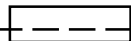
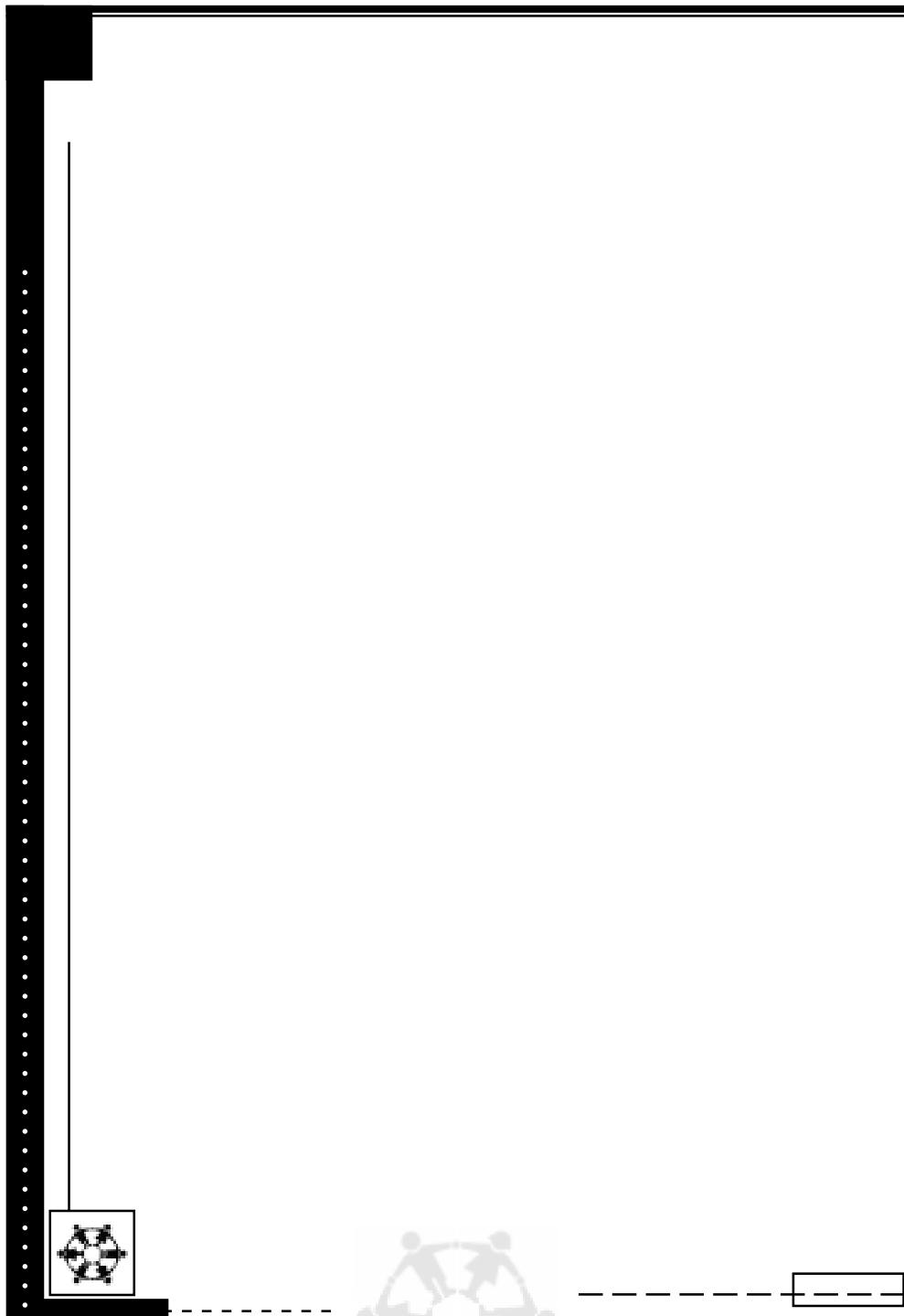




RED LATINOAMERICANA DE SOCIOECONOMÍA SOLIDARIA - REDLASES

CÓMO COMENZAR UNA RED DE TRUEQUE SOLIDARIO





CÓMO UTILIZAR ESTA CARTILLA

Esta cartilla es una respuesta a muchas demandas que hemos recibido a lo largo de los últimos tres años en el Programa de Capacitación Permanente del Nodo Obelisco de la Red Global de Trueque. Nunca quisimos editar un libro de texto que cristalizara el “conocimiento” necesario para empezar una actividad altamente innovadora como son los clubes de trueque enlazados en redes (locales, regionales, nacionales...) porque ese conocimiento es tan dinámico y cambiante que nunca parecía “listo” para publicar. Sin embargo, hay invariantes, hay situaciones que se repiten tantas veces que decidimos ponerlas aquí para que los que se inician no se sientan tan solos y se animen a seguir buscando con nosotros. Por ejemplo: los bonos de Sao Paulo inspiraron los de Bogotá y los de Valparaíso y éstos los de Cochabamba. Fortaleza y Villa Mercedes plastificaron sus bonos para tenerlos por un buen tiempo... ¿Cuál es la mejor forma? Ninguna. O todas. Toda aquella que es apropiada *responsablemente* por un grupo dispuesto a *innovar* para construir una sociedad más justa y participativa para todos, con la generación de bienestar inmediato para los sectores sociales excluidos del proceso productivo y político.

En realidad, lo que van a encontrar aquí son indicaciones, sugerencias e informaciones dadas como respuestas “inspiradoras” a las dudas y cuestionamientos que nos han hecho grupos concretos en situaciones particulares. En otras palabras, es casi un libro colectivo, compilado por nosotros. No tiene la pretensión de transformarse en libro de texto, sino en un instrumento de ayuda para multiplicar una experiencia tan fascinantemente sencilla como polémica. Está abierta y necesita que sus nuevas preguntas y respuestas la hagan crecer y se incluyan en nuevas ediciones de esta misma cartilla o nuevas cartillas.

Fue escrita para los grupos que quieran lanzarse a la aventura de creer que *el dinero sustraído por el circuito financiero puede ser remplazado por una herramienta reparadora y constructora de un nuevo orden social*, redefiniendo nuevas relaciones sociales, nuevas relaciones de producción. La primera producción a que nos dedicamos en esta cartilla es la de *moneda social*, para liberarnos de la necesidad de dinero para construir nuestro bienestar inmediato y el de nuestros prójimos próximos. Después, vemos... Confiamos en la libertad de la creación y en la posibilidad de articularnos con otras formas de economía solidaria que “sufren” la ausencia de un mercado suficiente para sus productos por carencia de dinero. Confiamos en la posibilidad de encontrar salidas que aun no pensamos.

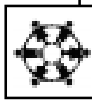
Porque ese camino lo estamos construyendo entre todos.

LEAN, CRITIQUEN, COMENTEN, SUGIERAN, HAGAN.

ENSÉÑENNOS DE SUS EXPERIENCIAS, COMPARTAMOS NUESTRAS RIQUEZAS.

Esperamos sus aportes, nuevos cuestionamientos y propuestas enviados a nuestras direcciones aquí presentes.

Heloisa Primavera / Carlos del Valle
por el Equipo de Capacitación
Nodo Obelisco RGT/REDLASES



Primeros pasos: Aclarando un poco qué es cada cosa

1- ¿Qué es economía solidaria?

Es una forma de economía destinada a producir bienestar colectivo y no acumulación de la riqueza. Muchas formas de producción pueden ser incluidas en esa clasificación, como las cooperativas, las pequeñas asociaciones de productores no formalizadas, pero su principal característica es que sus miembros se ayudan entre sí, promueven equidad en la distribución de las ganancias y participación activa de todos sus miembros, como forma de construcción democrática. Por otro lado, es importante estar alerta a la presencia de “formas solidarias” que no corresponden necesariamente a “funcionamientos” solidarios y democráticos, como es el caso de algunas cooperativas y asociaciones que practican concentración de poder y/o riqueza.

2- ¿Qué es socioeconomía solidaria?

Socioeconomía solidaria es una forma de economía solidaria que incluye al conjunto de participantes del proceso productivo en una sociedad, pensando al mismo tiempo en los individuos que la componen y en el conjunto de sociedades. Por lo tanto apunta simultáneamente a que:

a. la **producción** tienda a ser colectiva, para promover el uso eficiente de los recursos y sea utilizada para satisfacer necesidades en el corto plazo;

b. la **comercialización** sea justa, es decir, tienda a eliminar costos inútiles, como la intermediación innecesaria, al mismo tiempo que atienda a las condiciones de producción de lo que se comercializa, para fomentar un nuevo modelo de economía sin explotación entre las personas y sin destrucción de la naturaleza.

c. el **consumo** sea ético, favorezca la utilización de los recursos locales y que preserve el medio ambiente, teniendo en cuenta que, en el actual estado de concentración de la riqueza, debemos “vivir simplemente para que muchos puedan simplemente vivir”.

3- ¿Qué es el trueque?

Trueque es la forma primitiva de intercambiar productos o servicios por otros productos o servicios directamente, *sin la utilización de dinero*. Sus principales limitaciones son dos:

* no siempre quien necesita algo puede ofrecer algo a cambio a la misma persona que produce lo que el o ella necesita;

* no siempre los valores intercambiados son equivalentes.

Para remediar esa situación apareció la moneda. Con el tiempo la moneda



evolució, adquirió valor de reserva y se transformó en mercancía, es decir, pudo ser *acumulada* y guardada durante mucho tiempo, generando más monedas para los que las tienen. Por eso, esa “recuperación” del trueque tiene que ver con la vuelta al intercambio para satisfacer necesidades inmediatas y no con generar “moneda” para ser acumulada y usada en el futuro... La “moneda social” que se utiliza en el trueque – por definición – no puede ser acumulada, no debe ser ahorrada, como veremos más adelante.

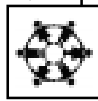
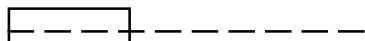
4- *¿Qué tiene que ver el trueque con la socioeconomía solidaria?*

En distintos países, en los últimos veinte años, empezaron a aparecer distintas formas de hacer transacciones sin moneda, ya sea por un sistema de *cuentas*, en el cual cada persona tiene derecho a cierta cantidad de débito (deuda) y cierta cantidad de crédito (ahorro), ya sea por la utilización de alguna forma de *vales* o *bonos* hechos, distribuidos y controlados por los mismos. Las experiencias pioneras fueron los LETS (Let’s play significa “juguemos”!) iniciados por Michael Linton en Vancouver (Canadá) en 1983, diseminados en Inglaterra, Escocia, Noruega, Finlandia, Belgica, Holanda, Francia y Australia; aparecieron luego, hacia 1992, los Talentos de Arau (Suiza) y los sistemas SHARE y las HORAS de Ithaca (Estados Unidos) que, impulsadas por Paul Glover como formas de moneda destinadas a promover el desarrollo local, cuentan hoy con más de 700 expresiones sólo en ese país. En Argentina, tres años más tarde apareció un sistema que al principio combinó ambas formas y hoy funciona principalmente con vales emitidos en forma descentralizada por los grupos de usuarios. La estrategia resultó extraordinariamente fértil, puesto que en cinco años pasó de unas veinte personas a más de 400.000! Hoy es conocida como Red Global de Trueque y es considerada una forma de economía solidaria ya que en ella *todos colaboran entre sí al ser productores y consumidores*: todos toman de la red en la misma medida que ofrecen, la moneda utilizada en ella no puede ser acumulada ni utilizada en el mercado formal. Además, la adopción de doce principios (más éticos que organizativos) como rectores de las prácticas de la red, garantiza la *transparencia* y *equidad* requeridas por la socioeconomía solidaria.



5- *¿Cómo nació la experiencia argentina?*

El primer Club de Trueque nació en Bernal, Provincia de Buenos Aires el 1º de mayo de 1995, con alrededor de 20 personas trocando entre ellas sus distintos productos y servicios: comida, ropa, artesanías,



servicios odontológicos, reparaciones del hogar. Con el tiempo se introdujo el «vale» , «bono» o «crédito», para facilitar las operaciones entre varios grupos, o miembros de distintos grupos o Clubes. Por ello hoy existen distintas clases de vales: *locales, zonales y regionales*. Actualmente existen más de 600 grupos en todo el país, en 16 provincias, como parte de la Red Global de Trueque Solidario. Se estiman en más de ciento cincuenta mil socios activos que concurren a más de una feria semanal, con un impacto sobre las vidas de un mínimo de 400.000 personas a lo largo y lo ancho del país. Los *productos, servicios y saberes* que hoy se intercambian abarcan desde alimento no procesado, comida preparada, ropa, artesanías, servicios varios para el hogar, servicios médicos, turismo, jardinería, astrología, tarot, análisis clínicos, electricidad, terapias tradicionales y alternativas, homeopatía, etc.

6- ¿Por qué llaman prosumidores a los socios de la Red?

Precisamente, porque todos son **productores y consumidores**... En la Red, no se puede – por definición – sólo producir y no consumir, porque se acumularían “papeles” que no valen nada en otros espacios de intercambio. Tampoco se puede sólo consumir y no producir porque la persona no tendría cómo obtener esos productos y servicios que sólo se “trocan” con moneda social y no pueden ser obtenidos con dinero... Por supuesto, a veces hay socios que “acumulan” cierta cantidad de créditos porque deben hacer transacciones por montos importantes en moneda social, como son los tratamientos con el dentista o las refacciones del hogar, como trabajos de albañilería, pintura, plomería, etc. y para hacerlos deben “ahorrar” esas cantidades, si el profesional no conoce la Red, no le tiene confianza a la persona y no le permite entregas semanales. Siempre que es posible, los impulsores deben explicar que el mecanismo “redistributivo” de una la red solidaria debe implicar que algunos valores puedan ser “corregidos” para abajo (los trabajos de los profesionales y empleados, por ejemplo) mientras otros deben ser ligeramente incrementados en su valor en moneda social (como son los trabajos cuyos insumos implican alto costo en dinero, cuya mano de obra en el mercado formal es muy poco valorada o cuyos productores se encuentran en situación de desempleo prolongado, por ejemplo). Al contrario de lo que pasa en el mercado formal, en el trueque no es necesario que las cuentas “cierren”, sino que las necesidades sean satisfechas en condiciones de solidaridad, desarrollo de la habilidad emprendedora y de la responsabilidad que cada miembro tiene sobre su comunidad. Es necesario un cambio de actitud, en realidad, un cambio de paradigma... o modelo mental para pensar esta transformación.

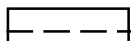


7- ¿Quiénes apoyan a la red del trueque?

Esa inmensa red de *multitruque con moneda social* genera hoy muchísimas operaciones entre personas de varios grupos de una misma ciudad o de distintas regiones; con o sin moneda social, por intercambio directo. Gracias a ello, ha empezado a contribuir bastante significativamente a mejorar la situación de depresión - psicológica y económica - de grupos sociales excluidos del mercado de trabajo y se ha ganado el apoyo de distintos sectores sociales, de organizaciones no gubernamentales y también gubernamentales. Desde 1997, cuando la Secretaría de Promoción Social y luego la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires apoyó por primera vez a la experiencia, no han cesado los adhesiones de otros sectores, de ejecutivos y legislaturas de distintas provincias y municipios, hasta llegar, en diciembre del 2000, a la firma de un Convenio con el Ministerio de Economía de la Nación que, a través de su Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, la ha declarado de interés nacional y se ha propuesto a apoyar su difusión y desarrollo en todo el territorio nacional. Otros ejemplos innovadores son los acuerdos establecidos en municipios como Plottier (Neuquen), para que los vecinos paguen sus impuestos atrasados con "trueque directo" de sus productos o servicios, y en otros casos, como los de Venado Tuerto (Santa Fe) y Gonzales Chaves (Buenos Aires) donde la moneda social local es aceptada como herramienta de intercambio para innovar la modalidad asistencialista de las políticas sociales. En otro ámbito, en octubre del 2000 un juez de familia aceptó el pago de pensión alimenticia de un padre desempleado sin recursos patrimoniales, en cuotas mensuales de... moneda social.

8- ¿Qué es un Nodo de trueque?

El grupo fundador de este movimiento lo denominó Club de Trueque, teniendo en cuenta la característica de pequeño círculo cerrado y las relaciones cercanas que lo conformaban en ese momento. Cuando aparecieron nuevos clubes - que operaban con el mismo sistema - pareció era útil cambiar su nombre para "Red" del Trueque, para permitir que cualquier miembro de un club pudiera hacer transacciones con cualquiera de otro club: en ese momento, los clubes pasaron a llamarse Nodos, porque éstos designan los puntos de cruce, los lugares de encuentro de la red. También se pretendió aludir a la "igualdad" de los grupos que conforman la red, que por definición, no tienen jerarquías, son todos pares entre sí. Tal vez por ello funciona sin cuestionamientos un principio de autonomía de los Nodos, sólo controlado por su necesidad de pertenecer a un conjunto más amplio - la Red - para lo cual deben mostrar la *equidad de sus propuestas y transparencia de su gestión*. Así por ejemplo, en la primera etapa, todos los miembros recibían 20 "créditos" al ingresar al Club. Luego, cuando esa suma fue considerada baja, porque se verificó que había suficiente producción



para aumentar la cuota, se la aumentó a 50 “créditos” para todos los socios de los nuevos nodos y luego las demás regiones hicieron lo mismo. “Crédito” es el nombre dado por los fundadores al primer vale de intercambio (“ticket trueque”) de Bernal; en Sao Paulo se los denomina “bônus”, en Rio de Janeiro “Tupis”, en Fortaleza “Palmares”, en Florianópolis “ecosoles”, en Colombia, Chile y Bolivia “talentos”. En todos los casos, se trata de monedas sociales gestionadas por los usuarios productores y consumidores, es decir, por los “prosumidores” de la Red.

9- ¿En qué países funciona la RGT?

El modelo argentino se empezó a difundir a otros países de América Latina a partir de 1998: Brasil, Uruguay, Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia, Honduras, El Salvador, Canadá, México, Chile... En cada país y cada ciudad, las iniciativas se han hecho según condiciones particulares, tendiendo a una alta descentralización antes que a la preocupación de crear una moneda única. En noviembre de 1999 se realizó en Buenos Aires un Seminario en el cual se constituyó la RedLASES (Red Latinoamericana de Socioeconomía Solidaria) como grupo impulsor destinado a construir nuevas redes de clubes de trueque en sinergia con otras formas de economía solidaria. Así nacieron las interacciones con el Programa de Economía Popular Solidaria, impulsado por el Estado de Río Grande del Sur (Brasil), la articulación con el Forum de Cooperativismo Popular de Río de Janeiro, el Banco Palmas en Fortaleza (Ceará, Brasil), el Instituto de Ecología Política de Chile (Santiago) y la Asociación Voces Libres de Bolivia (Cochabamba) con sus programas de microcrédito con tasa cero de interés, en beneficio de poblaciones vulnerables.

10- ¿Cuáles son los productos más importantes de la RedLASES hasta el momento?

Las experiencias acumuladas a lo largo de los dos últimos años han demostrado que se pueden establecer alianzas entre distintas formas de economía solidaria, manteniendo las características de cada grupo / institución / comunidad. Como hemos nombrado en la respuesta anterior, han sido fructíferas experiencias de trueque implementadas en cooperativas populares, asociaciones mutuales y beneficiarios (individuales o colectivos) de programas de microcrédito en distintos países. Esta es una veta que creemos importante seguir explorando, puesto que es necesario que haya total comprensión e identificación con la propuesta de *multitruque con moneda social* para que se produzca sinergia y no desmovilización del capital social acumulado, para que haya apertura a nuevas expresiones de la creatividad y responsabilidad histórica de cada grupo.



Segundos pasos: Como organizar una red de trueque solidario

11- ¿Cómo se empieza a organizar una red de multitrueque con moneda social?

En nuestra experiencia, los mejores resultados se producen cuando se parte de un grupo de unas *20 personas como mínimo*, para empezar. Si son 30 mejor, pero si son 50 o más es necesario tener muy buenas técnicas de conducción grupal o deberá tratarse de un grupo previamente organizado alrededor de una temática común, económica o no. De todos modos, el grupo debe estar conducido por un *pequeño grupo de 2-5 líderes* con nombre y apellido, para que las responsabilidades queden claras y su entusiasmo se transmita a los demás. En todo momento, ellos deberán dejar en claro que esa tarea es *rotativa* y que no tienen ningún interés en conservarla, sino todo lo contrario: para que la red crezca, el sistema debe multiplicarse con facilidad. Parece ser que una de las condiciones para generar grupos participativos y de alto crecimiento es que los líderes muestren que están *generando sucesores desde el inicio del proceso*. También es por eso que las tareas de coordinación deben ser *retribuidas* en moneda social: para que otros puedan aspirar a formar nuevos Nodos, redes o clubes, según como elijan llamarlos. El grupo impulsor debe hacer reuniones de lectura de materiales disponibles, para sacarse dudas y adaptar la experiencia a las condiciones locales y también es recomendable que esté en contacto con grupos o personas de mayor experiencia. Para ello, tenemos una línea abierta en la lista de correo redlases@egroups.com, a la cual se puede acceder desde el sitio www.redlases.org.ar, donde el equipo de capacitación brinda asesoría a los grupos que lo soliciten, mediante acuerdo de alguna forma de retribución, como indica el principio agregado por nosotros como 13°. El otro secreto de la formación de sucesores es garantizado por la forma de gestión: *transparente y generadora de equidad*, con la libertad de hacerla con el estilo propio del grupo que lo está ejerciendo... *No hay nada escrito acerca de la mejor manera de hacer las cosas, ni prácticas que no se puedan cambiar.*

12- ¿Debe el grupo impulsor “practicar” antes de organizar la feria con invitados?

Definitivamente, sí! No hay ninguna duda que la feria sólo debe ser organizada cuando el grupo impulsor (GI) ya puede contestar (algunas) preguntas y dudas desde su experiencia! Para ello, sugerimos como buena alternativa la de hacer, todas las veces que el GI se encuentra para



preparar el lanzamiento de la Red, el mismo juego que recomendamos se haga todas las veces que hay feria, hasta cuando el grupo ya está muy numeroso. Lo que se puede hacer en esos casos, es separar en pequeños grupos para que todos puedan hablar, pero en nuestra experiencia es necesario insistir para que



todos los participantes lo hagan al menos una vez por mes, cuando la feria ya se reúne todas las semanas. Cuando esta práctica se implementa desde el comienzo, es posible que se instale como propia del grupo; sino, la creen innecesaria y empiezan a tratar la red de trueque como “remedio” para la pobreza y el desempleo y no como “forma de inventar nuevas relaciones sociales!” Tan simple como eso. Por otro lado, el “juego” no lo es por ser una broma, sino por ser repetitivo y tener reglas... Para poder mejorar y lograr excelencia en los resultados! Lo denominamos REINVENTAR EL MERCADO y también es conocido como “de las cinco columnas” porque utiliza cinco indicadores acerca de los participantes, que apuntando a conocer cuál es el mercado potencial que estamos generando cuando nos contamos todas esas cosas... Insistimos: aunque parezca inútil y repetitivo, es fundamental hacerlo todas las veces desde el inicio. Cada día, cada persona puede mostrar un nuevo aspecto de su vida como “productor” o “consumidor”, puede cambiar su “marketing” personal o de sus productos o servicios! En grupos de 50 - 70 personas, esta etapa puede durar hasta 90 minutos (hay que saber animarla para que la gente no se aburra...) y en poco más de 60 minutos se hace la feria, lo que muestra la importancia del aspecto de las relaciones entre las personas en las redes de trueque.

El juego de REINVENTAR EL MERCADO consiste en que, uno por uno, cada participantes enuncie, en el orden en que se encuentran sentados, los siguientes indicadores:

1) Nombre y teléfono/dirección: (Esta información permite generar relaciones de confianza al interior del grupo, al exponer la identidad de todas las personas por igual; además, posibilita el contacto posterior para la realización de transacciones y la formación de un catálogo general. De todos modos, es importante reconocer que la mayor parte de las operaciones se hace a partir de las relaciones personales y no de la pura información de los catálogos)

2) Actividad principal que desarrolla o desarrollaba en el mercado formal, tanto en el área de productos como de servicios y que está dispuesto a ofrecer en la red: (Esta información permite que los demás sepan con qué clase de productos/



servicios se van a encontrar, para que puedan encargarnos para su consumo o informar a otros sobre su existencia)

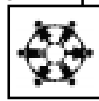
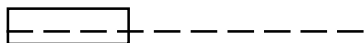
3) Saberes que puede enseñar ocasionalmente a miembros de la red, sin necesariamente pretender cobrar por ello o hacerlo siempre. (Esta actividad contribuye enormemente a que las personas descubran en qué pueden ser útiles a otras.)

4) Productos y servicios que obtiene u obtuvo anteriormente sin dinero: necesidades satisfechas. (Si se trata de alguien que concurre por primera vez, no tendrá experiencia en la red de trueque, pero aun así es muy importante que la persona busque en sus experiencias pasadas cuánto “trueque” ha hecho, para verificar como esa experiencia siempre estuvo presente. Por ejemplo, los niños se intercambian juguetes, los adolescentes, ropas, los padres, comparten el traslado de los hijos al colegio. A su vez, los participantes que ya están frecuentando la red cuentan minuciosamente qué están tomando del grupo, de modo de mostrar distintas posibilidades (tal vez no “visibles” de entrada), el cambio de sus hábitos de consumo y el “ahorro” de dinero en productos que consumían antes en el mercado formal.)

5) Productos, servicios o « rarezas » que quisiera encontrar y aun no encontró: necesidades insatisfechas hoy. (Ésta es la oportunidad de que otros se den cuenta de que son “proveedores” potenciales de otros miembros del grupo, ya sea porque producen lo que otros necesitan, ya sea porque pueden empezar a hacerlo en el corto plazo, como prueba de la capacidad de desarrollo de nuevas habilidades.)

En el ambiente cordial del “juego”, es útil y revelador pedirles a los participantes que estén alerta y levanten la mano todas las veces que escuchen los ítems 2 y 3, si llegaron a estar interesados en consumir tales ofertas, al mismo tiempo que lo hagan si pudieran producir lo que se solicita en el ítem 5. Con esta práctica muy simple, frecuentemente se empiezan a hacer negocios inmediatamente o, al menos, se visualiza muy concretamente el mercado potencial presente: ésta es, pues, una forma de “reinventar el mercado”...

Cuando la feria está funcionando, es muy importante reunirse regularmente, todas las semanas, aunque haya poca gente, para que la feria quede identificada como un espacio proveedor regular. También lo es, lograr el compromiso de que nadie desista antes de tres meses de experiencia, para que cada persona tenga la oportunidad de ponerse a prueba como prosumidor (productor/consumidor) con una actitud nueva frente a lo que puede llegar a hacer! En nuestra experiencia, ha sido útil para el crecimiento del grupo incluir alguna actividad recreativa o mística, según el grupo vaya aceptando, y hacerlo en todas las sesiones para no reducir la actividad a un “supermercado de desempleados”, como ha definido algún alumno del Programa de Capacitación Permanente... Por ello, también es importante que el lugar sea atractivo, agradable, prolijo y limpio, de modo que sea placentero a volver la próxima semana, aun sin



ser lujoso. Si estas condiciones son observadas, si el Grupo Impulsor informa sobre lo que está ocurriendo en otras partes del país o de la región, invita a los participantes nuevos a incorporarse con el propósito de emprender para ellos, al mismo tiempo que hacer crecer la Red, en poco tiempo se sienten identificados como protagonistas de una propuesta social y no solamente de una actitud de remediar su situación personal. Inversamente, si no hay mística de tal construcción en el GI, los participantes se limitan a “trocar” y “hacer la suya”...

13. ¿Cómo se lanza la primera Feria de demostración con invitados?

Ese evento debe ser preparado muy cuidadosamente, con la invitación pensada para cada grupo invitado. Como siempre, hay más de una manera de hacer las cosas y vale la creatividad de cada Grupo Impulsor y la historia de cada lugar. De todos modos, en la invitación (escrita o no) los participante deberán ser convocados para llevar cierta cantidad de productos para trocar, aunque sean algunos alimentos básicos tomados de la alacena de la casa, aunque sean prestadores de servicios. *Eso les permitirá practicar esa actividad que es muy distinta a las demás formas de intercambio a las que estamos acostumbrados.* Se prepara un lugar como para una fiesta, se acuerda un cierto “valor mínimo” para que las personas pongan en juego y que no debe exceder a una suma que todos puedan aportar, por ejemplo, el equivalente a un mínimo de veinte y máximo cincuenta “litros de leche”. Ese valor deberá ser ajustado en cada caso. Para la ocasión deberán estar hechos los “vales de trueque”, cuyo nombre eligió previamente el GI (“créditos”, “talentos”, “bonos”, “tupis”, “palmares”, etc) y estimada la cantidad de bonos que el “COBANCO” tendrá que rendir en su contabilidad. Una cantidad razonable es tres veces el número máximo de socios del inicio del proceso. Por otro lado, si la unidad monetaria local es el peso, es bueno utilizarlo como equivalente para ayudar a que las personas no se confundan con la manipulación de los valores. Suele ser más complicado buscar valores intermedios como el valor de la hora de trabajo según determinado índice, porque finalmente este será convertido en alguna moneda formal. *Preferimos mostrar la diferencia de la moneda social con la formal en la práctica, antes que en la teoría.* Lo más importante es decidir cuánto se va a distribuir por persona, hacer que cada persona firmé un documento en que se compromete a devolver los vales si se retira de la Red, para lo cual, si los hubiese gastado, deberá producir algo nuevo y trocarlo en la Red para obtener nueva cantidad de moneda social.

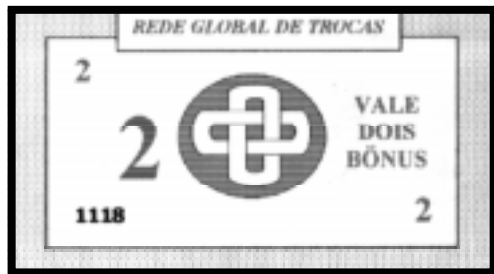
Veamos un ejemplo concreto: invitamos a 30 personas y calculamos en 50 unidades (equivalentes a 50 “Reales” o “Pesos”) la cantidad necesaria para una formar una buena masa de moneda social para permitir operaciones que hagan una diferencia en el presupuesto de la familia. Empezamos entonces por hacer entrega en la primera feria de 20 unidades de moneda social, que vamos a llamar “girasoles” en este caso. Pensemos, además, que la cantidad que



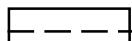
cada socio va a recibir como total será de 50 girasoles, que transformados en moneda formal comprarían 50 litros de leche, estimando el valor de un litro de leche en 1 Peso, Real o la moneda formal del país. A la primera feria, cada persona deberá traer el equivalente en productos a unos 20-30 "litros de leche" para trocar y estar preparada para que las operaciones no "cierren" ese día. Probablemente, todos los productos no serán trocados por todos, pero se podrán encargar para una próxima feria o para entrega fuera de la feria, si los participantes acuerdan entre ellos. Para saber que estamos operando bien, debiéramos tener siempre la misma cantidad de moneda social con nosotros, luego de haber hecho los intercambios; o menos, porque significaría que le consumimos a otros que en estos momentos tendrían nuestros billetes. En cambio, con este sistema nunca nos "endeudamos", mas que por pequeñas cantidades que "anotamos" en la memoria... y lo debemos por la confianza que nos tienen. El compromiso que cada participante deberá firmar al comienzo de la Feria deberá indicar que se compromete a permanecer en el grupo o a entregar la misma cantidad de productos necesarios en ese grupo por aquel valor recibido en girasoles. Si se retira por un tiempo y vuelve, no vuelve a recibir porque "sus" girasoles ya están circulando en la Red...

14. ¿Cómo se calculan cuántos billetes y de qué valores hay que imprimir?

Bien, como habíamos empezado en este ejemplo, si estimamos en 1 Peso el valor de un litro de leche y si "fabricamos" nuestro Girasol equivalente al Peso, entonces 1 Girasol podrá ser trocado por el equivalente a "1 litro de leche" en cualquier producto. Ahora bien, si calculamos que 50 Pesos es suficiente para empezar a hacer una diferencia en las cuentas familiares mensuales y si nuestro grupo se compromete a producir como mínimo 50 Pesos para "trocar" en la feria solidaria, podemos entregar 20 Girasoles en la primera feria y luego ir aumentando 10 Girasoles cada dos semanas hasta llegar a 50. Si teníamos un grupo de unas treinta personas invitadas, ellas utilizarán 30 veces 50 Girasoles, es decir, 1500 Girasoles.



Por otro lado, como estimamos que un buen número máximo para un primer grupo (Nodo o Club) es de 100 personas, deberemos producir un total de 5000 Girasoles, es decir, 100 veces 50. Los valores de los billetes, sus diseños, sus dibujos deberán ser resultado de la creación colectiva, para lo cual



tienen en esta cartilla varios ejemplos de lo que se hizo en Sao Paulo, Rio de Janeiro, Florianópolis, Santiago de Chile, Valparaíso, Catamarca, Bogotá... Pero es útil que haya una importante cantidad de las monedas (0,25, 0,50 y 1) y billetes (2, 5, 10 y 20) de menor valor en cada país, de modo que las cuentas sean fáciles y las personas no tengan la posibilidad de confundirse con nuevos cálculos.

Recordemos que ya les estamos pidiendo la “magia” de creer que ese papel abundante - que se parece mucho a “dinero de juguete” - sea visto dinero legítimo y eso no es poco... en las primeras ferias!

Entonces, para cerrar nuestra respuesta contable, los 5000 (cinco mil) Girasoles de nuestra primera edición del ECOBANCO podrían estar conformados por :

100 billetes de 10 G (1000 G) más 400 billetes de 5 G (2000 G) más 500 billetes de 2 G (1000 G) más 500 billetes de 1 G (500 G) más 500 billetes de 0,50 G (250 G) más 1000 billetes de 0,25 G (250 G). ¡ SUMEN TODO Y TENDRAN LOS 5000 G!

Cada participante recibiría en este caso sus 50 G así distribuidos: 1 billete de 10G, 4 billetes de 5G, 5 billetes de 2G, 5 billetes de 1G, 5 billetes de 0,50G y 10 billetes de 0,25G!



15. ¿Cuál es el respaldo de la moneda social, sea ella “girasol”, “talento” o “crédito”?

Una de las características de la moneda social es, precisamente, su carácter social: *ella es creada, distribuida y administrada por sus usuarios, que la usan para intercambios dentro de un círculo cerrado*. Su único respaldo es la capacidad de producción y el compromiso de consumir de la Red. No hay respaldo en oro (que dicho sea de paso, dejó de existir en 1971...) sino en la confianza que se tienen unos en otros, siendo todos los participantes son responsables de todo. Fue necesario recurrir a la Historia para conocer desde cuándo hubo reacciones claras frente a las estrategias de concentración de la riqueza y en qué estaban éstas basadas. Por ejemplo, Pierre Pesant, Señor de Boisguillebert, consejero económico del Rey Luis XIV, ya había advertido los efectos de lo que denominaba “moneda criminal” hace más de tres siglos! El sostenía que el dinero no debiera servir para otra cosa que no fueran las transacciones, que debía ser sólo un “*serviente del comercio*”, ya que su atesoramiento producía consecuencias sociales nefastas al interrumpir la fluidez del circuito de intercambio! En 1694 le escribió al Rey una carta donde afirmaba que “para que un país sea rico no es necesaria mucha plata, sino que el mercado circule



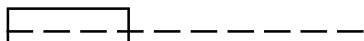
permanentemente”!! Un siglo y medio más tarde, fue el austroargentino Silvio Gesell (1862-1930) quien construyó la piedra de toque de la teoría que hoy ayudó a fundar propuestas de monedas libres de interés o tasas negativas aplicadas a la acumulación de la moneda. En su obra “El orden económico natural” diseñó finamente todo un sistema económico alternativo, que fue aplicado exitosamente en Wörgl durante la crisis de los años '30. Cuando más de trescientos municipios empezaron a interesarse por la experiencia, el Banco Nacional de Austria consideró que su monopolio corría peligro e inició una acción legal para que se prohiba la emisión de la moneda local que había reducido el desempleo en un 25% en menos de dos años... Pero gracias a la crisis económica y social mundial, la estrategia de la RGT en Argentina, logró que los clubes de trueque sean declarados de interés nacional por el Ministerio de Economía, quien se comprometió a apoyar su difusión en todo el territorio nacional.

16. ¿Es posible cambiar sólo con las ferias el modelo de pensar y actuar la economía?

En nuestro entender, las ferias son fundamentales pero no alcanzan para construir nuevas relaciones sociales y de producción, porque el modelo dominante es muy fuerte y viene mezclado con nuestras prácticas más elementales: *aprendimos a competir y no cooperar, tendemos a maximizar la ganancia y ahorrar para el futuro...* Todas desviaciones del paradigma de la escasez en que vivimos, nos guste o no reconocerlo! Como propuesta tenemos el Programa de Alfabetización Económica, en sus versiones presencial, a distancia y mixta, con el cual estamos desarrollando la formación de un Cuerpo de Impulsores de Economía Solidaria en América Latina, para promover ese cambio de paradigma. El Programa apunta a dos áreas del conocimiento: la primera apunta a mejorar las estrategias de *negociación* al interior de los grupos y la segunda a construir nuevos perfiles *emprendedores* .

17. ¿Podría profundizar los contenidos del Programa de Alfabetización Económica?

Partimos de la teoría triádica del poder, de W. De Gregori, que plantea el poder como fenómeno inherente al ser humano! Sería inútil intentar escapar de las mallas de la red... del poder! ¿Será así ? ¿Será posible cambiar? ¿Será realmente necesario gastar tanta energía en ese juego que parece ser sin fin? Trataremos de mostrarles aquí una *explicación* distinta y una *técnica* muy sencilla con la que trabajamos al interior de la Red Global de Trueque, desde el programa de capacitación permanente llevado a cabo desde el Nodo Obelisco y que nos da buenos resultados: nos lleva a una mejor calidad de vida y ahorro de energía, nos permite pasarla bien y hacer pasarla bien a otros! Para ese autor, el poder es un *juego de tres subgrupos, en constante movimiento. Es posible observarlo,*



cambiarlo y conducirlo! El subgrupo que detiene el poder en determinado momento se denomina subgrupo *oficial* y, por supuesto, intenta mantenerse en el poder (si le conviene, claro está) todo el tiempo posible, utiliza todas las herramientas a su alcance, hace normas, cambia las normas, “compra votos”, etc. Para su pena, siempre hay algunos integrantes que se le oponen e intentan desplazarlo de su lugar; son denominados subgrupo *antioficial*: basta que alguien tenga una idea –muy sencilla, muy chiquita– para que otro alguien crea... exactamente lo opuesto! Así se arma el juego: el *no estoy de acuerdo!* expresado de muchísimas formas es el síntoma de la aparición del juego del poder! Si no lo creen, hagan la prueba con ustedes mismos, fíjense cuánto tiempo pasa antes que esa expresión aparezca en sus a cabezas cuando alguien empieza a hablar. Pero no está todo perdido, precisamente, porque falta el tercero del juego, el subgrupo *oscilante* que ayuda a cambiar de posición, a uno o a ambos! También es conocido como disponible, ya que está dispuesto a negociar, tener cabeza fría y hacer los cálculos para ver a quién apoya... tal como las mayorías silenciosas que deciden las elecciones!

¿Cómo se pone en práctica esa teoría en la Red del Trueque?

En los Nodos, adoptamos una técnica denominada **Dinámica Grupal Explícita**, que consiste en dividir las tareas de conducción del grupo en muchas tareas chicas, negociar por períodos relativamente cortos las funciones de cada participante en cada una de ellas y hacerlas rotar, permanentemente! El que anima, el que controla, el que cobra, el que canta o cuenta chistes! Todos los roles son necesarios para el crecimiento de un grupo tan complejo como cualquier grupo humano! *Sólo hay que encontrarle la vuelta para que la gente participe!* En las ferias semanales, desde una coordinación compartida, los roles mínimos son los de: *animador* (que da la palabra y conduce la reunión como “dueño de casa”), *repcionista* (quien recibe y ubica a las personas, nuevas y “viejas”),

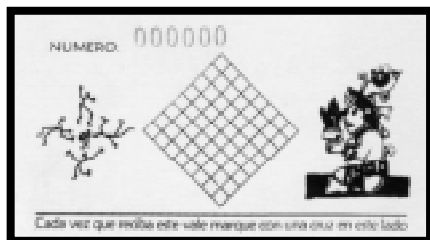
cronometrista (quien cuida la duración del tiempo para que la actividad termine a horario), *secretario* (anota los nombres, teléfonos y ofertas para que después se confeccionen los listados), *monitor de calidad y precio* (quien releva la información y sugiere modificaciones, para promover *calidad y solidaridad* permanentemente), *detector de juegos triádicos* (para que los participantes empiecen



a oír hablar del *poder* como un *juego*) y *EPS* (quién señala conductas destacadas en capacidad *emprendedora, política y solidaria*). Se pueden agregar todos los que sean necesarios, a criterio del grupo.

¿Y qué tiene esta práctica que ver con el juego del poder? En respetar





la *oficialidad* delegada a cada uno por un corto período de tiempo, para que cada participante ejerza su rol, a su manera, con total PODER de decisión sobre su forma y contenido. En aceptar la *antioficialidad* que aparezca en forma de sugerencia o propuesta y no de “receta” u “orden”, de cómo hacer mejor las cosas para el crecimiento del grupo,

como personas y como empresa social. ANÍMENSE...

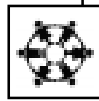
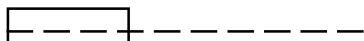
18. ¿Cómo es posible desarrollar la capacidad empresarial de personas que siempre fueron - en el mejor de los casos - empleados en el mercado formal?

La nueva panacea de los planes de gobierno son los planes dedicados a promover pequeñas y medianas empresas y también al sector microempresario, que es el nombre delicado con que se denomina actualmente a las masas crecientes de desempleados para siempre. Lo que no alcanzamos a comprender es la *amnesia oportuna* que omite que, si el dinero se escapó para el circuito financiero, de qué sirve crear *nuevos productores* si no les crean *nuevos consumidores*? En otras palabras, a quiénes creen que le van a *vender* si no hay plata circulando? Difícil de creer, pero explicable por la inercia de seguir haciendo siempre lo mismo... Para no quedarnos en las bellas palabras, el segundo bloque destinado a producir el *cambio de paradigma* está inspirado en la teoría del chileno Fernando Flores, que en su obra “Abrir nuevos mundos” (2000) plantea la posibilidad de reinventar identidades emprendedoras a la vez que solidarias y constructoras de democracia. Por ello, planteamos actividades permanentes que desarrollen nuestro ejercicio de la:

capacidad de ser solidarios : expresada, como mínimo, en *consumir* las mismas cantidades de moneda social *producimos* cada mes (*no ahorrar!*) y no sólo “ayudar a otro” a organizarse como se podría interpretar desde el significado corriente;

capacidad de ser emprendedores : en la cual empezamos a preocuparnos por producir con eficiencia (es decir, a producir con el menor costo la mayor calidad, tomando el máximo de insumos de la Red), además de proponernos aumentar gradualmente, todos los meses, la cantidad y calidad de productos y servicios que producimos y consumimos en este sistema solidario.

capacidad de ser políticos, es decir, responsables del bien común, en el sentido de asumir cada vez más roles para el crecimiento de la Red, como son la difusión del sistema, la negociación de espacios en la prensa, mejores espacios para las ferias, nuevos socios con nuevos productos, nuevas alianzas con otros sectores sociales, etc.



El *Programa de Alfabetización Económica* viene siendo implantado con impacto significativo , mostrándose capaz de articularse con otras formas de economía solidaria, como es el caso del *microcrédito*, que permite a sus usuarios acceder a una mínima cantidad de recursos en moneda del sistema formal, iniciarse en la producción y luego acceder al mercado cautivo de las redes de trueque, que les provee lo que el mercado formal les niega: *clientes prosumidores*, a los que les comprarán a su vez, evitando la concentración del eventual “excedente” en moneda social.

ESPERAMOS SUS DUDAS, SUS APORTES Y SUS PROPUESTAS DE INNOVACIÓN.

BIBLIOGRAFÍA MÍNIMA:

1. De Gregori, W. Cibernética Social y Proporcionalismo. ASICS, Bogotá, 1998.
2. Flores, Fernando, Charles Spinosa y HUbert Dreyfus. Abrir nuevos mundos. Iniciativa empresarial, acción democrática y solidaridad. Madrid, Taurus, 2000.
3. Kelly, K. Out of control. The new biology of machines, social systems and the economic world. New York, Addison Wesley, 1995.
4. Primavera, H. ¿Deber, ética o placer? Poder y ciudadanía. Buenos Aires, Nuevo Espacio, 2000.
5. Primavera, H., De Sanzo, C. y Covas, H. Reinventando el Mercado: la experiencia de la Red Global de Trueque en Argentina, Buenos Aires, PAR, 1998.

DISEÑO Y PRODUCCIÓN GRÁFICA
PÉREZ CARDENAL PRODUCCIONES
4292-3860 / 4392-1100
info@perezcardenal.com.ar
www.perezcardenal.com.ar



DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS DE LA RED GLOBAL DE TRUEQUE

- 1.** Nuestra realización como seres humanos no necesita estar condicionada por el dinero.
- 2.** No buscamos promover artículos o servicios, sino ayudarnos mutuamente a alcanzar un sentido de vida superior, mediante el trabajo, la comprensión y el intercambio justo.
- 3.** Sostenemos que es posible remplazar la competencia estéril, el lucro y la especulación por la reciprocidad entre las personas.
- 4.** Creemos que nuestros actos, productos y servicios pueden responder a normas éticas y ecológicas antes que a los dictados del mercado, el consumismo y la búsqueda de beneficio a corto plazo.
- 5.** Los únicos requisitos para ser miembro de la Red Global de Trueque son: asistir a las reuniones grupales, capacitarse y ser productor y consumidor de bienes, servicios y saberes, en el marco de las recomendaciones de los Círculos de Calidad y Autoayuda.
- 6.** Sostenemos que cada miembro es el único responsable de sus actos, productos y servicios.
- 7.** Consideramos que pertenecer a un grupo no implica ningún vínculo de dependencia, puesto que la participación individual es libre y extendida a todos los grupos de la Red.
- 8.** Sostenemos que no es necesario que los grupos se organicen formalmente, de modo estable, puesto que el carácter de red implica la rotación permanente de roles y funciones.
- 9.** Creemos que es posible combinar la autonomía de los grupos, en la gestión de sus asuntos internos, con la vigencia de los principios fundamentales que dan pertenencia a la Red.
- 10.** Consideramos recomendable que los integrantes no respaldemos, patrocinemos o apoyemos financieramente - como miembros de la Red - a una causa ajena a ella, para no desviarnos de los objetivos fundamentales que nos unen.
- 11.** Sostenemos que el mejor ejemplo es nuestra conducta en el ámbito de la Red y en nuestra vida fuera de ella. Guardamos confidencialidad sobre los asuntos privados y prudencia en el tratamiento público de los temas de la Red que afecten a su crecimiento.
- 12.** Creemos profundamente en una idea de progreso como consecuencia del bienestar sustentable del mayor número de personas del conjunto de las sociedades.
- 13.** En la economía solidaria, nada se pierde, nada se regala: todo se regala, todo se valora, todo se distribuye por igual.





www.redlases.org.ar

redLASES

Red Latinoamericana de Socioeconomía Solidaria



www.redlases.org.ar