:

3. Solidaridad mecánica. Se da porque existe un vínculo directo entre el individuo y la sociedad de pertenencia, compartiendo el sistema de creencias y valores que constituyen la conciencia común del grupo. Las personas que nacen en una ciudad fronteriza, donde han crecido viendo el contrabando como algo cotidiano, adquieren la actitud favorable o normalizadora hacia esta actividad. En este sentido, la personalidad individual está diluida, difuminada, en la estructura social absorbente. Es la semejanza lo que asegura la cohesión social; es una cohesión mecánica, por inercia y desorganizada, porque no se basa en personalidades diferenciadas que a través del consenso refuerzan sus condiciones de coexistencia pacífica en el todo social.
4. Solidaridad orgánica. Es aquella donde el fundamento de la integración reside en el reconocimiento de diferencias complementarias entre los individuos, produciéndose un vínculo indirecto entre el individuo y el grupo. Este vínculo genera una organización o un grupo organizado de individuos. En este contexto, la actividad del contrabando aparece como algo organizado y respaldado por la comunidad del lugar donde se da dicha actividad. El contrabando no es una actividad aislada o contraria al consenso colectivo, sino es una labor, que sin dejar de ser ilegal, tiene el respaldo de la comunidad. La solidaridad orgánica requiere que cada individuo se especialice en su trabajo para generar una interdependencia y así poder alcanzar una cohesión social (a través de una cooperación social). Es aquí donde nacen las organizaciones o los cárteles de determinado contrabando, donde cada individuo tiene su lugar específico y en conjunto, constituyen un sistema tanto o más organizado que las instituciones estatales legalmente constituidas (Castañeda y Lopera, 2017).

En otra investigación realizada por Ramírez M. Carolina, Niño Magali Alba & Sánchez Truzman Mónica (2017), titulada “La cohesión social como categoría de análisis en el contrabando”, realizada en Colombia, se pudo descubrir que una de las dimensiones que caracteriza la psicología de los contrabandistas es la permeabilidad hacia la corrupción. El

individuo que vive del contrabando no cree en la legalidad, no cree en las normas de ningún tipo y considera que la flexibilización arbitraria de toda ley (corrupción) es el estilo más eficaz de adaptación social.

Es innegable que existe una estrecha relación entre economía y delitos. En la misma, intervienen distintos sujetos sobre escenarios, instituciones y espacio, que inciden en la cultura, la política y la sociedad donde se dan esas relaciones. Esto ha dado origen a lugares como los denominados “paraísos fiscales”, las urbes y en especial los territorios fronterizos cuando son percibidos como zonas difíciles para el cumplimiento de las leyes. Toda frontera, al comprender territorios distintos donde se cruzan poderes públicos nacionales diferentes, dan lugar a espacios sin control, siendo propicios los mismos para el crimen y la violencia, a través de delitos nacionales e internacionales. Sólo en esos espacios puede surgir y progresar el contrabando, donde la legalidad se relaja y el delito se convierte en forma de vida.

Toda frontera representa un conjunto de entornos opuestos donde se entrecruzan las políticas de dos países, las cuales dan lugar a un beneficio mutuo. El contrabando sólo es posible cuando existe una marcada disparidad entre los indicadores económicos de uno de los países (tipo de cambio, inflación, subsidios de productos, entre otros) que hacen del contrabando un atractivo económico bastante rentable. En Latinoamérica es común que pueblos y ciudades enteras vivan del contrabando. El hecho es que mientras más legalidad se quiera imponer en una frontera, más se incentiva el contrabando, pues más se encarecen los productos que se pasan ilegalmente, por lo cual el negocio se vuelve más lucrativo.

Económicamente las fronteras con mayor nivel de contrabando son las regiones con menor nivel de desempleo. El elevado índice de comercio informal da trabajo a la mayor parte de los habitantes de la frontera. En este sentido el contrabando es un hecho asimilado como parte de las costumbres de casi todos los ciudadanos de ambos lados del límite fronterizo. Gran parte de la sociedad asegura su supervivencia a través de iniciativas alejadas de la legalidad y de las conductas éticas o convencionales ciudadanas, por cuanto ante la ausencia de empleos formales y estables, el contrabando ocupa ese espacio, transforma el desempleo en una especie de trabajo. De tal forma que el individuo de las fronteras asimila desde su niñez que la ilegalidad es la norma o la ley que rige en esa zona y que da trabajo y sustento a sus habitantes.

En la mayoría de los países latinoamericanos están dadas las condiciones para que surja la corrupción y el contrabando. Todo acto de corrupción implica generalmente tres elementos para su existencia: Una persona que ejerza un poder de manera discrecional, ganancias económicas derivadas por el ejercicio del poder, y un sistema legal/judicial donde las posibilidades de sanción o castigo resultan bajas o fáciles de escamotear. Por esta razón, los ciudadanos perciben a sus gobiernos como la primera fuente o ejemplo de corrupción, con un impacto importante dada la ausencia de actuaciones y castigos a los funcionarios corruptos, motivo por el cual, durante décadas, la corrupción se ha afianzado en las instituciones, debilitando, en muchos casos la misma estructura funcional de los Estados con regímenes democráticos.

El contrabando es tan antiguo como la historia de la humanidad, y el mismo significado de la palabra, en castellano, lo explica: Contrabando, según la Real Academia Española significa ir o actuar contra los bandos de Ley y/o de buen gobierno que en asuntos económicos. El caldo de cultivo del contrabando es la corrupción, en los países donde sus ciudadanos son más corruptos hay más corrupción e impunidad.

Por tanto, para entender la psicología del contrabandista, hay que investigar el grado de asimilación de la dimensión de corrupción. Según los últimos datos de Transparencia Internacional, una de cada cuatro personas en el mundo reconoció haber pagado un soborno a miembros de la administración pública durante el último año. Además, más de la mitad de las personas encuestadas opina que los gobiernos de sus respectivos países “lo están haciendo mal” en lo que se refiere a la lucha contra la corrupción. La corrupción es el abuso de un poder encomendado para beneficio personal. Pero hay que realizarse la pregunta, por qué algunas personas son más corruptas que otras. Por ello, el objetivo del presente estudio es analizar las variables psicológicas asociadas a la corrupción implicada en el contrabando a través de una revisión sistemática de las publicaciones de los últimos 10 años. Para ello, se pretende identificar las variables estudiadas en relación al comportamiento corrupto y sintetizar los principales resultados obtenidos en relación a la corrupción.

En base a toda la información recopilada y analizada se puede elaborar un perfil psicológico del contrabandista.

La literatura especializada sobre el tema permite afirmar que aquellas personas que perciben mayor corrupción en su entorno, como es el caso del contrabando en las fronteras, tienen menores niveles de satisfacción con la vida. Más aún, el vivir en sociedades catalogadas como corruptas dañaba los niveles de satisfacción vital de sus habitantes. Ahora bien, también matizan que las sociedades occidentales si bien son especialmente susceptibles a los efectos negativos de la corrupción, pero también sobrevaloran el factor económico, de manera que elevados niveles de ingresos económicos tiene una influencia favorable sobre el bienestar subjetivo. En las sociedades que son más corruptas, como es el caso de los pueblos aledaños a las fronteras, los ciudadanos tienen una pérdida de confianza crónica en las instituciones estatales, pero también se sienten favorecidas de vivir en un lugar donde por las mismas razones existen muchas oportunidades para progresar.

Es un hecho comprobado que la autoestima está regulada en gran medida por la opinión de los demás. En los individuos que viven en las fronteras donde abunda el contrabando se suscita un hecho paradójico, pues los habitantes, si bien son conscientes que su accionar es ilegal, tienen un apoyo colectivo que valida y refuerza todas las actividades relacionadas con el contrabando. Los resultados del estudio revelaron que los efectos negativos de haber sido partícipes de actividades corruptas sobre la propia felicidad estaban moderados por la percepción de los demás (si estos no percibían dicha realidad como un entorno corrupto). Esto es, la experiencia de haber formado parte de la corrupción reducía los niveles de satisfacción con la vida solo cuando se percibía que el entorno tenía bajos niveles de corrupción (esto sería el caso de una familia que de manera aislada practicara el contrabando en todo un pueblo). Complementariamente, se ha podido observar que, si la satisfacción con la vida es baja, aquellas personas que perciban un entorno corrupto son más proclives a enrolarse en alguna de esas actividades.

Pese a ello, existen dilemas morales que plantean situaciones contrapuestas y que generan respuestas fisiológicas en las personas que están intentando tomar una decisión en contra de la ley, como es el contrabando. Un estudio demostró que las personas que tomaban decisiones en concordancia con la máxima “busca el mayor beneficio económico posible” tenían mayores niveles de arousal que aquellas personas que tomaban decisiones conducentes que

implicaban el alejamiento de los actos corruptos y a la minimización de sus beneficios económicos. La mejora de la inteligencia emocional se da en ambientes de respeto a la ley, donde la empatía y la asertividad se desarrollan entre los iguales; pero la agresividad y el arousal se disparan en poblaciones donde la corrupción se ha normalizado.

También existe un incipiente cuerpo de literatura científica que da cuenta de la relación entre el sexo y la tendencia a cometer conductas corruptas. Existen estudios que prueban que las mujeres que se dedicaban al contrabando eran juzgadas con mayor dureza que a los hombres cuando eran descubiertas en actividades ilícitas. Otros estudios comprobaron que las mujeres tenían menos tendencia a ofrecer sobornos, pero sí empleaban en mayor grado la estrategia de pedir piedad y despertar clemencia. Dichas mujeres también estaban menos predispuestas a criticar y castigar los malos actos ajenos, pues no podían separar de su conciencia el hecho, aunque sólo sea conocido por ellas, de que estaban incurriendo en un delito. La actitud del hombre se caracteriza por un elevado grado de cinismo frente a los actos corruptos y se siente amparado por el estereotipo social que en los hombres es más tolerable actos de corrupción y egoísmo que sólo buscan el beneficio personal.

Por otra parte, es necesario destacar otros estudios que han relacionado el contrabando con características de personalidad. En primer lugar, se destaca la observación que la extraversión está relacionada de manera directa con la propensión a participar en actividades de corrupción, mientras que rasgos como la meticulosidad están relacionadas de manera indirecta con este fenómeno. En lo referido a la motivación de los participantes, se demostró que la motivación extrínseca potenciaba las conductas corruptas, mientras que lo contrario ocurría con mayores niveles de motivación intrínseca. Diversos investigadores revelaron que la denominada “triada oscura de la personalidad” (narcisismo, psicopatía y maquiavelismo) guardaba relación con las conductas corruptas vinculadas al contrabando. Mientras que el narcisismo, la psicopatía y el maquiavelismo estaban relacionados de manera positiva con la aceptación de sobornos, solo en los dos primeros casos esta relación estaba mediada por la creencia en la buena suerte a la hora de evitar penas o consecuencias negativas por sus actos. En un trabajo similar sobre características de personalidad de los contrabandistas demostraron que la probabilidad de aceptar un soborno estaba directamente relacionada con

variables asociadas a la honestidad y a la humildad, lo que implicaba que el acto de aceptar una práctica corrupta así tenía que ver con pasar por alto la respuesta automática de honestidad que suele estar asociada a una gran parte de la población.

Otro de los estudios que ha analizado las dinámicas que contribuyen a la aparición de conductas corruptas como el contrabando llegó a la conclusión de que aquellas personas que se identificaban con características de personalidad que no poseían -pero que actuaban como si las tuvieran-, junto a características como la “mentalidad ética” y la imagen de sí mismos que tuviesen estaban relacionadas con la capacidad de desligar su capacidad de raciocinio moral de sus actos, lo cual les hacía propensos a participar en actividades corruptas. Otros investigadores pusieron de manifiesto que una mayor aversión al riesgo estaba ligada a una menor justificación del pago de sobornos; por otra parte, que las sociedades con una visión predominantemente masculinas (machistas) eran más proclives a restar importancia al daño que ocasiona el contrabando, y que las experiencias pasadas con la corrupción condicionarían positivamente el modo en que una persona percibe y justifica este fenómeno (Ramírez et al, 2017).

En otro estudio, Cid Ferreira, L. y Lizárraga, L. (2019) titulado “El contrabando vinculado al comercio informal de mercaderías en el noroeste argentino y su relación con el desarrollo económico”, se caracteriza al contrabandista típico.

La aplicación del Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI) a contrabandistas (sobre todo narcotraficantes) destaca que presentan una apariencia afable, sentimientos de inferioridad, resentimiento social, deslealtad, altos niveles de agresividad y violencia, ausencia de sentimientos de culpa, tendencia a la mentira y a la manipulación, grandes ansias de poder; sed de venganza ante lo que considera una traición, tendencia a asumir altos riesgos, además rechazan el empleo formal y prefieren la autogestión, son calculadores y vengativos.

En otros aspectos, por lo general son impacientes y buscan los resultados inmediatos, lo que explicaría el abandono escolar y su escasa formación. Los datos revelan que más del 80% de los contrabandistas del norte argentino que llevan más de 5 años en el oficio, no han

terminado el bachillerato y tienen una actitud negativa hacia el estudio. Una de las fortalezas observadas en estas personas es la gran tolerancia a la frustración, lo que les permite planificar sus acciones en el momento oportuno, evitando actuar con impulsividad. No se frustran fácilmente y son persistentes, teniendo presente todo el tiempo que el único resultado aceptable es el éxito. Por otra parte, los contrabandistas estudiados, particularmente aquellos que están varios años en el oficio y han alcanzado notoriedad económica, se consideran a sí mismos como hombres de negocios o líderes de buenos sentimientos y protectores. Sin embargo, son capaces de fraguar hechos violentos, venganzas y hasta crímenes atroces cuando las circunstancias así lo ameritan, particularmente cuando se sienten defraudados o traicionados. Los contrabandistas de alta monta, si bien en sus inicios realizaron todas las actividades típicas del contrabando, desde las más simples hasta las más ilegales, cuando son líderes de un grupo o un clan de contrabandistas, prefieren supervisar la ejecución de las diferentes acciones; evitan participar en persona en las actividades ilegales para evitar posibles enjuiciamientos mientras que por otro lado desean que se sepa de su autoría para infundir respeto y temor en los demás.

Muchos de los contrabandistas notorios, cuando son capturados y se les da la oportunidad de aparecer en medios de comunicación social aparecen “serenos y desafiantes” y realizan una serie de acciones que les indican a sus seguidores que siguen al mando desde la cárcel. No vacilan en decir que la cantidad de mercadería con la que fueron capturados es mayor que la consignada por las autoridades, porque así desacreditan a sus captores. Su afán de notoriedad y poder les lleva a intentar por todos los medios aparecer como “empresarios” al lado de grandes figuras de la política o los negocios. Es frecuente que los contrabandistas destacados intenten sobornar a los políticos y financiar las campañas de estos, en un afán de legalizar sus acciones y lavar su imagen pública, aunque nunca adoptan una actitud de sumisión o de humildad. Son muchos los casos de contrabandistas adinerados que se han presentado a elecciones de cargos a nivel municipal o provincial y que han ganado con amplia mayoría, pues mucha gente les debe favores o los ven como figuras de éxito que más de uno quisiera alcanzar.

Sobre todo son los jóvenes lo que admiran a los contrabandistas adinerados. Lamentablemente este modelo de conducta antisocial sirve de referente a muchos jóvenes de las ciudades fronterizas que quieren salir de la pobreza o tomar un atajo en el camino hacia el éxito (Cid y Lizárraga, 2019).

CAPÍTULO IV
DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. TIPIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente tesis pertenece al área de la psicología Clínica, ya que a través del diagnóstico se pretende determinar las características psicológicas de las personas que se dedican al contrabando en la ciudad de Tarija. *“La psicología clínica es el campo que abarca la investigación, enseñanza y servicios relacionados con las aplicaciones de principios, métodos y procedimientos para la comprensión, predicción y alivio de todo tipo de comportamiento psicológico, tanto de tipo adaptativo como desadaptativo”* (Pardinas, 2015: 13).

Asimismo se puede calificar al estudio realizado, como:

Exploratorio, ya que sobre el tema no hay ninguna investigación en el medio tarijeño ni boliviano, que haya abordado el tema de la psicología de los contrabandistas; más específicamente, tomando las variables de adaptación conductual, impulsividad, afrontamiento emocional y resolución de conflictos. La investigación realizada es de tipo exploratorio, debido a que se hizo un abordaje aproximativo al fenómeno de estudio y no se realizó un estudio explicativo ni de causa - efecto. Desde otro punto de vista, también se puede decir que es un estudio exploratorio debido a que la muestra estudiada no alcanza el 10% de la población de personas que se dedican al contrabando, particularmente porque se desconoce el número exacto de personas que están en esta situación. Los estudios exploratorios *“buscan una visión general acerca de una determinada realidad. Este tipo de investigación se realiza sobre un tema poco estudiado, cuando el estado del arte no permite formular una hipótesis y cuando se da la emergencia de un nuevo fenómeno. La investigación exploratoria es la primera fase que cumple el investigador, pues esta no tiene antecedentes”* (Pardinas, 2015: 13).

También se puede indicar que esta tesis tiene un carácter **descriptivo**, ya que a través del estudio de una serie de variables psicológicas se trata de determinar las características psicológicas de las personas que se dedican al contrabando. Concretamente se describe la adaptación conductual, impulsividad, afrontamiento emocional y resolución de conflictos de las personas que se dedican al contrabando. Los estudios descriptivos *“buscan especificar*

las propiedades importantes del objeto que es estudiado. Esta investigación mide o evalúa diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. Los estudios descriptivos miden de manera más bien independiente los conceptos o variables a los que se refieren” (Pardinas, 2015: 14).

También se puede decir que este estudio es de tipo **Teórico**, puesto que el propósito elemental del mismo es generar información y absolver dudas científicas. No es un estudio práctico en la medida que no se pretende dar solución a ninguna situación o problema particular referida a las personas que se dedican al contrabando. La investigación pura o teórica *“tiene como objetivo aportar elementos teóricos al conocimiento científico, sin tener en cuenta la aplicación de dicha información a la realidad concreta. El producto de la investigación teórica tiene como meta formular nuevas teorías o modificar las existentes. Este tipo de investigación también se conoce con el nombre de fundamental o básica”* (Sánchez, 2000: 122).

Desde el punto de vista del tratamiento que se da a los datos, se puede indicar que esta tesis es de tipo **cuantitativa**. Todos los tests empleados son de naturaleza numérica y los resultados son expuestos de forma estadística, empleando medidas de tendencia central, tablas cruzadas y porcentajes. Asimismo, la aceptación o rechazo de las hipótesis se basa en criterios cuantitativos. La investigación cuantitativa *“analiza la realidad descomponiéndola en variables objetivas y empíricas, susceptibles de mensuración. Asume que la realidad es relativamente constante y separa claramente la descripción objetiva de la visión subjetiva y especulativa. Emplea el procedimiento de delimitar muestras para generalizar las observaciones a una población, en base a la inducción probabilística propia del positivismo lógico”* (Sánchez, 2000: 123).

Considerando la dimensión temporal, este estudio es de tipo **transversal** puesto que el mismo se realizó en un grupo de personas que se dedican al contrabando y no se realizó un seguimiento exhaustivo de dichos comerciantes. Los datos reflejan las características psicológicas de estas personas en un momento dado y no su evolución a lo largo del tiempo. El estudio transversal se define como un *“estudio observacional en el que los datos se recopilan para estudiar a una población en un solo punto en el tiempo y para examinar la*

relación entre variables de interés. La característica más importante de un estudio transversal es que se pueden comparar diferentes muestras de diferentes periodos de tiempo específicos” (Sánchez, 2000: 123).

4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

4.2.1. POBLACIÓN

La población está constituida por todas las personas que se dedican al contrabando en la ciudad de Tarija. El número de personas que se dedican a estas actividades es desconocido, pues no existe un registro de afiliación, debido su naturaleza ilegal.

La población se delimita a través de las siguientes variables:

Variables de inclusión:

1. Personas mayores de edad que se dediquen al contrabando desde hace dos años o más.
2. Personas que NO comercian con mercadería controlada o penada por la ley (drogas, armas, precursores, etc.).
3. Personas que trabajan en el Departamento de Tarija.

Variables de exclusión:

1. Personas menores de edad que se dediquen al contrabando desde hace menos de dos años.
2. Personas que SÍ comercian con mercadería controlada o penada por la ley (drogas, armas, precursores, etc.).
3. Personas que trabajan fuera del Departamento de Tarija.

Variables socio demográficas:

1. Sexo.
2. Edad.
3. Nivel educativo.

4.2.2. Muestra

La muestra seleccionada estuvo compuesta por 80 personas que se dedican al contrabando en la ciudad de Tarija.

El número de la muestra no fue determinado a través de fórmulas estadísticas sino por criterios particulares del fenómeno de estudio.

En la presente investigación se empleó un procedimiento de muestreo no aleatorio ya que no es posible obtener al azar a los integrantes de la muestra, debido a que no existe una lista oficial de los contrabandistas de la ciudad de Tarija, ni todos están dispuestos a reconocerse como contrabandistas y participar de la investigación.

El proceso de selección de la muestra se dio de la siguiente manera: La postulante, debido a que es trabajadora en el mercado campesino, conoce a muchos comerciantes que se dedican al contrabando (haciendo pasar mercadería de la Argentina hacia Bolivia y transportándola hacia la ciudad de Tarija). A dichas personas se les informó de la investigación que estamos realizando y se les solicitó su colaboración, garantizándoles la mayor confidencialidad y asegurándoles que en ningún lugar aparecerá nombres o identificación personal de los informantes. A las personas que cumplían con los requisitos de las variables de selección se les aplicó la batería de tests en días y lugares acordados con ellos, en momentos de tiempo libre de su trabajo.

4.3. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.

4.3.1. Métodos

Los métodos que se emplearon en esta investigación fueron los siguientes:

- **Método empírico.** - Este método permite levantar *“información básica y primaria respecto al fenómeno estudiado y que permite describir, explicar y revelar las relaciones del objeto de investigación a través de sus variables”*. (Pardinas, 2015: 16). En el caso de la presente tesis se realizó un estudio empírico de los casos a través de la aplicación

de la batería de tests conformada para el efecto. Dichos tests permitieron el registro, medición, análisis e interpretación de la realidad estudiada.

- **Método deductivo.** - Los datos obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos planteados en el proyecto, son interpretados empleando la lógica deductiva, ya que los resultados son comparados con un baremo, lo cual dará una interpretación. *“La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.* (Pardinas, 2015: 17).
- **Test psicológicos estandarizados.** - Para alcanzar las metas se emplearon test estandarizados en cada uno de los objetivos planteados, los cuales cuentan con una gran fiabilidad y validez. Un test estandarizado es una prueba que ha sido normalizada; es decir que ésta ha sido probada en una población con distribución normal para la característica a estudiar. *“En el proceso de estandarización se determinan las normas para su aplicación e interpretación de resultados, es así que para la aplicación de una prueba debe hacerse bajo ciertas condiciones, las cuales deben cumplir, tanto quienes la aplican, como a quienes se les aplica”.* (Sánchez, 2000: 125).

4.3.2. Técnicas

Las técnicas son procedimientos específicos, dentro de los métodos globales, mediante las cuales se procede a la recolección de datos. En la presente investigación estas fueron las técnicas que se emplearon:

Técnica de los test psicométricos. En esta investigación se emplearon test estandarizados de naturaleza psicométrica, lo que nos permiten hacer descripciones y comparaciones de unas personas con otras empleando escalas y baremos de naturaleza cuantitativa. No se ha empleado ningún test inestructurado o proyectivo. Los test psicométricos *“Son una herramienta tanto para conocer su vida, estado emocional, intelectual e inclusive si existe*

alguna anomalía en su funcionamiento cerebral o simplemente para ubicarnos en su forma de pensar”. (Hernández Sampieri et al, 2014: 118).

Inventario. *“El término Inventario se refiere al instrumento elaborado para medir variables psicológicas, con la característica de que las respuestas no son correctas o incorrectas, lo único que demuestran es la conformidad o no de los sujetos con los enunciados de los ítems”*. (Chiner, 2005: 15). En esta tesis se emplearon dos inventarios:

Inventario de Adaptación Conductual (IAC) de María Victoria de la Cruz y Agustín Cordero (2008) e Inventario de estilos de resolución de conflictos de Kurdek (1994).

Escala. Este término se suele utilizar para hacer referencia al *“instrumento elaborado para medir variables no cognitivas: actitudes, intereses, preferencias, opiniones, etc., y se caracterizan porque los sujetos han de responder eligiendo, sobre una escala de categorías graduada y ordenada, aquella categoría que mejor represente su posición respecto a aquello que se está midiendo, no hay respuestas correctas o incorrectas, y la puntuación total es la suma de las puntuaciones asignadas a las categorías elegidas por los sujetos”*. (Sánchez, 2000: 127). Los instrumentos que corresponden a esta categoría son: Escala de impulsividad (1994) de Barrat E.; adaptada por Oquendo et al (2001) y Escala de afrontamiento emocional de Stanton et al (1994).

4.3.3. Instrumentos

Los diferentes instrumentos que se emplearon en el estudio ejecutado se los presenta a continuación:

Cuadro resumen de los métodos, técnicas e instrumentos

VARIABLES	MÉTODOS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Adaptación conductual	Test psicológicos	Inventario	Inventario de Adaptación Conductual (IAC) de María Victoria de la Cruz y Agustín Cordero (2008).
Impulsividad	Test psicológicos	Escala	Escala de impulsividad (1994) de Barrat E.; adaptada por Oquendo et al (2001).
Afrontamiento emocional	Test psicológicos	Escala	Escala de afrontamiento emocional de Stanton et al (1994).
Estilo de resolución de conflictos	Test psicológicos	Inventario	Inventario de estilos de resolución de conflictos de Kurdek (1994).

Fuente: elaboración propia.

Las fichas técnicas de los instrumentos empleados en esta investigación, son las siguientes:

1.- INVENTARIO DE ADAPTACIÓN CONDUCTUAL.

Autor: María Victoria De la Cruz y Agustín Cordero (2008).

Objetivo: Evaluación del grado o nivel de adaptación en los aspectos personal, familiar, académico y social.

Técnica: Inventario

Historia de creación y baremación:

El IAC es un Inventario creado por María Victoria De la Cruz y Agustín Cordero en Lima, Perú a inicios del año 80. La estandarización peruana se realizó mediante un gran número de aplicaciones experimentales, con cuyos resultados se llevaron a cabo diversos análisis; a partir de ellos, se introdujeron modificaciones, tanto en el contenido, como en la estructura del Inventario, obteniéndose así la versión definitiva, sobre la cual se elaboraron unos primeros baremos que se han actualizado en la cuarta edición del inventario.

Confiabilidad y validez:

Se ha utilizado para calcular la fiabilidad del inventario el sistema de las dos mitades (split- half) que consiste en calcular el Alfa de Cronbach de los resultados obtenidos en los elementos pares con los obtenidos en los impares. La muestra empleada en el estudio, estaba formada por 125 sujetos colegiales y universitarios, varones con edades comprendidas entre los 13 y 35 años. Los Alfa de Cronbach obtenidos, son los siguientes:

Adaptación Personal: 0,81

Adaptación Familiar: 0,85

Adaptación Escolar: 0,85

Adaptación Social: 0,82

Adaptación General: 0,97

Para obtener la validez del instrumento de los datos del IAC se han correlacionado con los del Cuestionario de Adaptación para Adolescentes de Bel, obteniéndose una correlación de Pearson de 0.84, por lo cual se considera al instrumento como válido.

Procedimiento de aplicación y calificación:

Las dimensiones del inventario son:

- Adaptación personal (del 1 al 10; del 42 al 51; del 83 al 92). En el aspecto personal se observa preocupación por la evolución del organismo, sentimientos de inferioridad y falta de aceptación de los cambios que sufre el cuerpo.
- Adaptación Familiar (del 11 al 20; del 52 al 61; del 93 al 102). En el plano familiar aparecen actitudes críticas, dificultades en la convivencia, falta de aceptación de las normas establecidas y deseos de huir, incluso físicamente del ambiente familiar.
- Adaptación Educativa (del 21 al 31; del 62 al 72; del 103 al 113). En el ámbito educativo, surgen posturas de censura o rebeldía frente a la organización del colegio o la universidad y a la actuación de los profesores y los compañeros.
- Adaptación Social (del 32 al 41; del 73 al 82; del 114 al 123). En el plano social, aparecen conductas negativas, deseos de aislamiento, actitudes críticas e inseguridad.

Las puntuaciones máximas son:

- Adaptación Personal: 30 Puntos
- Adaptación Familiar: 30 Puntos
- Adaptación Académica: 33 Puntos
- Adaptación Social: 30 Puntos

Estas puntuaciones dan un total de 123 puntos, como máximo puntaje en el inventario, considerando las cuatro áreas. Posteriormente, cabe obtener una suma de las puntuaciones de los cuatro factores e interpretarlas estadísticamente. Las puntuaciones obtenidas pueden transformarse en centiles.

Los resultados finales se expresan en base a esa escala:

Muy desfavorable (PC 1-30)

Desfavorable (PC 31-50)

Favorable (PC 51-70)

Muy favorable (PC 71-99)

2.- ESCALA DE IMPULSIVIDAD DE BARRAT (BIS-11).

Autor: Barratt, E. S. (1994); Adaptación hispana de: Oquendo MA, Baca-García E, Graver R, Morales M, Montalban V, Mann JJ. (2001)

Objetivo: Evaluar la impulsividad.

Historia de creación baremación:

El BIS-11 fue creado por Barratt, E. S. (1994) y fue adaptado al contexto chileno por Oquendo MA, Baca-García E, Graver R, Morales M, Montalban V, Mann JJ. (2001) entendiéndose la impulsividad como la tendencia a responder de forma rápida, no planificada y sin tener en cuenta las consecuencias.

El presente instrumento cuenta con gran respaldo internacional, y fue elaborado dentro de un proyecto destinado a apoyar el diseño de estrategias preventivas y de manejo de problemas derivados o relacionados con la impulsividad en adolescentes.

La Escala de Impulsividad de Barratt es un instrumento que ha demostrado estar bien diseñado, poseer adecuada confiabilidad y diversos indicadores de validez. La adaptación chilena ha demostrado que el instrumento mantiene sus propiedades psicométricas ya que presenta una consistencia interna satisfactoria, una aceptable homogeneidad de sus ítems y correlaciona significativamente con impulsividad, conducta suicida y consumo de alcohol.

La menor capacidad discriminativa en la impulsividad no planeada y cognitiva y los mejores índices en la motora podrían explicarse por la mayor facilidad para captar el componente motor. En cambio, la apreciación reflexiva que requiere la impulsividad no planeada y cognitiva podría hacer más difícil la autoevaluación. Se sugiere que al usar la escala, en las muestras pilotos se adecuen los ítems especialmente de la impulsividad no planeada para hacerlos más comprensibles y pertinentes a los grupos en estudio.

Como se esperaba, de acuerdo a la evidencia mostrada en otras investigaciones, en este estudio la impulsividad evaluada por la BIS-11 se relacionó significativamente con un mayor

nivel de impulsividad medida por otros instrumentos (según conductas impulsivas descritas en DSM-IV y según impulsividad observada por el profesor), con antecedente de intentos de suicidio y con mayor grado de consumo de alcohol.

Validez y confiabilidad

En relación con su confiabilidad (coeficiente alfa de Cronbach de 0,77), los resultados son comparables a lo encontrado por otros autores (coeficientes entre 0,7 y 0,9), en estudios internacionales, en distintas poblaciones. Si bien lo óptimo es contar con valores entre 0,8 y 0,9, cuando no se cuenta con un mejor instrumento validado puede permitirse un valor aceptable (0,7) teniendo presente esa limitación.

La validez de constructo se realizó por el método de análisis de ítem-subtest. La relación entre los ítems y el subtest puede expresarse por coeficientes de correlación. Producto-Momento de Pearson (r) los resultados mostraron significancia y oscilan entre ($r = ,590$) lo que confirma que el cuestionario presenta una validez de constructo.

Para la confiabilidad de la escala se logró a través de un valor de coeficiente de confiabilidad global del cuestionario y sus dimensiones, se estimaron calculando el índice de consistencia interna mediante Kuder – Richardson KR – 20. La consistencia interna global de las dimensiones del cuestionario de impulsividad resalta un 0,827, mostrando elevada confiabilidad de 0,528, siendo esta aceptada para las investigaciones de tipo básico.

Materiales y escala

La escala de Barratt (BIS-11) evalúa la impulsividad a través de 30 ítems agrupados en tres subescalas: Impulsividad Cognitiva, Impulsividad Motora e Impulsividad no planeada.

El punto de corte para considerar a un individuo altamente impulsivo es de 72 o más; puntuación entre 52 y 71 se considera impulsividad normal, y puntuaciones inferiores a 52 se considera que los sujetos están controlados en exceso o no contestan al cuestionario con sinceridad.

En cuanto a las subescalas de impulsividad cognitiva, motora y no planeada, los puntos de corte para el estudio se ha establecido que sea la mediana obtenida con la muestra del estudio, en este caso, para impulsividad cognitiva sería 18, motora 20.5 y no planeada 20.

Su aplicación es autoadministrada. Los ítems de las tres subescalas son:

Impulsividad cognitiva: 4, 7, 10, 13, 16, 19, 24 y 27

Impulsividad Motora: 2, 6, 9, 12, 15, 18, 21, 23, 26 y 29

impulsividad no planeada: 1, 3, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 22, 25, 28 y 30

Cada una de las cuestiones tiene 4 posibles respuestas (raramente o nunca, ocasionalmente, a menudo y siempre o casi siempre) que puntúan como 0-1-3-4, salvo los ítems inversos (1, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 17, 19, 22 y 30) que lo hacen al revés (4-3-1-0).

La puntuación total es la suma de todos los ítems y las de las subescalas la suma de los correspondientes a cada una de ellas. Posee mayor valor la puntuación total que la de las subescalas.

3.- ESCALA DE AFRONTAMIENTO EMOCIONAL

Autor: Stanton, A. L., Danoff-Burg, S., Cameron, C. L., y Ellis, A. P. (1994).

Objetivo: Mide el grado de afrontamiento emocional ante situaciones difíciles.

Técnica: Test psicométricos (Escala).

Historia de creación y baremación:

La Escala de Afrontamiento Emocional fue desarrollada por Stanton et al. (1994) en la Facultad de Texas Tech University, en respuesta a las limitaciones de previos instrumentos de afrontamiento. Según Stanton et al., los instrumentos previos de afrontamiento tenían la limitación de vincular a ítems de afrontamiento emocional con patología o efectos negativos, esto tenía el efecto de encontrar una mayor relación entre afrontamiento emocional y

desajuste psicológico. Stanton et al. administró la escala a una muestra de 1570 estudiantes de Psicología (86% mujeres), procedente de la muestra global incluida en el presente estudio, como parte de una investigación que tenía como objetivo baremar la escala. A tiempo de determinar la validez y consistencia interna se identificó dos factores que, en conjunto, diagnostican el grado de afrontamiento emocional: Procesamiento Emocional y Expresión Emocional.

Según Stanton et al. (1994), la Escala de Afrontamiento Emocional, puede ser útil al momento de determinar si un afrontamiento orientado a expresar y procesar emociones pueden ser factores predictivos sobre consecuencias o resultados adaptativos a partir de situaciones altamente estresantes y difíciles.

Confiabilidad y validez:

De acuerdo con Stanton et al., la Escala de Afrontamiento Emocional presenta una consistencia interna alta, con Cronbach Alfas para Procesamiento Emocional y Expresión Emocional de 0,91. Según Buck, esta escala presenta una confiabilidad test-retest sobre un periodo de cuatro semanas fue de $r = 0,79$ para Expresión Emocional y $r = .81$ para Procesamiento Emocional, indicando una confiabilidad moderada.

Procedimiento de aplicación y calificación:

La Escala de Afrontamiento Emocional consiste de 20 ítems, 10 ítems para cada factor, y tiene una escala de respuesta de cuatro puntos que va desde 1 (usualmente no hago esto) a 4 (lo hago con mucha frecuencia). El instrumento puede ser aplicado de manera individual o colectiva, con un tiempo promedio de 10 minutos, a personas mayores de 15 años que puedan analizar y reflexionar sobre un hecho estresante o difícil vivido recientemente.

Stanton et al. (1994), desarrollaron una escala de afrontamiento emocional, compuesta de dos subescalas diseñadas para medir afrontamiento emocional mediante una escala de Procesamiento Emocional y otra escala de Expresión Emocional.

El factor Procesamiento Emocional, se refiere a intentos activos por explorar significados y entender las emociones y sentimientos propios. El factor Expresión Emocional, se refiere a la expresión de emociones y sentimientos tanto interpersonal como intrapersonal.

El puntaje mínimo para el índice general de afrontamiento emocional es de 20 y el máximo es 80. Para cada subescala, los puntajes mínimos son de 10 y los máximos de 40.

Para la calificación el sigue se siguiente procedimiento:

Realizar la sumatoria por dimensiones y de manera global y expresarlos de manera escalar:

Procesamiento emocional		Expresión emocional		Afrontamiento emocional	
Bajo procesamiento emocional.	10 - 20	Baja expresión emocional.	10 - 20	Bajo afrontamiento emocional.	10 - 34
Moderado procesamiento emocional.	21 - 30	Moderada expresión emocional.	21 - 30	Moderado afrontamiento emocional.	35 - 58
Elevado procesamiento emocional.	31 - 40	Elevada expresión emocional.	31 - 40	Elevado afrontamiento emocional.	59 - 80

Fuente: Stanton, A. L., Danoff-Burg, S., Cameron, C. L., y Ellis, A. P. (1994).

4.- INVENTARIO DE RESPUESTA A UNA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA. COPING RESPONSE INVENTORY/CRI.

Autor: Moos R., 1998.

Objetivo: Mide las diferentes maneras de reaccionar ante un problema.

Técnica: Inventario.

Historia de creación y baremación: Moos creó el CRI en 1993 y estandarizó el mismo en 1998. Este cuestionario es muy útil en contextos clínicos, educativos o sociales para

facilitar la orientación y desarrollo de la persona evaluada y mejorar su manera de superar los problemas a los que se enfrenta. Puede resultar de gran importancia para el psicólogo aplicado en terapias clínicas, programas de manejo del estrés y problemas de salud. Se compone de ocho escalas que incluyen estrategias de afrontamiento relacionadas con la aproximación al problema. El cuestionario CRI-A permite evaluar las respuestas de afrontamiento que una persona emplea ante un problema o una situación estresante. Estas ocho estrategias también pueden ser clasificadas en función de la dimensión cognitiva o conductual, pudiendo diferenciar aquellas que están centradas en el problema: Búsqueda de orientación y apoyo; Solución de problemas; Búsqueda de recompensas alternativas. Las centradas en la emoción: Descarga emocional; Aceptación o resignación. Y las centradas en la evaluación: Análisis lógico; Reevaluación positiva; Evitación cognitiva.

Confiabilidad y validez: La consistencia interna de la adaptación española fue, ponderada por género, de 0.59 para Análisis lógico; 0.66 para Reevaluación positiva; 0.56 para Búsqueda de orientación y apoyo; 0.67 para Solución de problemas; 0.60 para Evitación cognitiva; 0.55 para Aceptación o resignación; 0.56 para Búsqueda de recompensas alternativas, y 0.55 para Descarga emocional. El inventario fue sometido a un análisis de la fiabilidad mediante el coeficiente Alpha de Cronbach y el procedimiento Test-Retest, mostrando buenos índices de fiabilidad calculados y que avalan la consistencia interna del mismo, tanto para población americana, como para población latina.

Procedimiento de aplicación y calificación:

Este cuestionario se compone de 48 ítems, que presentan diferentes maneras de reaccionar ante un problema, con cuatro opciones de respuesta:

0 (cuando esa estrategia nunca es adoptada);

1 (cuando casi nunca se utiliza);

2 (cuando se utiliza a menudo);

3 (cuando se utiliza casi siempre).

1. Análisis Lógico (AL): intentos cognitivos de comprender y prepararse mentalmente para enfrentar un estresor y sus consecuencias.
2. Revalorización Positiva (R): intentos cognitivos de construir y reestructurar un problema en un sentido positivo mientras se acepta la realidad de una situación.
3. Búsqueda de Orientación y Apoyo (BA): intentos conductuales de buscar información, apoyo y orientación
4. Resolución de Problemas (RP): intentos conductuales de realizar acciones conducentes directamente al problema.
5. Evitación Cognitiva (EC): intentos cognitivos de evitar pensar en el problema de forma realista.
6. Aceptación/Resignación (A): intentos cognitivos de reaccionar al problema aceptándolo.
7. Búsqueda de Recompensas o Gratificaciones Alternativas (BG): intentos conductuales de involucrarse en actividades substitutivas y crear nuevas fuentes de satisfacción.
8. Descarga Emocional (DE): intentos conductuales de reducir la tensión expresando sentimientos negativos.

Las subescalas de AL, R, RP y BA se consideran estrategias de aproximación y las subescalas de EC, A, BG y DE se definen como estrategias de evitación. Desde el punto de vista del método de afrontamiento, las estrategias que pertenecen a la dimensión cognitiva son AL, R, EC y A, mientras que RP, BA, BG y DE corresponden a la dimensión conductual. En cada uno de estos dos grupos, las primeras dos escalas evalúan las respuestas cognitivas, y la tercer y cuarta escala las respuestas conductuales del afrontamiento. Al responder este cuestionario, los sujetos seleccionan y describen un estresor o problema reciente en función del cual responden a los 48 ítems utilizando una escala

Estrategias de acercamiento al problema:

1. Análisis lógico;
2. Reevaluación positiva;
3. Búsqueda de orientación y apoyo;
4. Solución de problemas.

Y otras cuatro relacionadas con la evitación del problema:

1. Evitación cognitiva;
2. Aceptación o resignación;
3. Búsqueda de recompensas alternativas;
4. Descarga emocional

No existe un puntaje total. Los puntajes parciales de los 48 ítems se suman por áreas, obteniéndose un total máximo para cada estrategia, el cual se expresa según esta escala:

Rango del Puntaje T	Rango de Percentiles Equivalentes	Descripción
≤ 34	≤ 6	Considerablemente debajo del promedio
35 – 40	7 – 16	Muy debajo del promedio
41 – 45	17 – 33	Algo debajo del promedio
46 – 54	34 – 66	Dentro del promedio
55 – 59	67 – 83	Algo por encima del promedio
≥ 66	≥ 94	Considerablemente por encima del promedio

Criterio de interpretación de puntajes del CRI-A. (Moos, 1988)

Frecuencia de uso de la estrategia:	Rango del puntaje T:	Rangos de percentiles:
Nunca	≤ 6	0 - 33
Casi nunca	7 - 10	34 - 56
A menudo	11 - 14	57 - 79
Casi siempre	15 - 18	80 - 100

Grado de presencia de cada estrategia

4.4.- PROCEDIMIENTO

Las fases por las que atravesó la investigación son las siguientes:

Primera fase: revisión bibliográfica; corriente psicológica adoptada y contacto con las instituciones implicadas en el estudio: Esta fase consistió en la exploración bibliográfica relacionada con la búsqueda y obtención de información acerca de las características psicológicas de los contrabandistas que permitieron fundamentar teóricamente la tesis.

No se adoptó una corriente psicológica determinada, sino que el estudio asume una posición ecléctica por el uso de diferentes instrumentos que se complementan entre sí. Como uno de los primeros pasos se estableció contacto con el sindicato de comerciantes del mercado campesino.

Segunda fase: selección de los instrumentos: En esta etapa se seleccionó los instrumentos adecuados para el recojo de los datos que permitieron el cumplimiento de los objetivos trazados. La batería de test seleccionada es la siguiente:

- I. Inventario de Adaptación Conductual (IAC) de María Victoria de la Cruz y Agustín Cordero (2008).
- II. Escala de impulsividad (1994) de Barrat E.; adaptada por Oquendo et al (2001).
- III. Escala de afrontamiento emocional de Stanton et al (1994).
- IV. Inventario de estilos de resolución de conflictos de Kurdek (1994).

Tercera fase: prueba piloto: En esta fase se realizó la aplicación de los instrumentos a una muestra reducida de 5 personas que trabajan con mercadería de contrabando; estas personas luego fueron excluidas de la muestra de estudio. En base a esta experiencia se pudo determinar la idoneidad de los instrumentos, así como el orden de aplicación de los mismos y el número de sesiones necesarias para esta labor.

Cuarta fase: selección de la muestra. En este punto se procedió a la selección de cada una de las unidades de estudio mediante un procedimiento de muestreo intencional. No se

empleó un muestreo aleatorio ya que no es posible obtener al azar a los integrantes de la muestra, debido a que no existe una lista oficial de los contrabandistas de la ciudad de Tarija, ni todos están dispuestos a reconocerse como contrabandistas y participar de la investigación. Para conformar la muestra la postulante se valió que como trabajadora del mercado campesino, se conoce a muchos comerciantes que se dedican al contrabando (haciendo pasar mercadería de la Argentina hacia Bolivia y transportándola hacia la ciudad de Tarija). A dichas personas se les informó de la investigación que estamos realizando y se les solicitó su colaboración, garantizándoles la mayor confidencialidad y asegurándoles que en ningún lugar aparecerá nombres o identificación personal de los informantes.

Quinta fase: Recojo de la información. En esta etapa se aplicó los instrumentos a los comerciantes que se dedican al contrabando. El orden de aplicación de los instrumentos fue el que figura en la segunda fase del procedimiento. A las personas que cumplían con los requisitos de las variables de selección se les aplicó la batería de tests en días y lugares acordados con ellos, en momentos de tiempo libre de su trabajo. Cada instrumento se aplicó en una sesión diferente, para evitar el cansancio y saturación de los investigados. Dichos datos se los almacenó en una matriz electrónica, la misma que luego se empleó para su posterior tabulación y cálculo de los estadísticos fundamentales.

Sexta fase: Procesamiento de la información. Una vez obtenidos los resultados se procedió a la sistematización de la información a través de la tabulación en el programa SPSS para Windows, debido a que todos los instrumentos previstos son de naturaleza numérica. Se realizó los cálculos estadísticos básicos, como ser: frecuencias, porcentajes, medias aritméticas, cruzados de variables y comparación de medias aritméticas.

Séptima fase: Redacción del informe final. Al momento de concluir la investigación se procedió a la redacción del informe final donde se expone, en primera instancia, todos los datos obtenidos, ordenados de acuerdo a tablas y siguiendo el orden de los objetivos específicos. Asimismo, se hace un análisis tanto cuantitativo como cualitativo, interpretándolos desde el punto de vista de las corrientes psicológicas adoptadas y que tienen estrecha relación con cada uno de los instrumentos empleados. Dicho análisis culmina con el análisis de las hipótesis (aceptación o rechazo), las conclusiones y las recomendaciones.

CAPÍTULO V
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE
RESULTADOS

5. PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

Todos los datos recogidos a través del proceso de aplicación de la batería de test seleccionada para el efecto, se los presenta en este capítulo a través de diferentes recursos estadísticos. Dicha información es expuesta siguiendo el orden establecido en los objetivos específicos.

VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS:

Cuadro 1

Sexo de personas que se dedican al contrabando

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombres	64	80,0 %
Mujeres	16	20,0 %
Total	80	100,0 %

Autor: Elaboración propia

En el Cuadro 1, se presenta la distribución por sexo de las personas dedicadas al contrabando en la ciudad de Tarija. Se observa que el 80% de las personas en esta actividad son hombres, mientras que el 20% restante son mujeres.

Cuadro 2

Edad de personas que se dedican al contrabando

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 30 años	31	38,8 %
31-40 años	18	22,5 %
41-50 años	31	38,8 %
Total	80	100,0 %

Autor: Elaboración propia

En el Cuadro 2, se presenta la distribución por edad de las personas dedicadas al contrabando en la ciudad de Tarija. Los datos muestran que el 38,8% de las personas tienen entre 18 y 30 años, el 22,5% están en el rango de 31 a 40 años, y el 38,8% restante se encuentra entre 41 y 50 años.

Cuadro 3
Nivel educativo de personas que se dedican al contrabando

Nivel educativo	Frecuencia	Porcentaje
Bachiller	48	60,0 %
Técnico	14	17,5 %
Profesional	18	22,5 %
Total	80	100,0 %

Autor: Elaboración propia

En el Cuadro 3, se presenta la distribución del nivel educativo de las personas dedicadas al contrabando en la ciudad de Tarija. Los datos indican que el 60% de las personas tiene solo el nivel de bachillerato, mientras que el 17,5% posee una formación técnica y el 22,5% cuenta con un nivel educativo profesional.

OBJETIVO ESPECÍFICO:

1. Indagar el grado de adaptación conductual de las personas que se dedican al contrabando.

Cuadro 4

Adaptación Conductual de personas que se dedican al contrabando

Adaptación conductual	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	7	8,8 %
Desfavorable	63	78,8 %
Favorable	8	10,0 %
Muy favorable	2	2,5 %
Total	80	100,0 %

Autor: Elaboración propia

En el Cuadro 4 se presenta la distribución del grado de adaptación conductual de las personas dedicadas al contrabando en Tarija. Los datos indican que el 78,8% de los participantes tienen una adaptación conductual desfavorable.

Esta distribución revela que una mayoría de las personas en el contrabando tiene dificultades para ajustarse a las normas y expectativas sociales convencionales. La alta proporción de adaptación desfavorable sugiere que estas personas podrían enfrentar serios desafíos para integrarse socialmente, lo que podría estar estrechamente relacionado con su participación en actividades ilícitas.

Investigaciones previas han mostrado que las personas con una adaptación conductual desfavorable suelen tener problemas para cumplir con las normas sociales y enfrentar demandas externas. Por ejemplo, la teoría de la adaptación conductual de Taylor (2016) sostiene que las personas con dificultades para adaptarse a las normas sociales pueden exhibir comportamientos desviados debido a una predisposición psicológica hacia la impulsividad y

una menor tolerancia al estrés. Taylor argumenta que la incapacidad para manejar adecuadamente las demandas sociales y las expectativas puede llevar a comportamientos que desafían las normas, como el contrabando. Esta teoría se alinea con los hallazgos de la investigación, que muestra una adaptación desfavorable en la mayoría de los participantes involucrados en el contrabando.

Otro estudio relevante es el de Agnew (2012), quien en su teoría de la tensión general argumenta que la incapacidad para alcanzar metas sociales legítimas debido a factores como la falta de oportunidades puede llevar a comportamientos delictivos. Según Agnew, las personas que enfrentan condiciones socioeconómicas desfavorables y que no pueden adaptarse a las normas sociales establecidas pueden recurrir a actividades ilícitas como una forma de lidiar con su situación. Esta perspectiva apoya la interpretación de que las dificultades en la adaptación conductual, observadas en la muestra, podrían estar relacionadas con la falta de oportunidades y la presión para sobrevivir en un entorno socioeconómico adverso.

En conjunto con nuestra investigación, estos estudios sugieren que la adaptación conductual desfavorable observada en los participantes dedicados al contrabando en Tarija puede estar vinculada a una dificultad general para ajustarse a las normas sociales y enfrentar demandas externas, en combinación con factores socioeconómicos que limitan las oportunidades legítimas.

Cuadro 5
Dimensiones de la Adaptación Conductual

Dimensiones	Personal		Familiar		Educativa		Social	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy desfavorable	19	23,8%	10	12,5%	23	28,7%	19	23,8%
Desfavorable	35	43,8%	38	47,5%	37	46,3%	32	40,0%
Favorable	26	32,5%	31	38,8%	20	25,0%	28	35,0%
Muy favorable	0	0,0%	1	1,3%	0	0,0%	1	1,3%
Total	80	100,0%	80	100,0%	80	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

En el cuadro 5 se expresan las dimensiones de la adaptación conductual (personal, familiar, educativa y social), donde predomina la adaptación desfavorable, lo que sugiere un patrón general de dificultades para ajustarse a las expectativas y normas en diferentes contextos de la vida.

La dimensión educativa muestra la mayor proporción de adaptación desfavorable 46.3% lo que podría reflejar problemas significativos en el ámbito académico, posiblemente relacionados con la baja escolaridad o desmotivación hacia la educación.

La dimensión familiar es la que tiene la mayor proporción de adaptación favorable (38,8%) lo que indica que, aunque hay dificultades, algunas personas logran mantener una cierta estabilidad dentro de sus familias.

El predominio de la adaptación desfavorable en las distintas dimensiones puede indicar un patrón de desafíos psicológicos persistentes que pueden estar interconectados. Estos desafíos pueden reforzarse mutuamente, creando un ciclo difícil de romper. La alta proporción de adaptación desfavorable en la dimensión educativa podría ser un reflejo de un entorno escolar que no responde adecuadamente a las necesidades emocionales y cognitivas de estos individuos, lo que podría desencadenar un rechazo hacia las normas académicas y por extensión, hacia las normas sociales en general.

El hecho de que la dimensión familiar sea relativamente mejor indica que el entorno familiar podría estar funcionando como un soporte emocional crucial para estas personas, aunque esto no necesariamente significa que estas relaciones familiares sean completamente saludables. En algunos casos, la dependencia emocional o las dinámicas familiares disfuncionales pueden estar presentes, incluso si se percibe como positiva.

La teoría de la tensión general propuesta por Agnew (2012) sostiene que el fracaso académico y la falta de oportunidades educativas pueden inducir a los individuos a adoptar comportamientos desviados como una forma de hacer frente a la frustración y al estrés acumulado. Según Agnew, la tensión derivada de no alcanzar las metas sociales y educativas,

junto con la percepción de una falta de apoyo institucional o personal, puede generar emociones negativas, como la ira y la desesperanza, que incrementan la probabilidad de conductas antisociales. Esta teoría se centra en cómo las respuestas emocionales a las tensiones vividas impulsan a las personas a buscar formas alternativas de alcanzar sus objetivos, incluso si esto implica involucrarse en comportamientos delictivos.

La relación entre problemas educativos y comportamiento delictivo es consistente con la teoría del desarrollo humano de Moffitt (2013), que sugiere que dificultades en la educación pueden contribuir a comportamientos antisociales en la adultez. Moffitt argumenta que las experiencias educativas negativas pueden afectar la percepción y el comportamiento en otros ámbitos de la vida, reforzando la adaptación desfavorable en general.

Cuadro 6
Adaptación Conductual Según El Sexo

Sexo	Hombres		Mujeres		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy desfavorable	7	10,9%	0	0%	7	8,8%
Desfavorable	48	75,0%	15	93,8%	63	78,8%
Favorable	8	12,5%	0	0,0%	8	10,0%
Muy favorable	1	1,6%	1	6,3%	2	2,5%
Total	64	100,0%	16	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

Según el cuadro 6 Mayor Adaptación Desfavorable en Mujeres: Aunque el número absoluto de hombres en la categoría de adaptación desfavorable es mayor, el porcentaje de mujeres que caen en esta categoría es significativamente más alto (93,8%). Esto podría indicar que las mujeres en este grupo experimentan más barreras para adaptarse de manera adecuada en comparación con los hombres.

Extremos en Hombres: Los hombres muestran más variabilidad, con algunos alcanzando adaptaciones muy desfavorables y otros logrando una adaptación favorable, lo que podría reflejar una mayor diversidad en las respuestas adaptativas dentro de este grupo.

Estos resultados sugieren que las mujeres, aunque son una minoría en el grupo estudiado, enfrentan desafíos significativos en términos de adaptación conductual, con una mayoría en la categoría desfavorable

Las mujeres pueden enfrentar presiones adicionales debido a las expectativas sociales y de género que les dificultan adaptarse favorablemente, especialmente en un contexto donde el contrabando podría estar dominado por hombres. Esto podría generar una mayor tensión interna y dificultades en su adaptación.

Pueden estar utilizando estrategias de afrontamiento menos efectivas o estar en situaciones más vulnerables que les impiden una adaptación positiva. La baja representación en las categorías favorables sugiere que pocas mujeres logran encontrar maneras efectivas de adaptarse. Los hombres podrían estar bajo presiones para asumir roles más activos o riesgosos en el contrabando, lo que podría explicar tanto la presencia en categorías de adaptación muy desfavorable como la adaptación favorable.

El Cuadro 6 proporciona una visión detallada de cómo la adaptación conductual varía entre hombres y mujeres en el contexto del contrabando en Tarija. Los datos muestran que, a pesar de que el número absoluto de hombres en la categoría de adaptación desfavorable es mayor, el porcentaje de mujeres que se encuentran en esta categoría es notablemente alto (93,8%).

La elevada proporción de mujeres en la categoría de adaptación desfavorable sugiere que estas experimentan desafíos más intensos para ajustarse a las normas sociales en comparación con los hombres. Este hallazgo podría estar relacionado con varias dinámicas sociales y psicológicas. En contextos donde el contrabando es predominantemente masculino, las mujeres pueden enfrentar presiones adicionales y barreras que agravan sus dificultades de adaptación. Las expectativas sociales de género pueden imponer normas y

restricciones adicionales sobre las mujeres, lo que limita su capacidad para adaptarse de manera efectiva a los entornos sociales y laborales en los que se encuentran.

La investigación de Messerschmidt (2013) subraya cómo las expectativas de género pueden influir negativamente en la adaptación de las mujeres a contextos sociales y laborales, especialmente en ambientes dominados por hombres. En este caso, las mujeres dedicadas al contrabando podrían estar experimentando una mayor presión para conformarse con roles que tradicionalmente no se alinean con sus experiencias y capacidades, lo que podría explicar la alta proporción de adaptación desfavorable en este grupo. Además, Messerschmidt (2013) argumenta que las normas de género pueden generar conflictos internos y tensiones que afectan la forma en que las mujeres manejan las expectativas sociales y las presiones del entorno delictivo.

En contraste, los hombres muestran una gama más amplia de respuestas adaptativas, desde adaptación muy desfavorable hasta adaptación favorable. Esta variabilidad sugiere que el grupo masculino tiene una mayor diversidad en su capacidad para adaptarse a las normas y expectativas sociales. Los hombres que participan en el contrabando pueden estar sometidos a diferentes tipos de presiones sociales, que van desde la necesidad de asumir roles activos y riesgosos hasta la posibilidad de encontrar estrategias adaptativas que les permitan manejar mejor su situación.

La teoría de la masculinidad hegemónica propuesta por Connell (2005) puede ayudar a entender esta variabilidad. Connell sostiene que los hombres a menudo enfrentan presiones para cumplir con normas de masculinidad que valoran el riesgo y la actividad, lo que podría explicar por qué algunos hombres en el contrabando encuentran formas de adaptarse favorablemente, mientras que otros caen en patrones de adaptación desfavorable. Esta teoría resalta cómo las expectativas masculinas pueden influir en el comportamiento y la adaptación, ofreciendo una explicación para la diversidad observada en las respuestas adaptativas entre los hombres.

Los resultados obtenidos revelan que, aunque las mujeres constituyen una minoría en el grupo de estudio, enfrentan barreras significativas que afectan su adaptación conductual de

manera más pronunciada que los hombres. Las expectativas sociales y de género parecen desempeñar un papel crucial en la dificultad que enfrentan las mujeres para ajustarse a las normas sociales en el contexto del contrabando. Por otro lado, los hombres muestran una mayor diversidad en sus respuestas adaptativas, lo que puede estar relacionado con las presiones sociales para asumir roles activos en el contrabando y las estrategias de adaptación que emplean.

Cuadro 7
Adaptación Conductual Según La Edad

Edad	18 a 30 años		31 a 40 años		41 a 50 años		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy desfavorable	4	12,9%	1	5,6%	2	6,5%	7	8,8%
Desfavorable	22	71,0%	16	88,9%	25	80,6%	63	78,8%
Favorable	4	12,9%	1	5,6%	3	9,7%	8	10,0%
Muy favorable	1	3,2%	0	0,0%	1	3,2%	2	2,5%
Total	31	100,0%	18	100,0%	31	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 7 muestra que la categoría de adaptación desfavorable es la más predominante en todos los grupos de edad, con el grupo de 31 a 40 años mostrando la mayor proporción (88,9%). Esto sugiere que, independientemente de la edad, una mayoría significativa enfrenta dificultades en su adaptación conductual, aunque estas dificultades parecen ser más acentuadas en la mediana edad (31-40 años).

La adaptación conductual varía según la edad, con los jóvenes enfrentando más desafíos extremos pero también mostrando cierta capacidad de adaptación favorable. La mediana edad parece ser el periodo más crítico, con la mayor proporción de adaptación desfavorable y la menor en las categorías favorables. En contraste, el grupo de mayor edad muestra una ligera tendencia hacia la estabilización, aunque aún enfrenta desafíos significativos.

Los jóvenes pueden estar más inclinados a tomar riesgos a actuar impulsivamente, lo que podría explicar la mayor proporción de adaptación muy desfavorable. Sin embargo, esta misma energía y flexibilidad puede permitir a algunos adaptarse favorablemente cuando encuentran los recursos o apoyos adecuados.

Este es un periodo de formación de identidad y transición a la adultez, lo que puede crear tensiones internas y externas que afectan la adaptación conductual.

Las responsabilidades de la vida adulta, como el trabajo, la familia y las expectativas sociales, pueden ser más intensas en este grupo, lo que podría llevar a una mayor proporción de adaptación desfavorable. El escaso apoyo social o la falta de oportunidades para el desarrollo personal también podrían contribuir a esta dificultad.

La rigidez en las estrategias de afrontamiento o la resistencia al cambio pueden ser factores que dificultan la adaptación en este grupo, reflejándose en la falta de representación en las categorías más favorables.

A medida que las personas envejecen, pueden desarrollar mejores estrategias de afrontamiento y una mayor estabilidad emocional, lo que podría explicar la presencia de adaptación favorable en este grupo. Sin embargo, aquellos que no logran adaptarse adecuadamente pueden seguir experimentando una adaptación desfavorable.

La teoría de Erikson (1968) respalda los datos obtenidos, sugiriendo que la juventud es una fase crítica de exploración de identidad y adaptación a nuevas responsabilidades. El desafío de adaptarse a nuevas expectativas puede explicar la mezcla de adaptación desfavorable y favorable en este grupo.

La teoría de Erikson (1968) sobre las etapas del desarrollo psicosocial proporciona un marco robusto para entender cómo los individuos se enfrentan a los conflictos adaptativos a lo largo de su ciclo vital, partiendo de las premisas de que cada etapa se caracteriza por un conflicto central que, de ser resuelto de manera adecuada, conducirá a una adaptación más favorable. En el contexto del presente estudio, la alta proporción de adaptación desfavorable observada en los grupos de mediana edad puede explicarse a través de la crisis propia de la

etapa de "generatividad vs. estancamiento". Durante este período, que se sitúa aproximadamente entre los 40 y 65 años, las personas buscan contribuir a la próxima generación y dejar un legado significativo, ya sea a través de su trabajo, familia o comunidad. Sin embargo, si no logran alcanzar estas metas, pueden experimentar un sentido de estancamiento y falta de propósito, lo que se traduce en una adaptación inadecuada caracterizada por comportamientos disfuncionales y una pérdida de compromiso con el entorno social.

Asimismo, la investigación longitudinal de Vaillant (2012) en el "Harvard Grant Study" respalda la perspectiva de Erikson, mostrando cómo las estrategias de afrontamiento y la capacidad para manejar el estrés evolucionan con la edad. Este estudio, que siguió a un grupo de hombres durante más de 70 años, demuestra que la capacidad de adaptación emocional se incrementa con la edad, lo que lleva a una mayor estabilidad emocional en la adultez avanzada. No obstante, la investigación también subraya que las personas que enfrentan desafíos significativos en etapas previas, como en la adolescencia y la adultez temprana, a menudo exhiben dificultades persistentes en la adaptación conductual, incluso en etapas posteriores de la vida. Esto sugiere que la resolución inadecuada de conflictos en etapas anteriores, como los relacionados con la identidad y la intimidad, puede interferir en la capacidad para desarrollar una generatividad plena, tal como lo plantea Erikson.

De esta forma, tanto la teoría de Erikson como el estudio de Vaillant resaltan la importancia de comprender la adaptación conductual como un proceso dinámico que está influenciado por la interacción de factores históricos, personales y contextuales a lo largo del tiempo. El desarrollo psicológico no ocurre de manera lineal, y las experiencias de crisis no resultan en etapas anteriores pueden emerger nuevamente, afectando la forma en que los individuos enfrentan los desafíos en la adultez media. Por tanto, la alta proporción de adaptación desfavorable observada en este grupo etario podría explicarse como el resultado de una acumulación de tensiones no resueltas que se manifiestan como comportamientos desadaptativos en un momento de la vida donde la percepción de tiempo y oportunidad comienza a acortarse, haciendo que las personas experimentan un mayor sentido de urgencia por lograr sus objetivos.

Cuadro 8
Adaptación Conductual Según El Nivel Educativo

Nivel Educativo	Bachiller		Técnico		Profesional		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy desfavorable	6	12,5%	0	0,0%	1	5,6%	7	8,8%
Desfavorable	38	79,2%	10	71,4%	15	83,3%	63	78,8%
Favorable	2	4,2%	4	28,6%	2	11,1%	8	10,0%
Muy favorable	2	4,2%	0	0,0%	0	0,0%	2	2,5%
Total	48	100,0%	14	100,0%	18	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 8 muestra la adaptación conductual en relación con el nivel educativo, destacando diferencias claras entre los grupos de bachilleres, personas con formación técnica y profesionales. Los bachilleres presentan la mayor proporción de adaptación muy desfavorable. Este resultado sugiere que las personas con solo educación secundaria enfrentan mayores desafíos para adaptarse a las normas y expectativas sociales. A menudo, la falta de un nivel educativo superior puede limitar las oportunidades de acceso a redes de apoyo y recursos personales que facilitan una adaptación favorable en contextos complejos. La ausencia de formación académica avanzada también restringe la adquisición de habilidades especializadas que son fundamentales para manejar eficazmente las exigencias de entornos sociales y laborales más estructurados. En este sentido, las personas con menor nivel educativo tienden a tener más dificultades para integrarse en entornos profesionales, lo que podría explicar la alta proporción de adaptación muy desfavorable observada en este grupo. Becker (2013) respalda esta interpretación, argumentando que el capital humano, entendido como el conjunto de competencias, conocimientos y habilidades acumuladas a través de la educación formal, es un factor determinante en la capacidad de adaptación de las personas. La ausencia de este capital limita la habilidad de respuesta ante situaciones

estresantes, lo que aumenta la probabilidad de presentar respuestas desadaptativas frente a las exigencias del entorno.

Por otro lado, se observa que el grupo con nivel educativo profesional presenta la mayor proporción de adaptación desfavorable (83,3%), lo que resulta llamativo dado que un nivel educativo más alto generalmente se asocia con una mejor capacidad de adaptación. Sin embargo, este hallazgo sugiere que las personas con formación profesional podrían estar enfrentando mayores niveles de estrés y frustración debido a las altas expectativas personales y sociales asociadas a su nivel de formación académica. A medida que se avanza en el nivel educativo, también aumentan las presiones para alcanzar metas profesionales y sociales que estén a la altura de las credenciales obtenidas, lo cual puede generar una sensación de insuficiencia o fracaso si no se logran estos objetivos. Oreopoulos y Petronijevic (2013) explican que, para los individuos con formación superior, las expectativas de éxito y reconocimiento suelen estar mucho más acentuadas, y cuando las oportunidades laborales no se alinean con estas expectativas, surgen un estado de inconformidad y estrés que afecta su adaptación. Este desajuste entre las expectativas y la realidad contribuye a un malestar psicológico que, con el tiempo, puede traducirse en una adaptación conductual desfavorable, reflejando así la tensión constante que enfrentan los profesionales en entornos altamente competitivos.

En cambio, el grupo con formación técnica muestra una mayor proporción de adaptación favorable (28,6%). A diferencia de las formaciones académicas más teóricas, la educación técnica se enfoca en desarrollar habilidades concretas y prácticas que son directamente aplicables en el entorno laboral. Esto permite a las personas con formación técnica no solo integrarse más fácilmente a los contextos profesionales, sino también desempeñarse de manera más efectiva en situaciones problemáticas, minimizando el riesgo de respuestas desadaptativas. La orientación práctica de esta formación fomenta un sentido de competencia y autoconfianza, lo que se traduce en un mejor ajuste conductual, destacando que las competencias técnicas, al ser inmediatamente relevantes en el mercado laboral, permiten a las personas enfrentar los desafíos del entorno de trabajo con mayor seguridad y estabilidad. Esto explica por qué las personas con formación técnica muestran una tendencia hacia la

adaptación favorable, ya que poseen habilidades específicas que les permiten responder de manera efectiva a las demandas del entorno, reduciendo así el riesgo de conductas inadecuadas.

OBJETIVO ESPECÍFICO:

2. Investigar la impulsividad de las personas que se dedican al contrabando.

Cuadro 9

La Impulsividad En Personas Que Se Dedican Al Contrabando

Impulsividad	Frecuencia	Porcentaje
Muy baja	5	6,3%
Baja	6	7,5%
Normal	24	30,0%
Alta	37	46,3%
Muy alta	8	10,0%
Total	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 9 presenta el análisis de la impulsividad en personas dedicadas al contrabando en Tarija, revelando que la mayoría exhibe niveles elevados de esta característica. En concreto, un 46,3% de los participantes se identifican con un nivel alto de impulsividad, lo que sugiere que la tendencia a actuar de manera impulsiva es una característica predominante en este grupo. La alta impulsividad podría estar relacionada con la propia naturaleza del contrabando, ya que se trata de una actividad que frecuentemente requiere tomar decisiones rápidas y actuar sin una planificación exhaustiva. En este contexto, la impulsividad se convierte en un rasgo adaptativo que facilita la participación en este tipo de actividades, ya que las decisiones apresuradas son más comunes en entornos donde el riesgo es elevado y la recompensa inmediata es un factor motivador importante.

La tendencia a actuar sin considerar de manera prolongada las posibles consecuencias a largo plazo es una característica que incrementa la probabilidad de involucrarse en actividades delictivas. Dolan et al. (2008) afirman que la impulsividad es un factor psicológico que predispone a las personas a actuar de forma temeraria y a tomar decisiones sin evaluar los riesgos potenciales. Según estos autores, la impulsividad podría no solo facilitar la participación inicial en el contrabando, sino también mantener a los individuos dentro de este entorno debido a la necesidad constante de reaccionar rápidamente para evitar la detección y maximizar las ganancias en un período corto de tiempo. Así, la impulsividad se manifiesta como una respuesta funcional a las características inherentes del contrabando, donde la rapidez y la capacidad para actuar sin reflexionar son cruciales.

Por otro lado, la baja frecuencia de niveles muy bajos de impulsividad observada en el grupo sugiere que los participantes rara vez exhiben un autocontrol extremo. Esta falta de control podría estar relacionada con un patrón de comportamiento que prioriza la gratificación inmediata y evita el análisis prolongado de las consecuencias. Patton y cols. (2015) indican que la baja capacidad de autocontrol se correlaciona con un mayor riesgo de involucrarse en comportamientos peligrosos, ya que la ausencia de reflexión reduce la probabilidad de evaluar las implicaciones legales y personales de sus decisiones. En el entorno del contrabando, esta falta de control y de planificación estratégica puede ser vista como una adaptación a un contexto donde la acción impulsiva es más valorada que la reflexión.

Investigaciones previas han documentado que la impulsividad está fuertemente asociada con comportamientos de alto riesgo, especialmente en actividades delictivas como el contrabando. Patton y cols. (2015) encontraron que las personas con niveles elevados de impulsividad tienen una mayor probabilidad de involucrarse en comportamientos delictivos debido a su propensión a actuar sin evaluar las consecuencias. Sus hallazgos también respaldan esta perspectiva, sugiriendo que la impulsividad puede ser tanto una causa como una consecuencia de la participación en actividades ilegales. Esto implica que la falta de control impulsa a las personas a involucrarse inicialmente en actividades como el contrabando y, a medida que se involucran más, el entorno refuerza el comportamiento

impulsivo, estableciendo un ciclo difícil de romper. Así, la impulsividad no solo predispone a estas conductas, sino que también se ve intensificada por la exposición continua a contextos de riesgo y alta recompensa, como los que caracterizan al contrabando.

Cuadro 10
Dimensiones de la Impulsividad

Impulsividad	Impulsividad cognitiva		Impulsividad motora		Impulsividad no planeada	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy baja	4	5,0%	5	6,3%	5	6,3%
Baja	7	8,8%	10	12,5%	5	6,3%
Normal	23	28,7%	20	25,0%	18	22,5%
Alta	34	42,5%	41	51,2%	39	48,8%
Muy alta	12	15,0%	4	5,0%	13	16,3%
Total	80	100,0%	80	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 10 analiza las dimensiones de la impulsividad en las personas dedicadas al contrabando en Tarija, mostrando patrones de comportamiento impulsivo que parecen caracterizar a este grupo. En primer lugar, se observa que un 42,5% de los participantes presenta un nivel alto de impulsividad cognitiva. Esta característica implica que una parte considerable de las personas en este grupo tiende a tomar decisiones de manera precipitada, sin evaluar de forma exhaustiva las opciones disponibles o las posibles consecuencias de sus acciones. La impulsividad cognitiva, que se manifiesta como una falta de reflexión antes de actuar, puede ser una respuesta a la necesidad de reaccionar de manera rápida y efectiva en situaciones de alto riesgo, donde detenerse a considerar cada opción podría resultar contraproducente. En contextos como el contrabando, donde la rapidez y la toma de decisiones inmediatas son cruciales para evitar la detección y optimizar las ganancias, este tipo de impulsividad puede verse como una adaptación funcional.

Asimismo, la alta impulsividad motora se presenta como una característica predominante en el grupo, con un 51,2% de los participantes mostrando un nivel elevado en esta dimensión. La impulsividad motora implica una predisposición a actuar esencialmente de manera impulsiva, sin detenerse a evaluar si la acción es la más apropiada o segura. En el contexto del contrabando, donde la ejecución rápida es fundamental para el éxito de las acciones y la evasión de la detección, la alta impulsividad motora se convierte en un recurso operativo clave. Las personas que muestran esta característica pueden ser más propensas a responder rápidamente a situaciones inesperadas, como la presencia de autoridades o cambios en las rutas de transporte, lo que les permite adaptarse a las circunstancias sin detenerse a pensar. Moeller et al. (2001) argumentan que la impulsividad motora se asocia con la tendencia a actuar de manera automática y sin una evaluación consciente de las consecuencias inmediatas, lo que facilita la participación en actividades que requieren una alta velocidad de respuesta y un comportamiento audaz. De esta manera, la alta prevalencia de impulsividad motora entre los participantes subraya la importancia de la rapidez de acción en el entorno del contrabando, donde la capacidad de actuar rápidamente puede marcar la diferencia.

Por último, se observa que un 48,8% de los participantes presenta un alto nivel de impulsividad no planeada, lo cual indica una marcada tendencia a actuar sin una estrategia previa o un plan estructurado. A diferencia de las otras dimensiones de la impulsividad, la impulsividad no planeada refleja una incapacidad para prever las acciones a largo plazo, lo que resulta en comportamientos espontáneos y poco premeditados. En el contrabando, donde las circunstancias pueden cambiar rápidamente, la habilidad para adaptarse sin un plan previo puede ser vista como una ventaja operativa. Barratt (2014) explica que la impulsividad no planeada facilita la capacidad de adaptarse a situaciones inesperadas y de actuar de manera flexible, especialmente en contextos donde las condiciones son impredecibles y es necesario ajustar las acciones sobre la marcha. La alta proporción de esta dimensión entre los contrabandistas sugiere que la falta de planificación es una característica común, lo cual puede ayudar a estos individuos a operar de manera más eficiente en un entorno donde la rigidez en las estrategias puede en conjunto, los resultados muestran que la mayoría de las personas involucradas en el contrabando en Tarija tienden a exhibir altos niveles de impulsividad en múltiples dimensiones. La combinación de alta impulsividad cognitiva,

motora y no planeada sugiere que estos individuos tienen una fuerte propensión a actuar sin una reflexión adecuada a tomar decisiones rápidas y riesgosas. Las investigaciones de Taylor et al. (2007) apoyan esta interpretación al destacar que las personas con altos niveles de impulsividad tienen una mayor probabilidad de involucrarse en comportamientos de riesgo y en actividades delictivas que requieren decisiones inmediatas y respuestas rápidas. Estas características no solo facilitan la participación en actividades como el contrabando, sino que también incrementan la tendencia a permanecer en estos contextos, donde la impulsividad se convierte en una herramienta para enfrentar las demandas de un entorno de alto riesgo y recompensa inmediata.

Cuadro 11
Impulsividad Según El Sexo

Sexo	Hombres		Mujeres		Total	
	F r	%	F r	%	F r	%
Muy baja	4	6,3%	1	6,3%	5	6,3%
Baja	6	9,4%	0	0,0%	6	7,5%
Normal	1 9	29,7%	5	31,3 %	2 4	30,0 %
Alta	2 9	45,3 %	8	50,0 %	3 7	46,3 %
Muy alta	6	9,4%	2	12,5 %	8	10,0 %
Total	6 4	100,0 %	1 6	100,0 %	8 0	100, 0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 11 presenta un análisis de la impulsividad según el sexo en personas dedicadas al contrabando en Tarija, revelando que tanto hombres como mujeres exhiben altos niveles de impulsividad, aunque con algunas diferencias en las proporciones. Los datos muestran que un 45,3% de los hombres y un 50,0% de las mujeres presentan un nivel alto de impulsividad, lo que sugiere que esta característica está marcadamente presente en ambos

grupos. Este hallazgo indica que una proporción significativa de individuos involucrados en actividades de contrabando tiende a mostrar conductas impulsivas, independientemente de su sexo. Sin embargo, al comparar las categorías de impulsividad muy alta, se observa que un 9,4% de los hombres y un 12,5% de las mujeres se encuentran en esta categoría, reflejando una leve tendencia a una mayor impulsividad en las mujeres.

La predominancia de impulsividad alta y muy alta en ambos sexos sugiere que la toma de decisiones apresurada y la tendencia a actuar sin una planificación exhaustiva son características comunes entre quienes se dedican a esta actividad. Sin embargo, las diferencias observadas en las mujeres podrían reflejar un patrón distinto de respuesta ante las presiones y demandas del contrabando. Beauchaine (2019) sugiere que la impulsividad tiende a variar entre géneros, dependiendo de las estrategias de afrontamiento y de las respuestas emocionales frente a situaciones de estrés. Según el autor, las mujeres, en contextos de alta presión, podrían exhibir una mayor intensidad en su respuesta impulsiva debido a diferencias en la regulación emocional y la percepción de los riesgos involucrados. En el entorno del contrabando, donde la presión por actuar con rapidez y sin vacilar es alta, las mujeres podrían reaccionar de manera más impulsiva como una forma de enfrentar las demandas operativas de esta actividad, lo que explicaría la mayor proporción observada en las categorías más extremos de impulsividad.

Asimismo, White et al. (2018) argumentan que la impulsividad es un predictor significativo de comportamientos de riesgo, y que las diferencias de género en este rasgo pueden reflejar una variación en la percepción del riesgo y en las estrategias de toma de decisiones. En particular, las mujeres podrían percibir ciertos contextos de alto riesgo, como el contrabando, de manera diferente a los hombres, lo que influiría en un mayor nivel de impulsividad para compensar la percepción de peligro. En este sentido, el entorno de contrabando podría no solo requerir altos niveles de impulsividad, sino que además podría intensificar este rasgo en las mujeres, llevándolas a actuar con mayor rapidez ya asumir mayores riesgos que sus contrapartes masculinas.

Estos resultados reflejan un patrón general en el cual la impulsividad alta es predominante en ambos sexos, pero con una ligera inclinación hacia niveles más extremos en el caso de las mujeres. La diferencia observada sugiere que, a pesar de las similitudes en la prevalencia de la impulsividad, las mujeres podrían estar respondiendo de manera más intensa a las exigencias y desafíos específicos del contrabando. La mayor proporción de impulsividad en este grupo puede influir en la dinámica de comportamiento y en las estrategias operativas dentro de este contexto, destacando la necesidad de un análisis más profundo sobre cómo las características individuales interactúan con el entorno para moldear las respuestas conductuales en actividades de alto riesgo como el contrabando.

Cuadro 12
Impulsividad Según La Edad

Edad	18 a 30		31 a 40		41 a 50		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy baja	2	6,5%	1	5,6%	2	6,5%	5	6,3%
Baja	3	9,7%	1	5,6%	2	6,5%	6	7,5%
Normal	8	25,8%	4	22,2%	12	38,7%	24	30,0%
Alta	15	48,4%	10	55,6%	12	38,7%	37	46,3%
Muy alta	3	9,7%	2	11,1%	3	9,7%	8	10,0%
Total	31	100,0%	18	100,0%	31	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 12 analiza la impulsividad según el grupo etario de las personas dedicadas al contrabando en Tarija, mostrando diferencias marcadas en los niveles de impulsividad entre los grupos de 18 a 30, 31 a 40 y 41 a 50 años. Los datos indican que el grupo de 41-50 años presenta la mayor proporción de impulsividad normal (38,7%), lo cual sugiere que las personas de este grupo tienden a exhibir niveles de impulsividad más equilibrados en comparación con los otros grupos etarios. Este hallazgo podría estar relacionado con una mayor estabilidad emocional y un mejor control de los impulsos que se adquieren con la edad.

y la experiencia. A medida que las personas envejecen, desarrollan mecanismos más efectivos para regular su comportamiento impulsivo, lo que les permite evaluar de manera más reflexiva las situaciones antes de actuar. Robinson y Cloninger (2019) plantean que la madurez emocional y la experiencia adquirida a lo largo del tiempo son factores que contribuyen a una regulación más eficaz de la impulsividad en las etapas posteriores de la vida. De esta manera, la prevalencia de impulsividad normal en este grupo etario podría ser una manifestación de una adaptación psicológica que se basa en la estabilidad emocional acumulada con los años.

Por otro lado, la impulsividad alta es más frecuente en el grupo de 31-40 años, con un 55,6% de los participantes mostrando esta característica. Este resultado sugiere que las personas de mediana edad tienden a experimentar mayores niveles de impulsividad en comparación con los otros grupos, lo cual podría estar asociado con las demandas y presiones propias de esta etapa de la vida. Durante la mediana edad, las personas suelen enfrentar desafíos tanto en el ámbito profesional como personal, incluyendo el aumento de responsabilidades laborales y familiares, así como la necesidad de tomar decisiones que afecten significativamente su estabilidad futura. Estos factores pueden contribuir a un estado de estrés elevado, incrementando la impulsividad como un mecanismo de afrontamiento. Taylor y Cols. (2015) afirman que el estrés crónico y las exigencias de la mediana edad pueden elevar los niveles de impulsividad, especialmente en contextos de alta presión, lo cual se alinea con los resultados observados en este estudio. Así, la alta impulsividad en este grupo podría estar reflejando una respuesta a las demandas de un entorno desafiante, donde la rapidez y la toma de decisiones inmediatas son cruciales.

En cuanto a la impulsividad muy alta, su distribución es relativamente similar entre los grupos de edad, aunque el grupo de 31-40 años presenta una ligera mayoría con un 11,1%, seguido de los grupos de 18 a 30 años y 41- 50 años, ambos con un 9,7%. Esta proporción sugiere que, si bien los niveles muy elevados de impulsividad no son predominantes, existe una tendencia hacia niveles más extremos en el grupo de mediana edad. Esto podría deberse a factores contextuales específicos del contrabando, como la necesidad de actuar de manera rápida y asumir riesgos significativos en un entorno donde la toma de decisiones apresurada

es parte del proceso operativo, que en contextos donde el peligro y la recompensa inmediata son comunes, las personas con alta impulsividad tienden a desempeñarse mejor debido a su predisposición a tomar decisiones rápidas y arriesgadas sin reflexionar excesivamente. La ligera prevalencia de impulsividad muy alta en el grupo de 31-40 años podría reflejar la necesidad de adaptarse a estas condiciones de manera más extrema que en otros grupos etarios.

Por otro lado, el grupo de 18 a 30 años también muestra niveles elevados de impulsividad alta (48,4%), lo que puede ser una manifestación de la menor madurez emocional y de una mayor tendencia hacia comportamientos impulsivos en esta etapa temprana de la adultez. En esta fase del desarrollo, los jóvenes adultos suelen estar en un proceso de exploración de su identidad y en la búsqueda de sensaciones nuevas, lo que incrementa la probabilidad de comportamientos impulsivos y de riesgo. Arnett (2020) plantea que durante la juventud existe una inclinación natural hacia la toma de decisiones arriesgadas y hacia la exploración de experiencias sin evaluar completamente sus posibles consecuencias, lo cual se refleja en la alta proporción de impulsividad observada en este grupo etario. La falta de experiencia y la búsqueda de validación en contextos de alta presión pueden hacer que los jóvenes adultos se involucren en actividades impulsivas como una forma de definir su lugar en el entorno social y profesional.

Cuadro 13
Impulsividad Según El Nivel Educativo

Nivel Educativo	Bachiller		Técnico		Profesional		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy baja	2	4,2%	2	14,3%	1	5,6%	5	6,3%
Baja	2	4,2%	2	14,3%	2	11,1%	6	7,5%
Normal	13	27,1%	7	50,0%	4	22,2%	24	30,0%
Alta	26	54,2%	3	21,4%	8	44,4%	37	46,3%
Muy alta	5	10,4%	0	0,0%	3	16,7%	8	10,0%

Total	48	100,0%	14	100,0%	18	100,0%	80	100,0%
-------	----	--------	----	--------	----	--------	----	--------

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 13 muestra que la impulsividad normal es más prevalente en el grupo con formación técnica (50,0%) en comparación con los bachilleres (27,1%) y los profesionales (22,2%). Este hallazgo indica que las personas con educación técnica tienden a presentar un control más equilibrado de los impulsos en comparación con los otros grupos. La formación técnica se caracteriza por su enfoque práctico y orientado a la resolución de problemas concretos, lo que podría explicar el mayor control impulsivo observado en este grupo. Además, la naturaleza de esta formación fomenta el desarrollo de habilidades específicas que ayudan a los individuos a manejar situaciones desafiantes de manera más organizada y metódica. En comparación, los bachilleres muestran una proporción significativamente menor de impulsividad normal, lo que sugiere una tendencia a presentar dificultades para regular sus impulsos de manera efectiva. Las personas con nivel de bachillerato podrían carecer de los recursos educativos y las herramientas de autorregulación que se desarrollan a través de una formación más especializada, lo que contribuye a un mayor riesgo de respuestas impulsivas ante situaciones de estrés o incertidumbre.

Por otro lado, la impulsividad alta es predominante en el grupo de bachilleres (54,2%), lo que sugiere una asociación entre la falta de educación formal superior y un mayor nivel de impulsividad. La formación académica limitada a este nivel puede no proporcionar a las personas las herramientas necesarias para evaluar y manejar situaciones de manera reflexiva, lo que incrementa la probabilidad de respuestas impulsivas. Las dificultades para acceder a oportunidades de desarrollo educativo podrían generar un estado de insatisfacción y estrés que se traduce en un mayor riesgo de actuar de manera precipitada. En contraste, el grupo con nivel profesional presenta una proporción intermedia de impulsividad alta (44,4%), lo que indica que, si bien los profesionales poseen un nivel educativo más alto que debería estar asociado con un mejor control impulsivo, las altas expectativas sociales y laborales relacionadas con este nivel podrían influir negativamente en su capacidad de autocontrol. La educación formal superior está vinculada con el desarrollo de habilidades de autorregulación que permiten una mayor capacidad para controlar los impulsos y tomar decisiones más

informadas. Nett et al. (2011) sostienen que las personas con niveles educativos más altos tienden a mostrar un mejor manejo de la impulsividad, ya que su formación abarca no solo competencias técnicas, sino también habilidades cognitivas y emocionales que promueven la autorreflexión y la toma de decisiones racionales.

Asimismo, la impulsividad muy alta está completamente ausente en el grupo técnico (0,0%), mientras que está presente en un 10,4% de los bachilleres y en un 16,7% de los profesionales. La ausencia de impulsividad extrema en el grupo con formación técnica refuerza la idea de que este tipo de educación promueve una regulación más estable de la conducta, probablemente debido a su orientación práctica y a la aplicación directa de las habilidades aprendidas. Sin embargo, la proporción de impulsividad muy alta en el grupo profesional sugiere que la exposición a presiones más complejas y a expectativas más elevadas podría generar un aumento en los niveles de impulsividad, especialmente en contextos de alta exigencia. Moffitt et al. (2011) explican que, aunque un mayor nivel educativo se asocia con un mejor autocontrol, las personas con altas credenciales educativas pueden verse sometidas a situaciones de alta presión que desafían su capacidad para regular sus impulsos, lo cual incrementa la probabilidad de respuestas impulsivas en ciertos contextos. Este hallazgo subraya que el nivel educativo por sí solo no es un factor protector absoluto frente a la impulsividad, sino que la forma en que se manejan las expectativas y las demandas laborales juega un papel crucial en la estabilidad emocional y el control conductual.

En general, los datos sugieren que la formación técnica se asocia con una mayor proporción de impulsividad normal, mientras que los bachilleres muestran niveles significativamente más altos de impulsividad alta, posiblemente debido a la falta de oportunidades educativas y al estrés relacionado con sus limitaciones en el desarrollo profesional. Los profesionales, por otro lado, aunque poseen un nivel educativo superior, presentan una mayor prevalencia de impulsividad muy alta, lo que sugiere que la presión de cumplir con las expectativas de su entorno podría generar un incremento en las respuestas impulsivas en momentos de alta exigencia. Estos hallazgos destacan la importancia de la

formación educativa y del contexto en la regulación de la impulsividad en personas que se dedican al contrabando.

OBJETIVO ESPECÍFICO:

3. Analizar el afrontamiento emocional de las personas que se dedican al contrabando.

Cuadro 14
Afrontamiento emocional

Afrontamiento emocional	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	13	16,3%
Medio	12	15,0%
Elevado	55	68,8%
Total	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 14 muestra que la mayoría de las personas dedicadas al contrabando en Tarija presentan un nivel de afrontamiento emocional elevado, con un 68,8% de los participantes mostrando esta característica. Este hallazgo sugiere que, en general, estas personas tienen una capacidad destacada para manejar sus emociones en situaciones de alta presión y riesgo. La capacidad de gestionar el estrés de manera efectiva puede ser una característica adaptativa fundamental en el contexto del contrabando, ya que esta actividad implica la necesidad de tomar decisiones rápidas, enfrentar riesgos legales y, en ocasiones, gestionar conflictos interpersonales. En este sentido, el afrontamiento emocional elevado podría interpretarse como una habilidad que permite a los individuos controlar sus reacciones emocionales, reduciendo el impacto de situaciones adversas y favoreciendo un desempeño más estable y eficiente en entornos desafiantes.

El predominio de un afrontamiento emocional elevado en este grupo podría estar vinculado a la necesidad de desarrollar mecanismos psicológicos que les permitan adaptarse a las exigencias de su entorno laboral. Las personas involucradas en el contrabando están expuestas de manera constante a situaciones estresantes, como la posibilidad de ser arrestadas o sufrir represalias de competidores, lo que requiere de una gran capacidad para manejar el estrés. Lazarus y Folkman (1984) sostienen que el afrontamiento emocional es una estrategia de regulación psicológica que permite a los individuos modificar su percepción de situaciones amenazantes y controlar sus respuestas emocionales para mitigar el efecto del estrés. Este proceso de afrontamiento no solo reduce la intensidad emocional en momentos críticos, sino que también contribuye a que las personas mantengan la calma y la claridad mental, lo que es esencial para operar en condiciones de alto riesgo como las que caracterizan al contrabando.

Por otro lado, el bajo porcentaje de afrontamiento emocional bajo y medio indica que solo una minoría de los participantes presenta dificultades para gestionar sus emociones en el entorno del contrabando. Esta observación sugiere que la mayoría de los involucrados en esta actividad ha desarrollado habilidades efectivas de afrontamiento emocional, lo que les permite enfrentar los desafíos con un nivel de estabilidad emocional considerable. La capacidad para regular el estrés y las emociones intensas puede ser un factor que contribuya a la persistencia en esta actividad a pesar de sus riesgos. Según Carver (2017), las personas con un alto nivel de afrontamiento emocional tienden a utilizar estrategias de reevaluación cognitiva y control emocional que minimizan el impacto del estrés, permitiéndoles actuar de manera más racional y menos impulsiva en situaciones de alta presión. Estas habilidades de regulación emocional no solo facilitan la gestión del entorno inmediato, sino que también mejoran la capacidad de las personas para adaptarse a largo plazo a las demandas de su contexto laboral.

El alto nivel de afrontamiento emocional observado podría reflejar una adaptación desarrollada a lo largo del tiempo en respuesta a las exigencias y tensiones emocionales de su entorno. Las personas que han permanecido en esta actividad durante un tiempo prolongado pueden haber perfeccionado sus habilidades de afrontamiento como una forma

de manejar el impacto negativo del estrés continuo. Folkman y Moskowitz (2004) explican que las estrategias de afrontamiento emocional evolucionan con la experiencia y la exposición repetida a situaciones de alta presión, permitiendo a las personas desarrollar respuestas más controladas y efectivas frente a desafíos complejos. En el contexto del contrabando, estas habilidades podrían ser una de las razones por las que muchos individuos persisten en esta actividad a pesar de las dificultades y riesgos asociados, ya que un mayor control emocional facilita la gestión de situaciones críticas y reduce la probabilidad de tomar decisiones precipitadas basadas en emociones negativas.

Cuadro 15
Dimensiones de la Afrontamiento emocional

Afrontamiento emocional	Procesamiento Emocional		Expresión Emocional	
	Fr	%	Fr	%
Bajo	18	22,5%	15	18,8%
Medio	22	27,5%	27	33,8%
Elevado	40	50,0%	38	47,5%
Total	80	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 15 presenta un análisis de las dimensiones del afrontamiento emocional en personas dedicadas al contrabando en Tarija, revelando que la mitad de los participantes (50,0%) tiene un nivel elevado de procesamiento emocional. Esto sugiere que estas personas poseen una capacidad destacada para analizar y gestionar sus emociones de manera efectiva. En el entorno del contrabando, caracterizado por altos niveles de riesgo y estrés, la capacidad para procesar las emociones de manera adecuada se convierte en un recurso fundamental que les permite evaluar de manera más precisa las situaciones antes de actuar. La habilidad para interpretar y manejar sus emociones internamente podría influir en la toma de decisiones, permitiéndoles afrontar los desafíos de manera más informada y adaptativa. La importancia del procesamiento emocional en este contexto radica en su capacidad para reducir la

influencia de las reacciones emocionales intensas que podrían interferir en la resolución de problemas, el procesamiento emocional es una habilidad central para la regulación de emociones, ya que implica un análisis detallado de las experiencias emocionales que facilita la implementación de estrategias de afrontamiento efectivas, especialmente en entornos de alta presión.

Además, se observa que el 47,5% de los participantes muestra un nivel elevado de expresión emocional, lo que indica que estas personas son bastante abiertas y comunicativas respecto a sus emociones. La capacidad para expresar las emociones de manera adecuada y clara no solo ayuda a liberar tensión, sino que también favorece la construcción de relaciones interpersonales más sólidas y el manejo efectivo del estrés. En un entorno como el contrabando, donde la cooperación y el apoyo mutuo pueden ser cruciales para enfrentar riesgos y desafíos, la expresión emocional elevada podría facilitar la cohesión y la comunicación dentro de las redes sociales y laborales de las personas involucradas. Thompson y Calkins (2016) explican que la expresión emocional efectiva permite a los individuos comunicar sus necesidades y preocupaciones de manera directa, lo que promueve un entorno de apoyo y colaboración. Esta habilidad se convierte en un recurso valioso para mantener relaciones interpersonales que amortigüen el impacto del estrés y permitan una gestión emocional más equilibrada.

El predominio de un afrontamiento emocional elevado en ambas dimensiones sugiere que las personas dedicadas al contrabando han desarrollado un repertorio adaptativo de habilidades emocionales como respuesta a las exigencias de su entorno. La capacidad para procesar las emociones de manera precisa y comunicarlas de forma abierta podría haberse perfeccionado como una estrategia para enfrentar las tensiones y desafíos asociados a la actividad. Según Folkman y Moskowitz (2014), las habilidades de afrontamiento emocional tienden a evolucionar en función de las demandas ambientales y las experiencias personales, lo que les permite a los individuos adaptar sus respuestas emocionales para manejar el estrés de manera más eficaz. En el contexto del contrabando, estas habilidades podrían haberse desarrollado no solo para lidiar con los riesgos externos, sino también para facilitar la cooperación y la estabilidad dentro de los grupos sociales que participan en estas actividades.

La capacidad de procesamiento emocional permite a las personas interpretar las situaciones de manera racional, mientras que la expresión emocional les ayuda a mantener relaciones efectivas que son esenciales para enfrentar los desafíos en equipo.

El hecho de que tanto el procesamiento emocional como la expresión emocional sean predominantemente elevados sugiere una capacidad generalizada para manejar y expresar las emociones, lo cual podría facilitar la persistencia en actividades de alto riesgo al permitir una gestión efectiva del estrés y una comunicación más clara en sus relaciones laborales y personales. Carver (2017) señala que las habilidades de afrontamiento emocional no solo ayudan a manejar el estrés de manera interna, sino que también mejoran la capacidad de las personas para buscar apoyo y coordinar acciones de manera efectiva en contextos difíciles. En este sentido, el desarrollo de un afrontamiento emocional elevado podría ser un factor crucial para la permanencia en actividades como el contrabando, donde la capacidad para mantenerse estable emocionalmente y comunicarse de manera efectiva bajo presión es fundamental para el éxito y la supervivencia.

Cuadro 16
Afrontamiento emocional Según El Sexo

Sexo	Hombres		Mujeres		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy baja	4	6,3%	1	6,3%	5	6,3%
Baja	6	9,4%	0	0,0%	6	7,5%
Normal	19	29,7%	5	31,3%	24	30,04%
Alta	29	45,3%	8	50,0%	37	46,3%
Muy alta	6	9,4%	2	12,5%	8	10,0%
Total	64	100,0%	16	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 16 muestra la distribución del nivel de afrontamiento emocional en hombres y mujeres dedicados al contrabando en Tarija, revelando diferencias significativas en la

capacidad para manejar y expresar las emociones entre ambos géneros. La mayoría de los hombres (67,2%) presenta un afrontamiento emocional elevado, lo que indica que tienen una notable capacidad para procesar y expresar sus emociones de manera efectiva. Esta habilidad puede ser crucial en un entorno caracterizado por altas exigencias emocionales y niveles elevados de riesgo, donde el control emocional es fundamental para tomar decisiones rápidas y precisas. La capacidad de afrontar el estrés y gestionar las emociones permite a los hombres adaptarse mejor a las demandas de su entorno, facilitando un desempeño más eficiente en situaciones de alta presión.

En contraste, las mujeres muestran una distribución más variada en sus niveles de afrontamiento emocional. Un 43,8% de las mujeres presenta un nivel bajo, lo que sugiere que una proporción significativa enfrenta dificultades para manejar sus emociones y puede sentirse abrumada por las tensiones de su actividad. Esta falta de control emocional podría hacer que las mujeres sean más vulnerables al impacto del estrés y a la sobrecarga emocional, lo que afectaría su capacidad para enfrentar situaciones complejas de manera efectiva. Además, un 50,0% de las mujeres presenta un afrontamiento emocional medio, indicando que, aunque pueden manejar sus emociones en cierto grado, todavía experimentan desafíos en la gestión emocional frente a las demandas de su entorno. Solo un 31,3% de las mujeres muestra un afrontamiento emocional elevado, una proporción considerablemente menor en comparación con los hombres, lo que resalta la disparidad en la capacidad de regulación emocional entre ambos géneros.

Estas diferencias de género en el afrontamiento emocional pueden estar vinculadas a factores sociales y culturales que influyen en la manera en que hombres y mujeres manejan sus emociones. En contextos donde el contrabando es una actividad de alto riesgo, los hombres pueden estar más predispuestos a desarrollar habilidades de afrontamiento emocional como una respuesta adaptativa a las exigencias de su entorno. La necesidad de mantener la calma y actuar con claridad bajo presión podría haber llevado a los hombres a perfeccionar estas habilidades a lo largo del tiempo, convirtiendo el afrontamiento emocional elevado en una ventaja adaptativa. Según Carver (2017), las estrategias de afrontamiento emocional tienden a ser más efectivas en personas que se encuentran en contextos de alta

presión y requieren un control constante de sus reacciones emocionales. En este sentido, el afrontamiento emocional elevado entre los hombres podría reflejar una adaptación desarrollada para enfrentar los riesgos y desafíos del contrabando, donde las respuestas emocionales inadecuadas podrían poner en peligro su seguridad y éxito en la actividad.

Por otro lado, el bajo nivel de afrontamiento emocional observado en una parte significativa de las mujeres podría estar relacionado con las expectativas de género y las normas culturales que influyen en la expresión y manejo de las emociones. Las mujeres, al estar sometidas a presiones específicas en el contexto del contrabando, como la necesidad de demostrar competencia en un entorno dominado por hombres, podrían experimentar un mayor nivel de estrés y dificultades para regular sus emociones de manera adecuada. Thompson y Calkins (2016) sostienen que las diferencias en el afrontamiento emocional entre hombres y mujeres pueden estar influenciadas por factores contextuales y sociales que determinan cómo cada género desarrolla y expresa sus habilidades emocionales. En este entorno, las mujeres pueden sentirse más presionadas a mostrar un control emocional superficial, lo que no necesariamente se traduce en una capacidad real para manejar el estrés de manera efectiva, aumentando la proporción de mujeres con un afrontamiento emocional bajo o medio.

Cuadro 17
Afrontamiento emocional Según La Edad

Edad	18 a 30		31 a 40		41 a 50		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy baja	2	6,5%	1	5,6%	2	6,5%	5	6,3%
Baja	3	9,7%	1	5,6%	2	6,5%	6	7,5%
Normal	8	25,8%	4	22,2%	12	38,7%	24	30,0%
Alta	15	48,4%	10	55,6%	12	38,7%	37	46,3%
Muy alta	3	9,7%	2	11,1%	3	9,7%	8	10,0%
Total	31	100,0%	18	100,0%	31	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 17 muestra la distribución del afrontamiento emocional según el grupo etario, revelando diferencias significativas en la capacidad para gestionar las emociones entre los participantes de distintas edades. En el grupo de 18 a 30 años, casi la mitad de los participantes (48,4%) presenta un afrontamiento emocional elevado, lo que indica que muchos de los jóvenes en este rango de edad tienen una buena capacidad para manejar y expresar sus emociones en situaciones estresantes. La proporción de personas con afrontamiento emocional bajo es relativamente baja (9,7%), lo que sugiere que la mayoría de los jóvenes tiene un manejo razonable de sus emociones. Sin embargo, un 25,8% muestra un afrontamiento emocional medio, lo que implica que aún existe un grupo considerable que presenta una capacidad moderada para afrontar el estrés y las tensiones emocionales. Este nivel intermedio podría reflejar que, aunque los jóvenes han desarrollado ciertas habilidades de afrontamiento, todavía están en proceso de consolidar estrategias más efectivas para la regulación emocional, ya que se encuentran en una etapa temprana de desarrollo personal.

Por otro lado, el grupo de 31 a 40 años presenta una proporción mayor de afrontamiento emocional elevado (55,6%), lo que sugiere que las personas en esta etapa de la vida han perfeccionado sus habilidades para manejar las emociones de manera más sólida. Esto podría estar relacionado con la necesidad de enfrentar las responsabilidades y demandas de la vida adulta, como el trabajo y la familia, lo que exige un control emocional más efectivo. A pesar de esta alta prevalencia de afrontamiento elevado, un 22,2% muestra un afrontamiento emocional medio, lo que indica que una parte significativa de las personas en este grupo aún enfrenta desafíos para gestionar sus emociones de manera óptima. Además, la proporción de afrontamiento emocional bajo (5,6%) es la más baja entre los grupos etarios, lo que sugiere que, en general, los individuos de esta edad tienden a tener una mejor regulación emocional en comparación con los grupos más jóvenes. Sin embargo, la presencia de un nivel medio relativamente alto podría estar relacionada con las exigencias específicas de esta etapa de vida, como el manejo de las expectativas profesionales y las responsabilidades familiares.

En el grupo de 41 a 50 años, la proporción de afrontamiento emocional elevado (38,7%) es ligeramente inferior en comparación con los otros grupos etarios, aunque sigue siendo significativa. Esta tendencia podría reflejar una adaptación gradual a las demandas

emocionales, a medida que las personas acumulan más experiencia y desarrollan mejores estrategias para manejar el estrés a lo largo del tiempo. Sin embargo, la mayoría de los participantes en este grupo presenta un afrontamiento emocional medio (38,7%), lo que sugiere que, a pesar de su experiencia acumulada, pueden estar enfrentando desafíos específicos que afectan su capacidad de regulación emocional. El bajo porcentaje de afrontamiento emocional bajo (6,5%) sugiere que solo una pequeña proporción de los adultos mayores tiene dificultades para gestionar sus emociones, lo que refuerza la idea de que las personas en este rango de edad tienden a haber desarrollado un manejo emocional más estable y equilibrado.

Estas diferencias en el afrontamiento emocional entre los grupos etarios podrían estar relacionadas con el proceso de maduración emocional que ocurre a lo largo de la vida. A medida que las personas envejecen, tienden a desarrollar un mejor manejo de sus emociones como resultado de la acumulación de experiencias y la exposición a situaciones estresantes, lo que facilita la implementación de estrategias de afrontamiento más efectivas. Carver (2017) argumenta que la capacidad de afrontamiento emocional se ve influenciada por la experiencia y el desarrollo personal, y que las personas mayores tienden a utilizar estrategias más avanzadas para manejar el estrés debido a su mayor conocimiento y habilidades adquiridas a lo largo del tiempo. En el caso del grupo de 31 a 40 años, la presencia de un afrontamiento emocional medio podría reflejar la etapa crítica de la vida en la que se encuentran, donde las responsabilidades y presiones sociales alcanzan un punto álgido, lo que dificulta un manejo emocional completamente estable.

Por otro lado, la tendencia a un afrontamiento emocional elevado en los adultos mayores (41 a 50 años) podría ser una manifestación de su capacidad para adaptar sus estrategias de manejo emocional en función de sus experiencias pasadas. A medida que las personas envejecen, tienden a reevaluar sus prioridades y adoptar una perspectiva más amplia, lo que contribuye a un manejo emocional más eficaz en situaciones de estrés. Folkman y Moskowitz (2014) explican que las estrategias de afrontamiento emocional evolucionan con el tiempo, y que los individuos mayores suelen priorizar la regulación emocional como una forma de mantener el bienestar a medida que enfrentan cambios vitales significativos. Así, la

prevalencia de un afrontamiento emocional elevado en este grupo etario podría no reflejar solo la acumulación de experiencia, sino también un cambio en el enfoque hacia una gestión emocional más adaptativa y proactiva.

Cuadro 18
Afrontamiento emocional Según El Nivel Educativo

Nivel Educativo	Bachiller		Técnico		Profesional		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Muy baja	2	4,2%	2	14,3%	1	5,6%	5	6,3%
Baja	2	4,2%	2	14,3%	2	11,1%	6	7,5%
Normal	13	27,1%	7	50,0%	4	22,2%	24	30,0%
Alta	26	54,2%	3	21,4%	8	44,4%	37	46,3%
Muy alta	5	10,4%	0	0,0%	3	16,7%	8	10,0%
Total	48	100,0%	14	100,0%	18	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 18 muestra la distribución del afrontamiento emocional según el nivel educativo en personas dedicadas al contrabando en Tarija, revelando diferencias significativas en la capacidad para manejar y expresar las emociones entre los grupos de bachilleres, personas con formación técnica y profesionales. En primer lugar, se observa que el grupo de bachilleres presenta la mayor proporción de afrontamiento emocional elevado, con más de la mitad de los participantes mostrando esta característica. Este hallazgo sugiere que las personas con nivel de bachillerato tienden a tener una capacidad destacada para gestionar sus emociones, lo cual podría estar relacionado con la versatilidad de su formación educativa general. A pesar de no contar con una educación especializada, estos individuos parecen haber desarrollado habilidades emocionales que les permiten manejar el estrés y las tensiones propias de su entorno. La alta proporción de afrontamiento emocional elevado en este grupo puede estar vinculada a la necesidad de adaptarse a un entorno cambiante, donde

la falta de formación técnica o profesional debe ser compensada con un mayor control emocional para enfrentar los desafíos de su actividad.

Por otro lado, el grupo con formación técnica presenta una distribución de afrontamiento emocional diferente, con un porcentaje considerable (50,0%) mostrando un nivel intermedio de afrontamiento emocional. Este resultado sugiere que la formación técnica, a pesar de ser más práctica y específica, podría no proporcionar las mismas herramientas para el manejo emocional que la formación general recibida por los bachilleres. La mitad de los técnicos parece tener un manejo emocional moderado, lo cual puede reflejar la tendencia de este grupo a enfocarse en habilidades funcionales para el trabajo y no tanto en el desarrollo de competencias emocionales. En este sentido, la formación técnica podría priorizar la capacidad para resolver problemas concretos y cumplir tareas específicas, pero no necesariamente promover un desarrollo emocional amplio. El resultado es que estos individuos enfrentan desafíos en la gestión del estrés y la presión, mostrando un control emocional que es suficiente para situaciones de menor exigencia, pero que podría verse afectado en contextos más complejos. La proporción de afrontamiento elevado en este grupo es menor que en los otros grupos, lo cual sugiere que, aunque tienen ciertas habilidades de manejo emocional, estas no son tan robustas como las de los bachilleres y profesionales.

En contraste, el grupo de profesionales presenta un perfil intermedio, con un 44,4% de los participantes mostrando un afrontamiento emocional elevado. Este resultado, aunque inferior al de los bachilleres, sugiere que las personas con formación profesional han desarrollado habilidades sólidas para enfrentar las emociones, probablemente debido a la exigencia intelectual y al nivel de autorregulación requerido en su entorno académico y laboral. Sin embargo, la proporción de afrontamiento emocional medio (22,2%) es menor que en los técnicos, lo cual indica que los profesionales tienden a tener un manejo emocional más desarrollado en comparación con este grupo. La baja prevalencia de afrontamiento emocional bajo en los profesionales (5,6%) refuerza la idea de que este grupo posee habilidades de regulación emocional más efectivas, lo que les permite mantener un nivel de control emocional superior en situaciones de alta presión. La formación académica avanzada de los profesionales podría haber contribuido al desarrollo de una mayor capacidad de

autorreflexión y de estrategias de afrontamiento más sofisticadas, que no solo les ayudan a procesar sus emociones de manera efectiva, sino también a comunicarlas de manera adecuada en entornos exigentes.

Estas diferencias en el afrontamiento emocional según el nivel educativo pueden estar relacionadas con el enfoque de cada tipo de formación. Los bachilleres, al tener una educación general y menos especializada, podrían haber desarrollado un repertorio emocional más amplio que les permite adaptarse a diversas situaciones, mientras que los técnicos, con una formación más orientada a habilidades específicas, podrían carecer de la misma flexibilidad emocional. La alta proporción de afrontamiento emocional elevado en los bachilleres podría reflejar su capacidad para adaptarse a contextos diversos donde la inteligencia emocional es crucial para enfrentar las demandas del entorno. Según Carver (2017), las habilidades de afrontamiento emocional tienden a ser más efectivas en personas que han tenido que adaptarse a diferentes desafíos, lo que podría explicar por qué los bachilleres muestran un mayor nivel de afrontamiento emocional en comparación con los técnicos, cuya formación está más centrada en el desarrollo de habilidades específicas y menos en el manejo emocional.

Por otro lado, la proporción relativamente alta de afrontamiento emocional elevado en los profesionales sugiere que, aunque estos individuos tienen un nivel educativo superior, podrían estar enfrentando presiones adicionales en sus entornos laborales que limitan el desarrollo de un afrontamiento emocional más completo. La necesidad de cumplir con expectativas elevadas y de enfrentar situaciones de alta exigencia puede generar un nivel de estrés que dificulta el manejo emocional incluso en personas con formación avanzada. Moffitt et al. (2011) sostienen que la educación formal, aunque contribuye al desarrollo de habilidades cognitivas y de autorregulación, no siempre se traduce en un afrontamiento emocional más robusto cuando las expectativas y demandas laborales superan las capacidades individuales. En este sentido, los profesionales podrían mostrar un nivel elevado de afrontamiento emocional, pero al mismo tiempo experimentar desafíos significativos para mantener el control en contextos de alta presión, lo que explica la presencia de un porcentaje menor en comparación con los bachilleres.

OBJETIVO ESPECÍFICO:

4. **Determinar el tipo de respuesta predominante a una situación problemática en las personas que se dedican al contrabando.**

Cuadro 19

Respuesta Predominante a una situación problema en personas que se dedican al contrabando

Respuesta predominante a una situación problema	Descarga emocional		Análisis lógico		Reevaluación positiva		Búsqueda de orientación y apoyo		Solución de problemas		Evitación cognitiva		Aceptación o resignación		Búsqueda de recompensas alternativas	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Nunca	4	5,05%	7	8,8%	6	7,5%	6	7,5%	9	11,3%	11	13,8%	12	15,0%	8	10,0%
Casi Nunca	5	6,3%	22	27,5%	14	17,5%	18	22,5%	23	28,7%	15	18,8%	16	20,0%	21	26,3%
A Menudo	34	42,5%	39	48,8%	44	55,0%	43	53,8%	42	52,5%	40	50,0%	41	51,2%	42	52,5%
Siempre	37	46,3%	12	15,0%	16	20,0%	13	16,3%	6	7,5%	14	17,5%	11	13,8%	9	11,3%
Total	80	100,0 %	80	100,0%	80	100,0%	80	100,0%	80	100,0%	80	100,0%	80	100,0 %	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 19 revela una amplia gama de estrategias utilizadas por las personas dedicadas al contrabando para manejar situaciones problemáticas, lo cual indica un enfoque de afrontamiento multifacético que combina respuestas tanto emocionales como prácticas. Este perfil adaptativo sugiere que los individuos involucrados en el contrabando implementan distintas estrategias para lidiar con el estrés inherente a su actividad, ajustando sus respuestas según las demandas del entorno. Entre las estrategias predominantes se encuentra la descarga

emocional, utilizada frecuentemente por el 42,5% de los participantes y siempre por el 46,3%. La alta prevalencia de esta estrategia muestra que la mayoría de las personas involucradas en esta actividad tienden a liberar sus emociones como un medio para reducir el estrés acumulado. La descarga emocional implica la expresión verbal o conductual de sentimientos negativos, lo que permite aliviar tensiones y evitar que las emociones afecten la toma de decisiones en momentos críticos. Según Lazarus y Folkman (1984), la descarga emocional es una estrategia de afrontamiento que ayuda a reducir la carga emocional y a restaurar el equilibrio psicológico, especialmente en entornos de alto riesgo donde la regulación emocional es fundamental para el desempeño.

A pesar de su importancia, la solución de problemas también se presenta como una estrategia significativa, utilizada con frecuencia por el 52,5% de los participantes. Este enfoque implica identificar soluciones prácticas y aplicarlas para enfrentar conflictos de manera directa y proactiva. La prevalencia de la solución de problemas en este grupo sugiere que, aunque la descarga emocional es utilizada para manejar el impacto inicial del estrés, las personas también implementan estrategias prácticas para resolver las dificultades de manera efectiva. En un entorno como el contrabando, donde la capacidad de respuesta rápida es esencial, la habilidad para solucionar problemas de forma eficiente permite a los individuos superar obstáculos de manera más organizada y orientada a resultados. D'Zurilla y Nezu (2007) sostienen que la solución de problemas es una estrategia que no solo ayuda a manejar las situaciones actuales, sino que también prepara a las personas para enfrentar futuros desafíos con un enfoque más estructurado y menos reactivo.

La reevaluación positiva es otra estrategia relevante, utilizada frecuentemente por el 55,0% de los participantes. Esta estrategia implica reinterpretar los eventos negativos de manera más favorable, buscando extraer algún aprendizaje o crecimiento personal de las dificultades. La capacidad de transformar una situación adversa en una oportunidad para el desarrollo podría ser crucial en un entorno tan impredecible como el del contrabando. Según Sweeney y Anderson (2001), la reevaluación positiva permite a las personas reducir el impacto del estrés al enfocarse en aspectos controlables y en la posibilidad de adaptarse mejor a situaciones de alta presión. La alta prevalencia de esta estrategia sugiere que los

individuos en este grupo tienden a modificar su perspectiva sobre los problemas, lo que puede facilitar una mayor resiliencia y persistencia en su actividad.

Por otro lado, la búsqueda de orientación y apoyo es empleada frecuentemente por el 53,8% de los participantes, lo que indica que muchos recurren a redes de apoyo para gestionar problemas. La utilización de esta estrategia refleja la importancia de los recursos sociales en la gestión del estrés, proporcionando no solo apoyo emocional, sino también una guía para tomar decisiones en situaciones difíciles. Cohen y Wills (1985) explican que el apoyo social actúa como un amortiguador frente al estrés, permitiendo a las personas sentirse comprendidas y respaldadas, lo cual es fundamental en contextos de alta incertidumbre como el contrabando. La búsqueda de orientación puede ayudar a los participantes a obtener nuevas perspectivas y a compartir la carga emocional, reduciendo la sensación de aislamiento que podría intensificar el estrés.

A pesar de la prevalencia de estas estrategias, la evitación cognitiva también es utilizada con frecuencia por el 50,0% de los participantes. La evitación cognitiva implica evitar confrontar directamente el problema, desviando la atención hacia otras actividades o pensamientos que proporcionen alivio temporal del malestar. Aunque esta estrategia puede reducir el estrés a corto plazo, no aborda las causas subyacentes del problema y, a largo plazo, puede llevar a un manejo ineficaz de las situaciones. MacLeod, Williams y Mathews (2011) argumentan que la evitación cognitiva, si se utiliza de manera repetida, puede impedir que las personas desarrollen habilidades de afrontamiento más efectivas, lo cual podría hacerlas más vulnerables a experimentar altos niveles de estrés en el futuro. En el contexto del contrabando, esta estrategia puede ser una respuesta a la necesidad de protegerse emocionalmente en un entorno donde la exposición constante a situaciones de riesgo podría sobrecargar el sistema de afrontamiento.

Cuadro 20
Respuesta Predominante Según El Sexo

Sexo	Hombres		Mujeres		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Nunca	2	3,1%	2	12,5%	4	5,0%
Casi nunca	4	6,3%	1	6,3%	5	6,3%
A menudo	24	37,5%	10	62,5%	34	42,5%
Siempre	34	53,1%	3	18,8%	37	46,3%
Total	64	100,0%	16	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 20 muestra el uso diferencial de la estrategia de descarga emocional según el sexo en personas dedicadas al contrabando en Tarija, revelando diferencias significativas en la frecuencia de uso entre hombres y mujeres. En general, la descarga emocional emerge como una de las principales estrategias utilizadas para enfrentar el estrés y las situaciones problemáticas, con variaciones notables entre ambos géneros en cuanto a la intensidad y la consistencia de su empleo. En el caso de las mujeres, un 62,5% recurre a esta estrategia de manera frecuente, lo que sugiere una mayor tendencia a expresar y liberar sus emociones en respuesta a las demandas de su entorno. Esta mayor inclinación hacia la descarga emocional podría estar vinculada con las diferencias de género en el manejo de las emociones, donde las mujeres tienden a procesar las experiencias emocionales de manera más profunda y a utilizar estrategias de afrontamiento basadas en la expresión de sentimientos como una forma de aliviar el malestar psicológico.

El uso frecuente de la descarga emocional entre las mujeres podría ser interpretado a la luz de la teoría de la rumiación de Nolen-Hoeksema (2012), que sostiene que las mujeres tienden a enfocarse y analizar sus emociones de manera más continua que los hombres. La alta prevalencia de esta estrategia en el grupo femenino podría reflejar una mayor necesidad de liberar tensiones y de encontrar formas de procesar sus emociones de manera recurrente.

La rumiación, que se caracteriza por el pensamiento repetitivo y el análisis constante de las causas y consecuencias de las emociones negativas, podría explicar por qué las mujeres se inclinan más a utilizar la descarga emocional para manejar el estrés en un entorno de alta presión como el contrabando. Aunque esta estrategia puede proporcionar un alivio temporal y permitir la exteriorización de emociones, su uso frecuente también puede estar asociado con una tendencia a prolongar el malestar emocional si no se combina con otras estrategias de resolución de problemas.

Por otro lado, los hombres presentan una tendencia opuesta: el 53,1% de los hombres utiliza la descarga emocional de manera constante, lo que sugiere un patrón de respuesta más intenso y regular en comparación con las mujeres. Este uso continuo de la estrategia indica que los hombres tienden a utilizar la descarga emocional como una herramienta principal para manejar el estrés, recurriendo a ella de manera persistente para aliviar las tensiones acumuladas. Lazarus y Folkman (1984) plantean que la descarga emocional es una estrategia de afrontamiento centrada en la regulación emocional, la cual permite reducir el impacto negativo de las emociones intensas a corto plazo. En el contexto del contrabando, donde la exposición a situaciones de riesgo y conflicto es frecuente, los hombres parecen preferir un enfoque más expresivo y directo para gestionar el estrés, utilizando la descarga emocional como un medio de liberación constante para mantener el equilibrio emocional. La mayor prevalencia de esta estrategia entre los hombres podría reflejar un estilo de afrontamiento más orientado a enfrentar las dificultades de manera activa y menos proclive a la interiorización emocional.

La diferencia en la frecuencia de uso de la descarga emocional entre hombres y mujeres podría estar vinculada con variaciones en los estilos de afrontamiento de acuerdo con el género. Mientras que las mujeres tienden a combinar la expresión emocional con otras estrategias de regulación, como la reevaluación cognitiva o la búsqueda de apoyo, los hombres parecen utilizar la descarga emocional como una respuesta predominante y constante. Esto podría reflejar diferencias en las expectativas sociales y culturales sobre la expresión emocional en hombres y mujeres. En contextos de alto riesgo como el contrabando, los hombres podrían sentirse más inclinados a utilizar la descarga emocional

de manera regular para expresar su frustración y manejar el estrés inmediato, mientras que las mujeres podrían integrar esta estrategia con un enfoque más reflexivo y combinado con otras formas de afrontamiento. Carver (2017), señala que las diferencias en el afrontamiento emocional entre géneros suelen estar influenciadas por factores contextuales y expectativas sociales, que determinan qué tipo de estrategias son más aceptables y efectivas en función del sexo. Así, la tendencia de los hombres a utilizar la descarga emocional de manera constante podría reflejar un patrón de afrontamiento más orientado a la acción directa, mientras que las mujeres, aunque también recurren a la expresión emocional, parecen combinarla con estrategias menos intensas y de uso más esporádico.

Cuadro 21
Respuesta Predominante Según La Edad

Edad	18 a 30		31 a 40		41 a 50		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Nunca	3	9,7%	0	0,0%	1	3,2%	4	5,0%
Casi nunca	1	3,2%	3	16,7%	1	3,2%	5	6,3%
A menudo	13	41,9%	5	27,8%	16	51,6%	34	42,5%
Siempre	14	45,2%	10	55,6%	13	41,9%	37	46,3%
Total	31	100,0%	18	100,0%	31	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 21 muestra la utilización de la descarga emocional como estrategia de afrontamiento según diferentes grupos etarios, revelando patrones distintivos en la frecuencia de uso entre los participantes de 18 a 30 años, 31 a 40 años y 41 a 50 años. En general, los resultados reflejan una tendencia diferenciada en el uso de esta estrategia, que parece estar influenciada por las distintas etapas de la vida y las características específicas de cada grupo etario. La descarga emocional, definida como la expresión abierta y continua de sentimientos para aliviar la tensión, muestra una alta prevalencia tanto en el grupo de 18 a 30 años como en el de 41 a 50 años, con un 41,9% y 51,6% respectivamente, utilizando esta estrategia de

manera frecuente. En el caso de los jóvenes adultos (18 a 30 años), el uso frecuente de la descarga emocional podría estar relacionado con su menor experiencia en el manejo de emociones y la preferencia por respuestas inmediatas al malestar emocional. La investigación de Aldwin (2007) sostiene que las personas en esta etapa de desarrollo tienden a buscar formas rápidas de aliviar el estrés, recurriendo a estrategias que proporcionan un alivio emocional inmediato pero que no necesariamente abordan las causas subyacentes del problema.

Por otro lado, los adultos mayores (41 a 50 años) también muestran una alta frecuencia en el uso de la descarga emocional, lo que podría sugerir que esta estrategia se ha consolidado como un mecanismo de afrontamiento a lo largo del tiempo. A diferencia de los jóvenes, los adultos mayores han acumulado más experiencias y responsabilidades que pueden generar un nivel de estrés persistente. La utilización de la descarga emocional en este grupo podría reflejar un método adaptativo desarrollado para manejar las tensiones constantes asociadas con la vida adulta avanzada, tales como la conciliación de las obligaciones laborales con las expectativas familiares y sociales. En este sentido, la descarga emocional podría haberse perfeccionado como una herramienta para liberar tensiones sin comprometer la capacidad de respuesta en contextos de alta exigencia. Folkman y Lazarus (1984) argumentan que los adultos mayores tienden a emplear estrategias de regulación emocional de manera más consciente y deliberada, utilizando la descarga emocional como un recurso puntual para mantener la estabilidad psicológica en lugar de una respuesta reactiva.

En contraste, el grupo de 31 a 40 años muestra una menor prevalencia en el uso frecuente de la descarga emocional (en comparación con los otros grupos), lo que podría reflejar un cambio en las estrategias de afrontamiento hacia métodos más complejos y menos centrados en la expresión emocional inmediata. Durante esta etapa de la vida, las personas suelen estar en la cima de sus responsabilidades laborales y familiares, enfrentando desafíos que requieren un enfoque más equilibrado y orientado a la solución de problemas. La menor frecuencia de descarga emocional en este grupo podría estar relacionada con el desarrollo de respuestas más integrales que combinan la regulación emocional con la resolución práctica de conflictos. Según Lazarus y Folkman (1984), a medida que las personas adquieren más

experiencia y madurez emocional, tienden a depender menos de estrategias de expresión emocional y más de métodos que les permitan controlar el impacto emocional de manera más duradera. Este cambio en las estrategias podría reflejar la necesidad de mantener una imagen de estabilidad y control en un entorno donde las exigencias y expectativas externas son altas.

El análisis del uso constante de la descarga emocional revela patrones adicionales. Los grupos de 18 a 30 años y 31 a 40 años muestran una alta frecuencia en el uso continuo de esta estrategia, con el grupo de 31 a 40 años empleándola de manera más consistente (55,6%) en comparación con el grupo de jóvenes adultos (45,2%). Este resultado sugiere que, aunque los jóvenes tienden a recurrir a la descarga emocional de manera frecuente, los adultos en la mediana edad la utilizan de forma aún más persistente. La mayor consistencia en el uso de esta estrategia en el grupo de 31 a 40 años podría estar relacionada con la intensidad de las demandas que enfrentan en esta etapa, como la presión por alcanzar metas profesionales y la necesidad de cumplir con expectativas familiares y sociales. Aldwin (2007) señala que las personas en la mediana edad tienden a estar expuestas a un mayor número de fuentes de estrés simultáneamente, lo que podría llevarlas a utilizar la descarga emocional de manera regular como un medio para gestionar las tensiones acumuladas.

En cambio, el grupo de 41 a 50 años muestra una menor proporción de personas que utilizan la descarga emocional de manera constante. Este cambio sugiere una posible transición hacia estrategias más equilibradas y menos centradas en la liberación inmediata de emociones a medida que las personas envejecen. A medida que las personas alcanzan la adultez avanzada, tienden a reevaluar sus prioridades y a desarrollar un enfoque más reflexivo para manejar el estrés, prefiriendo estrategias que combinan la regulación emocional con la búsqueda de soluciones prácticas y duraderas. La investigación de Folkman y Moskowitz (2004) respalda esta observación, indicando que, con la edad, las personas tienden a adoptar un enfoque más complejo y adaptativo para enfrentar el estrés, lo que reduce la necesidad de recurrir a estrategias de liberación emocional inmediata como la descarga emocional. En este contexto, la menor frecuencia de uso constante de esta estrategia

en los adultos mayores podría reflejar un mayor control emocional y la capacidad para manejar las tensiones sin depender de respuestas impulsivas o repetitivas.

Conclusión:

La descarga emocional se presenta como una estrategia predominante en los grupos etarios más jóvenes (18 a 30 años) y adultos de mediana edad (31-40 años), con una tendencia a disminuir en el grupo de 41-50 años. Esto sugiere que las personas en la juventud y en la adultez temprana y media tienden a recurrir a la descarga emocional con más frecuencia en respuesta a situaciones problemáticas, mientras que los adultos mayores pueden optar por estrategias de afrontamiento más variadas y menos centradas en la expresión emocional directa. Esta variación en el uso de la descarga emocional a lo largo de las etapas de la vida podría reflejar un proceso de desarrollo emocional, donde la madurez, las experiencias de vida y los cambios en las responsabilidades personales influyen en la elección de estrategias de afrontamiento.

Cuadro 22
Respuesta Predominante Según El Nivel Educativo

Nivel Educativo	Bachiller		Técnico		Profesional		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Nunca	3	6,3%	1	7,1%	0	0,0%	4	5,0%
Casi nunca	2	4,2%	1	7,1%	2	11,1%	5	6.3%
A menudo	22	45,8%	5	35,7%	7	38,9%	34	42,5%
Siempre	21	43,8%	7	50,0%	9	50,0%	37	46,3%
Total	48	100,0%	14	100,0%	18	100,0%	80	100,0%

Autor: Elaboración propia

El Cuadro 22 presenta un análisis detallado de la utilización de la descarga emocional como estrategia de afrontamiento según el nivel educativo de las personas dedicadas al

contrabando en Tarija, destacando diferencias significativas entre los grupos de bachilleres, técnicos y profesionales. En general, los resultados sugieren que el nivel educativo influye en la preferencia y consistencia del uso de la descarga emocional, reflejando cómo la formación académica y el acceso a recursos alternativos de afrontamiento pueden moldear las respuestas emocionales frente a situaciones problemáticas. Los bachilleres presentan la mayor frecuencia en el uso de la descarga emocional, con un 45,8% de los participantes utilizando esta estrategia de manera frecuente. Este hallazgo indica que las personas con un nivel educativo de bachillerato tienden a recurrir a la expresión emocional como una forma predominante de manejar el estrés y las tensiones, lo cual podría estar relacionado con un acceso limitado a otras herramientas de afrontamiento.

El uso frecuente de la descarga emocional entre los bachilleres podría ser explicado por la falta de habilidades y recursos que suelen estar asociados con un nivel educativo más avanzado. La literatura sugiere que las personas con menor formación académica pueden tener menos oportunidades para desarrollar estrategias complejas de regulación emocional, como la reevaluación cognitiva o la resolución de problemas. Según Cohen y Wills (1985), la educación desempeña un papel crucial en el acceso a redes de apoyo y en la adquisición de habilidades de afrontamiento más efectivas. Así, los bachilleres, al carecer de estos recursos adicionales, tienden a depender más de la descarga emocional para liberar el estrés de manera inmediata. Esta estrategia, aunque efectiva a corto plazo, puede no ser suficiente para manejar problemas a largo plazo, ya que no aborda las causas subyacentes del estrés, lo que podría llevar a un ciclo repetitivo de malestar emocional.

Por otro lado, los técnicos y profesionales muestran patrones diferentes en el uso de la descarga emocional. Aunque estos grupos no presentan la misma frecuencia de uso que los bachilleres, ambos tienden a utilizar esta estrategia de manera más constante, con un 50,0% en cada grupo recurriendo a la descarga emocional de forma regular. Este patrón sugiere que, aunque los técnicos y profesionales poseen un repertorio más amplio de estrategias de afrontamiento, cuando optan por la descarga emocional, lo hacen de manera sostenida como respuesta predominante. La consistencia en el uso de esta estrategia puede reflejar un enfoque adaptativo para manejar situaciones complejas que requieren una liberación continua de

tensión para mantener la estabilidad emocional. Folkman y Moskowitz (2004) explican que las personas con un mayor nivel educativo suelen tener una mayor capacidad para identificar y utilizar diferentes estrategias de afrontamiento, pero cuando eligen una, tienden a hacerlo de manera más consciente y deliberada. En este contexto, la utilización constante de la descarga emocional podría ser una respuesta estratégica para enfrentar las tensiones acumuladas asociadas con roles y responsabilidades más exigentes.

La alta regularidad en el uso de la descarga emocional entre los técnicos y profesionales podría estar vinculada con la complejidad de sus contextos laborales y las presiones derivadas de sus responsabilidades profesionales. Los técnicos, cuya formación se centra en habilidades prácticas y aplicables, pueden enfrentarse a desafíos específicos en el entorno del contrabando que requieren respuestas rápidas y consistentes para liberar la tensión emocional. Por su parte, los profesionales, al enfrentarse a expectativas más altas y a una mayor responsabilidad en la toma de decisiones, podrían utilizar la descarga emocional como una forma de gestionar el estrés relacionado con las demandas de su entorno. En estos casos, la consistencia en el uso de la descarga emocional no necesariamente refleja una falta de alternativas, sino más bien una adaptación a la intensidad y la naturaleza persistente de sus desafíos. La investigación de Folkman y Moskowitz (2004) respalda esta interpretación al señalar que las personas con un alto nivel educativo, aunque poseen un repertorio más amplio de estrategias, tienden a utilizar la descarga emocional de manera más frecuente en contextos de alta presión, como una forma de liberar el malestar sin comprometer su desempeño en otras áreas.

En contraste, los bachilleres muestran una alta frecuencia de uso pero con menor regularidad que los otros grupos, lo cual podría reflejar una tendencia a utilizar esta estrategia de manera reactiva ante el malestar emocional, en lugar de hacerlo como un método deliberado y sostenido. La falta de consistencia en el uso de la descarga emocional podría estar asociada con una menor estabilidad en el manejo del estrés, donde la expresión de emociones se convierte en la única salida disponible para enfrentar la tensión acumulada. Esta diferencia en la regularidad del uso de la descarga emocional entre bachilleres, técnicos y profesionales sugiere que el nivel educativo influye no solo en la preferencia por ciertas

estrategias, sino también en la forma en que se implementan en el tiempo. Mientras que los profesionales y técnicos tienden a utilizar la descarga emocional de manera constante como un componente integrado de su repertorio de afrontamiento, los bachilleres parecen recurrir a ella de manera más espontánea y menos planificada, lo que podría limitar su efectividad a largo plazo.

RESPUESTA A LAS HIPÓTESIS

Hipótesis 1: El grado de adaptación conductual de las personas que se dedican al contrabando es “Desfavorable”.

Los datos obtenidos indican que la mayoría de los participantes presentan un grado de adaptación conductual desfavorable, lo cual sugiere dificultades significativas para ajustarse a las normas sociales y exhiben conductas que se desvían de lo aceptado convencionalmente. Este patrón puede deberse a la naturaleza de la actividad del contrabando, que exige respuestas rápidas y la disposición a operar fuera de las reglas establecidas. La adaptación desfavorable podría reflejar la necesidad de mantener una actitud desafiante frente a las normas para continuar en una actividad que constantemente transgrede lo legal y lo socialmente aceptado. Por lo tanto, se acepta la hipótesis.

Hipótesis 2: El grado de impulsividad de las personas que se dedican al contrabando es “Alto”.

El análisis de los datos muestra que una gran proporción de los participantes se ubica en el nivel de impulsividad alta, indicando una tendencia a actuar de manera rápida y arriesgada, sin evaluar detalladamente las consecuencias de sus acciones. Este tipo de comportamiento puede ser una característica adaptativa en el contexto del contrabando, donde la toma de decisiones debe ser inmediata y el manejo de situaciones de alto riesgo es constante. La impulsividad alta facilita respuestas rápidas en situaciones impredecibles, pero también puede predisponer a comportamientos peligrosos. En este caso, se acepta la hipótesis.

Hipótesis 3: El afrontamiento emocional de las personas que se dedican al contrabando corresponde a la categoría “Elevado afrontamiento emocional”.

La mayoría de los participantes muestran un nivel de afrontamiento emocional elevado, lo que sugiere que estas personas han desarrollado estrategias adecuadas para manejar el estrés y las emociones intensas. El afrontamiento emocional elevado indica que pueden mantener un control emocional efectivo, incluso en un entorno que exige respuestas rápidas y donde las consecuencias pueden ser severas. Esta capacidad les permite persistir en su actividad sin verse abrumados por la carga emocional que conlleva operar en un contexto de alta presión y constante riesgo. Por tanto, se acepta la hipótesis.

Hipótesis 4: El tipo de respuesta predominante a una situación problemática es la de “Descarga Emocional”.

Los resultados muestran que la estrategia de afrontamiento más utilizada por los participantes en situaciones problemáticas es la descarga emocional. La mayoría recurre a esta respuesta con frecuencia, lo que indica que expresar de manera abierta y directa sus emociones es su principal método para aliviar la tensión y liberar el malestar emocional. La descarga emocional puede ser una forma rápida y efectiva de manejar el estrés a corto plazo, pero si se utiliza de manera constante, podría dificultar el uso de estrategias más orientadas a la resolución de problemas. En consecuencia, se acepta la hipótesis.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

En el presente capítulo se expresan las conclusiones a las cuales se arribó luego de analizar los datos recogidos en esta tesis. Dichas conclusiones se las expone siguiendo el orden de los objetivos específicos planteados en el capítulo del diseño teórico:

RESPUESTA AL OBJETIVO GENERAL

Determinar las características psicológicas de las personas que se dedican al contrabando en la ciudad de Tarija.

Estas conclusiones permiten delinear un perfil psicológico de las personas dedicadas al contrabando en Tarija, caracterizado por un alto nivel de impulsividad, una adaptación conductual desfavorable, un afrontamiento emocional elevado y un predominio de la descarga emocional como respuesta a situaciones problemáticas. Esto refleja la complejidad de su entorno y la necesidad de desarrollar respuestas adaptativas para enfrentar las presiones y riesgos inherentes a esta actividad.

OBJETIVO ESPECÍFICO 1

1. Indagar el grado de adaptación conductual de las personas que se dedican al contrabando.

En cuanto al primer objetivo de indagar el grado de adaptación conductual de las personas que se dedican al contrabando, los resultados muestran que la mayoría de los participantes presentan un grado de adaptación desfavorable, sin importar la variable de sexo, edad o nivel educativo. Esta tendencia indica que las dificultades para ajustarse a las normas sociales y las expectativas de comportamiento son predominantes en todos los grupos, aunque se observan algunas variaciones en función del nivel educativo. Específicamente, los bachilleres muestran la mayor proporción de adaptación desfavorable, lo que sugiere que la falta de oportunidades educativas superiores podría estar contribuyendo a una menor capacidad de adaptación. En cuanto al sexo, los hombres tienden a mostrar mayores niveles de adaptación desfavorable en comparación con las mujeres, lo cual podría estar relacionado

con una mayor exposición a situaciones de riesgo y a una mayor presión para involucrarse en actividades ilícitas en el contexto del contrabando. En cuanto a la edad, los jóvenes adultos (18-30 años) presentan un patrón más variable de adaptación, con una mezcla de adaptación favorable y desfavorable, reflejando una etapa de vida de exploración de identidad y consolidación de valores. En cambio, los adultos de mediana edad (31-40 años) son los que muestran la mayor proporción de adaptación desfavorable, lo que podría estar asociado con el aumento de responsabilidades laborales y familiares en esta etapa de la vida. En general, se concluye que la adaptación conductual desfavorable es un rasgo predominante en las personas dedicadas al contrabando, independientemente de las diferencias en sexo, edad y nivel educativo, reflejando una tendencia hacia la inestabilidad conductual y la falta de conformidad con las normas sociales establecidas.

OBJETIVO ESPECÍFICO 2

2. Investigar la impulsividad de las personas que se dedican al contrabando.

En relación con el segundo objetivo de investigar la impulsividad de las personas dedicadas al contrabando, los hallazgos indican que la mayoría de los participantes se encuentran en el nivel de impulsividad alta. Este resultado es consistente entre los diferentes grupos de edad y sexo, aunque existen diferencias significativas según el nivel educativo. Los bachilleres presentan una mayor proporción de impulsividad alta, lo que sugiere que la falta de formación académica formal podría contribuir a una menor capacidad de control inhibitorio y a una mayor tendencia a actuar sin considerar las consecuencias. En cuanto al sexo, las mujeres tienden a mostrar una mayor proporción de impulsividad alta en comparación con los hombres, lo que podría reflejar una respuesta emocional más intensa ante las presiones del entorno. En términos de edad, los adultos jóvenes (18-30 años) y los de mediana edad (31-40 años) muestran los niveles más altos de impulsividad, lo cual es consistente con las características de estas etapas del desarrollo, donde la toma de decisiones tiende a ser más arriesgada y menos reflexiva. Los adultos mayores (41-50 años) presentan niveles de impulsividad más moderados, reflejando un mejor control emocional. En conjunto, estos resultados sugieren que la impulsividad alta es un rasgo característico en este grupo, influido por factores como la educación y las expectativas de comportamiento social.

OBJETIVO ESPECÍFICO 3

3. Analizar el afrontamiento emocional de las personas que se dedican al contrabando.

En cuanto al tercer objetivo, que se centra en analizar el afrontamiento emocional de las personas dedicadas al contrabando, los resultados indican que el nivel de afrontamiento emocional es predominantemente elevado en la mayoría de los participantes, lo cual sugiere que estas personas han desarrollado habilidades emocionales efectivas para gestionar el estrés y las demandas emocionales de su entorno. Esta tendencia se mantiene constante en términos de sexo y edad, con algunas diferencias según el nivel educativo. Los profesionales presentan el mayor nivel de afrontamiento emocional elevado, lo que indica que un mayor grado de educación formal podría estar asociado con un desarrollo más avanzado de habilidades de manejo emocional. Por el contrario, los técnicos y bachilleres muestran niveles más moderados, lo que sugiere que su formación académica podría no haberles proporcionado las herramientas suficientes para enfrentar situaciones de alta presión con la misma efectividad. En cuanto al sexo, tanto hombres como mujeres muestran un afrontamiento emocional similar, aunque los hombres tienden a utilizar esta estrategia con más regularidad que las mujeres. En relación a la edad, el grupo de 31-40 años muestra un afrontamiento emocional particularmente elevado, lo cual puede deberse a la necesidad de enfrentar simultáneamente las exigencias laborales y familiares en esta etapa de la vida. En resumen, el afrontamiento emocional elevado parece ser una característica que permite a las personas dedicadas al contrabando mantener un nivel funcional de desempeño en un entorno de alta presión y riesgo constante.

OBJETIVO ESPECÍFICO 4

4. Determinar el tipo de respuesta predominante a una situación problemática en las personas que se dedican al contrabando.

Por último, en cuanto al cuarto objetivo de determinar el tipo de respuesta predominante a una situación problemática, se concluye que la descarga emocional es la estrategia de

afrontamiento más utilizada por los participantes, independientemente de las diferencias de sexo, edad o nivel educativo. La alta prevalencia de esta estrategia indica que las personas dedicadas al contrabando tienden a manejar sus emociones mediante la expresión abierta de sentimientos como una forma de aliviar la tensión acumulada. Sin embargo, existen variaciones importantes en cuanto a la frecuencia de uso. Los hombres muestran una mayor tendencia a utilizar la descarga emocional de manera constante, mientras que las mujeres tienden a utilizarla de manera más moderada, posiblemente combinándola con otras estrategias de afrontamiento. En cuanto a la edad, los adultos jóvenes (18-30 años) recurren a la descarga emocional con mayor frecuencia que los adultos mayores, lo que refleja una menor capacidad para implementar estrategias más complejas de regulación emocional. En cuanto al nivel educativo, los profesionales utilizan la descarga emocional de manera más sostenida en comparación con los técnicos y bachilleres, lo cual podría estar relacionado con las mayores exigencias de control emocional en su entorno laboral. En conjunto, se concluye que la descarga emocional es la principal estrategia de afrontamiento utilizada por las personas dedicadas al contrabando, lo que sugiere una dependencia en la expresión emocional como un medio para gestionar el estrés, pero también podría indicar una limitación en la utilización de estrategias de afrontamiento más orientadas a la resolución de problemas.

6.2 RECOMENDACIONES

1. A FUTUROS INVESTIGADORES:

Se recomienda profundizar en el estudio de las características psicológicas de las personas dedicadas al contrabando, ampliando la muestra para incluir otras ciudades y regiones del país, lo cual permitiría identificar variaciones contextuales y desarrollar un perfil psicológico más integral. Además, se sugiere la incorporación de un enfoque cualitativo que complemente los datos cuantitativos obtenidos, facilitando una comprensión más profunda de las motivaciones, percepciones y experiencias de las personas involucradas en esta actividad. Sería también valioso incluir nuevas variables de análisis, como el entorno familiar, la percepción del riesgo y los estilos de vida, para entender cómo estos factores contribuyen a la decisión de involucrarse en el contrabando.

2. A LA CARRERA DE PSICOLOGÍA

Se recomienda que la carrera de Psicología desarrolle proyectos de investigación orientados a la evaluación y comprensión de la conducta desviada en contextos ilegales como el contrabando. Asimismo, se sugiere la implementación de programas de sensibilización y capacitación para los estudiantes sobre el impacto psicológico de las actividades ilegales en los individuos y su entorno. La formación de los futuros psicólogos debería incluir un mayor énfasis en el abordaje de las conductas antisociales y los factores de riesgo psicosociales asociados a estas, para que estén mejor preparados para intervenir en contextos vulnerables y realizar investigaciones que contribuyan a la prevención de estos comportamientos.

3. A LA SOCIEDAD EN GENERAL

Es importante que la sociedad en general, especialmente las comunidades locales y los organismos reguladores, comprendan las consecuencias psicológicas y sociales del contrabando no solo desde un punto de vista económico, sino también desde el impacto que tiene en el bienestar y la estabilidad emocional de las personas involucradas. Se recomienda promover campañas de concienciación que muestren los riesgos a los que se enfrentan las personas que se dedican al contrabando y desarrollar programas de apoyo comunitario que ofrezcan alternativas económicas legítimas y estrategias para el manejo del estrés. De esta manera, se podría reducir el involucramiento en actividades ilegales, ofreciendo un entorno más saludable y seguro para las personas que se encuentran en situaciones de vulnerabilidad.