

**Conferencia invitada: Los perros y nosotros: ¿Cómo se moldea este vínculo único?**

Mariana Bentosela

Instituto de Investigaciones Médicas (IDIM).

Los perros forman un lazo único con las personas que tiene las características de un vínculo de apego. Más aun, las interacciones entre perros y humanos producen una serie de beneficios conductuales, emocionales y fisiológicos en ambas especies. En la literatura se han postulado diversas características psicológicas generales de los perros que permitirían la formación de este vínculo, así como el desarrollo de complejas habilidades socio-cognitivas interespecíficas. Entre estas características se destacan la sociabilidad, la disminución del miedo y la agresión, la docilidad, la capacidad de entrenamiento y la habilidad de sincronización con las personas, entre otras. En esta presentación se hará especial énfasis en la sociabilidad, entendida como la tendencia de los perros a interactuar con personas desconocidas. Asimismo, se discutirá el rol que tanto el proceso de domesticación como el aprendizaje y las experiencias en la ontogenia tienen en el desarrollo de esta habilidad. Para ello se compararán los hallazgos en perros domésticos con cánidos no domesticados, y a su vez se analizarán las diferencias entre poblaciones de perros que experimentan distintos niveles de contacto social con las personas en su vida diaria.

**Conferencia invitada: Impulsividad ¿Qué variables Influyen?**

Sergio Ramos; Gabriela E. López-Tolsa; Espen A. Sjoberg; Ricardo Pellón y Espen B. Johansen

Universidad Nacional de Educación a Distancia

Diariamente podemos observar multitud de comportamientos impulsivos, aun así, no existe un consenso en su definición. El procedimiento más utilizado para medir este constructo es el descuento por demora. El descuento por demora es la pérdida del valor subjetivo de un reforzador conforme el tiempo de su entrega aumenta. En este procedimiento los organismos se enfrentan a una elección entre dos opciones. Estos tienden a preferir reforzadores de mayor magnitud, y con el menor tiempo de espera. Sin embargo, cuando las opciones varían en más de una dimensión, la elección se vuelve más difícil. Para estudiar qué variables influyen en estas elecciones se llevaron a cabo tres estudios utilizando como procedimiento la tarea de descuento por demora, y ratas SHR y WKY como sujetos experimentales. El primer experimento estudia cómo afecta desarrollar conductas inducidas por programa durante una tarea de descuento por demora. No se encontró ningún efecto en las respuestas de los sujetos, aunque se observó una tendencia en las ratas WKY de comportarse de manera más impulsiva cuando desarrollaron conductas inducidas por programa. El segundo experimento estudia el efecto de la longitud de los intervalos entre ensayos en las respuestas de los sujetos. Los resultados de este estudio indican que esta variable no influye en las elecciones de los sujetos. Por último, el tercer experimento estudia si el esfuerzo de la respuesta influye en las elecciones de los sujetos. Los resultados muestran que esta variable influye en que los sujetos se comporten de forma más impulsiva.

Palabras clave: descuento por demora, impulsividad, autocontrol, conductas inducidas por programa, intervalo entre ensayos, esfuerzo