

**Capítulo I**  
**INTRODUCCIÓN**

El contexto socio cultural y económico actual, requiere de sujetos que puedan actuar de modo eficaz en su medio ambiente social en materia económica.

El desarrollo de una adecuada conducta económica, requiere de la cooperación mutua de agentes socializadores y educadores en el ámbito económico.

Como estudiantes próximas a egresar de la carrera de Lic. en Psicología, estando radicadas en la ciudad de Mar del Plata, con una experiencia formativa en actividades docentes a nivel de educación inicial y a partir de la posibilidad académica de incurrir en esta rama de Psicología Económica, nos surge la inquietud por conocer si, los niños marplatenses de entre 4 y 5 años, presentan el mismo nivel de desarrollo de pensamiento económico que los niños latinoamericanos evaluados en las investigaciones realizadas por especialistas del área en otros países del continente.

Para responder a la inquietud mencionada y, a su vez, cumplimentar el requisito académico de la realización del trabajo de investigación, se utilizó un diseño metodológico de tipo cualitativo, con la implementación de técnicas lúdicas, la observación de juegos de los niños y prácticas que están en relación con la materia, encuestas dirigidas a los adultos responsables de la socialización de los niños que componen la muestra y la observación de las prácticas y actividades curriculares de la institución educativa, mediante el acceso al registro observacional de la misma.

La muestra, a la cual se le aplicaron las técnicas, estuvo conformada por tres instancias diferentes, en primer lugar, por 10 niños alumnos del Jardín maternal y de infantes corazón de 4 y 5 años de edad, en un segundo momento se, administraron cuestionarios a personas adulta responsables de los niños en las familias de los mismos y finalmente se administraron cuestionarios a 3 docentes responsables de estos niños.

**Capítulo II**  
**MARCO TEORICO**

A continuación se presentan las distintas perspectivas teóricas e investigaciones, que fueron utilizadas para explorar las características del pensamiento económico en niños de nivel educativo inicial 4-5 años, pertenecientes a la de Mar del Plata.

Con el fin de abordar dicha temática, se desarrollaran los principales conceptos y consideraciones pertinentes tomadas como referentes teóricos, así como las investigaciones que se ocuparon del tema y las que están relacionadas con el mismo.

## **2.1 Psicología económica.**

Como psicología aplicada, la Psicología Económica se preocupa del estudio del comportamiento económico, de las variables que inciden en la toma de decisiones económicas individuales y colectivas, de las formas como las personas comprenden el mundo de la economía y sus variaciones. Su objeto de estudio es el comportamiento económico en diferentes contextos (Denegri, 2000).

Según Lea y Tarpy (1987), un psicólogo economista es aquel que reconoce que el problema que está estudiando es tanto psicológico como económico y está preparado para utilizar tanto los métodos psicológicos como los económicos para investigarlo. Desde esta perspectiva, la psicología económica tiene el doble objetivo de estudiar y analizar cómo la economía afecta el comportamiento de los individuos y cómo dicho comportamiento afecta a su vez a la economía.

Para comprender la complejidad de procesos que intervienen en el comportamiento económico, es necesario considerar que éste no tiene lugar en el vacío o separado de otros aspectos del comportamiento humano, sino que involucra a la persona en su totalidad, con su historia, características personales, sociales y culturales y al contexto general en que ocurre el comportamiento (Van Raaij, 1988; Theodoulus, 1996). Por ello es que este trabajo se enmarca en el ámbito de la Psicología Económica y los datos relevados se interpretan a partir del desarrollo teórico de Denegri, Palavesinos, Aroca, Quintanilla y Diaz.

## **2.2. Socialización económica.**

La socialización es definida por un proceso a través de la cual los individuos aprenden a interactuar con la sociedad y para ello aprehenden los conocimientos, las destrezas y estrategias que en esa sociedad son predominantes. El individuo desde su

nacimiento esta interactuando con otros, se ve sometido a las regulaciones que le imponen y va construyendo modelos y teorías que le permiten explicarse este mundo. Esta construcción si bien se desarrolla en un marco social que entrega informaciones, es el individuo, como ser activo, el que le da un sentido y una organización a partir de la cual se explica la realidad.

La socialización económica es definida como un proceso de aprendizaje de las pautas de interacción con el mundo económico mediante la interiorización de conocimientos, destrezas, estrategias, patrones de comportamiento y actitudes acerca del uso del dinero y su valor en la sociedad. En este proceso intervienen distintos agentes de socialización, siendo la familia el primero de ellos y probablemente uno de los más importantes (Denegri 2004).

A pesar de su relevancia, sobretudo en lo que refiere a la adquisición de una conducta eficiente en materia económica, es muy reducido el número de estudios que se ha preocupado específicamente de la socialización económica en las distintas etapas de la vida y del cómo son adquiridos los conceptos y estrategias que permiten el conocimiento y uso del dinero.

Ha sido solo recientemente que los investigadores han comenzado a prestar atención a las formas como niños y jóvenes razonan y comprenden los temas económicos (Gunter y Furham, 1998).

La mayor parte de las investigaciones en torno a la socialización económica se ha centrado en la comprensión de los conceptos económicos en niños y adolescentes y su gran aporte ha sido que los niños y adolescentes tempranos no están económicamente inertes, sino que construyen activamente explicaciones acerca del mundo económico y que estas explicaciones están en la base de sus conductas de consumo.

Un estudio clásico al respecto lo ofrece Hans Furth (1980), quién basándose en un marco constructivista piagetiano realizó una amplia investigación sobre la comprensión infantil del funcionamiento de la sociedad, en niños con edades entre 5 a 11 años. Sus resultados, concluye la existencia de cuatro estadios para la comprensión global del fenómeno social. Una de las principales contribuciones de este estudio radica en probar que las ideas que expresan los niños acerca del mundo social son cualitativamente diferentes de las del adulto y que el cambio cognitivo evidenciado en el desarrollo hacia una mayor

coherencia y organización interna, expresa un proceso de construcción de la comprensión social que no puede ser atribuido sólo a la influencia de los conocimientos transmitidos por los adultos, sino a un esfuerzo activo del niño por seleccionar, organizar y hacer coherente las experiencias e informaciones sociales de acuerdo con las posibilidades de su aparato cognitivo.

Otro grupo importante de trabajos, que además a sugerido replicas en ambientes socioculturales, son los realizados por Gustav Jahoda (1979, 1981, 1983, 1984a), quién investigó el desarrollo de las ideas sobre intercambio monetario en la compra y venta en la tienda y el funcionamiento del banco como institución económica compleja, en niños de 6 a 16 años, de distintos estratos socioeconómicos y provenientes de países diversos como Escocia, Holanda, Zimbawe.

Siguiendo con la misma línea de trabajos de Jahoda, en torno al funcionamiento del banco, SikHung NG (1983), replicó estos estudios con niños chinos de 6 a 13 años de Hong Kong. Sus resultados indican que la comprensión completa acerca del funcionamiento bancario se logra más precozmente en los niños chinos.

Posteriormente, Mei-Ha Wong (1989), replicó los resultados del estudio NG, al comparar niños chinos de Hong kong, con niños norteamericanos de 6 a 15 años.

Sus resultados concuerdan con los de NG, y esto le lleva a considerar el alto valor emocional que posee el dinero en Hong Kong, lo que es transmitido tempranamente a los niños y reforzado por el sistema educacional.

Las investigadoras italianas Anna Emilia Berti y Anna Silbia Bombi y sus colaboradores (Berti y Bombi, 1988; Berti y Grivet, 1990), han realizado estudios relativos al desarrollo del pensamiento económico desde una perspectiva piagetiana, abordando la comprensión del origen y el uso del dinero, las funciones del banco, la retribución por el trabajo y la desigualdad social, con niños italianos entre 4 y 14 años. Encontraron en general que la adquisición de la comprensión de la economía puede ser interpretada como un proceso de diferenciación y articulación en el cual el niño construye reglas cada vez más precisas y complejas.

Otro antecedente importante, por la magnitud del estudio es el proyecto transcultural de la Asociación Internacional para la Investigación en Psicología Económica, realizada en varios países ( Wosisnski y Pietras, 1990, Polonia; Lyck, 1990, Dinamarca;

Harrah y Friedman, 1990, USA; Roland-Levy, 1990, Francia y Argelia; Kirchler y Prher, 1990, Australia, Leiser, 1990, Israel; Zavuovec y Ploic, 1990, Yugoslavia). Las edades seleccionadas para los estudios fueron entre niños de 8 y 14 años, con igual proporción de niños y niñas.

Las conclusiones generales son elaboradas por Leiser, Sevón y Lévy, 1990, e indican que la edad de los sujetos es un factor que ejerce una influencia importante en el nivel de comprensión de los diferentes conceptos económicos implicados. También señalan que en todos los sujetos, el conocimiento se amplía y se profundiza con la edad, mientras que las actitudes se mantienen relativamente estables.

Desde lo intercultural, se pudo observar diferencias entre actitudes y valores relacionados con lo económico, que varían entre países y segmentos de una misma población.

La comprensión del mundo económico requiere que el individuo construya una visión sistemática del modelo económico social en el que está inserto y que al mismo tiempo sea capaz de manejar una serie de informaciones específicas que le permitan un accionar eficaz en él. Así, como producto de la socialización económica, el individuo debe desarrollar una serie de habilidades concretas para la vida cotidiana, orientadas a un uso adecuado de sus recursos mediante hábitos y conductas de consumo racionales y actitudes hacia el endeudamiento y el uso del dinero que facilite una conducta económica eficiente y mejore su calidad de vida (Denegri, 1998).

### **2.2.1 Conducta económica**

El comportamiento económico es el comportamiento que involucra decisiones económicas y las causas y consecuencias de estas. La conducta económica no tiene lugar en el vacío o separada de otros aspectos del comportamiento humano.

Todo lo que sucede en la vida cotidiana en economía sucede como resultado del comportamiento de algún individuo. Comúnmente las personas actúan por iniciativa propia y es el conjunto de esas iniciativas individuales las que generan el comportamiento de la economía. Por lo tanto, el mundo ideal de la teoría microeconómica es aquella en la que el consumidor es soberano. El curso completo de los asuntos económicos está dictado por las

motivaciones y preferencias de los individuos en la medida que compran las comodidades ofrecidas a la venta y utilizan su tiempo laboral para ayudar a producirlos.

Desde el punto de vista individual, el comportamiento económico tiene una importancia mayor, ya que dedicamos una proporción sustancial de nuestra vida en ello. Aquella actividad que consume una mayor parte del tiempo es el trabajo y aunque muchos grupos no lo tienen, la mayor parte está afectada por él. Algunos se preparan para trabajar como los estudiantes, algunos lo buscan activamente como muchas personas cesantes y otros poseen un trabajo fijo.

### **2.2.2 Prácticas de socialización económica.**

Las prácticas de socialización económica, hacen referencia a las actitudes implícitas que llevan a cabo los padres en el proceso de educación económica de sus hijos. (Lasarre, 1996; Furnham y Argyle, 1988). No son acciones estáticas ni petrificadas, sino todo lo contrario: son prácticas que se van transformando por efecto del desarrollo de los niños (Denegri, 2004).

Por eso, según Aguirre (2000), las prácticas deben considerarse como acciones, es decir, como comportamientos no intencionados y regulados que tienen los padres. Estas acciones de los padres se orientan a garantizar la supervivencia de sus hijos, a favorecer su crecimiento y desarrollo psicosocial, y a facilitar el aprendizaje de conocimiento que permitan al niño reconocer e interpretar el entorno que los rodea, con el fin de que, posteriormente, sea capaz de actuar eficientemente en la sociedad a la cual pertenece.

### **2.2.3 Dinero.**

De acuerdo al planteo de Marx, el dinero se constituye en el medio de intercambios de bienes y servicios. Este autor plantea en el capítulo La Mercancía de su libro El Capital que “la mercancía es el objeto que en lugar de ser consumido por el productor, se destina al cambio o a la venta, siendo la forma elemental de la riqueza de las sociedades en que impera el régimen de producción capitalista” (Marx, 1983).

Marx distingue entre valor de uso que implica la utilidad de una cosa que depende de sus cualidades naturales y aparece en su uso o consumo; y valor de cambio que se refiere a la proporción variable en que las mercancías de especie distinta se intercambian entre sí.

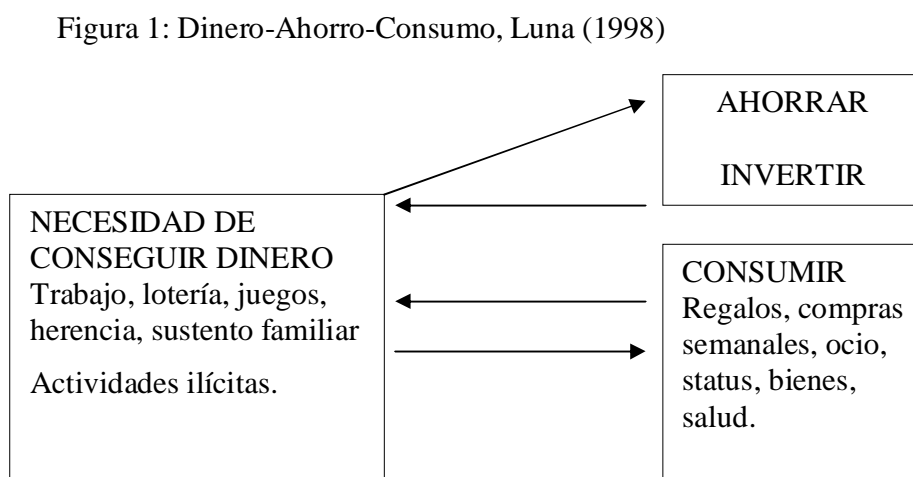
Para esto, no se tiene en cuenta su utilidad, sino solo si se encuentra en la cantidad adecuada. “Si se prescindie de las propiedades naturales, del valor de uso de las mercancías, solo queda una cualidad: la de ser productos de trabajo” (Marx, 1983).

El dinero ha sido conceptualizado como un medio de intercambio por el cual se valoran los productos y servicios del mercado. El dinero debe conseguirse, fundamentalmente con dos finalidades, ya sea para consumir o bien para ahorrarlo o invertirlo (Denegri, 2002).

El dinero es un elemento al cual se le asigna el valor de intercambio físico necesario en cualquier transacción económica, este valor de intercambio no es solo físico sino también psicológico, ya que en todo comportamiento económico están involucradas creencias, valores y actitudes, que se configuran como el sentido o la percepción que la gente tiene del dinero y que moviliza determinados comportamientos.

La realidad del dinero es una realidad social, se constituye en el eje del trasfondo conversacional de la sociedad y en fuente de conflictos. Sin embargo, la psicología económica no siempre ha incorporado a la naturaleza del dinero como uno de sus objetos de estudio pero en los últimos años se observa una tendencia creciente a incorporar a la investigación los temas relacionados con el uso cotidiano del dinero, las formas como la gente llega a comprender su significado y a manejarse más o menos eficientemente con él y el significado simbólico que posee para los individuos.

Para Luna (1998), el siguiente diagrama permite graficar las relaciones primarias entre Dinero – Ahorro – Consumo (DAC) que se establecen en la vida económica cotidiana:



En este esquema se observa que el dinero se debe conseguir fundamentalmente con dos finalidades, ya sea para consumir o bien para ahorrarlo (futuros consumos) o invertirlo para conseguir más dinero.

Desde la perspectiva económica, el dinero ha sido conceptualizado como un medio de intercambio por el cual se valoran los productos y servicios del mercado. De este modo, posee cualidades que hacen que todo lo existente en el mercado pueda ser cuantificado mediante un precio. Eso supone crear equivalencias entre los productos a través de los precios del mercado, por lo que yo podría comprar un libro, un ramo de flores o una botella de whisky por el mismo valor. Así, la experiencia cotidiana con el dinero nos crea un concepto subjetivo de su valor porque nos permite aproximarnos a un amplio abanico de posibilidades de consumo pero al mismo tiempo exige de la toma de decisiones.

A su vez cada apartado del diagrama es subjetivamente valorado de forma diferente por cada individuo. Es decir, la procedencia del dinero influye en su percepción subjetiva y valoración. Al mismo tiempo, los significados del dinero cambian en la medida que los sujetos se ubican en distintos momentos de su ciclo vital. Así, el dinero no sólo posee un valor económico, sino que también conlleva un significado simbólico subjetivo expresado en afectos, emociones, sentimientos, deseos y actitudes que sobrepasan lo tangible. De este modo, cada persona establece una interacción simbólica y emocional en su contacto con el dinero.

#### **2.2.4 Ahorro.**

Massad define al ahorro como “no consumo” o “la decisión de acumular recursos (dinero, bienes, acciones, etc.) para el futuro, en vez de gastarlos en el presente” (Massad, 1989). Katona plantea que los ahorros representan aquella parte de los ingresos que se reservan para utilizar en el futuro, y pueden servir para crear riqueza duradera. Puede plantearse entonces, que el ahorro significa en términos generales “consumo diferido, ya que se suspende el consumo actual para tener consumo en otro instante” (Descouvieres, 1992).

Algunas tipificaciones entre los distintos tipos de ahorro permiten distinguir entre ahorro contractual, discrecional, financiero y negativo.

El ahorro contractual proviene de compromisos anticipados y fijos como el pago de los seguros de vida y refinanciamiento de deudas (deudas por amortizaciones por cuotas de créditos, etc.). Para muchas personas este tipo de ahorro es más bien un tipo de gasto, ya que solo consideran como ahorro comportamientos que implican la acumulación de activos disponibles.

Cabe destacar que para Katona los impuestos de seguridad social y acumulaciones de pensiones privadas no son planteadas como ahorro, ya que no se consideran como componentes del punto de partida del ingreso con el cuentan.

Como ahorro discrecional se identifican todos aquellos medios que permiten acumular fondos de reserva, tales como: depósitos en bancos, cooperativas, participaciones en fondos mutuos e inversiones en propiedades.

Katona distingue como ahorro financiero como aquel tipo de ahorro discrecional que se refiere a la acumulación de activos en bancos e instituciones financieras excluyendo el ahorro en propiedades.

Finalmente el ahorro en sentido negativo (endeudamiento) se refiere al gasto más allá de los ingresos que suplementan las ganancias por medio del gasto de bienes anteriores acumulados o del préstamo (Katona 1951). Se considera un tipo particular de consumo diferido, ya que la utilización del bien se realiza previamente al consumo previo de este.

### **2.3. Alfabetización económica.**

La alfabetización económica, de acuerdo con Iqbal (2003), se refiere a los conocimientos sobre economía básica y finanzas, entendiéndolos como aquellos aspectos base de economía como son el gasto, el ahorro, la ley de oferta y la demanda, el precio relativo del dinero. Se conciben, como herramientas que permiten a los individuos entender el mundo económico, así como interpretar los eventos que los afectan directa o indirectamente, posibilitándoles tomar decisiones racionales y poseer control sobre su futuro.

La comprensión del mundo económico requiere que el individuo construya una visión sistémica del modelo económico social en el que esta inserto, lo que implica, manejar una serie de informaciones económicas específicas y ser capaz de inferir el curso de los eventos económicos cotidianos y con ello anticiparse y tomar decisiones que resulten

favorables para si mismo y su entorno (Denegri y Delval, (2002). En este sentido, un individuo alfabetizado económicamente ha desarrollado un pensamiento económico que incluye destrezas cognitivas y afectivas para comprender la complejidad de las problemáticas económicas y habilidades concretas para la vida económica cotidiana.

Esta descripción contrasta con los hallazgos empíricos sobre el desarrollo de competencias económicas básicas en poblaciones de diversos contextos en países latinoamericanos, donde se ven ciertas dificultades que presentan niños, adolescentes y adultos tanto para comprender la economía cotidiana como para actuar eficazmente en ella (Caripán, Catalán y Hermosilla, 2004; Denegri y Palavecinos, 2003).

Los mismos estudios indican también que, factores como la escolarización, la ciudad de residencia, el género, el nivel socioeconómico y las experiencias de transmisión en la familia, inciden significativamente en la manera en que los niños, adolescentes y adultos comprenden los fenómenos económicos (Medina, Méndez y Pérez, 1999; Denegri, Iturra, Palavecinos y Ripoll, 1999; Denegri, Delval; Palavecinos, Keller y Gempp, 2000; Ambar, Abello y Denegri, 2001; Palavecinos, 2002; Denegri, 2001; Palavecinos, 2002; Denegri y Martínez, 2004; Denegri, Palavecinos, Gempp y Caprile, 2005).

Investigaciones llevadas a cabo por Dempsey, Meszaros y Suiter (1999), proponen que es importante el estudio y desarrollo de la alfabetización económica en la infancia, para contar con un capital humano instruido a temprana edad en asuntos económicos, tomando decisiones informadas y responsables, buscando así que los niños se conviertan luego en trabajadores productivos, ciudadanos responsables, consumidores bien informados, ahorradores e inversionistas prudentes, siendo participantes efectivos en la vida económica y tomando decisiones adecuadas (Denegri, 1997).

### **2.3.1 Estrategias de alfabetización económica.**

Son el conjunto organizado y coherente de reglas, valores y acciones que utilizan los padres en el proceso de alfabetización a sus hijos, lo que se traduce en prácticas de consumo y de uso de dinero (Denegri, 2004)

## **2.4. Modelo psicogenético del pensamiento económico.**

El siguiente equipo de investigación ha realizado una serie de trabajos sobre comprensión de la economía en la infancia y la adolescencia, considerando muestras españolas, chilenas y colombianas ( Denegri, 1995<sup>a</sup>, 1995b, Denegri, 1997, Delval, Ripoll, Palavecinos y Keller, 1998, Denegri, Delval, Palavecinos, Keller, Gemp, 2000, Ambar, Abello y Denegri, 2000), siendo los más extensos el correspondiente al proyecto Fodencyt 1970364, con una muestra de 500 participantes de 6 a 18 años, de los niveles socioeconómicos alto, medio y bajo, residentes en ciudades multi financieras y ciudades con funcionamiento financiero limitado de la IX Región de Chile, y el proyecto Conciencias numero 1215-11-369-97, con una muestra de 486 sujetos de 6 a 18 años de los niveles socioeconómicos alto, medio y bajo, residentes en ciudades multi financieras y ciudades con funcionamiento financiero limitado de la costa caribe colombiana.

Los resultados señalan la existencia de una secuencia evolutiva que muestra un patrón de cambio conceptual propio de una construcción progresiva y que permite identificar la existencia de tres niveles de desarrollo en la conceptualización del fenómeno monetario.

Denegri (1995b), desarrolla un modelo de psicogénesis del pensamiento económico. Este se fundamenta en la existencia de una secuencia evolutiva que muestra un patrón de cambio conceptual propio de una construcción progresiva que permite identificar la existencia de tres niveles de desarrollo en la comprensión de la economía y del dinero, las cuales avanzan desde la focalización en aspectos visibles y materiales del dinero hasta su conceptualización abstracta como mecanismo de intercambio.

El primer nivel, esta dividido en dos subniveles “el pensamiento extraeconómico y económico primitivo”, se extiende desde los 4-5 años hasta los 10 u años, se caracteriza por una concepción difusa, desorganizada y con marcadas dificultades para comprender el mundo económico. El niño tiende a aplicar reglas del comportamiento social-personal a los eventos económicos, por lo que la ganancia aparece excluida como factor articulador de la economía.

En el primer subnivel (pensamiento económico primitivo), pueden ser ubicados los preescolares y escolares hasta 7 años. Para ellos el dinero no cumple una función

económica en el intercambio, es un medio ritual que acompaña a la acción de obtener bienes en la tienda.

La razón por la que es necesario llevar dinero y pagar por los productos es por que esta establecido por las normas aprendidas por los adultos.

Para los preescolares, el dinero proviene de fuentes mágicas, míticas o irreales. Posteriormente para los escolares, el dinero se fabrica, pero esto no implica que comprendan el proceso de acuñación o emisión monetaria, por el contrario, es un acto libre que puede ser realizado por cualquiera, basta el deseo de querer fabricar dinero para hacerlo.

Los niños no perciben la restricción para la emisión monetaria, y si la hay, son de tipo material o anecdótica.

La determinación del valor del dinero, es explicada con argumentos en donde predomina un marcado concretismo, centrado en los aspectos más visibles como los son las características físicas del dinero (color, tamaño, forma, etc.).

Finalmente, no existe para los niños de este subnivel, la idea del proceso o ciclo de circulación. El dinero es repartido por la fábrica donde se hace, o basta con ir a buscarlo allí o al banco. Aunque el trabajo aparece mencionado tempranamente como una opción para obtener dinero, esto aparece como una consigna aprendida la cual no implica una relación entre trabajo y remuneración.

En el segundo sub nivel (pensamiento económico primitivo), pueden ser ubicados los escolares de 8 a 10 u 11 años y en él se observa la desaparición de la alusión a fuentes míticas o fantásticas para explicar el origen del dinero y un mayor grado de organización de las respuestas.

Sin embargo, les resulta muy difícil comprender el funcionamiento económico y el origen y circulación del dinero.

Aparece, en este subnivel, una aproximación primitiva a lo institucional, marcada aun por principios similares a los de las relaciones personales, por ejemplo, para obtener permiso para instalar una fábrica de dinero la persona debe buena y horrada.

Otro cambio, radica en el reconocimiento de factores que limitan la extracción monetaria y que el dinero no puede ser repartido gratuitamente, reforzándose la idea, de que el dinero debe ser obtenido del trabajo. Esto les permite a su vez, representarse un ciclo

muy rudimentario de circulación del dinero, en el cual éste sale de la fábrica hacia el banco y de allí a los lugares en donde trabaja la gente.

Finalmente, aparece una nueva y rudimentaria idea del banco, ya no como fuente inagotable de dinero, sino como una especie de caja fuerte, donde se guarda el dinero para mantenerlo a salvo, a la vez que se ocupa de la distribución del dinero de las fábricas de dinero, siendo el nexo entre éstas y los lugares de trabajo.

El segundo nivel, denominado pensamiento económico subordinado (corresponde a niños mayores de 10 años, adolescentes e incluso a algunos adultos), aquí, existe una mayor comprensión y el desarrollo de una conceptualización económica básica que incluye la idea de ganancia y la incorporación del carácter fiduciario como medio global de intercambio. Sin embargo, hay una sobre- adscripción del funcionamiento del control del Estado y dificultades para comprender el sistema económico como tal, observándose que el individuo conceptualiza partes aisladas o algunos rudimentos de subsistemas, pero sin lograr una relación sistémica y de interdependencia entre los distintos aspectos del ciclo de origen y circulación del dinero.

El tercer nivel, denominado pensamiento económico inferencial, correspondería teóricamente a la adolescencia tardía y adultez, los sujetos son capaces de comprender los múltiples determinantes de los problemas y ciclos económicos, incluyendo nuevas variables y adscribiendo al Estado un rol más realista y despersonalizado (Denegri, 1997).

Estos resultados son reafirmados en el estudio de Cortéz, Quezada y Sepúlveda (2204), quienes mediante el uso del Tes. de Alfabetización Económica para niños (TAE-N), encuentran diferencias en el pensamiento económico de niños de 10 a 14 años, vinculadas a la edad, nivel educativo y nivel socioeconómico.

