

LA COMPRESION INFANTIL DE PRESTAMOS E INTERESES

Fernando Bacáicoa Ganuza

Universidad del País Vasco/E.H.U.

Dto. de Psicología Evolutiva y de la Educación.

En este trabajo se presentan datos parciales correspondientes a una investigación financiada por el Gobierno Vasco y referida a la comprensión del funcionamiento de los bancos (G.V./P.I.96/80). La noción de interés, fundamental para entender cómo ganan dinero los bancos, no parece ser entendida a los 12 años de la misma forma que se comprende la noción de ganancia, completamente establecida a esta edad.

El autor cree que el problema estriba en la dificultad que los niños de esta edad tienen para englobar el dinero dentro de la categoría mercancía. Para denominar esta relación se acude a la idea de la comprensión de la relación intransitiva del dinero. Es decir: a la comprensión del fenómeno del dinero que se vende o se compra a sí mismo. En esencia: aunque se comprende que los bancos prestan dinero; aunque se valora negativamente que pidan intereses, no se acierta a conjugar e integrar en un sistema que los intereses sean una forma que los bancos utilizan para ganar dinero.

Palabras clave: Comprensión de nociones sociales. Estructuras lógicas. Esquemas de conocimiento.

This work shows partial features from an investigation financed by the Basque Government about understanding of Banks functioning (G.V.P.I./ 96/80). The fundamental notion of interest to understand how Banks earn money doesn't look to be understood at the age of 12, as it is understood the notion of benefit or profit, totally established at that age.

The author believes that the problem comes from the difficulty in children of that age, having to consider money within the rank of goods. To name this relation, one turns to the understanding of money intransitive relation, that is to say; to the fact of money that buys and sells itself. In fact, although it is known that Banks lend money and that it is wrongly considered that they ask for interest, it is not known how to integrate in a system where interest is a way which Banks use to earn money.

Key words: Understanding social notions; Economic Psychology

1.- INTRODUCCION.

En las últimas décadas el estudio y la investigación sobre el conocimiento social (Social cognition) está adquiriendo un enorme desarrollo. En oposición al conocimiento físico y al lógico-matemático, el conocimiento social se construye a partir de interacciones con personas, con grupos y con la cultura en general. Por eso mismo, el conocimiento social no presenta los rasgos de necesidad y universalidad propios del conocimiento físico o del lógico-matemático. Esto, sin embargo, no significa que en el conocimiento social no puedan establecerse pautas evolutivas que, reflejando determinadas estructuras de conocimiento, permiten establecer el tipo y las características de la comprensión que, en cada momento, se establece. En opinión de Enesco, Delval y Linaza (1989), sólo la perspectiva evolutiva permite un planteamiento correcto en estos temas, teniendo presente la necesidad de abordar tanto el origen y el desarrollo como la organización del conocimiento social.

Entre otras, se suelen admitir como áreas del conocimiento social las correspondientes al conocimiento del yo y los otros, de las relaciones entre personas, de las normas y valores sociales y morales y del conocimiento de la sociedad y su funcionamiento. En este último ámbito se ubica todo lo relacionado con la comprensión de las relaciones e instituciones económicas. Dentro de este contexto, pretendemos avanzar en la teorización del conocimiento social tomando como objeto de estudio el desarrollo de la comprensión de los préstamos como compra-venta de dinero. Es claro que un préstamo es, en esencia, un caso más -aunque bastante difícil de ser conceptualizado como tal- de comprar y vender. La dificultad estriba en que el dinero que sirve para comprar es, a su vez, vendido y comprado.

A nuestro entender, el problema parece residir en la interpretación espontánea consistente en pensar que el dinero es un medio que se utiliza para comprar otras cosas. Comprar y vender dinero, que por otra parte es una actividad económica normal y cotidiana aun para las personas menos comprometidas en grandes operaciones y negocios (créditos, depósitos...) es algo que violenta profundamente el esquema sencillo y natural de compra-venta.

El presente trabajo es una aproximación a unos datos parciales pertenecientes a una investigación más amplia financiada por el Gobierno Vasco y referida a la comprensión del funcionamiento de los bancos (G.V./ P.I. 96/80)*.

Desde nuestro punto de vista, la noción de interés bancario es tan natural en el proceso económico como la ganancia en las operaciones mercantiles normales y que resulta asequible en la edad estudiada en esta investigación. A los doce años, los sujetos entienden el concepto de ganancia y lo justifican "éticamente". El tendero, por ejemplo, no roba cuando cobra más dinero por la mercancía que él ha comprado más barata. Aunque ahora no nos detendremos en el enjuiciamiento moral, podemos señalar que los sujetos en esta edad no aplican el mismo rasero al tendero que cobra más por la mercancía que vende y al banco que cobra intereses por el dinero que

(*) Este trabajo ha sido posible gracias a la financiación concedida por el Gobierno Vasco al Proyecto de Investigación: "¿Se puede comprar dinero?. La comprensión de la relación intransitiva del dinero y del funcionamiento de los bancos". (Ref. P.I. 96/80)

presta. Además de no entender, o tal vez por no entender, se muestran sumamente críticos ante la obligación impuesta por los bancos de devolver más de lo prestado. Nos interrogaremos por las causas que obligan a los niños y niñas de doce años a comprender la realidad económica de forma tan poco elaborada.

2.-PRECISIONES, PROCEDIMIENTOS Y OBJETIVOS.

Como indicábamos este estudio representa una pequeña parte de una investigación más amplia sobre el funcionamiento de los bancos y sobre la comprensión del complejo entramado económico. En la actualidad no estamos aún en disposición de ofrecer resultados y conclusiones sobre la totalidad de la investigación. Podemos, no obstante, presentar datos y resultados sobre aspectos parciales, acompañados de análisis fundamentalmente cualitativos que nos permiten acercarnos a la representación que, al final de las operaciones concretas, poseen los sujetos sobre el sentido de los préstamos bancarios, su diferencia con préstamos entre amigos o familiares, etc. En otro lugar hemos analizado (ver preguntas 2 y 3) el juicio sobre la justicia-injusticia de la exigencia de los intereses solicitados por esos préstamos.

En ambos trabajos se procedió mediante la aplicación de una entrevista seniestructurada de inspiración piagetiana a 60 sujetos de 12 años de los cuales 30 son niños y 30 niñas, pertenecientes a la clase social media baja. Los resultados que analizaremos corresponden a las 5 primeras preguntas de la entrevista que se formularon de la forma siguiente:

Pregunta 1.- "¿Tú sabes qué hacen las personas mayores cuando necesitan comprar algo y no tienen dinero?. Por ejemplo, tu padre quiere comprar un coche que vale dos millones y sólo tiene medio. ¿Qué es lo hace?"

(Dependiendo del tipo de respuesta:-pedir a un amigo,familiar
-pedir a un banco...

se interrogaba sobre la otra y sobre las diferencias entre ambas).

Pregunta 2.- "Imagínate que un amigo de Juan necesita 2 millones de pesetas y Juan los tiene y además no los necesita. El amigo se los pide y le promete que se los devolverá al año siguiente. Juan decide prestárselos pero le pone como condición que, además de los dos millones, le tendrá que dar 100.000 pesetas más en "pago" por haberle prestado los dos millones. ¿Te parece bien/mal que le exija esas 100.000 pts.?. ¿Por qué?"

Pregunta 3.- "Los bancos tienen dinero porque la gente ingresa en ellos su ahorros. ¿Qué te parece que cuando, después, la gente necesita dinero los bancos exijan que se les devuelva más dinero que el que han prestado ?. Por ejemplo, tu padre necesita 3 millones para arreglar la casa. Los pide a un banco y el banco se los da pero le dice que, para quedar en paz, a los tres años debe devolver los tres millones y 400.000 pts. más. Tu padre, como no tiene más remedio dice que bien, que vale.

-¿Es justo lo que hace el banco?

-¿Te parece que se aprovecha?

-¿Debería el banco pedir que se le devolviera sólo los tres millones que prestó?

-Etc."

Pregunta 4.- "La gente cuando tiene dinero lo suele meter al banco. ¿Qué hace el banco con ese dinero?"

Pregunta 5.- "Algunos dicen que los bancos funcionan como las tiendas. En una zapatería, por ejemplo, el dueño compra zapatos por 4000 pts. y los vende por 5000. Así gana dinero. ¿Sabes explicar de forma parecida cómo ganan dinero los bancos?"

El tipo de preguntas con las que se sigue tras la primera respuesta están, evidentemente, en función de ésta.

Las respuestas fueron transcritas literalmente procediéndose después a agruparlas por categorías. No hubo problemas en la valoración interjueces dada la claridad de la orientación de las distintas opciones y valoraciones. Finalmente se asignaron porcentajes a las distintas categorías y subcategorías.

Nuestro propósito ha sido determinar la comprensión infantil del interés y su papel dentro de la actividad económica del banco. Evidentemente no nos situamos en una perspectiva técnica. No pretendemos, ni siquiera cuando hemos estudiado estas mismas cuestiones en adultos de 40 años, que el sujeto analice la realidad desde un punto de vista profesional o experto, de todo punto imposible. Buscamos, sólo, si existe una interpretación espontánea pero lógica en el sentido de que tenga coherencia. Desde esta perspectiva la última pregunta (quinta de la entrevista completa) debería ser comprendida de forma natural dada su formulación y su continuidad con las preguntas anteriores y sobre todo con la tercera.

3.-CONSIDERACIONES PREHIPOTETICAS.

Resulta forzoso relacionar las hipótesis con la edad y con las estructuras de pensamiento correspondientes a la transición desde las operaciones concretas a las formales. En consecuencia habrá que tener siempre presente el carácter del pensamiento operacional concreto que, básicamente, funciona con datos reales integrados en situaciones cotidianas. Desde el profundo revisionismo al que está sometida la teoría piagetiana sobre el pensamiento formal, parece más adecuado situar a nuestros sujetos de 12 años en el estadio del pensamiento concreto al que nos referimos. Así pues, podemos suponer que los sujetos son capaces de razonar con lógica sobre cosas y sucesos o acontecimientos próximos, percibidos, reales... Es decir: se entienden los principios lógicos y se es capaz de aplicarlos con coherencia a casos concretos y tangibles. Ahora bien, pensar en préstamos, intereses, en cómo gana el dinero un banco etc... no es lo mismo que pensar en cuestiones lógicas o numéricas. En este campo, como se sabe, la "lógica concreta" se impone necesariamente. No puede decirse lo mismo si nos referimos a la representación del mundo social o económico, cuya construcción exige informaciones y experiencias específicas, además de alguna organización de las mismas en un sistema que permita dar sentido a los diversos elementos. En definitiva, los esquemas o estructuras operacionales, no son equiparables a los esquemas de conocimiento mucho menos rígidos y mucho más sometidos a la influencia de factores externos.

Sin embargo, sin marco, sin continente, no hay contenido posible. Y, al margen de cualquier consideración sobre las diferencias entre conocimiento físico y

lógico matemático por una parte y el conocimiento social por otra, no parece posible entender relaciones sociales o económicas complejas, sin poseer instrumentos mentales que puedan manejarlas y darles sentido. Y dar sentido nunca ha sido posibilitado desde fuera. Es, por contra, una labor asimiladora que sólo al sujeto le compete. Y esa competencia sólo se explica, que yo sepa, atendiendo a estructuras cognitivas del sujeto que reflexiona sobre la experiencia. Otra cosa es que se pueda y se deba ayudar. Pero dar significado es prestar mente. Y eso sólo lo hace quien previamente la posee. De otra forma: la significación es siempre subjetiva y depende, por tanto, de la estructura.

Así pues, sin desvalorar otros enfoques sobre el conocimiento y representación de lo social (aprendizaje social, sociológico...) nosotros nos situamos en el enfoque cognitivo-estructural que pretende conectar la representación del mundo social con el desarrollo cognitivo, siguiendo el modelo piagetiano sobre la construcción del conocimiento del mundo físico y lógico-matemático. En este modelo -afirma Delval, 1989- lo esencial no es qué se llega a conocer sino el tipo de explicaciones que se aportan sobre lo conocido. "De la misma manera que el sujeto construye su representación del mundo físico, construye su representación del mundo social para llegar a ser un adulto en una sociedad determinada y forma una imagen de esa sociedad, conceptualizándola de una manera determinada. Además, esa conceptualización depende en cada momento del desarrollo psicológico general del sujeto y, por esto, las ideas del niño siguen una serie de etapas cuyo orden parece ser invariable, lo cual se debe a que está determinado por la amplitud de la información que es capaz de manejar, que va creciendo por efecto de la misma actividad del sujeto y por todos los factores que determinan el desarrollo" (Delval, 1989, p.266).

Desde este enfoque general pasamos a formular las hipótesis en el campo de la comprensión de la noción de interés.

4.-HIPOTESIS. FORMULACION Y JUSTIFICACION

Cuando se trata de comprender fenómenos tan sutiles y complicados como los estudiados, la ausencia del pensamiento formal da pie a numerosas contradicciones e incoherencias. La ausencia de un sistema global posibilita la construcción de explicaciones parciales que, a falta de un marco general, pueden ser no armónicas e incluso contradictorias entre sí. Sin sistema, sin estructura, los datos quedan aislados. Así pues, cuando se trata de entender "un sistema muy amplio que está formado, a su vez, por sistemas que interactúan como en el caso de la organización económica... que resulta muy compleja de entender, su comprensión parece exigir instrumentos de tipo formal" (Delval, 1989, pp.262-263). En definitiva, "es en la etapa de las operaciones formales cuando... el desarrollo de sus instrumentos intelectuales le permiten reflexionar sobre su propio pensamiento y organizar en sistemas unitarios sus concepciones" (Delval, 1989, p.260).

A la luz de estas consideraciones podemos suponer que la noción de interés asociada a préstamos y a la forma en que un banco obtiene beneficios no es algo natural a la mentalidad operacional concreta, aunque ésta se encuentre en fase de

transición a las operaciones formales (12 años). Creemos que el sujeto de estas edades no es aún capaz de manejar una teoría que explica perfectamente los préstamos, intereses y ganancia de los bancos. En nuestra opinión esta teoría no es otra que aquella que permite interpretar el dinero como mercancía que se puede comprar y vender. Si esto se entiende, se comprende que los bancos compren dinero por una cierta cantidad y lo venden -préstamos- por una cantidad mayor. Si no se posee un sistema de esta naturaleza no se puede entender la noción de interés que, en un nivel elemental de comprensión, es igual al concepto de ganancia el cuál sólo es comprensible en un sistema de compra-venta. En consecuencia podemos adoptar como hipótesis la siguiente formulación:

"Los sujetos estudiados (12 años), al no poseer el concepto de dinero como mercancía que se puede comprar y vender, no tendrán una adecuada comprensión del funcionamiento de los bancos, aunque este funcionamiento sólo se refiera a aspectos elementales relacionados con la ganancia conseguida a través de comprar dinero (depósitos) más barato y venderlo (préstamos) más caro".

5.-LOS ESTADIOS EN LA COMPRESION Y RAZONAMIENTO SOBRE LO ECONOMICO.

Al margen de estudios pioneros (Strauss, 1954; Danziger, 1958) que preparan investigaciones sistemáticas sobre estadios evolutivos, Juan Delval y Colaboradores (1971) (ver Delval 1989) han logrado aislar para diversas categorías económicas estudiadas tres niveles o estadios caracterizados por el grado de comprensión que posibilitan.

a.-Falsa comprensión.Explicaciones aisladas, fantásticas e incoherentes. Este estadio (hasta los siete años aproximadamente) que sería el propio del pensamiento preoperacional, se caracteriza por el egocentrismo, la concreción, el sincretismo...; en definitiva por relacionar todo con todo o, lo que es lo mismo, por relacionar nada con nada.

b.-Aparición de sistemas explicativos. Entre los siete y doce años, cada fenómeno económico es entendido desde un sistema. Pueden, por tanto, utilizarse diversos sistemas que, al no estar interrelacionados, es posible que sean no integrados y hasta incompatibles o contradictorios entre sí.

c.-Utilización de varios sistemas que interactúan y se relacionan entre sí. Corresponde este estadio a las operaciones formales. Las explicaciones adquieren coherencia al integrar en un único sistema todos o, al menos, los elementos suficientes que componen el entramado estructural y funcional de la realidad.

Furth, por su parte (Furth, 1980) distingue cuatro estadios

- *Elaboraciones personalísticas y ausencia de sistema interpretativo.*
- *Comprensión de las funciones sociales de primer orden*
- *Sistemas parciales en conflicto*
- *Marco sistemático concreto*

coincidentes, en lo fundamental, con los propuestos por Delval. Lo mismo puede decirse de los estadios descubiertos por Berti y Bombi (1981).

En un estudio sobre la comprensión de la noción de interés y ganancia por parte de los bancos, Jahoda (1981) encontró que lo más difícil de entender es la noción de interés en préstamos siendo la noción de interés en depósitos más intuitiva y asequible. Esta investigación de Jahoda pone claramente de manifiesto la desconexión entre sistemas explicativos e, incluso, su contradicción. Es evidente que, como en la tienda, deberán conceder el dinero (préstamos) a mayor precio que el que lo pagan (depósitos). Sin embargo el sujeto, en una determinada edad, puede convivir tranquilamente con dos explicaciones hasta tal punto contradictorias que, de aplicarse, harían quebar a todos los bancos del mundo en cuestión de días

Como hemos indicado la interpretación del dinero como mercancía, única forma de entender los conceptos de ganancia e intereses bancarios, es contraintuitiva y, por tanto, muy difícil de manejar en cualquier período anterior a las operaciones formales e incluso, sospechamos, después de éstas.

6.-RESULTADOS

6.1.-Cuestión 1.: *¿Qué se hace cuando se necesita comprar algo y no se tiene dinero?... etc.*

Número de sujetos = 60

	Prestado a un banco	Esperar a tener dinero	Pedir a un amigo	Total
Nº	44	15	1	60
%	73,33	25	1,66	100

Entre quienes afirman: Pedir prestado a un banco = 44

	También se podría pedir a un amigo	No se pide prestado a un amigo
Nº	35	9
%	80	20

La respuesta espontánea a esta pregunta es: "Pedir prestado a un banco" En efecto, 44 sujetos (un 73,33%) responde así frente a un 25 % (15 sujetos) que opinan que lo que hay que hacer es esperar hasta tener el dinero, o seguir trabajando para conseguirlo. Sólo una persona opina espontáneamente que se podría pedir a un amigo o familiar ("Como vivimos con la abuela, pues igual pedirle a ella").

Sin embargo, a la pregunta del investigador (tras la respuesta: "Pedir al banco") si se podría, también, pedir a un amigo, la mayoría (35 de los 44), un 80% responde, con reservas, que también se podría hacer eso, frente a 9 (un 20%) que no

admite esa posibilidad. El caso único que opina que lo mejor es pedir a un familiar no piensa que se deba pedir al banco.

Parece claro, por tanto, que a los 12 años se conoce con suficiente claridad la función del banco como prestador de dinero. Ahora bien: cuando se pregunta sobre las diferencias que existen entre pedir a un banco o a un amigo o familiar, las respuestas más frecuentes de quienes admiten esa posibilidad (80% de los 44) pueden clasificarse de la siguiente manera:

A.-Al banco hay que devolver en plazos previamente fijados y hay que rellenar papeles (17 % de las respuestas emitidas). Al amigo cuando te lo pida o cuando puedas y sin papeleo (21 % de las respuestas).

B.-El banco te da con seguridad (4,3 % de las respuestas). El amigo igual no tiene (6,2 %)

C.-El banco exige intereses (17,1 % de las respuestas). El amigo no pide más (12,5 %).

Hay otras respuestas (a un amigo puedes devolverle el favor; tienes más confianza; te puede dar vergüenza; en el banco están acostumbrados, etc...) que, por su escasa incidencia no analizamos. Hay que señalar, sin embargo, que dichas respuestas suponen en su conjunto un 21 % de la totalidad. Esquemáticamente:

Número de Respuestas= 64

	Tipo A	Tipo B	Tipo C	Otras
	17	4,3	17,1	
%	21,8	6,2	12,5	21,1
Tot.:	38,8	10,5	29,6	21,1

Como se ve, las diferencias más señaladas entre pedir a un banco o a un amigo, son que en el caso de préstamos hay que someterse a ciertos plazos y cumplir ciertos trámites, condiciones que no parecen necesarias cuando se trata de un amigo o familiar, y que al banco hay que devolver más dinero del que te ha prestado, mientras que al amigo sólo hay que devolverle lo prestado. A esta edad, en consecuencia, no parecen andar muy desencaminados los sujetos a la hora de establecer diferencias entre ambos tipos de préstamos. Aunque no es conveniente dejarse llevar por los espejismos, podemos concluir en que hay fundamentos y razones consistentes a la hora de distinguir entre ambas formas de conseguir dinero prestado.

No parece estar de más la transcripción de algunas respuestas que resumen el sentir y la opinión general.

En contra de pedir a un amigo:

- "No. Qué va. Por poder podría, pero yo le pediría a un banco. A un amigo, ¿cómo le

vas a pedir?".

- "No. Mi padre no ha pedido nunca a un amigo. Además a los amigos no se les pide dinero".

- "No, porque luego se le puede quedar debiendo. Si, por ejemplo, se muere, ¿qué pasa?".

Diferencias:

- "A un amigo se lo das cuando puedas. El banco te pone normas y necesitas hacer papeles. Al amigo no le haces papeles y si quiere te lo deja y si no, pues no".

- "Al banco hay que devolverles cuando mandan ellos. Al amigo se lo puedes dar cuando quieras".

- "Al amigo te da como vergüenza, mucho apuro, más corte. ¡Menudo susto!. El banco es más fácil".

- "El banco te sube el dinero. Un amigo no creo que te lo suba".

- "Al banco le devuelves poco a poco. Al amigo se lo das todo junto cuando puedas. Además si él lo necesita te lo pedirá".

- "A un banco le pides un millón y te tienes que devolver el doble. A un amigo le pides un millón y le devuelves un millón".

6.2.- Cuestión 4.: *"La gente cuando tiene dinero lo suele meter al banco. ¿Qué hace el banco con ese dinero?"*

Número de sujetos = 60

	Guardarlo	Prestarlo por más dinero	Invertirlo en bolsa
Nº	54	3	3
%	90	5	5

El cuadro habla por sí mismo. El 90 % de los sujetos de 12 años, con distintas variaciones, coinciden en que el banco lo que hace es guardar a buen recaudo el dinero de los depósitos. Unos afirman, sin más y con total seguridad, que lo guarda. Otros que lo guarda en cajas fuertes; otros que lo llevan a un lugar seguro y ponen guardias; otros, finalmente, que lo guardan "en cartillas de ahorro". Sólo un 5 % habla de inversiones en bolsa -aunque no tienen ni la menor idea de lo que esto significa- y otro 5 % más (¡pero sólo un 5 %!) une este punto con las tres primeras preguntas que inciden directamente sobre el hecho bien conocido por ellos -tal como lo hemos visto al analizar la primera pregunta- de que los bancos prestan dinero continuamente y exigen interés por él. Si el banco se limita a guardarlo, se puede preguntar: ¿de dónde saca el dinero para prestar?. Recordemos que en la primera pregunta

el 73,33 % admitía que prestar dinero es una de las funciones más evidentes de los bancos.

Esta contradicción no es apreciada por los niños de doce años que deben pensar que los bancos tienen otro dinero para hacer préstamos creyendo, además, que ese otro dinero no es generado mediante actividades económicas del tipo que sean. Pensamos que a esta edad los niños creen que los bancos tienen dos tipos de dinero:

-El de los clientes, que guarda y cobra por guardarlo

-"Otro" que no se sabe de dónde procede, con el que hace los préstamos.

No hay, como veremos enseguida, comprensión de una relación de compra-venta que posibilitaría entender el fenómeno del interés y permitiría integrar en un sistema coherente tanto la ganancia como las inversiones y otros tipos de actividades económicas y sociales realizadas por los bancos. Juzgamos de gran interés profundizar en la "hipótesis de los dos dineros" e investigarla experimentalmente. De confirmarse nos permitiría entender la lógica infantil sobre el funcionamiento de los bancos. Pero antes de avanzar consideremos algunas respuestas significativas dadas a la pregunta: "¿Qué hace el banco con el dinero que ingresan los clientes?".

Respuestas que inciden en que lo guarda

-"Lo suele meter en una cámara acorazada y lo protege con guardias y sistemas de seguridad. Así el dinero está más seguro que si lo tienes tú.

-"Guardarlo y dejarte sacar algo al año. Por ejemplo un millón si tienes diez millones".

-"Lo guarda y lo administra. (Y, a la pregunta ¿qué es administrar?, responde: No dejar sacar todo de golpe").

-"Lo mete en una caja fuerte y lo apunta en una cartilla y te va dando poco a poco"

-"Te lo guardan y te quitan algo por haberlo guardado. Sé que hacen eso porque a mí me quitaron de la cartilla mil pelillas".

Respuestas que muestran comprensión

-"Prestarlo a la gente por más dinero".

-"Lo invierte comprando acciones de telefónica".

-"Invertirlo en bolsa".

6.3.-Cuestión 5.-*"Algunos dicen que los bancos ganan dinero como las tiendas. En una zapatería, por ejemplo, el dueño compra zapatos por 4000 pesetas y los vende por 5000 pesetas. Así gana dinero. ¿Sabes explicar de forma parecida cómo ganan dinero los bancos?"*

La pregunta, como se ve, es sumamente "didáctica" y permite acercarse a la realidad de la compra-venta del dinero con bastante facilidad. Pero la mente de los niños no parece estar preparada, carece de estructuras, para asimilar este difícil con-

cepto. Los dos elementos de la relación -comprar y vender- son igualmente dificultosos. Y sobre todo el de compra. En nuestra investigación, en efecto, no hemos encontrado nunca la idea de que el banco pague dinero -dé intereses- a los inversores y ahorradores. Más bien, al contrario, como hemos visto y veremos, cobra por guardarlo. Ahora bien: al ser la pregunta tan clara, es lógico que se produzca algún avance que más adelante intentaremos explicar e interpretar. Veamos, en primer lugar, los resultados.

Sujetos = 60

	Cobran por guardarlo	No sé	No ganan	Cobran por prestar	Otras
Nº	15	22	3	18	2
%	25	36,6	5	30	3,3

Como puede apreciarse el porcentaje más abultado corresponde a la categoría "No sé". Si a este porcentaje (36,6 %) sumamos las respuestas totalmente desenfocadas:

- Los bancos no ganan dinero: 5 %
- Cobran por guardarlo: 25 %
- Otras: 3,3 %

nos encontramos con un porcentaje del 70 % frente a un 30 % que entiende que el banco gana dinero prestándolo por más de su valor. Hay que resaltar que nadie, a pesar de que la pregunta exige pensar en ello, centra su atención en el banco como comprador de dinero. Insistimos en la idea de que el banco tiene dinero o bien porque la gente se lo entrega (sin cobrar por ello) o bien porque le llega de algún lugar sin que al banco le cueste. Aunque sin conciencia expresa, los niños están hablando de un negocio sin precedentes. De ahí el severo juicio ético que les merece esta especie de voracidad bancaria (Si ellos lo tienen, si a ellos no les cuesta...¿por qué tienen que cobrar más?)

Merece la pena fijarse en el avance conseguido en esta pregunta con respecto a la anterior sobre el tema referido al interés, a la ganancia derivada de cobrar más dinero del estrictamente prestado. En efecto, cuando se preguntaba: "Qué hace el banco con el dinero que la gente deposita?", sólo el 5 % responde que "prestarlo por más dinero". Sin embargo ante la formulación de la pregunta 5, referida a cómo ganan el dinero los bancos, a si lo consiguen como lo consiguen las tiendas; en definitiva a que piden más de lo que les cuesta..., un 30 % responde que ganan el dinero a través de exigir cantidades mayores a las prestadas.

Como indicábamos la pregunta, en su formulación tan sugerente (en el sentido piagetiano de Respuestas Sugeridas), puede orientar la respuesta o, al menos, dar pistas para construir una respuesta acorde con la pregunta. Por eso habría que proceder con cautela a la hora de interpretar los resultados. ¿Nos encontramos ante respuestas sugeridas?. Nos preguntamos, en definitiva, qué hubiera sucedido si simple-

mente hubiéramos preguntado cómo ganan dinero los bancos. Probablemente la respuesta "No sé" hubiera alcanzado porcentajes muy superiores a los que hemos presentado. De cualquier manera estos datos podrían también ser interpretados como resultado de la capacidad para mantener simultáneamente puntos de vista irreconciliables y posturas contradictorias. En efecto, de los 54 sujetos (90 %) que en la pregunta 4 responden que lo que el banco hace es guardar el dinero, 18 (33 % de los 54), mantienen simultáneamente que, además de guardar, presta. Nos queda siempre la duda de si ese dinero que el banco presta sale del que los clientes ingresan o bien, como alguien contesta, el banco lo tiene porque "hay una fábrica que hace dinero y el banco lo saca de ahí y luego lo da por más". Contestar a este interrogante exige alguna investigación posterior que expresamente indague sobre este extremo.

Lo que, al margen de estas precisiones, parece quedar claro es que los sujetos de esta edad no poseen un sistema dentro del cual la noción de interés se integre de forma cómoda y natural, como ganancia que resulta de vender el dinero a mayor precio del que ha sido adquirido. Como consecuencia, o bien aparecen explicaciones parciales que no recogen ni organizan todos los elementos que deben ser considerados en el proceso o bien, lo que es más normal, se inventan justificaciones pintorescas que van desde que los bancos no ganan dinero hasta que lo gana mediante las cartas que mandan a las casas. Veamos algunas de estas explicaciones.

Respuestas "Pintorescas".

- "Pues tienes tu dinero y, cuando lo coges, tienes el mismo pero te cobran impuestos por tenerlo ahí. Tienes que pagar, por ejemplo 1000 pesetas y te las descuentan y eso se quedan ellos".

"Pues a ellos les dan y, al cabo de un tiempo, el Director del banco gana bastante y lo da a los empleados; y no como Mario Conde que lo robaba, o sea, se lo guardaba él, el tío".

- "Gana porque cobra por guardártelo. Si, por ejemplo, ingresas tres millones, ellos se quedan medio por guardártelo".

- "A los bancos les dan dinero los que tienen familiares lejanos o no los tienen; y como ese dinero ya no tienen a quién darlo, pues se lo quedan".

- "La gente que va metiendo sus ahorros, luego pues... si les gusta cómo se lo guardan el dinero, pues puede decir a alguien más para que meta, y así es como gana dinero el banco".

- "Tú ingresas y ellos te lo guardan y ellos te quitan un poco a cada uno... y así van ganando".

- "Ganan dinero con lo que tú pagas del agua y de la luz. Entonces ellos te cobran intereses por pagar eso".

- "Tú metes 5000 pesetas y te quitan 500 y luego con eso te dan intereses pero menos. Te dan 200 y ellos se quedan con 300".

Respuestas con algún sentido

- "Por ejemplo, cuando dan préstamos luego te cobran más dinero".

- "Pues que cuando la gente les pide dinero, por dejártelo piden 100.000 pesetas más. Siempre están pidiendo dinero".

- "Lo invierten. Compran acciones y después las venden más caras. Y, además, los créditos".

- "Algunos piden crédito y después cobran más. Lo van reuniendo todo y así ganan dinero".

7.-CONSIDERACIONES FINALES.

Nuestra hipótesis sostenía que los sujetos de 12 años, al no poseer el concepto de dinero como mercancía que se puede comprar y vender, no tendrán una adecuada comprensión del funcionamiento de los bancos, aunque este funcionamiento se refiera a aspectos elementales relacionados con la ganancia conseguida a través de comprar dinero (depósitos) más barato y venderlo (préstamos) más caro.

Si bien es cierto que el concepto de ganancia referido a la compra-venta de mercancías está ya establecido a esta edad, no parece que el dinero sea entendido como mercancía. De ahí la dificultad para entender cabalmente el concepto de ganancia asociado al de interés y a la actividad económica de los bancos en general. A falta de un análisis posterior más fino y elaborado de los datos, en nuestra investigación se confirma la hipótesis en sus dos aspectos. A esta edad:

A.-No existe adecuada comprensión de cómo logran los bancos ganar dinero

B.-La causa parece ser la imposibilidad de considerar el dinero como mercancía.

A.-Que no existe adecuada comprensión puede haber quedado claro a lo largo de las páginas anteriores. Las ideas que se desprenden de ellas son, en esencia, las siguientes:

-Los bancos tienen como función prestar dinero (73,33 %)

-El dinero que los clientes depositan, es celosamente guardado. De hecho los bancos gastan mucho dinero para garantizar la custodia (90 %).

-Sólo un 30 % admite que los bancos ganan dinero a base de cobrar más por lo que prestan.

Si algo ponen de manifiesto estos datos es su total desorden y falta de organización en un sistema mínimamente coherente. Nuestra idea es, lo hemos dicho anteriormente, que en esta edad el dinero prestado por más dinero (30 %) es un producto que el banco obtiene al margen de los ahorradores (Hipótesis de los dos dineros), ya que el 90 % sostiene que ese dinero es guardado como algo sagrado. Por tanto el problema que habría que explicar consiste en cómo se entiende el proceso mediante el cual el banco gana dinero. Y, por nuestros datos, este problema es para

ellos imposible de resolver.

B.- La causa, decíamos, es la dificultad de englobar al dinero dentro de la categoría mercancía. Al margen de cuestiones relacionadas con la comprensión, no estará de más hacer referencia a aspectos semánticos relacionados con las palabras (conceptos) prestar y comprar. Cualquier niño de 12 años ante la pregunta: ¿"Qué harías si necesitas pan y no lo tienes?", responde: "*Comprarlo* en la panadería". Referida al dinero, la pregunta: "Qué harías si necesitas dinero y no lo tienes", deriva en la respuesta: "Pedir *prestado* a un banco".

Ahora bien: *comprar* lleva implícita -en esta edad- la idea de ganancia; *prestar*, sin embargo, sólo exige la obligación de devolver igual cantidad o la cosa misma prestada. Por tanto, el sistema se entiende bien cuando sólo se pregunta o se reflexiona sobre la función prestadora del banco. Aquí el banco presta y el sujeto devuelve. Y para que esto funcione sin problemas se exigen "papeles", como ya se puso de manifiesto. Pero cuando se indaga sobre la forma mediante la cual el banco gana dinero, no hay sistema que permita realizar una adecuada comprensión. Prestar no es vender. Un bolígrafo, un libro, una película... se presta y se devuelve sin más. Por otro lado, el libro o el bolígrafo, se pueden vender y, de hecho, se han comprado. Pero el dinero, en esta edad, aunque se puede prestar, no se vende. ¡No es una mercancía!. Por ese camino, en consecuencia, no parece posible que los niños entiendan el elemental proceso mediante el cual los bancos establecen sus ganancias.

Nos encontramos, en efecto, con lo que denominamos la comprensión de la relación intransitiva del dinero. Es decir, con la comprensión del fenómeno del dinero que se vende o se compra a sí mismo. Lo hemos dicho e insistimos; esta relación intransitiva es contraintuitiva y violenta profundamente el esquema natural de compra-venta. Esto es especialmente llamativo porque los sujetos responden a las preguntas 4 y 5 tras haber realizado juicios de valor (pregunta 3, que en este estudio no hemos considerado) sobre el hecho, perfectamente conocido por ellos, de que los bancos exijan más dinero que el que prestan. Aunque esta práctica sea valorada muy negativamente desde un punto de vista moral o ético, parece que se olvida como tal práctica por completo un momento después, cuando reflexionan sobre la forma que los bancos tienen para obtener ganancias. Así pues, se afirma que los bancos prestan dinero; se valora negativamente que pidan intereses; pero no se acierta a conjugar y a integrar en un sistema que la exigencia de intereses constituye la primera y más elemental forma de entender la ganancia de los bancos. ¿Cómo se puede interpretar todo esto?. Desde luego no resulta fácil. Se hacen necesarios nuevos estudios que ahonden en todos estos aspectos y consigan arrojar luz sobre los numerosos puntos oscuros que esta primera aproximación pone de manifiesto. Ofrecemos, para terminar, alguno de estos temas que necesitan, como decimos, mayores aclaraciones.

1.-¿Los bancos pagan dinero a los ahorradores?. ¿Por qué?. ¿De dónde sacan el dinero para hacer esos pagos?, etc.

2.-¿Por qué prestan dinero los bancos?. ¿Tienen obligación de hacerlo?.¿Ganan haciéndolo?. ¿Cómo?. Etc.

3.-¿De dónde sacan los bancos el dinero que prestan?

4.-Las cosas que se compran a plazos son (o suelen ser) más caras que si se compran al contado. ¿Por qué se compran las cosas a plazos?

5.-Cuando se paga más, ¿qué es lo que se compra a plazos? etc...

Ahondar en estas y otras cuestiones similares podría ayudarnos a encontrar algún sistema en la mente infantil aunque fuera muy rudimentario y a descubrir qué es lo que impide una comprensión coherente tanto del funcionamiento de los bancos como del sentido de los intereses que deben ser colocados en el mismo nivel en el que se colocan las ganancias cuando se reflexiona sobre la compra-venta de mercancías.

REFERENCIAS

- BERTI, A.E. y BOMBI, A.S. (1981). *Il mondo economico nel bambino*. Firenze: La Nuova Italia.
- DANZIGER, K. (1958). Children's earliest conceptions of economic relationships (Australia). *Journal of Social Psychology*, 47. 231-240.
- DELVAL, J. (1989). La representación infantil del mundo social. En TURIEL, E., ENESCO, I. y LINAZA, J., *El mundo social en la mente infantil*. Madrid: Alianza Psicología.
- DELVAL, J., SOTO, P., FERNANDEZ, T. y Otros (1971). Estructura y enlace de los conocimientos científicos: Ciencias sociales. Las nociones de Economía y poder. Memoria de Investigación. Universidad autónoma de Madrid.
- ENESCO, I., DELVAL, J. y LINAZA, J. (1989). Conocimiento social y no social. En TURIEL, E. y Otros, *El mundo social en la mente infantil*. Madrid: Alianza Psicología.
- FURTH, H.G. (1980). The world of grown-ups. Children's conceptions of society. Nueva York: Elsevier North Holland.
- JAHODA, G. (1981). The development of thinking about economic institutions: the bank. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1. 55-73.
- STRAUSS, A.L. (1954). The development of conceptions of rules in children. *Child Development*, 25, 192-208.

