

# **Retrasar la recompensa: validación de la Escala Delay Discounting y su vínculo con la impulsividad.**

Broggi, Danai, Celestino Battaglieri, Esperanza Emilia y Fernandez Larrosa, Pablo Nicolas.

Cita:

Broggi, Danai, Celestino Battaglieri, Esperanza Emilia y Fernandez Larrosa, Pablo Nicolas (2025). *Retrasar la recompensa: validación de la Escala Delay Discounting y su vínculo con la impulsividad. XVII Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología. XXXII Jornadas de Investigación XXI Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. VII Encuentro de Investigación de Terapia Ocupacional. VII Encuentro de Musicoterapia. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-004/193>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eNDN/660>

# RETRASAR LA RECOMPENSA: VALIDACIÓN DE LA ESCALA DELAY DISCOUNTING Y SU VÍNCULO CON LA IMPULSIVIDAD

Broggi, Danai; Celestino Battaglieri, Esperanza Emilia; Fernandez Larrosa, Pablo Nicolas

Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Exactas y Naturales. Buenos Aires, Argentina.

## RESUMEN

Las elecciones impulsivas pueden ser evaluadas mediante tareas de descuento por demora, esto permite comparar los valores entre el consumo inmediato y el diferido de un bien determinado. Se utilizó la escala de Delay Discounting (DD) para evaluar la respuesta al retraso, y el cuestionario BIS-11, para medir la impulsividad. La muestra constó de 277 sujetos. Se realizó un Análisis Factorial Confirmatorio sobre la Escala DD, que mostró un buen ajuste al modelo teórico ( $CFI = 0.928-0.931$ ;  $TLI = 0.904-0.908$ ;  $SRMR = 0.057$ ), con una adecuación muestral aceptable ( $KMO = 0.78$ ). La fiabilidad fue adecuada para ambas dimensiones: las cuales además se asociaron significativamente. Respecto al BIS-11, la media fue  $58.03 (\pm 10.67)$ , con una alta confiabilidad como factor único. Se hallaron correlaciones relevantes entre ambas escalas. Evidenciando relaciones significativas entre la aversión al retraso y distintos componentes de la impulsividad. Esto resalta la importancia de validar adecuadamente la escala Delay Discounting, para contar con un instrumento confiable y bien adaptado permite comprender el rol del tiempo en la toma de decisiones.

## Palabras clave

Impulsividad - Delay discounting - Toma de decisiones

## ABSTRACT

### DELAYING REWARD: VALIDATION OF THE DELAY DISCOUNTING SCALE AND ITS LINK TO IMPULSIVITY

Impulsive choices can be assessed through delay discounting tasks, which allow for the comparison of values between the immediate and delayed consumption of a given reward. The Delay Discounting (DD) scale was used to evaluate delay-related responses, and the BIS-11 questionnaire was employed to measure impulsivity. The sample consisted of 277 participants. A Confirmatory Factor Analysis was conducted on the DD scale, showing a good fit to the theoretical model ( $CFI = 0.928-0.931$ ;  $TLI = 0.904-0.908$ ;  $SRMR = 0.057$ ), with acceptable sampling adequacy ( $KMO = 0.78$ ). Reliability was adequate for both dimensions, which also showed significant associations with each other. Regarding the BIS-11, the mean score was  $58.03 (\pm 10.67)$ , with high reliability as a single factor. Relevant correlations were found between the two scales, indicating significant

relationships between delay aversion and various components of impulsivity. This underscores the importance of properly validating the Delay Discounting scale, as having a reliable and well-adapted instrument enables a better understanding of the role of time in decision-making.

## Keywords

Delay discounting - Impulsivity - Decision-making

## BIBLIOGRAFÍA

- Clare, S., et al (2010). TDAH, Trastornos por Déficit de Atención e Hiperractividad, 2, 43-48.
- Matta, A. D., et al (2012). Delay discounting: Concepts and measures. Psychology & Neuroscience, 5, 135-146.
- Mena-Moreno, T., et al (2022). Journal of clinical medicine, 11(6). 1611.
- Whiteside, S. P., et al (2001). Personality and individual differences, 30(4). 669-689.