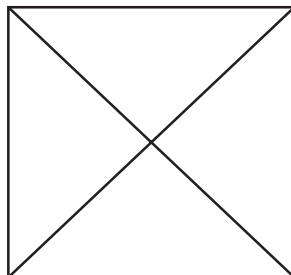




*Cómo crear una*  
**Red de Trueque**  
*en tu Comunidad*

*Didac Sanchez-Costa*

*Proyecto Ciudadanía Global*



Este libro se inspiró en el LETS LINK UK, una guía sobre la creación de Redes de Trueque que fue traducida del inglés por el autor en 1998; desde entonces éste ha conocido y participado en Redes de Trueque en Catalunya, Francia, Argentina, Uruguay y Chile, siendo Coordinador del Nodo Calahuala, la primera Red de Trueque de Valparaíso, Chile, entre septiembre y diciembre del 2001. El manual ha contado con la colaboración de Álvaro Antoniello, impulsor del Trueque en Uruguay, Heloísa Primavera, Christian Palma, Bernardo Reyes, Paulina Rosales y Patricia Godoy, sin los cuales no habría sido posible tener listo este manual.

El autor da expresa libertad de fotocopiar completa o parcialmente el presente manual con fines de difusión de las Redes de Trueque, lo que no impide hacer colaboraciones al n° de cuenta abajo descrito, lo que permite a los autores dedicarse profesionalmente a la difusión de nuevas socioeconomías solidarias en América Latina.

Para contactar con el autor: [camiditaca@yahoo.es](mailto:camiditaca@yahoo.es) - [itinerante@terra.cl](mailto:itinerante@terra.cl)  
Para pedir más copias: [www.iepe.org](http://www.iepe.org) - [economiaecologica@iepe.org](mailto:economiaecologica@iepe.org)

Para hacer colaboraciones voluntarias al **Proyecto Ciudadanía Global**, dentro del cual se encuadra la publicación de este Manual, sírvanse depositar aporte voluntario a la cuenta corriente del Banco La Caixa N°: 2100-0833- 33630- 2100 128 440

Hay otros materiales en preparación: un **Manual de Trueque para Redes tipo LETS**, un **Manual Mundo sobre las distintas formas de Socioeconomías Solidarias y Trueque** que hay el mundo, etc.

*El manual está estructurado de la siguiente forma:*

*A. ¿Qué es una Red de Trueque?*

*23 páginas para entender de que tratan las Redes de Trueque*

*B. ¿Qué hay que hacer para crear una Red de Trueque?*

*el grueso del manual para saber, paso a paso, qué hay que hacer para crear y administrar una Red de Trueque autónomamente.*

*C. ¿Qué hay que dar a los Usuarios?*

*Algunos materiales para que puedan ver lo que hay que dar a los usuarios. Pueden fotocopiarlos si quieren, al principio, para acelerar el proceso de creación de su Red, hasta que dispongan de modelos propios.*

*Todos los dibujos son de propiedad de Microsoft®*

En este libro se explica de forma sencilla y clara todo lo que hay que hacer para crear una Red de Trueque en tu comunidad.

Es mucho más fácil de lo que imaginas. Más que de saber hacer cosas, de lo que se trata es de tener ganas de hacer cosas, y de organizarse.

Y créannos: sólo con empezar van a tener más y más ganas de hacer cosas, ya que van a ir viendo las increíbles mejoras que produce en las personas y en la comunidad!

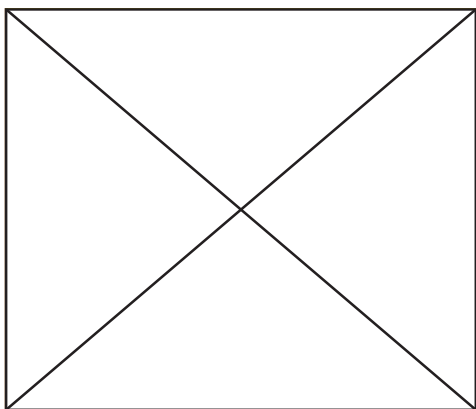
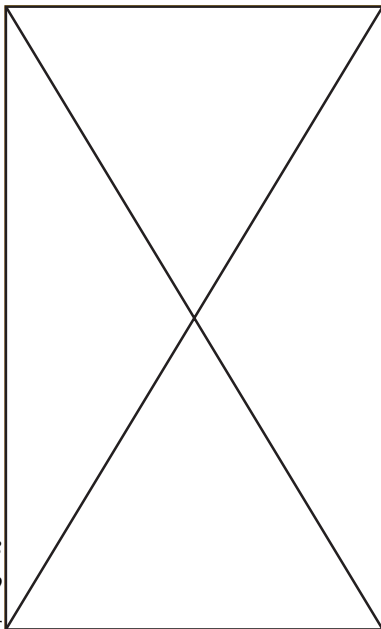
Las Redes de Trueque son mucho más que una forma de organizar lo económico: son una fuente de extraordinarias mejoras y transformaciones para las comunidades y para cada una de las personas que toman parte en ellas. Se crean nuevas formas de relación entre los vecinos y nuevas formas de entender la economía, despertando en cada uno lo mejor de sí mismo, al permitirle trabajar en lo que le gusta hacer.

Nacen nuevas amistades; se recupera la solidaridad vecinal, se crece en autoestima, tanto a nivel personal como comunitario; se estimulan cientos de proyectos nuevos; renace una familia extensa mucho mayor que da valor a los recursos locales sin depender de nadie más que de la capacidad de organización, confianza y solidaridad de la comunidad, de su entusiasmo y de su capacidad de inventiva e imaginación.

Se logran mayores niveles de autosuficiencia y gobierno de los asuntos económicos desde lo local, lo que permite establecer un nuevo nivel económico que complementa la economía nacional y transnacional con un nuevo eslabón económico más orgánico, humano y sostenible.

Se abren nuevos caminos; en sus manos está la posibilidad de transformar la vida de su comunidad.

¡Suerte!



# 2. ¿Qué es el Trueque?

## El Trueque Clásico

Todos hemos oído hablar del Trueque. Es la forma de intercambio más común y antigua del mundo.

Trueque  intercambio de productos sin dinero.

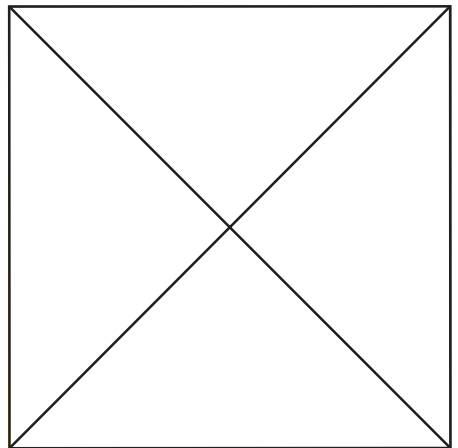
Pero el Trueque clásico que todos conocemos es el trueque directo, llamado también recíproco o de punta a punta, ya que solamente permite el intercambio de productos:

1. entre dos mismas personas,
2. en el mismo momento, y
3. por cosas del mismo valor

## Las Redes de Trueque

Las redes de Trueque, en cambio, permiten que el trueque se de:

1. entre distintas personas,
2. en distintos momentos, y
3. con cosas de distinto valor.



Se llama multirécipoco a esta nueva forma de trueque, y puede existir cuando el trueque se convierte en un sistema económico estable y organizado.

## ¿Cómo?

Creando una Moneda Social que sólo sirve en la Red

# Las Monedas Sociales

Las Monedas Sociales empezaron a funcionar en los años 80, y se desarrollaron fuertemente durante los 90, a partir de muchas otras experiencias precedentes de sistemas económicos alternativos basados en el trueque.<sup>1</sup>

Existen diversas maneras de organizar una Red de Trueque<sup>2</sup>. En todas ellas se crea una Moneda Social de carácter local para medir lo que es intercambiado mediante Trueque. El uso de esta moneda permite que el trueque deje de ser algo ocasional entre amigos y conocidos, para convertirse en un sistema económico estable y organizado .

La moneda social ofrece un nuevo modelo de economía a las comunidades que han decidido complementar sus actividades económicas normales con un sistema económico local basado en la solidaridad y la abundancia .



## ¿Y estas Monedas Sociales no son como el Dinero?

No. Las Monedas Sociales tienen una naturaleza muy distinta al Dinero, que no permite que su función como puro registro del trueque se desvirtúe, como ocurre con el Dinero. Las principales diferencias con el Dinero son:

1. No tiene intereses . Todos tienen igual acceso a ellas; acumularlas para especular con ellas no tiene sentido. Al contrario que con el Dinero.
2. No es escaso . El Dinero, como toda mercadería regulada por la ley de la oferta y la demanda, debe ser escaso. La Moneda Social no.
3. No son emitidos por un cuerpo central ajeno .
4. Permanece en las comunidades y no es absorbido, vía bancos, hacia la capital y el extranjero, como ocurre con el Dinero.
5. Son sólo un instrumento de medición , no un bien con el que comerciar, como el Dinero.

<sup>1</sup> Más adelante te contamos la historia de las monedas sociales.

<sup>2</sup> También más adelante te contamos con detalle las dos formas más comunes de organizar una Red de Trueque.

Todos pueden tener acceso a las Monedas Sociales, sin que haya intereses ni plazos de devolución determinados; no tiene sentido entonces prestar Moneda Social, menos aún cobrar por eso, y menos aún almacenarla. Si alguien la almacena, lo único que logra es no acceder a los bienes y servicios que le ofrece la red a cambio de los servicios que él ya ha ofrecido

### TRUEQUE CLÁSICO

Permite Intercambio  
entre:

Mismas personas,  
Mismo valor,  
Mismo momento

No existe el interés  
No existe la usura

No existen unidades de  
cambio ni de registro  
(monedas, billetes,  
cheques...)

Se basa en la confianza  
y el conocimiento  
previo entre quienes  
intercambian

Nadie carece,  
no hay abusos,  
no hay escasez,  
ni inequidad,  
ni jerarquías,  
ni subordinación

Satisface la  
economía local

### DINERO

Permite Intercambios  
con todo el que tenga  
dinero

Sí existe interés  
Sí existe la usura

Emisión  
centralizada de los  
billetes y monedas

Se basa en la escasez,  
la competencia  
y la coerción

No todos tienen;  
promueve abusos,  
escasez, inequidad, je-  
rarquías, subordinación  
y explotación

Satisface  
necesidades locales e  
internacionales  
a quien lo tenga

### RED DE TRUEQUE

Permite intercambios  
de distinto valor,  
en distinto momento y  
entre distintas personas

No existe el interés  
No existe la usura

Emisión no centralizada  
y democrática de la  
Moneda Local

Se basa en la confianza  
y la solidaridad, pero no  
sólo entre amigos y  
quienes ya se conocen

Al alcance de todos.  
Crea solidaridad, regene-  
ra tejido social,  
autoestima, autogestión  
y posibilidad de acceder  
a recursos locales

Satisface necesidades  
locales en función del  
éxito de la Red.

# El Dinero

Como sabemos, el Trueque ha sido en todas partes la primera forma de organizar la actividad económica entre los seres humanos. Cuando ésta se vuelve más compleja, con intercambios con otras regiones y objetos de consumo más elaborados, surge el Dinero para resolver las limitaciones del trueque clásico y hacer viable una actividad económica más amplia y dinámica.

El Dinero nace, por tanto, como una forma de medir lo intercambiado; algo así como un bien congelado, que puede ser guardado para no tener que intercambiar en el mismo momento cosas del mismo valor, con la misma persona.

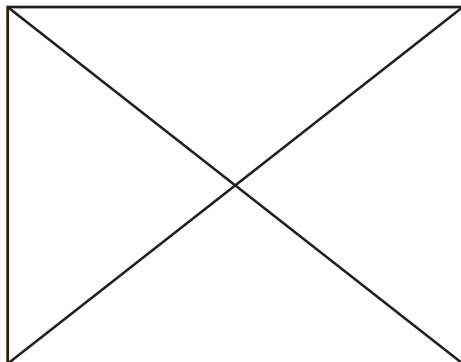
El Dinero fue, sin duda, un buen invento, y efectivamente cubrió esa limitación del Trueque clásico, por lo que todas las regiones del mundo crearon sus propias monedas.

Pero ¿qué pasó luego? Que el dinero se podía almacenar. Y si se puede almacenar ¿qué termina ocurriendo? Que se convierte en una mercadería más, como si fuera trigo o papas; y si a eso se le añade que puede ser prestado a quienes no tienen, a cambio de más dinero, nos quedamos con un dinero que deja de ser un puro registro y se convierte en lo que es hoy día: un bien escaso en manos de cada vez menos gente.

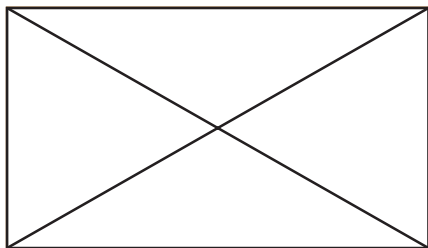
El Dinero perdió entonces, hace ya tiempo, su verdadero fin, dejando de ser un instrumento adecuado para regular de forma justa y equitativa los asuntos económicos entre los hombres y mujeres.

Cuatro de sus características distorsionaban, y lo siguen haciendo hoy, su papel como simple registro o medidor de lo intercambiado:

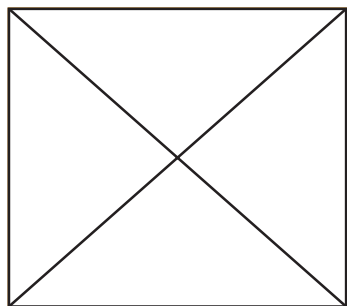
1. Puede ser acumulado indefinidamente.
2. Está ligado a la escasez : para mantener su valor debe ser escaso. Si todos tuviéramos Dinero, éste no valdría nada.
3. Son emitidos por cuerpos centrales y monopolísticos , no siempre cercanos y dispuestos a ayudar al ciudadano.
4. Quien tiene Dinero puede prestarlo a quien no tiene a cambio de más Dinero: el Interés .



De todo ello resultó que lo que servía para medir se convirtió en una cosa más a medir, en un bien en sí mismo. ¡Una herramienta para medir el valor de las cosas, que es a la vez un valor a medir! ¡He aquí la trampa del dinero! El Dinero se convierte en algo irracional y poco justo.



El creador de las redes de Trueque



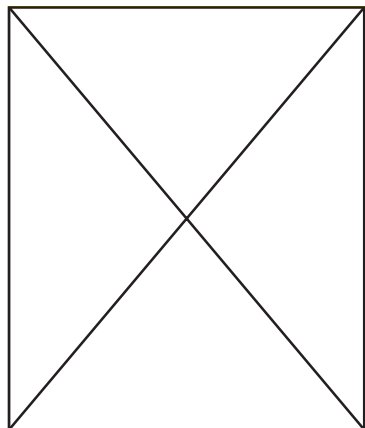
canadienses Michael Linton , definió de la siguiente manera la problemática del dinero. “Es como si alguien entrara a una tienda a comprar madera, y al pedir una tabla de tres metros, el comerciante, en pie junto a un tablón de esas mismas características, le dijera que no se la puede dar porque no tiene suficientes centímetros para medirla”. Esa es la lógica del dinero, y esa es la huella que deja en nuestro modo pensar y de ver las cosas.

Las Redes de Trueque ponen de manifiesto estas sinrazones ante todos, sin que sea necesario ser economista para entenderlo. Los recursos disponibles a nuestro alrededor adquieren su verdadero valor, y también nuestras capacidades, desde las más irrelevantes a las más inverosímiles, pasando por las más importantes, las que más nos gusta hacer; las redes nos permiten, efectivamente, en un plano personal, reconciliarnos con nosotros mismos y poder vivir un poco más de lo que nos gusta hacer. Descubrimos con más facilidad cuáles son nuestros talentos, qué es lo que sabemos hacer mejor, y nos dedicamos a hacer eso mismo, a crear y a autorealizarnos para ganarnos la vida, sin agresión ni competitividad; ofreciendo cada cual lo que sabe hacer, lo que disfruta haciendo, que es siempre bienvenido en la comunidad, donde siempre alguien puede beneficiarse de ello.

En la economía formal, los primeros en tener dinero tuvieron siempre más y más, y quienes nunca tuvieron, siempre tuvieron que pagar por acceder a él.

La economía globalizada en la que hoy vivimos se basa en este mismo principio. Al ser así, los países pobres no tienen alternativa: van a ser siempre pobres, pagando una deuda eterna, y los países ricos van a ser siempre ricos, viviendo de las rentas que producen los préstamos que los ricos dan a los pobres.

Esta es la dinámica del interés.

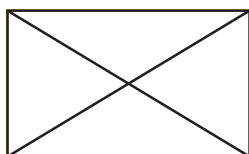




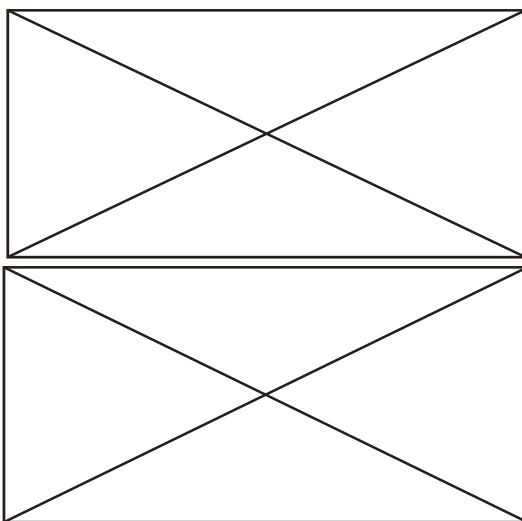
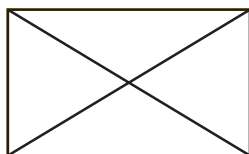
# Las Redes de Trueque

Las Redes de Trueque hacen uso de algo parecido al dinero: fichas, vales, billetes parecidos a los de los juegos infantiles, pero bien hechos y en papel grueso y sólido.

Como éste:



o éste otro



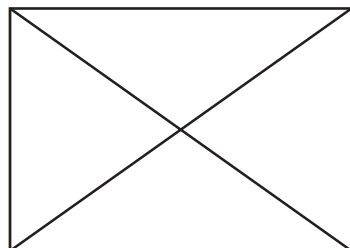
Al contar con este billete de emisión local, todo usuario de una Red puede hacer trueque con distintas personas, en distintos momentos y por cosas de distinto valor

## Las Ferias

Este billete, crédito o vale emitido por la comunidad, suele recibir en cada Red un nombre propio: Talento, Lunas, Sonrisas..., y es usada por los miembros de la Red en las Ferias semanales de trueque.

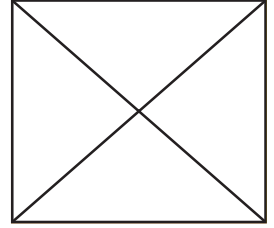
En estas Ferias cada uno trae los productos y anuncia los servicios que quiere ofrecer, gana con ello Moneda Social, y adquiere con ella productos y servicios que los demás miembros de la red ofrecen. El intercambio es similar a una feria normal, pero sin hacer uso del Dinero, sino únicamente de la Moneda Local.

En estas ferias hay comida, artesanías, productos elaborados, ropa usada, muebles, y un infinito etcétera limitado únicamente por la imaginación de quienes participan.



# El Boletín

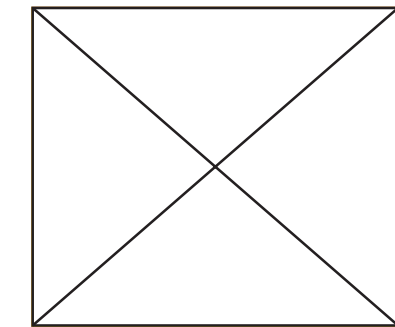
Además de las Ferias, cada Red dispone de un librito de unas cuantas hojas llamado Boletín o Directorio, donde están registrados todos los bienes y servicios que cada usuario ofrece a la Red.



En el Boletín están los servicios que se ofrecen de forma regular y no necesariamente en las ferias, sino en los hogares o en cualquier otro lugar. En él se pueden encontrar desde asesorías jurídicas a comidas preparadas, pasando por el cuidado de niños, las reparaciones del hogar, clases de yoga, de guitarra, de inglés, alquiler de electrodomésticos, etc.

En las páginas centrales del Boletín hay una hoja con los nombres de todos los usuarios y sus respectivos teléfonos. Cuando alguien quiere acceder a un servicio del Boletín, llama al que lo ofrece, acuerda con él los términos del intercambio, y acude al lugar convenido para el trueque.

## Las Reuniones

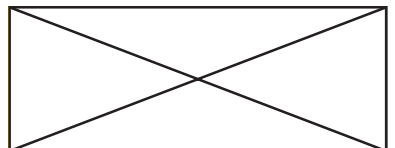


Al comenzar la Feria suele hacerse una reunión entre todos los que asisten, donde se toman decisiones entre todos, por consenso. Existe una gran diferencia entre las redes que llevan a cabo esas reuniones, y las que solo hacen intercambios en las Ferias. Cuando estas reuniones existen, la Red toma mayor fuerza y control por parte de todos de lo que se decide. Se crece en democracia y transparencia y esas son calidades indispensables en toda organización social. Además, al hacer reuniones con todos surgen más ideas y proyectos que cuando son unos pocos los que manejan los asuntos de la Red.

## La Coordinación

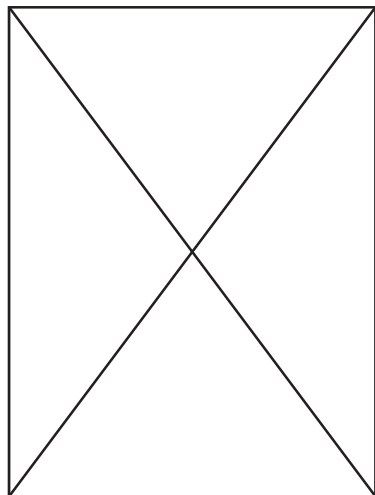
Sin embargo es necesario que exista un grupo pequeño que coordine o administre los aspectos esenciales en el manejo de la Red. Suele ser un núcleo de entre 3 y 12 personas que se constituyen en impulsores, coordinadores o administradores. Los cargos que ocupan suelen ser rotativos entre todos los miembros que deciden tomar parte en ella, cambiando cada tres o seis meses, según las características de cada Red: dificultad de manejo, cantidad de miembros, impulso participativo de los usuarios, etc.

La Coordinación ocupa unos cargos especializados: tesorero, difusión, copista..., y puede eventualmente subdividirse en comisiones especializadas para realizar un trabajo más eficaz: atención de nuevos miembros, edición del boletín, etc.



# ¿Quieres saber más acerca de las Monedas Sociales?

Con recursos pero sin Dinero:  
¿somos pobres?



En una zona empobrecida, con escaso dinero en circulación, aunque hayan habilidades, talentos, y riquezas naturales, y a la vez personas con necesidades que podrían ser resueltas, toda forma de intercambio será descartada por la falta de dinero circulante.

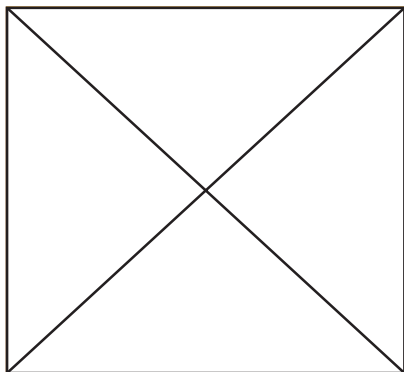
En las Redes de Trueque, mientras existan recursos humanos y materiales dentro de una comunidad –que siempre los hay– cualquier intercambio económico puede ser realizado.

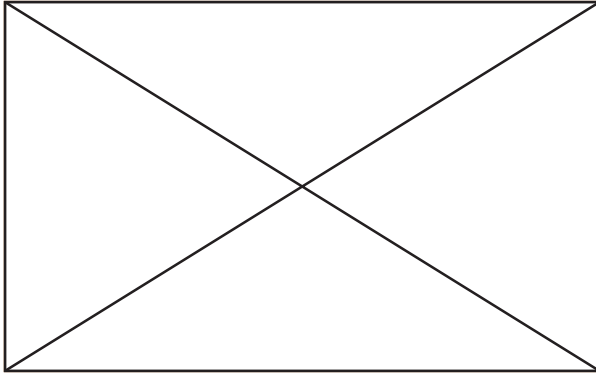
En esencia, la Moneda Social recupera la función que tuvo en un primer momento el Dinero: establecerse como una mera forma de información para estimular el intercambio. La Moneda Social registra las transacciones de una forma similar al Dinero siendo, sin embargo, muy distinto a éste ya que en primer lugar es:

## Libre de Intereses

En la economía oficial, el interés subyace dentro del precio de cada bien que adquirimos, aumentando considerablemente el precio de los productos. Los costes de producción y comercialización de cada bien o servicio reposan sobre una compleja malla de intereses que encarecen los productos. En Gran Bretaña el propio Ministro Economía admitió en 1993 que los pagos a intereses representan media libra de cada libra que era gastada en la isla.

En las redes, todo usuario tiene acceso gratuito e ilimitado a los créditos de la Red. Eso hace que la usura y la figura del prestamista no tengan sentido, y que por lo mismo, acumular moneda local sea absurdo ya que, al contrario que el Dinero, con ella no se puede comerciar.





## Permanece Local

Las monedas sociales crean un cerco alrededor de la comunidad que no permite que las riquezas generadas localmente escapen vía bancos hacia las capitales financieras transnacionales, desde donde pocas veces regresan a la

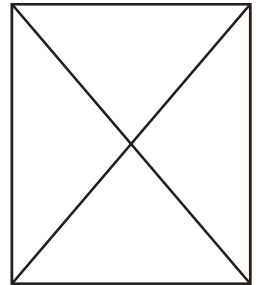
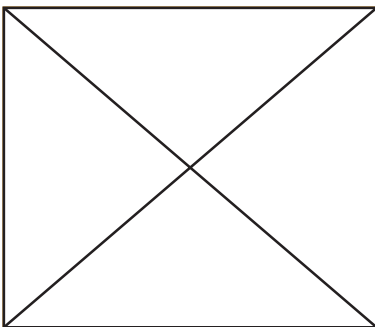
comunidad de la que vinieron. La riqueza generada localmente permanece a disposición de todos en la comunidad, estimulando la actividad económica y la creación de riqueza.

## Crean un sistema económico complementario

Lo que permite mantener una estabilidad y ciertos grados de independencia o autogestión económica. Complementa demandas económicas a las que no llega la economía nacional, estimulando la regeneración monetaria de las comunidades. Se convierte en un primer peldaño más accesible, dentro de un sistema mayor con distintas formas de economía, donde convergen la economía local, la regional, la nacional y la internacional.

## Evita la especulación

Con la que se consigue dinero por dinero. Esta lógica del dinero oficial, conduce, sin duda, al aumento de la inequidad y las diferencias sociales entre el que tiene dinero para prestar, y el que debe pagar por tener acceso a él.



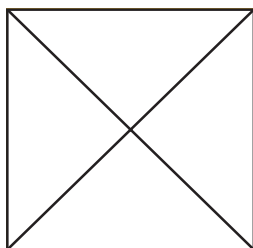
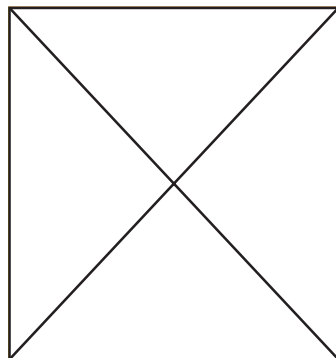
Según afirma el propio Banco Mundial, el 95% de las transacciones internacionales son de tipo especulativo financiero. Sólo un 5% representa el comercio de bienes tangibles, es decir el dinero que usamos para comprar y vender produc-

tos. Hoy en día resulta más fácil hacer dinero con dinero que invertir en la producción de bienes y servicios tangibles.

La economía se ha transformado en una suerte de casino internacional. El sistema financiero internacional, animado por esta rápida especulación, y liberada de aranceles y leyes reguladoras, se encuentra fuera de control, como admite el propio

# Una nueva forma de entender la economía

Es difícil al principio llegar a comprender cómo es posible acceder a bienes y servicios sin que haya dinero de por medio. Nos olvidamos entonces de lo que debiera ser la economía: repartir lo que hay entre los que somos, y tratar de explotar al máximo los recursos de que disponemos mediante el trabajo.



En lugar de eso, lo económico es para nosotros hoy día únicamente ganar dinero. Todo lo económico tiene sentido si de por medio hay dinero. Si no es así, los intercambios nos parecen más bien favores entre amigos, entretenimientos, distracciones lúdicas o solidarias.

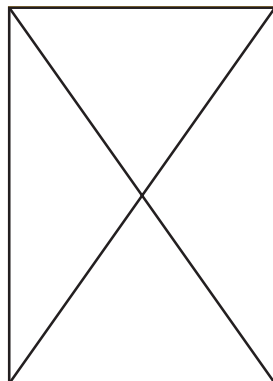
Pero no debiera ser así: aún sin dinero, si alguien da una lechuga, si alguien repara una avería, si alguien lleva a los niños a la escuela, ¿no está realizando una actividad económica?

Evidentemente sí, aunque no haya dinero de por medio. Si aún así cuesta de entender, tengán en cuenta simplemente lo que uno deja de gastar en dinero al recibir sin plata esos servicios.

La economía mundial, en su conjunto ha crecido más de un 40% en los últimos treinta años, sin embargo las desigualdades entre el norte y el sur han pasado a ser de 1 a 9, a ser de 1 a 40.

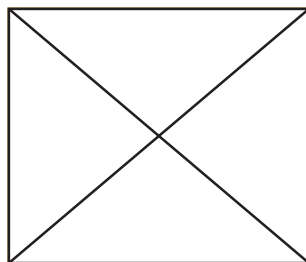
Crece la riqueza y a la vez crece la miseria. Solo podemos entender esa aparente contradicción cuando miramos más de cerca la naturaleza inequitativa del Dinero, que asegura riqueza a quienes ya disponen de él.

Por otro lado, el proceso económico no tiene en cuenta muchas tareas imprescindibles para la reproducción de la sociedad, como las domésticas, educativas, sanitarias, etc., que históricamente han sido reservadas a la mujer. El sistema económico hegemónico valora también de forma distinta a quienes trabajan tras haber podido estudiar largos años, de quienes debieron



desde muy jóvenes, retribuyendo de forma desproporcionada a los primeros respecto a los segundos. Se crea aquí otro círculo vicioso que beneficia a los que ya tuvieron recursos.

El Trueque no es, como el capitalismo, un juego de suma cero, en el que para que alguien gane, otro debe perder, sino que es un juego de sumas infinitas, en el que la satisfacción de las necesidades del otro beneficia a todos. La no escasez de moneda social permite retribuir de forma justa a cada uno según su actividad, sin que nadie

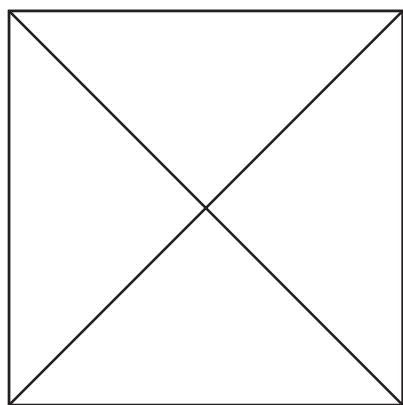


salga perdiendo.

En el lenguaje de la economía oficial el ser humano y el medio ambiente son EXTERNALIDADES: asuntos que no entran en el estudio científico del economista por no poder ser cuantificables en términos de costos y beneficios. El medio ambiente, la Tierra, es visto como un sinfín de recursos explotables. Todo es valorado según su precio de intercambio.

En toda esta lógica, hecha ciencia y entregada a nosotros como verdades incuestionables, el ser humano no es más que mano de obra y potencial consumidor; el beneficio está por encima de él. Éste, y no el hombre y la mujer, es el fin último de toda empresa económica.

Las Redes de Trueque devuelven el sentido a lo económico, haciendo del ser humano el centro y el fin último de la economía, con consideración hacia la Tierra; las redes son, en lo económico, lo que el ecologismo es al medio ambiente: una forma más orgánica, armónica y sustentable de relación entre el hombre y su entorno. Relaciones más orgánicas que no desgastan sino que regeneran, recrean y dan vida, en lugar de terminar con ella.



También la diversidad es bienvenida en las redes, ya que aparecen nuevos proyectos y más ideas cuando se encuentra gente de distintos ingresos y procedencia cultural o étnica.

Las redes son, por último, una isla privilegiada en el que ricos y pobres están en verdadera igualdad de condiciones. Esa horizontalidad en las relaciones es para muchos algo nuevo, que nunca habían conocido antes ni en la familia, ni en el trabajo, ni en su relación con el Estado, donde siempre las relaciones son de tipo jerárquico o piramidal.

# Ventajas de una Red de Trueque

Las Redes de Trueque ofrecen a las comunidades una impresionante lista de beneficios:

1. Regeneran las habilidades locales ;
2. Crean empleo y mayores comodidades para todos;
3. Revitalizan la economía local sin necesidad de capital externo;
4. Crean crédito local donde se necesita;
5. Se reducen los flujos de dinero hacia afuera y quedan más en la comunidad;
6. Crean un soporte directo e indirecto a las empresas y comercios locales: la gente vuelve a comprar en tiendas que ofrecen la alternativa de pagar parte del precio en moneda local; además pueden gastar el dinero que se ahorran de esta forma con más compras en comercios locales;
7. Estimulan la producción local de necesidades locales ; por ejemplo, un negocio puede crear nuevos mercados ya que las redes le permiten, con menores costes, estimar la demanda de un nuevo producto o servicio.
8. El pequeño comercio y los antiguos servicios locales están perdiendo fuerza ante la irrupción de las grandes superficies y de las empresas transnacionales; eso obliga muchas veces a emigrar a la ciudad, y a depender básicamente de los supermercados para los servicios y los bienes básicos; las Redes de Trueque, en cambio, resuelven las necesidades desde lo local
9. Permite incorporar a la producción a personas que carecen de conocimientos técnicos, títulos o capital cultural;
10. Al no haber dinero de por medio, se pueden crear y deshacer emprendimientos sin generar desconfianza ni susceptibilidad.
11. Es un sistema económico amigable donde no hay costos financieros, intereses ni gastos punitivos. No existe devaluación ni inflación.

# Ayudan a prevenir una amplia gama de problemas sociales

Se ha dicho que las Redes de Trueque son la herramienta de desarrollo comunitario más importante de la pasada década. Al promover la organización comunitaria y vecinal, permiten resolver muchos problemas sociales en su raíz; actúa, además, como una vía para muchos otros beneficios e innovaciones sociales:

## A la Comunidad

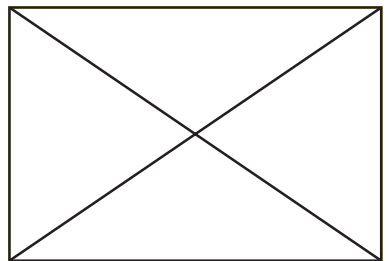
Todas las comunidades tienen una infinita variedad de recursos no explotados que sólo son accesibles sin dinero por medio de familiares o amigos. Las redes recuperan la familia extensa y las redes de ayuda comunitarias que solían existir antiguamente. Permiten:

1. Identificar recursos comunitarios que fueron desestimados o infravalorados.
2. Ofrecer mayor apoyo en los trabajos sociales (cuidar enfermos, ancianos...);
3. Dar una mayor recompensa al trabajo voluntario;
4. Promueven la atención y el apoyo local para solucionar problemas locales, y estimula el crecimiento de la autoestima dentro de la comunidad.

Se generan nuevos recursos gracias a la posibilidad que tienen los usuarios de compartir conocimientos y prestar herramientas que de otra forma no hubieran podido aprovechar.

Puede ser que en una región falten empresarios ofreciendo trabajo mientras que cualquier comunidad tiene un potencial que no debe desaprovechar en gente y habilidades.

Además, no sólo están las necesidades materiales en una comunidad; también existen necesidades humanas muchas veces más necesarias aún que las materiales, como la realización personal, el contacto vecinal y el compañerismo; llevar a cabo actividades que den más sentido al trabajo, con un producto final tangible; la sensación de estar participando en algo mayor; el mundo de la cultura, las artes; la expresión individual, la artesanía, el deporte y muchas otras actividades de vida comunitaria. Las redes permiten a la gente identificar las necesidades que existen, y despiertan talentos adormecidos.





## A las personas

En las redes nacen grandes amistades a partir de gente que se unió por razones puramente prácticas de intercambio. Puede ser que te sirva de excusa para decirle algo a aquella vecinita o vecinito al que nunca supiste entrar, o puede que aquel abuelo solitario de la esquina tenga unas anécdotas increíbles ¿quién sabe?

Las redes te permiten hacer un uso constructivo de tu tiempo y energía. Se te abre un abanico inmenso de posibilidades para mantener y desarrollar tus habilidades y hobbies, muchos de los cuales se perderían de otro modo. Las redes crean oportunidades que de otra forma no existirían.

Personas que no tienen calificaciones formales ni habilidades bien desarrolladas pueden beneficiarse especialmente usando las redes para poner en práctica y perfeccionar sus conocimientos. Al aprender un nuevo oficio en la Red, se puede poner en práctica inmediatamente, ofreciéndolo de nuevo por trueque, a un precio inferior al de quienes saben más. Esto da confianza en uno mismo y permite perfeccionar un oficio o profesión para poder emplearse más adelante como tal en el mercado laboral.

Se pueden ofrecer servicios valiosos e imaginativos con cosas que uno disfruta haciendo, también se pueden empezar nuevos oficios o entretenimientos o desarrollar viejas inquietudes. Uno puede dar una clase de guitarra a otro que esté empezando sin necesidad de ser profesor experto.

Promueve la reinserción al sistema de consumo a personas que, dada su condición socio económica, quedaban relegadas sin que las autoridades les pudieran ofrecer solución.

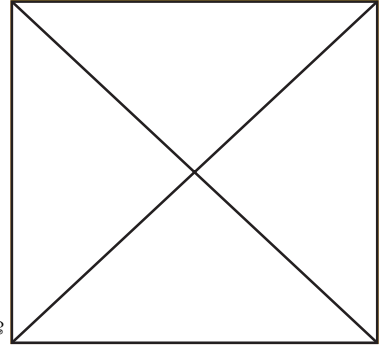
## A los Comercios

Más adelante, en *Contactar con los Comercios* se describe en detalle las ventajas que pueden obtener los comercios y empresas locales al colaborar con las Redes de Trueque. Ese punto puede ser fotocopiado para ser distribuido en comercios y empresas locales, para estimularlos a participar en la Red. En muchos lugares del mundo, como Ithaca, en Nueva York, o en el Reino Unido, el binomio Redes – Comercios ha sido probado con excelentes resultados.

## A la Municipalidad

También los entes públicos encargados de lo local pueden obtener grandes beneficios al hacer uso de estas Redes Sociales. También en lugares como Argentina, dicho binomio se ha probado de gran utilidad. Se trata en ambos casos (Estado y Empresa) de racionalizar las triangulaciones que forzosamente existen entre Ciudadanía-Estado-Empresa, haciendo que la dependencia de crédito externo y endeudamiento se minimice por la vía del aprovechamiento de dicha triangulación, reservando el uso de dinero a lo residuos que no puedan ser resueltos con la pura triangulación. De esta forma, impuestos atrasados son cancelados en pueblos de la patagonia argentina con Moneda Social que la municipalidad entrega, más tarde, a los ciudadanos que piden o necesitan ayuda social del Estado, de manera que ellos mismos dispongan en las redes de lo que necesitan. Las posibilidades de esta forma de colaboración son infinitas, y sólo queda empezar a explorarlas.

## También ofrece importantes beneficios medioambientales como:



1. Ahorro de los recursos naturales, a través de compartir y reciclar.
2. Promover los trabajos que usan mucha mano de obra, como las reparaciones y el mantenimiento, el reciclaje, mejores aislamientos de las casas, hacer compostaje<sup>1</sup>, instalaciones de ahorro de energía, objetos de decoración o proyectos que embellecen el medio local como pintar vallas o muros, cuidar de los jardines, desmalezar un terreno, plantar árboles, etc.
3. Reducen las importaciones innecesarias, con lo que se ahorra en gastos de transporte, en contaminación, en obras públicas, en emisiones de CO<sub>2</sub>, y en el desgaste, en general, de los recursos de la Tierra. Se reduce el estrés, incluyendo los atascos y el caos de la ciudad, al resolver en el barrio y no en la ciudad o en el centro muchas de las necesidades diarias.
4. Estimula la producción local de las necesidades locales, tanto en medios rurales como en urbanos: tele trabajo, actividades caseras o locales.

## Y poseen un infinito efecto transformador

Las redes de trueque no sólo ayudan en lo económico. Esa es sólo una pequeña parte del asunto. Es la columna vertebral de algo mucho mayor: en las redes se dan nuevas formas de relación entre las personas. No existen jefes ni patrones, nadie puede expulsar a otro ni despedirlo; nadie puede ser el líder ni la autoridad. En las redes todos somos iguales. Y en ellas somos nosotros quienes hacemos las cosas; ni el Estado ni las empresas. Un millonario y un vagabundo tienen el mismo derecho a hablar, a opinar y a decidir en las redes, y la misma capacidad de compra y de intervención en lo económico.

La igualdad se convierte en las redes en un sueño hecho realidad, una realidad inevitable, imposible de deshacer. Nadie puede ser más, no sólo en estas redes, sino en cualquier Red. Además también por ser red, si alguien desaparece o si algún nodo deja de funcionar, la Red no se cae: hay muchos otros nodos, no depende de uno solo, no depende de nadie. Es como una mesa con cien patas. Si tuviera tres o cuatro, que una se rompiera es grave. Al tener cien patas, que una se rompa no es tan grave: la unión hace la fuerza.

Dejamos atrás las estructuras piramidales para crear una nueva estructura social en forma de lago donde suben y bajan las olas: algunas personas son importantes en algún momento, y luego disminuye su importancia para que otro ocupe su lugar. Los posibles liderazgos son orgánicos, pasajeros y cercanos.

<sup>1</sup> Hacer tierra de abono con los desechos orgánicos domésticos.

# Historia

El Trueque, como sabemos es una forma de intercambio muy antigua, probablemente la primera en aparecer entre los hombres.

Las Redes de Trueque sin embargo, como forma de hacer del trueque un sistema económico estable y organizado empieza a funcionar en el siglo XIX en comunidades utópicas, como la fundada por George Owen, Nueva Icaria.

Más tarde hubieron experiencias con monedas locales, pero la mayoría fueron con monedas emitidas desde la administración pública local, pueblo o región. Así fue en Alemania, hacia 1920, donde partiendo de las tesis del economista Silvio Gessel, se hicieron las primeras experiencias con Dinero oxidable. Gessel, escribió sobre la irracionalidad del sistema económico, y especialmente del interés, que en lugar de estimular la circulación de dinero, que es lo que asegura una economía sana y activa, y que es para lo que sirve el dinero, promueve la acumulación del capital, con lo que el dinero pierde su verdadero sentido. Gessel inventó, entre otras cosas, el dinero oxidable, que pierde su valor cuanto más tiempo pasa desde su emisión, lo que obligaba a la gente a hacer circular su dinero.

Las tesis de Gessel fueron llevadas a la práctica en Alemania y Austria en la primera mitad del siglo XX, hasta que su éxito hizo que el gobierno central, presionado por los grandes intereses económicos, prohibiera su existencia.

Después de eso surgieron en Estados Unidos un centenar de experiencias de monedas locales durante la crisis económica que siguió al Crack de 1929. Algunas tuvieron éxito, otras no, pero todas terminaron llegada la bonanza económica.

Y desde entonces no ocurrió nada relevante en este sentido, hasta 1960, cuando varias formas nuevas de vida en comunidad ecologista y hippie crearon sistemas de intercambio sin dinero. Pero no fue hasta 1982 cuando se creó en Vancouver, Canadá, el primer sistema de intercambio estable y organizado basado en el trueque: los LETS. Durante los años 80 se hicieron unas cuantas experiencias, pero fue en los 90 cuando se crearon más redes; en 1995 nació la Red de Trueque de Ithaca, con una forma distinta de hacer el intercambio (ver a continuación, 2 Modelos), siendo hoy una de las Redes de Trueque con más éxito del mundo.

En Argentina nació en 1996 en un barrio de Buenos Aires la primera experiencia, según dicen, sin conocer siquiera las demás experiencias a nivel global, y desde entonces se expandió en ese país hasta llegar hoy a haber 500.00 ciudadanos, haciendo trueque. En el resto del continente surgen también centenares de experiencias nuevas, desde Brasil a Cuba, así como en el resto del planeta: en toda Europa, en Senegal, en Australia, en Japón...

# El trueque como concepto y solución

El Dinero tiene una lógica que no responde siempre a la necesidad del intercambio sino a un complejo entramado de intereses dispares, que poco tienen que ver con la economía real, es decir, con el intercambio de bienes y servicios.

Las redes de trueque reducen el uso del dinero al mínimo necesario, resolviendo las necesidades mediante triangulaciones de servicios. Si logramos resolver buena parte de los intercambios económicos con la pura triangulación de bienes y servicios, el dinero se puede seguir usando para resolver las diferencias en las triangulaciones, es decir, en una medida mucho menor. Comercios, Empresas, Ciudadanos y Estado usan servicios unos de otros. Creando una moneda local se pueden triangular servicios: trabajos públicos por impuestos, mano de obra en comercios y empresas por productos, con o sin registro monetario local, etc., resolviendo si es necesario las diferencias con dinero. Las posibilidades del trueque son, por lo tanto, infinitas, y dependen sólo de los grados de organización ciudadana.

¿Conoces a alguien que busca trabajo, mientras que un vecino suyo necesita la ayuda o asistencia que él le podría ofrecer, pero ves que no se pueden poner en contacto porque la comunidad no dispone de los mecanismos para unir sus necesidades complementarias?

A través de las redes no sólo puedes ver las oportunidades que existen, y ponerte en contacto con unos y otros, sino que además puedes pagar en créditos locales por su uso, es decir, sin gastar dinero.

¿Has pensado en montar un pequeño negocio, pero te ves incapaz de saber si lo que ofreces tendría demanda o no?  
¿Te preocupa que el comercio local tienda a desaparecer?

Puedes averiguar a través de las redes cómo respondería la gente a tu negocio. Mucha gente ha podido empezar a través de las redes sus negocios, al disponer así de menores costos iniciales.

¿Estás empleado a tiempo completo pero preferirías hacer distintos trabajos a tiempo parcial?  
¿Quieres usar la Red pero no tienes tiempo?

Puedes organizarte para hacer encajar los trueques de la Red en un horario completo. Puedes descubrir nuevos hobbies u oficios, y compensar tu trabajo con actividades más relajadas que te permiten también tener capacidad de compra –en la Red. Si estás estresado, tienes demasiado trabajo, o estás cansado de comprometerte, la flexibilidad y variedad que te ofrecen las redes puede permitirte crear modelos de vida más sostenibles.

Pero si tienes poco tiempo y no puedes rebajar un poco tus horas de trabajo, recuerda que también puedes participar en las redes ofreciendo alquiler de bienes o herramientas en lugar de tu tiempo.

# Trueque Internodal

Es posible y muy deseable que exista Trueque entre las distintas redes o nodos de cada país, y en un futuro no muy lejano también entre los distintos países. En Argentina ya hace tiempo que es así: usuarios de Redes de Trueque de Mendoza intercambian con usuarios de Redes de Mar del Plata o de Buenos Aires. Se puede trocar el transporte y el alojamiento, en parte o de forma completa; esto confirma las infinitas posibilidades que ofrece el trueque en el intercambio interregional.

Eso se logra, por un lado, creando una lista de correo electrónico nacional, y por el otro, más importante aún, usando una misma convertibilidad simbólica entre cada una de las monedas locales y la moneda nacional. Esa es la mejor forma de mantener la independencia de cada Red y a la vez poder intercambiar entre ellas.

En Chile, Argentina y Uruguay se trabaja en este sentido: un crédito de Valparaíso, por ejemplo, equivale a 500 pesos, igual que en las Redes de Trueque de Santiago de Chile. También en Estados Unidos, las Horas de Ithaca son usadas mucho más allá de la ciudad de Ithaca.

Al hacer posible el trueque entre distintas regiones se abre la posibilidad de intercambiar muchos productos diferentes. Las ciudades pueden ofrecer servicios profesionales al campo, y éste puede aportar alimentos del campo. En algunos países se llevan a cabo de forma periódica Ferias de Trueque entre todos los Nodos o Redes regionales. Cuanto más distintos sean los miembros de una Red, y mayor diversidad exista entre las distintas redes, mayor cantidad de intercambios se va a producir.



# Nociones Financieras Básicas del Sistema

Las Monedas Sociales no existen como un bien en sí mismo que pueda acumularse para especular con ellas, y dar en préstamo. La Moneda Social es, en realidad, un concepto, una idea que permite cuantificar los bienes para poder comparar distintos valores en el intercambio. Dicho registro hace del trueque una actividad más sólida y permanente. No son como las monedas o billetes oficiales, se trata tan sólo de una información registrada, que bien podrían ser puntos o vales.

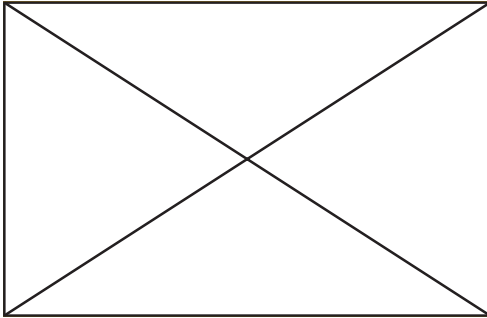
La filosofía principal es que la pertenencia a las redes implica integración y no relación de dependencia; desaparecen patrones y empleados; sólo caben en ella ciudadanos libres, dispuestos a intercambiar soluciones de vida con sus vecinos, en igualdad y con valores éticos y solidarios, honestidad y transparencia.

## Las Monedas Sociales no son como el dinero:

1. La crean los usuarios de la Red, y no un cuerpo central.
2. Está disponible en todo momento para todo usuario.
3. No tiene intereses.
4. No es necesario ganar unidades antes de poder gastar<sup>1</sup>.
5. Permanece en un ámbito local, impidiendo el flujo hacia afuera de la riqueza local.

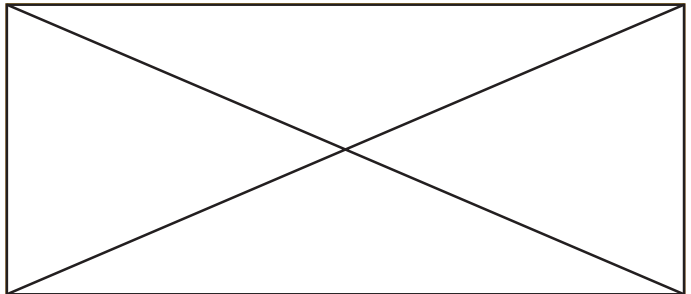
<sup>1</sup> Algunas redes, como el **Nodo Calahuala**, de Valparaíso, establecen un plazo de cuatro semanas antes de dar a cada usuario un “préstamo indefinido” de diez Talentos. Antes de estas cuatro ferias todo usuario puede trocar generando talentos con su trabajo o sus servicios.

# Ventajas Financieras



La ironía (una de tantas) del DINERO es que, a pesar de ser visto como una herramienta para comerciar, su alto valor inhibe, tanto como favorece, el intercambio. En lugar de eso, la moneda local:

1. Siempre está allí cuando se necesita, respondiendo a las demandas locales.
2. La comunidad decide qué cantidad se pone en circulación en lugar de los bancos o el Gobierno.
3. No se ven afectados por las subidas y las bajadas del mercado.
4. No hay un límite de tiempo para devolver lo que se debe (llamado *compromiso* en algunas comunidades).
5. Permanece local: El dinero suele ser extraído de las localidades que lo han creado, vía bancos, inversiones, o compra de importaciones. Eso empobrece las áreas locales, y enriquece de forma desproporcionada áreas externas a la economía local.
6. Las monedas locales crean una especie de cerco alrededor de la economía local, asegurando que el dinero quede siempre disponible para el comercio del área, lo que estimula la creación de riqueza en la comunidad.
7. No está sujeta a la escasez, lo que para el dinero oficial es una necesidad para mantener su valor y evitar la devaluación. Al ser de distinta naturaleza, puede haber tanta moneda local como deseen los usuarios, sin que en cambio ésta pierda su valor.



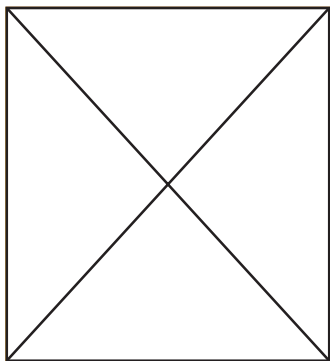
# 2 modelos

Existen en el mundo dos grandes formas de organizar una Red de Trueque. La que nosotros presentamos en este manual es la primera que se describe a continuación.

En el Modelo RGT<sup>1</sup> o Ithaca<sup>2</sup>, que es el más usado en América Latina, el trueque se hace mediante una ficha o vale, un billete físico similar a los oficiales, pero de validez local. La ventaja es que es mucho más fácil de empezar, organizar, administrar e incluir a nuevos miembros. Es también más fácil de usar para los usuarios, que no deben preocuparse más que de tener y manejar esos billetes; es también más rápido para empezar y extenderse. Así ha sido como en Argentina ya hay más de 500.000 personas haciendo uso de esta forma de Moneda Social. Otra gran ventaja para América Latina, es que al ser ya la forma más usada en Chile, Argentina, Uruguay, Brasil, Perú, etc., se pueden realizar intercambios entre ellos, y puede haber también intercambio de experiencias e información.

El Modelo LETS<sup>3</sup>, en cambio, es el más usado en Europa. No funciona con monedas físicas, sino con algo parecido a cheques de banco y cuentas corrientes de moneda local. Al recibir un servicio uno escribe el valor en su librito de cheques de moneda local, y se lo da a quien le ofrece el servicio; éste lo entrega en unas fechas determinadas a quienes se ocupan de administrar la Red, quienes lo introducen en las cuentas de los usuarios. Los balances de Moneda Social son distribuidos a todos los usuarios en forma periódica para evitar abusos mediante el control de todas las cuentas por parte de todos.

Las ventajas de esta forma son que nunca pueden existir abusos por parte de quienes emiten y administran la moneda, y que invitan más a la participación de empresas y negocios; el inconveniente es que no es el modelo más usado en América Latina, con lo que se estaría más aislado en relación con las demás experiencias de la región, y que se precisa un mayor grado de organización y eficiencia, y un mayor grado de participación de los usuarios.



Nuestro criterio personal es que lo ideal es empezar con el modelo RGT<sup>1</sup> o Ithaca para expandir al máximo las ideas del trueque, y luego, cuando exista ya organización y conciencia del trueque, combinar los dos modelos.

<sup>1</sup> De Red Global de Trueque Argentina.

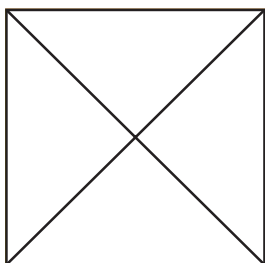
<sup>2</sup> Ithaca, en el estado de Nueva York, USA, donde nace, en 1992 la primera red conocida y exitosa de esta forma de organizar el trueque.

<sup>3</sup> Iniciales inglesas de Local Exchange Trading Systems, literalmente Sistemas Locales de

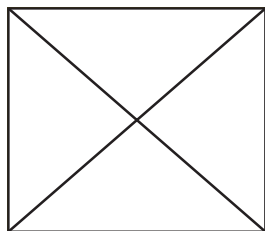


# b. ¿Qué hay que Hacer?

## ¿Cómo empezar?



Lo primero es encontrar a más gente que te ayude a crear la Red. Olvídate de hacerlo todo tú solo, aunque a veces funciona mejor un entusiasta bien organizado, que cuatro personas a medio gas.

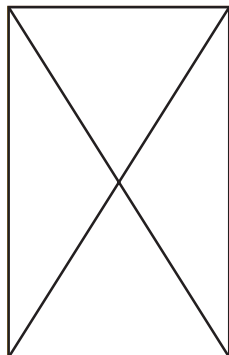


Una buena idea es fotocopiar artículos de prensa que hablen sobre las redes, donde se explique de forma clara qué es y qué ventajas tienen.

Envía estas fotocopias a la gente de tu comunidad, a quien creas que pueda interesarle el tema, o entrégales en la primera reunión.

Los siguientes pasos son:

- a. La primera reunión de los Coordinadores
- b. La segunda reunión de los Coordinadores
- c. Preparar la Primera Feria
- d. Llevar a cabo la Primera Feria
- e. Hacer el Boletín
- f. Administrar la Red



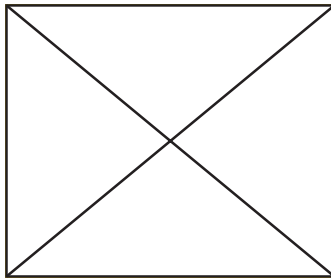
# 2. La Primera Reunión de los Coordinadores

## Buscando gente activa y comprometida

La primera tarea para crear una Red de Trueque es encontrar a las personas en tu pueblo o barrio que puedan estar interesadas en colaborar en una primera Coordinación. Debe ser gente activa y entusiasta con los proyectos solidarios y comunitarios; puedes contar con personas que ya estén comprometidos en organizaciones ciudadanas como una junta de vecinos, un grupo de acción social barrial, una comunidad religiosa, una cooperativa, un sindicato, un equipo de trabajadores sociales o una ONG local o internacional. La experiencia este tipo puede ser de gran

ayuda a la Red. Organizativa de grupos de ayuda a la Red.

Cuéntales la idea, entrédos de este manual, o algún trueque. Invita a los que es-mera reunión informativa coordinación.



gales materiales fotocopia-artículo de prensa sobre el tén interesados a una pri-para crear una primera Co-

También es bueno poder contar con un vídeo sobre las redes, y contactar con alguien que ya tenga experiencia en Redes de Trueque<sup>1</sup>, para que asista a esta reunión y ayude a explicar de qué se trata. Averigüen cuánto tiempo hace que funciona su grupo, cuánta experiencia tiene el que lo expone, y si cobra o no por ir.

El día de la reunión se explica a todos lo que es el Trueque y lo que son las Redes de Trueque. Se reparte el manual a quienes quieran uno, fotocopiándolo o comprando más, y se muestra el vídeo.

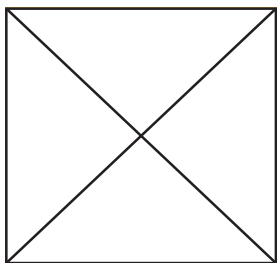
Probablemente lo más conveniente sea que la primera reunión sirva sólo para presentar la idea, y ver quienes se comprometerían a impulsar la primera Coordinación. Con tres personas ya se puede empezar, aunque cuantos más haya dispuestos a trabajar para la comunidad, mejor será la Red. Si ya hay suficiente gente comprometida en la Primera Reunión se pueden distribuir algunas tareas. No se olviden de pedir a todos que intenten traer a la Segunda Reunión a más gente que pueda estar interesada en participar en la Primera Coordinación.

Los asistentes deberían contar con una semana o dos para entender la idea, leer el manual, tener ideas propias y decidir qué cargos quisieran asumir en una primera Coordinación. Pero el segundo encuentro no debería ser mucho más tarde de la primera reunión ¡Hay mucho que hacer, y los tiempos muertos desaniman hasta a los más entusiastas!

# b. La Segunda Reunión de los Coordinadores

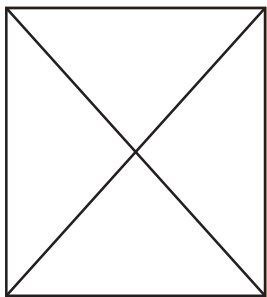
Es posible que hagan falta un par de semanitas para poner en orden y editar todo el material, como el Boletín, el Folleto de Bienvenida, los créditos, etc. Pueden agilizar estos trámites copiando los materiales que se ofrecen aquí (parte C), hasta que se disponga, más adelante, de unos modelos propios definitivos.

En una segunda reunión, una sesión fuerte de trabajo podría manejárselas para:



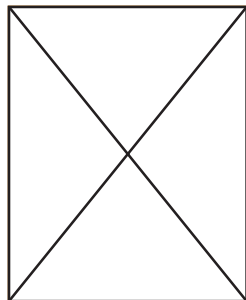
## Decidir

1. Un nombre para la Red y otro para la Moneda Local;
2. Dónde hacer las Ferias;
3. Las Cuotas de los Usuarios a la Red en Moneda Social y en Dinero.
4. Los primeros cargos y tareas



## y Producir

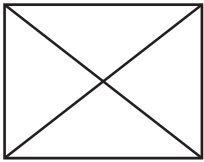
1. La Moneda Local;
2. Organizar la primera Feria
3. El Primer Boletín



Son tareas que no piden gente especializada ni excesivo trabajo, pero sí un mínimo de disciplina, orden y compromiso.

Es importante dar una buena primera impresión a los vecinos, y mostrar desde un inicio que se trata de algo abierto, amistoso, creativo y a la vez de dimensión global, histórica y transformadora.

# Decidir:



y

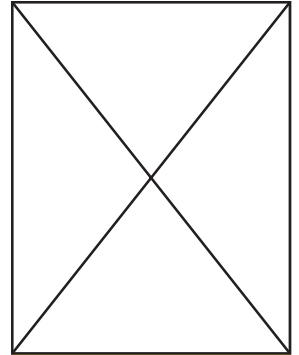
## 1. El nombre de la Red

### de la Moneda Social

Cada Red o Nodo de Trueque elige un nombre para la Red y otro para su moneda Social o Local. Suelen ser nombres referidos a características locales: Calahuala, Wells, La Bernalesa, etc., o bien a motivos universales que dan testimonio de esta nueva forma de medir el intercambio y valorar la actividad económica: Lunas, Sonrisas, Gracias, Favores, Talentos, Watts, etc

## 2. Dónde llevar a cabo las Ferias

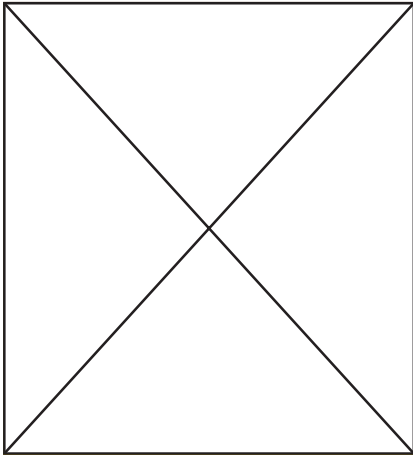
Es imprescindible disponer de un lugar estable en el que poder llevar a cabo las Ferias de forma periódica e indefinida. Muchas redes disponen de locales que les han sido cedidos por instituciones favorables, como la Iglesia, asociaciones de vecinos, locales comunitarios o vecinales, centros culturales, ateneos, sindicatos, antiguas fábricas, plazas públicas, etc.



Lo mejor es poder hacer las Ferias al aire libre o bajo cobertizos en lugares públicos y transitados, de forma que los habitantes del barrio o del pueblo puedan saber que existe la Red.

Pero aunque esa sea la mejor forma de mostrar que la Red es una unión abierta de vecinos y no un club cerrado, el hecho de estar al aire libre dificulta la celebración de reuniones en las que todos los integrantes de la Red participen: un lugar cerrado hace más fácil estas reuniones y la participación de todos en ellas; también pueden haber dos espacios, uno abierto y público para la Feria y otro cerrado para la reunión.

Lo ideal es, entonces disponer de una sala grande donde poder hacer las Reuniones y las Ferias en los días de lluvia y frío, y un espacio abierto y público,

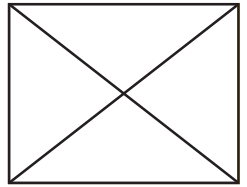


### 3. Las Cuotas de los Usuarios en Moneda So- cial y en Dinero

Algunas redes no cobran nada a los usuarios. Esto es algo que hay que determinar entre todos desde un principio, o acordarlo más tarde con una reunión en la que todos participen.

Las ventajas de cobrar una pequeña cuota anual o mensual en Dinero a los usuarios es que la Red dispone entonces de un fondo para los gastos de gestión, como imprimir y fotocopiar la literatura necesaria de la Red: el Boletín, la difusión, la información para los usuarios, etc; y disponer de un fondo para teléfono, Internet y nuevos proyectos. Son gastos bajos si son compartidos entre todos.

La cuota en Dinero puede ser anual, mensual, o al ingresar a la Red, aunque esto último puede crear desconfianza entre los nuevos usuarios, que, por ese motivo pueden perder el interés. Creemos que también es una mala idea cobrar por acceder a las Ferias, ya que de ese modo se convierten en algo cerrado, por bajo que sea el costo.



Por otro lado también se puede recibir Moneda Social de forma regular de los usuarios para poder retribuir las tareas de la Coordinación, no bajo una lógica de mercado, es decir cobrando a los usuarios los Boletines y los materiales de difusión, lo que es un contrasentido y entorpece el desarrollo de la Red<sup>1</sup>, sino dando, por ejemplo, 5 unidades locales del fondo a quienes lo editan.

En una Red de unas 50 personas, si cada usuario contribuye con lo equivalente a 50 centavos de dólar por mes, y lo equivalente en Moneda Local a un dólar, se pueden asumir perfectamente los costos de administración. Sin embargo, lo ideal sería que esas tareas las pudiera hacer un usuario con acceso a fotocopiadora, y que fuera retribuido en Moneda Social por ello. (ver más adelante: Fotocopias y Remuneración en La Coordinación ).

En el caso de que se use Dinero para administrar la Red, es necesario tener garantías de una buena administración y transparencia en el manejo de las cuentas, para que no haya abusos que generen desconfianza hacia la Coordinación.

<sup>1</sup> Los nuevos usuarios, por ejemplo, no podrían obtener el Boletín antes de tener moneda

## 4. Las primeras tareas de la Coordinación

Al empezar, hay que acordar una primera Coordinación de puesta en marcha de la Red. Dicha Coordinación no tiene por qué ser la definitiva, y puede ser cambiada tanto en sus funciones como en quienes la integran, pasado un mes o dos de funcionamiento de la Red, una vez que ésta esté en marcha y que se conozcan mejor los recursos, tanto humanos como materiales, de que se dispone.

A continuación se exponen sintéticamente las principales tareas de las que debería responsabilizarse la primera Coordinación:

1. Editar la Moneda Local:

Imprimirla

Distribuirla

2. Organizar la Primera Feria

Difusión

Crear los materiales necesarios:

Señalización

Hojas de Inscripción

Guía de Introducción para nuevos Usuarios

Disponer de un vídeo y/o artículos de prensa sobre las redes y fotocopias o más ejemplares del manual

3. Llevar a cabo

la Primera Feria

4. Editar el primer Boletín

5. Administrar la Red

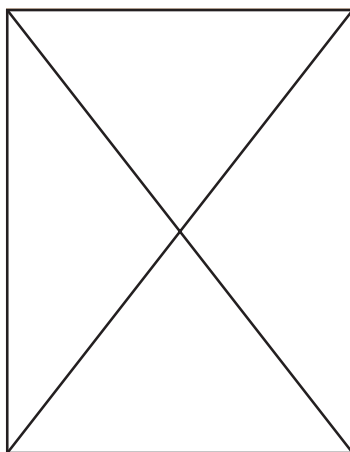
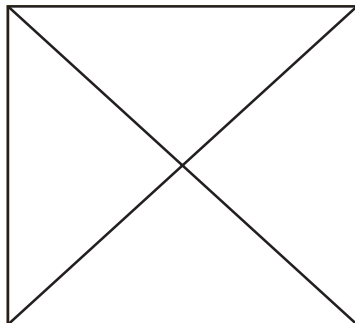
El Boletín

La Moneda Social

La Coordinación

Difusión

Repartir las tareas



# Producir

## 1. La Moneda Social

*Un material que no puede faltar desde la primera Feria es la Moneda Social.*

*Se trata, sin duda, de la primera tarea importante de la Coordinación, imprescindible para echar a andar una Red. Sin ella será muy difícil mostrar a los usuarios cómo trocar.*

*De nuevo, no es necesario esperar a tener un diseño óptimo y definitivo de la Moneda para hacer una primera edición que sirva en las primeras Ferias. Puede hacerse un modelo sencillo, y hasta copiar el modelo presentado aquí como ejemplo. Se puede anotar en el mismo billete la fecha en la que caduca, calculando uno o dos meses para editar e imprimir los modelos definitivos. Al llegar a esa fecha, todo usuario deberá poder cambiar sus viejos billetes por los definitivos uno por uno.*

*Si bien tener un modelo bueno y definitivo no es tan importante al principio, sí lo es mantener un registro adecuado de la cantidad que se da a cada usuario. La cantidad total emitida debe ser proporcional a los usuarios que hay en la Red. Por eso, la forma de hacer entrar Moneda Social a la Red es con la entrada de cada nuevo usuario, dando una misma cantidad a cada nuevo integrante.*

*A nivel económico, la idea es simple: se da a cada usuario una misma cantidad de Moneda Local a modo de préstamo, que deberá devolver, sin plazos ni intereses, al dejar la Red. Eso permite tener suficiente Moneda Social como para que haya intercambios.*

*Se puede empezar entonces, con una tira de fotocopias con un modelo inicial para echar a andar las primeras ferias, o con unos cartoncillos pintados con un modelo único. No se preocupen más de la cuenta de que alguien los pueda falsificar, ya que no es muy frecuente que gente cercana quiera aprovecharse de sus vecinos o conocidos, y al ser tan local y tan inicial el nuevo sistema económico, las falsificaciones, en caso de ser repetidas serían demasiado evidentes ante todos.*

*Más adelante, en Administrar la Red , se describe con detalle cómo hacer los modelos definitivos de Moneda Social, y cómo distribuirlos a los usuarios. Se explica también con más detalle las implicaciones y ciertas precauciones económicas al emitir moneda Social.*

Como se dice más adelante, si bien en el transcurso normal de la Red, cuando esta ya esté consolidada, es conveniente esperar cuatro ferias antes de dar a cada nuevo integrante Moneda Social, al empezar es necesario dar a quienes asisten moneda local desde la primera Feria para que puedan empezar los intercambios.

Es importante anotar correctamente y en forma ordenada los nombres de los usuarios que reciben Moneda Social. Es aconsejable crear una sola lista donde anotar estos datos, para que más adelante no se confundan los registros. Lo mejor es crear una Lista de Usuarios de la Coordinación (ver Lista de Usuarios ) donde además de los datos personales de los usuarios estén registradas las entregas de Moneda Social.

Fotocopien entonces, al empezar, Moneda Social de distintos valores: ¢, ¢, 1, 2, 5 y 10, por ejemplo, y den uno de 10, uno de 5, uno de 2, dos de 1, uno de ¢ y dos de ¢ a cada usuario para que haya variedad y sea más ágil el intercambio.

Es aconsejable que uno o dos miembros de la Primera Coordinación se hagan responsables específicamente de la edición de esta Moneda Social temporal, y que al hacer la impresión y la emisión estén presentes el máximo posible de usuarios para evitar abusos.

Deben anotar correctamente todo lo referente a la emisión: cantidad de moneda social fotocopiada, cantidad emitida, de qué valor son los billetes emitidos (cuántos de 1, de 2, etc.).

Consideren la opción de hacer la Moneda Social con artesanos de la Red, reutilizando cartones, por ejemplo, y pintándolos con colores en una forma especial, difícil de copiar. Eso ofrece mayores grados de autosuficiencia que cuando se depende de una imprenta. Pero si pasan a depender del talento de un solo usuario de la Red, asegúrense de que no se va a ir, o que antes de irse deja una gran cantidad de Moneda Social para dejar acumulada e ir dando a los nuevos integrantes, y de que capacita a otro para que siga su tarea. ¡Nunca dejen una tarea importante en manos de una sola persona! Hagan que al menos 2 personas sepan cómo hacer cada una de las tareas básicas: Editar el Boletín, contactar con instituciones favorables, relacionarse con las imprentas, etc.

## 2. Organizar la Primera Feria

Organizar la primera Feria tiene dos etapas: prepararla, y llevarla a cabo.

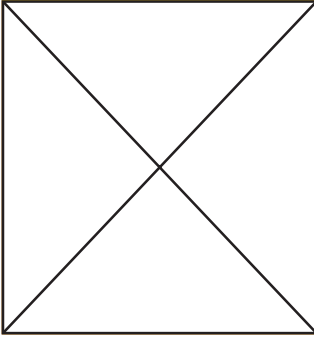
Ambos pasos se describen a continuación.

## 3. El Primer Boletín

Es importante hacer un primer Boletín cuanto antes, de nuevo no es necesario que sea perfecto para empezar, pueden tener uno no tan estupendo para echar a andar la Red el Primer mes, y durante ese tiempo hacer uno mejor para los siguientes meses. Después de contarte cómo hacer la primera Feria, te contamos cómo hacer el Primer Boletín.



# C. Preparar la Primera Feria



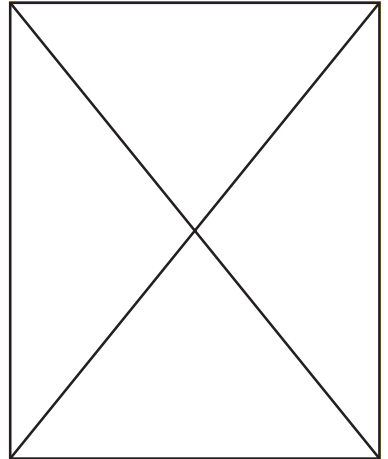
1. Difusión de la Primera Feria
2. Hojas de Inscripción
3. Guía de Introducción al Trueque
4. Prepararse para tener la información para la Edición del Primer Boletín
5. Disponer de un vídeo, artículos o más manuales como este sobre las Redes

## 1. Difusión de la primera feria

Diseñen un sencillo anuncio de la primera feria, cuyo modelo podría ser:

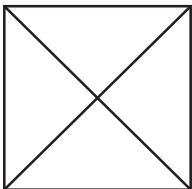
Hagan 50 fotocopias, con dos anuncios por hoja, con lo que salen 100 letreros. Se cuelgan en lugares clave, como en tiendas y bares, en los baños, cerca de los lugares de reunión, en la plaza, la cancha de fútbol y en otros lugares concurridos.

Pueden usar el mismo modelo para hacer volantes, haciendo que quepan cuatro letreros por hoja para repartir en mano. También se pueden dejar en lugares clave como las cajas de tiendas, en bares, centros sociales, etc. o puede ser repartido directamente a la gente en la calle o casa por casa.



También se puede editar un volante sencillo pero más completo, como el ejemplo que te damos en la parte C, y repartirlo casa por casa en el barrio. Ese volante puede hablar de lo que es el trueque y de cuándo y dónde se van a juntar para hacer las Ferias.

Dependiendo de la publicidad, pueden venir entre 15 y 50 personas a la primera Feria. Aunque sea un pequeño grupo, puede expandirse rápidamente y muchos más entusiastas pueden ayudarnos a organizar la Red.

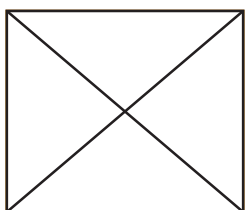


## 2. Hoja de Inscripción

La Hoja de Inscripción es un material sencillo con unos apartados donde el nuevo usuario pone sus datos personales relevantes, y otro espacio para anotar sus Ofertas y Demandas.

*Al editar esta hoja, no quieramos hacer anotar al usuario mucha información porque entonces puede olvidar las cosas verdaderamente importantes, como el nombre, teléfono y servicios que ofrece. Por ejemplo, no es mala idea preguntar cuánto cobra por sus servicios, cuántas horas de la semana está dispuesto a ofrecer a la Red, etc. pero por otro lado esto puede distraer al nuevo integrante y hacerle olvidar otros datos importantes. Además, los nuevos usuarios no pueden saber al inscribirse cuánto cobran por sus servicios en trueque, ya que la mayor parte de ellos desconoce la forma de funcionar y más aún cómo manejar cantidades en Moneda Social.*

### 3. Guía de Introducción al Trueque



*Este material, llamado en muchas redes Guía del Usuario es un librito de entre cuatro y ocho hojas, donde se explica cómo funciona el Trueque, las Redes de Trueque, y la Red de Trueque en concreto a la que acaba de entrar. Se le da a cada nuevo usuario al inscribirse.*

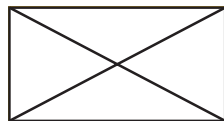
*En la parte C, te ofrecemos la Guía de Introducción que usamos en la Red de Trueque de Valparaíso, para que se inspiren y/o copien al principio para empezar.*

*Eso no sólo va a permitir que todos tengan más conocimiento y confianza en la Red, y por tanto participen más activamente en ella, sino que además se va a convertir en un material importante de difusión, ya que todos los usuarios podrán hablar con propiedad y conocimiento, y mostrar lo escrito a las personas con quienes hablen de la Red.*

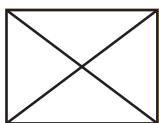
*Es importante disponer de Guías, Boletines, volantes y materiales de la Red suficientes para que todos los usuarios se puedan llevar a casa y difundir la idea a sus amigos, vecinos y familiares. Esta es sin duda la mejor forma de difusión: el entusiasmo de usuarios satisfechos con la Red y con la Idea.*

### 4. Materiales de Ayuda: vídeo, artículos, manual, juegos

*Traten de encontrar materiales que les hagan más fácil explicar a todos la nueva idea, y que puedan ser entregados al fin de la reunión a quienes lo deseen.*



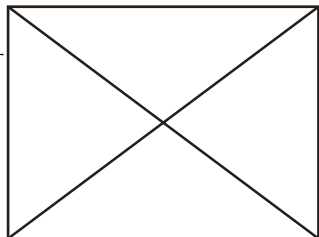
*Si tienen la oportunidad de disponer de un Vídeo que explique alguna experiencia exitosa como la de Ithaca o las Redes de Trueque argentinas, y un reproductor para mostrarlos a todos, les va a ser mucho más fácil explicar a*



*todos qué es y como funciona una Red. A falta de eso, lo mejor es tener algunos artículos de prensa, más copias de este manual o material explicativo e ilustrativo de Internet -ver direcciones más adelante.*

## d. La primera Feria

Se pueden hacer muchos juegos para explicar mejor la idea, y relajar el ambiente de la reunión. Por ejemplo, tras decir qué bienes y servicios puede ofrecer cada uno, se puede pasar una madeja de lana de uno a uno, para que quede claro ante todos las posibles triangulaciones de productos y servicios que podrían hacerse entre los usuarios. EL recorrido del hilo mostrará el recorrido del trueque, y quedará visible ante todos hasta qué punto podrían hacerse triangulaciones de necesidades sin uso de dinero.



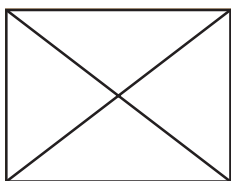
Si disponen del vídeo muéstrenlo al empezar la reunión.

⟨ A no ser que haya mucha gente, digan a cada uno que se presente brevemente, y que diga a los demás a qué se dedica, qué le gusta hacer, cuáles son sus aficiones e inquietudes.

⟨ Expliquen o dejen que el que viene a exponer explique las ventajas de las redes, y cómo funcionan, y contesten las preguntas que surjan.

Repartan las Hojas de Ofertas y Demandas, o las mismas de la Inscripción a los asistentes y denles unos minutos para que cada uno apunte en las dos columnas distintas lo que le gustaría ofrecer y lo que le gustaría recibir.

Permitan que todos digan uno tras otro sus ofertas y demandas, de modo que unos puedan inspirarse con los otros. Se puede leer antes la Hoja de Inspiración que se ofrece más adelante para que surjan más ideas (ver C6, Hoja de Inspiración ).



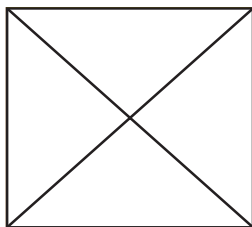
La cantidad de ofertas y demandas sorprenderá a todos. Esa lista será muy útil para empezar la Red: las Hojas de Inscripción de quienes decidan participar deben ser recogidas al acabar la reunión para hacer con ellas el primer BOLETÍN (siguiente punto).

Usando unos créditos virtuales fotocopiados, que no tienen que ser necesariamente los oficiales de la Red, cada uno se acerca a la persona que ofrece lo que él demanda, negocia con él los términos del intercambio, y hacen la transacción simbólicamente, como si de un juego se tratara. ¡Es, de hecho, un juego!

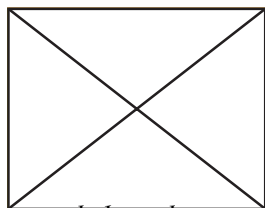
De esta forma resulta fácil comprender la dinámica de la Red.

Pidan a los asistentes que en la próxima reunión traigan productos para intercambiar, o estén preparados para intercambiar servicios, y que den a conocer entre sus amigos, vecinos y familia la voluntad de crear una Red en el barrio, para que vendgan a la siguiente reunión.

En la siguiente reunión el grupo ya sabe las dinámicas, y se puede elegir entre todos una primera Coordinación definitiva para los siguientes tres o seis meses, que puede contar con los mismos que ya formaban la primera Coordinación.



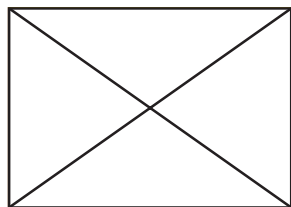
Busquen ante todo personas que dispongan de computadora, impresora y fotocopidora, o que tengan acceso barato a ellos. Disponer de estos tres elementos facilita enormemente las tareas de la Coordinación, y prácticamente asegura el éxito de la Red.



Los asistentes a las primeras ferias reciben una mínima suma de créditos locales; en Argentina suelen ser 50, lo que equivale a la misma cantidad en dólares, o 10 talentos en Chile, equivalente a 10 dólares, para empezar a intercambiar.

Los que se inscriban en adelante, sin embargo, esperan en la mayoría de redes unas semanas antes de recibir la misma cantidad: tres semanas en Argentina, cuatro en Chile, lo que no impide que generen créditos por ellos mismos aportando sus productos y servicios a las ferias, e intercambiarlos por créditos. El fin de esta medida es permitir que los nuevos integrantes se unan una vez que comprenden las dinámicas y están decididos a comprometerse con la Red, y para tener más garantías de que no van a gastar los créditos y partir.

Recuerden a todos varias veces la posibilidad de ganar por ellos mismos aportando bienes o servicios a la feria, lo que sin duda ayuda a la Red, y es, en última instancia, el fin de las redes, más que gastar el préstamo inicial.



Decidan entre todos qué días van a hacer las Ferias. Los días laborales, después de las horas de trabajo tienen la ventaja de que la mayoría está en sus casas, pero la desventaja de que muchos llegan cansados, dejan de ir por eso, o tienen poco tiempo.

Hacerlo los fines de semana, en cambio, tiene la ventaja de que la gente está más relajada y con más tiempo, que pueden venir con los niños y dejarlos jugando en la Feria, que se puede comer tranquilamente allí y charlar con tiempo los unos con otros, que es donde reside la mayor riqueza de las Redes de Truque; sin embargo la desventaja es que muchos tendrán compromisos familiares o lúdicos fuera del barrio, saldrán al campo o al centro de la ciudad, estarán descansando, etc.

Existe también la posibilidad de hacer las Ferias regulares en la semana durante todo el año, y paralelamente algunos sábados o domingos al aire libre para promover la Red. De esto se habla con detalle en Las Ferias de difusión.

En la siguiente Feria, los usuarios deberían traer ya sus productos y servicios. Los coordinadores disponen las mesas, y se ocupan de agrupar en ellas los productos por secciones: ropa, alimentos, artesanías, varios, etc.

# No olviden

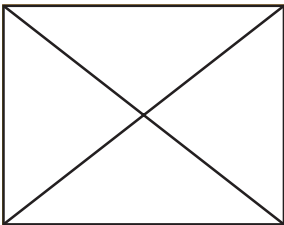
- < Identificar a compañeros que quieran ayudar a empezar la Red. Organizen para ellos una próxima reunión . Pregunten también quien tiene acceso a los recursos más necesarios para iniciar la Red: fotocopidora, computadora e impresora, que de hecho podrían mencionar en sus listas de Ofertas.
- < Antes de terminar la reunión, recuerden a todos la aportación anual de usuario, si es que así lo estiman. Dicha cuota suele ser en Inglaterra entre 5 y 10 libras, es decir entre 7 y 15 US\$ dependiendo de los gastos. Pueden ofrecer precios más asequibles a quienes no tienen empleo, pagados en parte en moneda local, como por ejemplo: 5 euros y 5 unidades de Moneda Social, de manera que nadie quede excluido por falta de dinero. (Ver Cuotas de los Usuarios y La Cajita Solidaria ).

## Cómo tener listo el primer Boletín al término de la primera reunión

Más adelante se describe con detalle cómo editar un Boletín definitivo, una vez que ya funciona la Red. Pero es importante tener listo cuanto antes el Boletín para dar confianza y poner en marcha el trueque. Y para eso es necesario hacer uno provisional entre la primera y la segunda feria; o entre la segunda y la tercera si es que no asistieron más de 20 personas a la primera; No es necesario mucho trabajo para ello, tan sólo una buena organización y un par de reuniones de trabajo de la Coordinación

Todo lo que hay que hacer es no olvidarse de pedir a quienes quieran participar en la Red las Hojas de Inscripción o de Ofertas y Demandas que se dieron en la primera feria-reunión para dar a conocer la dinámica de la Red. Estas mismas hojas pueden servir más adelante para la recepción de los nuevos usuarios. Pueden disponer del modelo que se ofrece en este libro, y fotocopiarlo libremente para las primeras reuniones y admisiones de miembros, hasta que dispongan de un modelo propio. La hoja está en C5, Hoja de Inscripción .

Teniendo todos esos registros, lo que hay que hacer es lo siguiente: entrar en tres listas distintas la información:



1. La Lista de Usuarios
2. El Boletín
  - A. Nombres y Direcciones
  - B. Ofertas y Demandas

## 1. Lista de Usuarios

En primer lugar en la Lista de Usuarios, donde se anotan todos los datos que necesitará la Coordinación. Se trata de una tabla o directorio donde están ordenados alfabéticamente los datos personales de los usuarios: todo lo que escribieron en la Hoja de Inscripción, menos sus Ofertas y Demandas; esto es:

Nombre	Tel. Casa	Tel. Celular o secundario	Dirección	e-mail	Fecha inscripción	Talentos recibidos	Estado del usuario
Juan García	123456	09 87 65 43	C.del Sur	kualkie @com	22-10-01	10	señe al sur

Talentos Recibidos se refiere a si ha recibido el préstamo de Moneda Social que la Red le hace, y en qué fecha; es importante anotar ese dato, sobre todo en los cambios de Coordinación.

Crean un método claro y preciso para anotar cada nuevo usuario, porque si no las próximas Coordinaciones no van a saber a quien se le dio el préstamo y a quien no, y si fueron inscritos o no en el Boletín.

Estado del Usuario se refiere a si participa o no en la Red; en el Nudo Calahuala hemos pensado que es mejor mantener en esa lista a un usuario que dejó de participar, y anotar eso en la lista, que borrarlo definitivamente de la lista. Algunos no volverán nunca más a la Red, pero muchos otros pueden haberse ausentado un tiempo y volver más tarde; pueden haber tenido problemas personales no resueltos, o puede que durante un tiempo la Red no funcionara bien y se desanimaran, por ejemplo. Es probable sin embargo, que quienes tuvieron la inquietud y ganas de participar en la Red, mantengan esas ganas pasado un tiempo, cuando la gente cambia, las cosas mejoran, etc, y mantener un registro de ellos para invitarlos de nuevo a las Ferias con un e-mail o una llamada pasado un tiempo, no es mala idea. Sí deben, sin embargo, ser omitidos del Boletín hasta que decidan volver a participar.

Lo ideal sería hacer esa lista en Microsoft Access , un programa que sirve justamente para ese fin; cualquier pequeño empresario, comerciante, empleado público, gestor o administrador sabrá como manejar ese programa, pero resulta arriesgado ya que se crea una dependencia de esa persona; sería excelente entonces, que esa persona capacitara a unos cuantos Coordinadores, y que éstos no dejaran sus puestos sin capacitar antes a los siguientes Coordinadores, o dejando bien anotado los pasos exactos que hay que dar para inscribir a cada nuevo usuario; la segunda mejor opción es hacerlo con Excel , un programa estadístico que funciona bien para hacer listas de datos, y que mucha más gente sabe usar. Por último, si no se dispone de ninguno de esos dos programas, se puede hacer una tabla sencilla en Word , como el ejemplo de más arriba. En cualquier caso, como se recuerda más adelante, es muy importante dejar bien anotado para las siguientes coordinaciones, las formas en que debe trabajarse esos datos y registros.

## 2. Primer Boletín de Bienes y Servicios

Más adelante se describe con detalle cómo hacer el Boletín definitivo. Es este punto citaremos tan sólo lo que hay que hacer para disponer de un Boletín en la segunda Feria:

Tras anotar los datos del usuario en la Lista de Usuarios de la Coordinación, hay que pasar esos mismos datos, más las Ofertas y Demandas, al Boletín. Como se explica más adelante, el Boletín tiene dos secciones: una con los Nombres y Direcciones de los Usuarios, y otro con sus Ofertas y Demandas. Es aconsejable entrar primero los datos en la sección de Nombres y Direcciones, y posteriormente en la lista de Ofertas y Demandas. Una forma ágil y rápida de hacerlo en Microsoft Word es copiando los datos de la Lista de Usuarios, con el Portapapeles (en Ver; Barras de Herramientas; Portapapeles), y después pegar cada elemento en el Boletín.

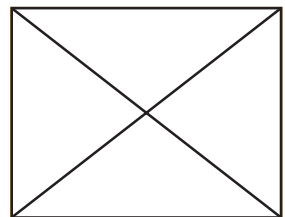
Lean el siguiente apartado: Administrar la Red, El Boletín, para saber cómo debe hacerse un buen Boletín. Para tener listo el Boletín en la siguiente feria es imprescindible disponer o tener acceso barato a los tres elementos ya citados: computadora, impresora y fotocopidora.

Y no hay duda: ofrecer un Boletín en la segunda feria es, la mejor forma de empezar.

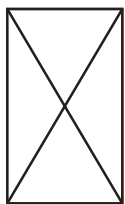
# d. Administrar la Red

una tarea de todos...  
y especialmente de la Coordinación

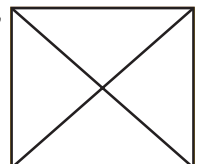
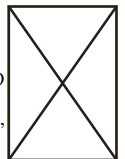
## 1. EL BOLETÍN



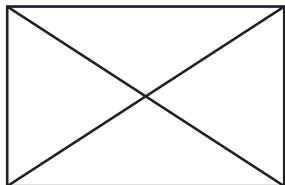
El Boletín, como se ha dicho más arriba, es un pequeño libro de entre seis y diez páginas, en el que están anotados en forma ordenada los Productos y Servicios que ofrecen los usuarios de la Red más allá de las Ferias.



En él se encuentran Servicios muy distintos como clases, talleres, reparaciones, cuidado de niños, traslados en auto, cuidar ancianos y enfermos, pintar o decorar casas, limpiar autos, hacer traslados, aseo, ir a hacer compras, cuidar gatos y plantas; asesorías jurídicas, computacionales, contables; médicos, arquitectos, construcción y un infinito etcétera, limitado únicamente por la imaginación de quienes participan en la Red.



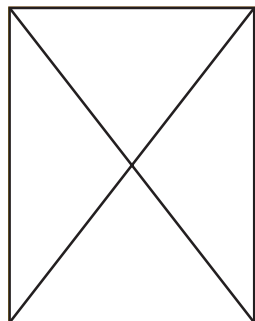
También se encuentran los Productos que los usuarios aportan a la Red, como alquiler de electrodomésticos, herramientas o bicicletas, víveres, comidas preparadas, libros, artesanías, muebles viejos, ropa usada, etc.



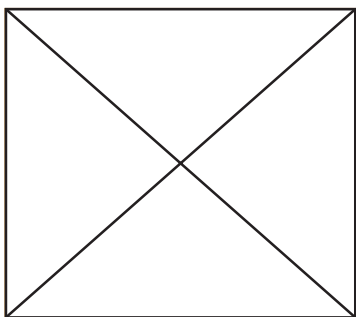
Algunas redes escriben también las Demandas de los usuarios en el Boletín, y otras no, ya que se duplican los costos de impresión, y son más inestables que las Ofertas.

Además de las Ofertas y Demandas de Productos y Servicios, en el Boletín se encuentra los Nombres de todos los usuarios que participan en la Red, y sus Teléfonos y Direcciones.

Todo usuario dispone de un Boletín, y cuando encuentra en él un servicio que quiere utilizar, busca el teléfono del usuario que lo ofrece, y acuerda con él el lugar y la forma del intercambio, y la cantidad de Moneda Social que requiere.



El Boletín es, sin duda, el material más importante que entrega la Coordinación a los usuarios. Es el principal canal de comunicación entre todos, junto a las Ferias. Existe una gran diferencia entre las Redes que hacen trueque únicamente en las Ferias, y las que editan y distribuyen un Boletín. Hay muchos servicios que no pueden ofrecerse en las ferias, y sí en otros momentos y lugares, también por trueque.



Debe ser editado en forma periódica cada dos, tres o seis meses, y debe ser distribuido gratuitamente a todos los usuarios en las ferias en cada nueva edición, y a todo nuevo integrante en el momento de su inscripción.

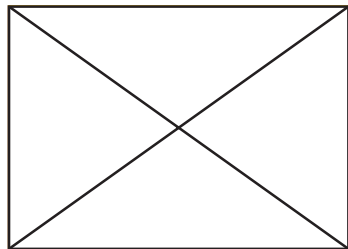
Es bueno numerar las ediciones de boletines para saber más fácilmente cuál es el que está en vigencia, y es importante que haya siempre en las ferias boletines de sobra y que sean gratuitos, y por tanto de barata impresión.

Se puede cobrar Moneda Social por ellos para retribuir el trabajo que implica su edición. Pero si deciden hacerlo reciban Moneda Social únicamente a quienes ya son usuarios, y nunca a los nuevos integrantes: no pueden disponer de Moneda Social al inscribirse, el hecho de que tengan el Boletín es fundamental para que funcione la Red, y además podrían tomar desconfianza hacia la Red si se les obliga ya al entrar a hacer una colaboración.

En cualquier caso no es recomendable cobrar por los materiales básicos de la Red.



Algunos grupos publican Boletines mensualmente pero el costo y trabajo que ello supone puede ser difícil de mantener. Otras redes usan un sistema de correo bimensual con las modificaciones: servicios de nuevos usuarios y los que dejan la Red o cambian sus servicios. Esta práctica resulta más práctica y menos costosa.



También es buena idea imprimir más Boletines de lo necesario en cada nueva edición para dejarlos, sin las direcciones ni teléfonos, en tiendas o bares favorables a la Red, junto a un cartelito o adhesivo que anuncie la Red en la puerta del comercio, donde diga:

**Amigos del Trueque**  
**Pide aquí tu Boletín**

(Además de ser una buena forma de difusión, esto permite empezar a introducir los comercios locales a la Red.)

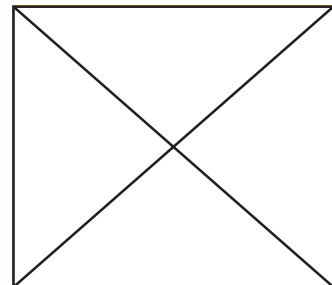
Tengan presente también como vía de difusión de los cambios del Boletín otras publicaciones de la Red, como un diario o revista que muchas redes publican, junto a otras noticias de la Red, o mediante el correo, electrónico o tradicional. También pueden ser colgados en tabloncitos de corcho en las Ferias.

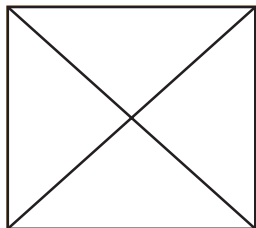
Permitan introducir cambios y nuevos servicios hasta poco antes de la impresión y distribución, para que no caduque ningún servicio, y la gente tome mayor confianza en la Red.

Sin duda, un buen Boletín es un factor determinante en la confianza que los usuarios toman en la Red, y la mejor forma de difundir y dar a conocer sus ventajas a quienes aún no son usuarios.

Es importante, entonces asegurarse de que nombres y teléfonos están correctamente escritos, que quienes dejan la Red no aparezcan en el Boletín, y, sobretodo que los nuevos integrantes aparezcan pronto en él, ya que son ellos los más entusiasmados e ilusionados, y los más fáciles de decepcionar.

La mejor forma de hacer llegar a la Coordinación los cambios y puestas al día del Boletín es mediante la Cajita Solidaria (ver a continuación Cajita Solidaria .)



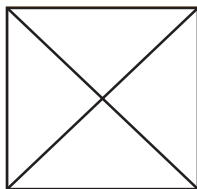


# La Cajita Solidaria

De la Red de Trueque de Mendoza, en Argentina, nos llegó la idea de poner una pequeña cajita en cada Feria, en la que cualquier usuario puede introducir:

1. Colaboraciones solidarias en Dinero y en Moneda Social, en lugar de las cuotas obligatorias, y sin que exista un control de cuánto ha sido puesto por cada usuario. Mostrando de esa forma cómo se está participando en una nueva manera de entender lo económico que no pasa por la coerción ni el control externo, sino por la confianza, la responsabilidad, la colaboración y la solidaridad. Se puede anotar en la misma cajita las cantidades que sería deseable conseguir entre todos, las cantidades conseguidas cada mes, y los proyectos y materiales que se han podido hacer con ello, para que sirva de estímulo a la participación;
2. Cambios en el Boletín , que siempre estará más ordenado al disponer de un recipiente único donde depositar las hojitas que se dejan al lado de la cajita para ese fin, que siendo anotadas por los Coordinadores durante las Ferias, en hojas que luego se pierden, etc.
3. Sugerencias de los usuarios, propuestas de nuevos proyectos, críticas a la Coordinación, avisos, etc., que pueden ser hechos también a viva voz, o únicamente depositados allí. Esto democratiza más aún la Red, porque permite que más usuarios puedan expresarse.

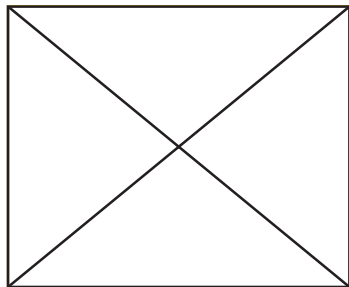
Al final de cada Feria la cajita es examinada y cada elemento depositado en ella es administrado por la Coordinación: Dinero y Moneda Social al Tesorero, Proyectos a la Comisión de Eventos, Cambios en el Boletín los de Edición del Boletín, Críticas y Sugerencias leídas ante todos en la siguiente Feria, etc.



Lo único que se necesita es una cajita con un lápiz y unas hojas al lado, pautadas o no. La de cambios en el Boletín puede tener pauta para asegurar que el usuario no olvida ninguna información relevante: nombre, teléfono, dirección, dos espacios para los cambios: qué ofrecía o cuál era el error, y cuál es la corrección

También las Hojas de Inscripción pueden ser depositadas allí para un mayor control y orden, y después ser ordenadas por el encargado de Bienvenida de Nuevos Miembros.

## Una pizarra o un tablón de anuncios



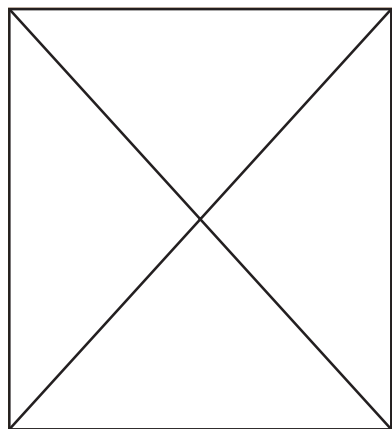
Otra idea útil y fácil de llevar a cabo para complementar las limitaciones del Boletín es disponer de una pizarra o un tablón de corcho, o ambas cosas, donde anotar servicios y avisos puntuales. También puede colgarse en el tablón de corcho las actualizaciones de los Boletines, a modo de una hoja simple, y sobre la base de las nuevas ofertas puntuales expresadas en las Ferias, colgadas o escritas allí por los propios usuarios, o sobre la base de los mensajes depositados en la Cajita Solidaria, que pueden ser o bien ordenados en una sola hoja, o bien dispuestos tal como llegan a la cajita.

La pizarra o el tablón de anuncios puede ser muy útil al grupo para comunicar anuncios breves cuando hay un lugar propio donde reunirse regularmente.

La pizarra puede servir para los avisos del día y la semana, y para anotar el Orden del Día de la Reunión (ver más adelante: Las Reuniones de las Ferias).

En el tablón de corcho pueden estar los avisos de servicios y demandas que caducan rápido, como por ejemplo cuando un usuario sabe de una oferta de un producto determinado, y se decide hacer un Comprando Juntos (ver Comprando Juntos, más adelante).

Ambos instrumentos resultan muy útiles porque permiten a los usuarios conocer Ofertas y Demandas puntuales sin tener que esperar a que salga el nuevo Boletín, cuando quizás sería ya demasiado tarde y sin haber tenido que estar en la Feria el día en que fueron anunciados.



Son servicios como reparaciones urgentes, trabajos puntuales, ofertas concretas que un usuario da a conocer, comestibles peribles, como fruta o verduras en grandes cantidades a las que un usuario tuvo un acceso ocasional e inesperado, o cuando por ejemplo un lote de manzanas o patatas se está empezando a estropear, pero pueden servir perfectamente para tartas de manzana, mermeladas o compota, por ejemplo.

# ¡Un Boletín que funciona!

Es esencial tener un buen diseño del Boletín. Un Boletín atractivo es más fácil que sea leído, y es la mejor forma de anunciar los servicios de todos los usuarios. Edítelo con un diseño que permita reconocerlo como algo de la Red, sobre todo si se reparten copias a no usuarios.

Lo mejor es un librito del tamaño Din A 5, es decir de la mitad de una hoja normal. Un librito que la gente pueda guardar junto al teléfono o colgar en un tablón.

Acompañen el Boletín con una página que recuerde cómo usar la Red y sus leyes más fundamentales, así como con frases que estimulen a la gente a intercambiar. Incluyan de vez en cuando, para darle más color, artículos de prensa sobre la Red, anuncios, ilustraciones, noticias, etc.

Anotar en el Boletín los precios y las calificaciones, cuando las haya, es una buena idea y ayuda a que se use más el Boletín, pero es difícil tanto para la Coordinación, que deberá lidiar con el poco espacio del Boletín, como para los usuarios, que deberán anotar en la Hoja de Inscripción los precios de sus productos y servicios en un momento, el de la inscripción, en el que no conocen las dinámicas ni los parámetros de la Moneda Social.

Para que resulte más fácil a los usuarios encontrar lo que andan buscando, organicen de forma clara el Boletín. No mezclen las cosas, ni lo pongan en orden alfabético; deberán agruparlo por categorías, bajo apartados destacados, donde ponga, por ejemplo: "Servicios Caseros", "Transporte", "Comida", "Hospedaje", "Artículos para vender y alquilar", etc.

Luego, bajo esas secciones agrupen todos los servicios similares para que la gente pueda ver a la vez todas las posibilidades que se le ofrecen, y aquí sí, en orden alfabético.

Si hay muchos servicios, pongan un índice para que sea más fácil encontrar lo que uno busca.

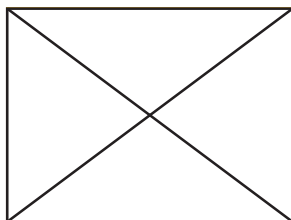
Algunas redes ponen únicamente las Ofertas en el Boletín y no las Demandas, es decir lo que los usuarios dicen querer de la Red al inscribirse. Otras Redes sí disponen ambos apartados. Si lo hacen, no se olviden de escribir un apartado de Demandas en la Hoja de Inscripción.



Usen ilustraciones y espacios entre cada bloque de texto para hacer más visible y accesible la información. Pero eviten que haya demasiado espacio vacío porque eso encarece los costos de impresión.

Las entradas del Boletín pueden incluir otras referencias importantes como: los niveles de calificaciones que se ofrecen, anotando en el caso de que existan, las calificaciones oficiales o los años de experiencia, de manera que la gente pueda hacerse una idea de la calidad que debe esperar.

En las Hojas de Inscripción digan a los usuarios que indiquen su nivel con una P si son profesionales, una S si son semiprofesionales, o una PR si son principiantes, y que anoten, si tienen, sus calificaciones. Pueden usar esos códigos en el Boletín. Recuerden que es bueno combinar adecuadamente los servicios profesionales, con quienes ofrecen un mismo servicio, pero menos profesional y más barato. Si hay muchos usuarios pueden crear una sección distinta para los servicios profesionales.



Si un usuario necesita intercambiar urgentemente, ya sea porque quiere ganar confianza antes de trocar, o porque necesita muchos créditos, puede pedir que sus ofertas estén remarcadas en el Boletín con asteriscos o signos de exclamación. Las nuevas entradas pueden estar marcadas en negrita. Las ofertas que son de consumo inmediato pueden también venir acompañadas de un código (\*\*), puestas en una sección distinta, o entradas únicamente en las hojas de actualización del Boletín.

A cada entrada le sigue el nombre del usuario o un código personal.

Y lo más importante: no se olviden de acompañar la lista de Ofertas y Demandas con la lista con todos los nombres, teléfonos y direcciones de los usuarios en orden alfabético. Pongán esa lista en las páginas centrales del Boletín;

### ¿Por qué en el centro?

1. Es más fácil de encontrar;
2. Se puede extraer fácilmente, sin romper el Boletín para ponerla cerca del teléfono o en un lugar seguro;
3. Pueden ser extraídas fácilmente o ser omitida su impresión cuando se entreguen Boletines de difusión a personas que aún no son de la Red por motivos de confidencialidad, si es que eso preocupa a los usuarios.

Algunos Boletines incluyen dos versiones de la Lista de Nombres y Direcciones, una en orden alfabético y otra por distribución geográfica, lo que es muy útil para los usuarios, pero encarece la impresión. Puede ser también que los usuarios no quieran, por razones de seguridad, incluir sus direcciones completas en el Boletín.

## 2. La Moneda Social

Ya se explicó todo lo referente a la Moneda Social en A. La moneda Social. Aquí describimos lo que tiene que ver con la administración de la Moneda Social.

### EL DISEÑO DEFINITIVO

Tomen su tiempo para hacer un modelo definitivo de su Moneda Local. Hay que crear en primer lugar un diseño que guste a todos, relacionado con características locales o universales. En segundo lugar hay que encontrar el material en el que se va a imprimir: la mayoría son cartulinas simples, pero algunos son plastificados, otros son plásticos triangulares o circulares, cartoncillos, etc.

Tengan en cuenta el siguiente factor: si crean una Moneda Social a través de imprenta y con materiales caros, van a depender en el futuro de esa misma imprenta y de las cantidades de dinero de la impresión, cuando quizá los que podían ayudar en eso ya no están. No disponer de Moneda Social es la manera más rápida de desanimar a todos, y además se convierte en un contrasentido, ya que la mayor ventaja de las Monedas Sociales respecto al dinero oficial es justamente la no escasez de ésta.

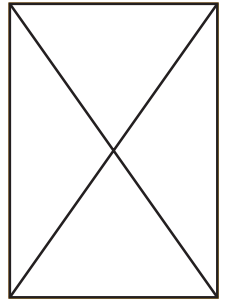
Es por eso que hay que buscar una forma que permita una mayor facilidad y autosuficiencia en la impresión de la Moneda Local, y que a la vez se disponga de un modelo difícil de falsificar.

De nuevo recordamos que en redes de tamaño pequeño y mediano, las falsificaciones no son muy habituales, dado el carácter vecinal y solidario de la Red; pero si los billetes pueden ser falsificados con una simple fotocopia, se puede estar tentando demasiado a algún usuario de dudosa ética.

Después de haber editado la Moneda Local, el siguiente paso es distribuirla. Es muy recomendable que ambos pasos: impresión y distribución, se lleven a cabo bajo supervisión del mayor número posible de usuarios. Sería fácil, por parte de la Coordinación engañar a los usuarios e imprimir y distribuir la Moneda Social con presencia únicamente de gente de la Coordinación que taparan unos con otros la estafa. En Argentina han ocurrido ya corrupciones de este tipo. Sin embargo es algo bien extraño e irracional dedicarse a crear modelos más justos y solidarios de economía, y a la vez aprovecharse con ello de los compañeros con quien uno comparte dicha creación.

Es conveniente, entonces, crear una instancia que asegure unos modos de proceder que permitan transparencia cada vez que se imprima y distribuya Moneda Social. Este método puede consistir en que al hacer estos dos pasos, toda la Coordinación revisara el proceso, junto a tres, cinco o más usuarios que se prestaran voluntariamente para la supervisión del proceso.

Esta transparencia no solo asegura la inexistencia de abusos, sino que además, aunque nunca los pudiera haber, da más confianza en la Red, por parte de los usuarios.

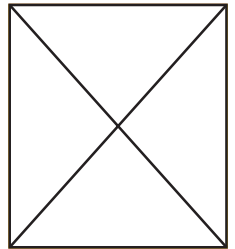


## La distribución

Como se ha dicho, este modelo de Redes de Trueque gira entorno a una Moneda Social que es repartida en forma igualitaria a todos los usuarios para permitir el trueque indirecto. Dicha entrega de Moneda Local se da a modo de préstamo indefinido que debe ser devuelto al dejar la Red.

Dicho préstamo no puede ser tan grande que inhiba a los usuarios a crear por ellos mismos Moneda Social, ni tan bajo que haga que no haya suficiente Moneda Local circulando, y se genere escasez. Porque en esta forma de Redes, al contrario que en los LETS<sup>1</sup>, la cantidad de Moneda Social que circula en la Red, viene determinada por la cantidad que cada usuario recibe, y la cantidad de usuarios que forman la Red, y no por la cantidad de riqueza que pudieran generar con el intercambio. Al aportar productos y servicios a la Red, lo que se produce es intercambio, pero no se pone en circulación más masa monetaria local. Sin embargo una cosa lleva inevitablemente a la otra, ya que si hay movimiento de productos y servicios, y la Red funciona adecuadamente, más usuarios van a llegar y más Moneda Social va a entrar en el sistema.

Así pues, la distribución de Moneda Social consiste en dar a cada nuevo usuario una misma cantidad de Moneda Social al entrar a la Red, a modo de préstamo indefinido. Este préstamo pone en el sistema la cantidad de Moneda Social necesaria para permitir el trueque indirecto mediante Moneda Social, en forma proporcional al número de usuarios.



## Requisitos económicos básicos

Pocos son los que, al dejar la Red, cumplen con el compromiso de devolver el préstamo de Moneda Social, ya que muchos simplemente van dejando de asistir a la Ferias, no responden a los llamados del Boletín, y se olvidan de este inicial compromiso, o se quedaron sin Moneda Social para devolver.

Lo óptimo sería tener un control adecuado de quien está y quien dejó de estar en la Red. Cuando la Red se mantiene bien organizada, pocos son los que dejan de estar interesados en ella. Pero a veces asume una mala Coordinación y todo funciona mal por unos meses, lo que lleva a muchos a desencantarse, y en lugar de aportar su crítica o conocimientos para mejorar las labores de la Coordinación en favor de todos, abandonan la Red, y se desentienden del proyecto.

El hecho de que algunos usuarios se vayan sin resolver su deuda, provoca, efectivamente, un problema económico. Las consecuencias de ello son difíciles de saber, y hace falta tener ciertas nociones de economía para poder evaluarlo correctamente. Sin embargo, en un principio no es algo excesivamente grave, y en absoluto va a dificultar el proceso de construcción de la Red.

1 Ver más arriba, **2 Modelos**.

Lo más importante en el medio plazo es que haya suficiente Moneda Social para poder hacer trueque, que no sea escasa como el Dinero, para permitir la abundancia en lo económico, y que haya una emisión proporcional a los usuarios y no mayor. Esos son las dos restricciones económicas más importantes y que más hay que respetar.

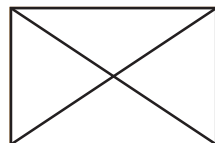
En Argentina ya han aparecido casos de devaluación y diferencias económicas complejas entre las distintas Monedas Sociales emitidas al haber sido impresas de forma desproporcionada por personas más preocupadas del lucro personal que del correcto funcionamiento de un Trueque Nacional responsable.

Pero en un principio, en las redes que recién empiezan y que tienen un carácter más bien local, que es a lo que está dirigido este manual más que a la creación de redes nacionales, dicho tipo de problemas no parecen ser graves, y en el peor de los casos pueden ser resueltos con una nueva emisión de Moneda Social que haga obsoletos los antiguos billetes.

Además de entre los usuarios que se van sin devolver el préstamo a la Red, la mitad pueden no tener Moneda Social en sus manos, pero la otra mitad puede tener lo equivalente al préstamo inicial y más, y al abandonar la Red y dejar en sus casas esa moneda, en cierto modo ésta deja de existir y de estar en circulación, como cuando una moneda nacional es llevada a otro país como recuerdo, con lo cual la cantidad de Moneda Social sigue siendo, a grandes rasgos, proporcional a los usuarios que hay en la Red. El único problema consiste en este caso en que se pierden a nivel físico cartoncillos o papelillos que deben ser impresos de nuevo, lo que puede ser, sin embargo, una oportunidad para reiniciar el proceso económico, y sanearlo.

## 4 semanas

Muchas redes esperan 3 o 4 semanas entre el momento en que los nuevos usuarios se inscriben y el momento en el que se le da el préstamo de Moneda Social. Eso no impide, sin embargo, que el usuario pueda trocar antes con la Moneda Social generada al aportar productos a la Feria e intercambiarlos por Moneda Social.



En la Red de Valparaíso, se dan 10 Talentos al cabo de 4 semanas de la inscripción, y 10 más al cabo de 8 semanas, para poner en circulación más Moneda Social, con la misma lógica de dar en préstamo a quienes ya tienen un compromiso estable.

Sin embargo los primeros usuarios deben disponer de Moneda Social desde la primera Feria, ya que de otro modo no se podría echar a andar la Red, y además, quienes inician la Red suelen tener ya un compromiso fuerte con ella.

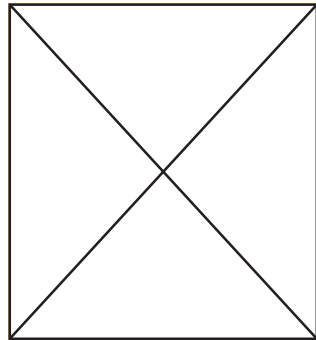
## Conclusión

En Conclusión, la creación de una Moneda Local es muchos más sencillo de lo que pudiera parecer: hay que hacer un modelo propio, fotocopiarlo y distribuirlo equitativamente entre todos los usuarios, con la condición de que devuelvan la misma cantidad que les fue entregada en caso de dejar la Red.

¡Eso es todo!



# 3. La Coordinación

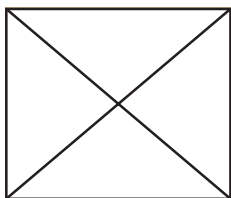


Toda Red debe tener un grupo de personas dedicado a administrarla y a mantener al día los materiales básicos como el Boletín, llevar las cuentas, emitir la Moneda Social, organizar las Ferias, facilitar las reuniones, etc.

## Administra, no Decide

Se trata de un grupo de entre 3 y 10 personas –en algunas redes grandes hay hasta 25 personas en la Coordinación–, y su papel no es político sino administrativo. Es decir que no es ella quien toma las decisiones de la Red, sino las Reuniones o Asambleas de las Ferias en las que todos participan; ellos simplemente gestionan lo decidido y administran cotidianamente la Red.

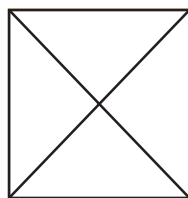
Hay cierto tipo de decisiones que sí pueden ser tomadas autónomamente por la



Coordinación sin consultar a todos los usuarios, como el diseño de la Moneda Social, la organización del Boletín, los textos de los materiales escritos, los dibujos de los afiches y volantes, etc., pero hay otro tipo de cosas que la Coordinación no debe decidir sin consultar antes a los usuarios, como las cuotas de los usuarios, el nombre de la Red y de la Moneda Social, la forma de organizar la Red o de hacer las Ferias, las fechas de eventos como Ferias al

Aire Libre, fiestas, etc., que deben ser discutidas entre todos –ver Consenso– antes de tomar una decisión.

Cuando se trabaja un tema complejo, como por ejemplo cuestiones económicas de la Red, la Coordinación puede presentar su propuesta a la Reunión, y ponerla a votación; o puede preparar una reunión extraordinaria fuera del día de la Feria, en la que puedan asistir todos los que deseen debatir a fondo la propuesta, aportar otra y definir la propuesta definitiva.



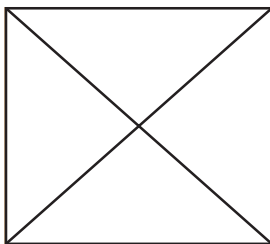
De igual manera es bueno que la Coordinación se mantenga abierta y permita que los usuarios hagan trabajos conjuntos con ella, como diseñar un afiche o fotocopiar los materiales básicos. Así, por ejemplo, la Coordinación, al tener listo el Boletín se lo puede dar a un usuario que pueda tener acceso a fotocopias en su trabajo, o en el de un familiar o amigo, y la Coordinación le retribuiría con Moneda Social su ayuda.

Establecer este tipo de lazos, y recordar frecuentemente en las reuniones que el papel de la Coordinación es administrativo y que el protagonismo es de la Asamblea de las Ferias y no de los Coordinadores, es una buena forma de impulsar

# Rotación

Es imprescindible que los cargos de la Coordinación sean rotativos. Eso asegura no solo la transparencia en la gestión, sino también una regeneración de propuestas, energías, esfuerzos, conocimientos y contactos.

Los cargos pueden ocuparse durante tres, cuatro o seis meses, tras lo cual se decide en la asamblea la nueva Coordinación. La rotación es esencial para evitar abusos y malos miembros. También es importante que la organización colectiva y en Red se traslade también a lo polí-  
tico y administrativo; una or-  
denar correctamente una Red.



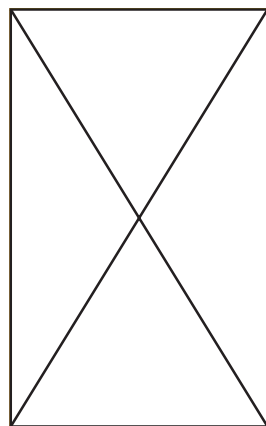
La dependencia excesiva en pocas personas que todos se sientan democrático, y no de algo que es muy difícil y administrativo; una or-  
denar correctamente una Red.

Para asegurar que esa rotación no impide la continuidad de una buena gestión en la Coordinación es necesario que se cumplan tres instancias de gran importancia:

a. **Capacitación** : es imprescindible que, al menos durante medio día de trabajo, la Coordinación que deja sus cargos enseñe a la que recién asume cómo hay que hacer las tareas: cómo hacer los Boletines, cómo ingresar los datos de los usuarios en la Lista de Usuarios, cómo y con qué dinero o recursos imprimir la Moneda Social, cómo hay que hacer las reuniones, etc.

b. Dejar constancia escrita de estas tareas y de la forma exacta y detallada de llevarlas a cabo; debería haber al menos una página para cada Comisión o subgrupo de la Coordinación.

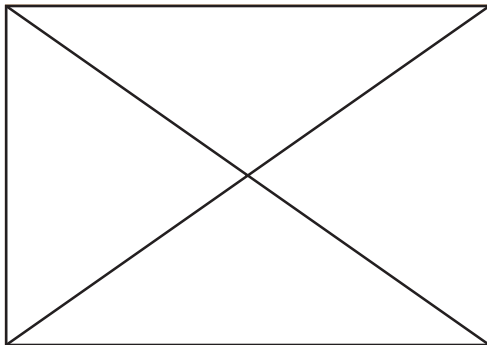
c. Dejar constancia escrita de los recursos con que cuenta la Red, tanto humanos como materiales, como por ejemplo una tienda de fotocopias que acepta unas cuantas copias gratis al mes; un usuario con acceso a fotocopias o a insumos básicos; personas de la administración, gobierno local o empresas que son favorables y ya han ayudado a la Red; usuarios que suelen ayudar a la Coordinación sin ser coordinadores: diseñadores, gente con impresoras, computadoras, etc.



Si las tareas de la Coordinación son muy amplias y los usuarios están dispuestos, lo mejor sería que la Coordinación nueva y la antigua trabajaran juntas durante un mes, para hacer una capacitación adecuada a los nuevos Coordinadores. Los cargos deberían estar ya repartidos entre los nuevos Coordinadores y cada uno debería especializarse en sus tareas, en estrecha colaboración con el anterior encargado.

## Los cargos

Los cargos aquí propuestos, deben servir a cada comunidad a modo de inspiración y ayuda. Cada Red debe decidir en última instancia qué cargos y de qué forma deben ser administrados. Estas son cosas que pueden variar en gran manera de una Red a otra, en función de factores tan importantes como la cantidad de usuarios y su voluntad de participar en la Coordinación.



En las Redes de Trueque que han tenido éxito ha sido esencial la existencia de una Coordinación, así como que se trataran de redes locales, y organizadas y gestionadas a partir de la plena participación de todos los usuarios.

La Coordinación debe mantenerse abierta a todos los miembros. Se necesita cierta responsabilidad para tener listas a tiempo las tareas administrativas como la Moneda Social, la literatura necesaria, o renovar y mandar a tiempo el Boletín de forma regular. También hace falta ser responsable en cuanto al manejo general del sistema y su desarrollo.

Repartir las tareas de la Coordinación, evita la dependencia excesiva en una sola persona, y permite mayor eficacia en la gestión, sobretodo en lo que respecta a las tareas regulares de edición del Boletín.

Para asegurarse de que esos trabajos se cumplen siempre con puntualidad es aconsejable que cada miembro tenga a alguien que le pueda cubrir en caso de enfermedad, para que este tipo de incidentes no provoquen el retraso de la literatura que debe editar el grupo. No creen, sin embargo, una gran estructura burocrática, repartiendo trabajos que uno solo podría hacer mejor y más rápido.

La Coordinación puede incluir a representantes de los demás miembros de la Red, y debe aceptar la colaboración de cualquier usuario que quiera participar en proyectos puntuales como la organización de fiestas o el diseño de un material de difusión, por ejemplo.

Algunos miembros que no deseen estar tan involucrados en la Red pueden dirigirse a un representante, o a alguien de la Coordinación que reciba sus ideas o críticas y las exponga en la reunión. Se puede crear un cargo en la Coordinación que se encargue de recibir las demandas y quejas de los usuarios, para complementar la Cajita Solidaria y para no forzar al usuario a exponerlo ante todos en la Reunión -la timidez puede censurar aportaciones importantes.

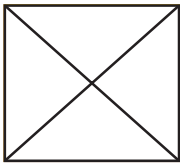
## Coordinación - Asambleas

Es importante que los usuarios de la Red puedan expresarse y tomar decisiones. Para ello la Coordinación debe insistir cuando sea necesario en que ella se ocupa de los trabajos cotidianos de Administración, pero que es en las asambleas semanales donde se toman decisiones entre todos, que luego serán administradas por la Coordinación.

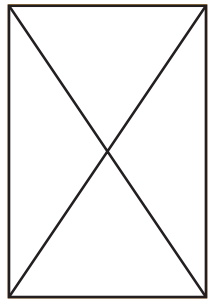
Es importante desplazar el órgano central de decisiones a las Asambleas, al contrario de lo que podría ser la tendencia natural a que una Coordinación se convierta en una Directiva que dirija toda la Red, para que ésta mantenga un funcionamiento democrático y en Red, acorde al nuevo sistema económico que se propone, también democrático, participativo y en Red.

Como se dijo más arriba, la única forma de mantener una organización activa en red es manteniendo una forma de tomar decisiones también igualitaria y en red. El manejo de una Red bajo una lógica empresarial o de cúpulas directivas es tan contrario a su naturaleza, que las disfunciones y distorsiones no tardarán en llegar.

### Horas de Trabajo



En La Coordinación hay dos tipos de trabajos: por un lado están las tareas que cada cual asume en la Coordinación, de las que hablamos a continuación. Por otro lado están las horas de trabajo conjunto en las que se reúnen todos los miembros de la Coordinación.



El tiempo de trabajo estimado es muy variable. Al principio sin duda las reuniones conjuntas van a ser largas, densas y pesadas, porque hay mucho trabajo y decisiones que tomar; también cada una de las tareas van a tomar más tiempo al principio: editar los primeros boletines, imprimir la Moneda Social, editar los primeros afiches y volantes, las primeras notas de prensa, etc.

Sin embargo, más adelante, cuando la Red ya esté en marcha, dos horas a la semana de trabajo conjunto van a ser más que suficientes para saber de qué cosas hay que hablar en la Reunión, ver entre todos cómo se está desarrollando la Red, poner en conjunto las distintas tareas, etc.

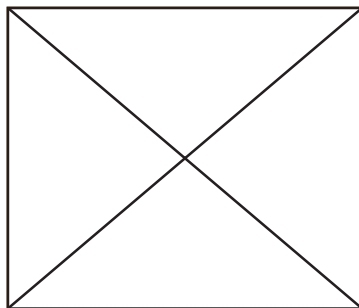
También las tareas individuales van a ser más cortas con el tiempo, una vez que ya se sepa cómo hacer las cosas y se tome experiencia en la administración de la Red.

Los que administren la Red van a tener que estar expuestos a trabajos a veces pesados y siempre con un plazo determinado que debe ser cumplido para dar credibilidad a la red. Por eso es necesario que al menos dos miembros de la Coordinación sean ordenados, trabajadores, puntuales y dispuestos a hacer bien tareas de tipo casi burocrático; personas serias y cumplidoras, de fiabilidad contrastada.

Pero no se alarmen, también hay lugar en el grupo para otros que no sean tan eficientes, pero si imaginativos, divertidos y graciosos; gente capaz de movilizar a los demás; o que sepan hablar bien en público, o a los abuelos y a los niños, gente con habilidades manuales, etcétera. También en la Coordinación, la diversidad es necesaria.

Por razones prácticas, lo mejor es que los miembros de la Coordinación vivan cerca unos de otros.

Hagan que la Coordinación se mantenga acogedora, abierta y no se perpetúen indefinidamente los cargos. Si hay tanto trabajo como para no poder gestionar todo en un par de horas, creen pequeños sub-grupos y deleguen funciones para que resuelvan temas concretos.



Hagan saber a los usuarios, quizás mediante un pequeño folleto explicativo sobre la Coordinación, que no son tantas las horas requeridas para un buen trabajo de la Coordinación, para que más usuarios se animen a participar en ella y no piensen que se trata de un compromiso difícil y con muchas horas de trabajo.

### Trabajo Conjunto

Es necesario que la Coordinación se reúna al menos una vez a la semana además de la Feria. Esto es mucho más importante al principio de la Red y en los cambios de Coordinación.

Estas sesiones de trabajo pueden durar en estos momentos decisivos unas cuatro o cinco horas, y más adelante una o dos horas. Si las ferias se hacen los sábados, por ejemplo, un buen día para juntarse es el lunes, ya que deja todo el resto de la semana para hacer fotocopias, hablar con comercios y entidades, hacer las tareas concretas de cada uno, comprar, pegar carteles, etc.

Además de esta sesión fuerte de trabajo de la Coordinación al completo, es bueno juntarse también una hora antes de cada feria para recordar cuál es el Orden del Día, afinar las cuestiones que se van a discutir, y qué debe ser decidido.

### Tareas Delegadas

Finalmente el trabajo de la Coordinación pasa por las tareas delegadas a cada uno. Si bien lo óptimo sería disponer de un mismo local donde trabajar cada uno en sus tareas específicas: hacer carteles, editar el Boletín, pasar los nuevos usuarios a la Lista de Usuarios, etc, al empezar y en la mayoría de las redes, esos trabajos delegados son hechos por cada cual en su casa u oficina. Son tareas que son asumidas por uno o dos miembros de la Coordinación. Igual son horas de trabajo de la coordinación, pero no conjuntamente sino en subgrupos.

# Moneda Social para la Coordinación

Las Cuotas Anuales de los usuarios son necesarias para cubrir, por un lado los gastos de la Coordinación en Dinero como fotocopiar, imprimir, correo o el uso del computador, cuando no puede ser resuelto en Moneda Local dentro de la Red, y por el otro para retribuir en Moneda Local el tiempo y esfuerzo de quienes se dedican a Coordinar. Dicha retribución puede ser, por ejemplo, 20 créditos a cada Coordinador por un periodo de coordinación. Esta retribución además de retribuir en forma justa el esfuerzo y tiempo requerido para llevar a cabo una Coordinación, puede servir de estímulo para que otros usuarios se interesen en los puestos de la Coordinación.

También es necesario que la Coordinación cuente con un fondo de Moneda Social para retribuir a los usuarios que colaboran con la Coordinación en forma puntual, fotocopiando los Boletines o diseñando un afiche, por ejemplo.

Vean para el cobro de Dinero: Cuotas de los Usuarios , y La Cajita Solidaria .

## En cuanto al cobro de Moneda Social, existen varias formas de hacerlo:

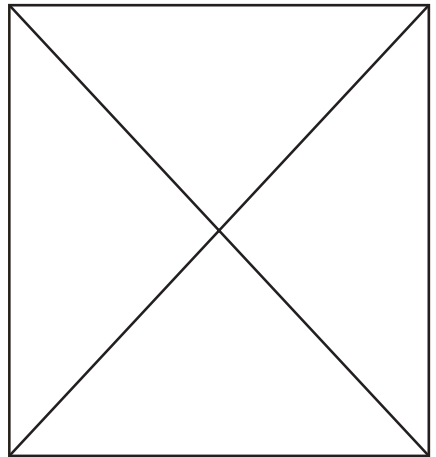
a. Mediante la Cajita Solidaria , aportaciones voluntarias de los usuarios.

b. Mediante cuotas obligatorias una vez al mes, al trimestre, o al año, o en cada cambio de Coordinación.

c. Haciendo pagar a los usuarios los materiales básicos de la Red, como el Boletín o la recepción de Moneda Social, lo que ya dijimos que no es recomendable porque pone trabas innecesarias al desarrollo de la Red.

d. Cobrando de cada usuario un 10% de los que se le da como préstamo al integrarse a la Red: se le dan 9 créditos y 1 va directamente a la Coordinación.

e. Cobrando una cantidad establecida por usuario sin que provenga de él a modo de contribución voluntaria u obligatoria, sino estableciéndolo como norma permanente, que al ser respetada siempre, tiene validez económica y contable. Así, por ejemplo, por cada nuevo usuario que se integre a la Red, la Coordinación puede disponer de una unidad de Moneda Social sin que provenga necesariamente de él mismo, sino del fondo de emisión de Moneda Social.



# El equipo que se necesita

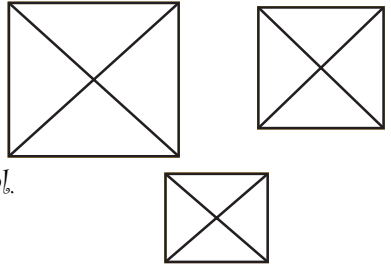
Para asegurar el éxito de una Red, sería óptimo contar con estos cinco elementos:

1) Una computadora o procesador de textos para producir los Boletines, volantes, Lista de Usuarios, etc.

2) Una impresora ... ¡con tinta!

3) Una fotocopidora o acceso a fotocopiar barato, que en muchos lugares es accesible mediante Moneda Local.

4) Teléfono para llamar a los usuarios.



5) Internet para enviar mensajes a los usuarios, y para mantener contactos con otras redes nacionales e internacionales, y crear una Red de Trueque de ámbito nacional.

La Red que dispone de estos cuatro elementos y de un local para trabajar tiene un éxito prácticamente asegurado. Pero la que no puede tener acceso a ellos, igualmente puede tener éxito, aunque con mucho más trabajo; especialmente si no dispone de los dos primeros elementos: computador y fotocopidora.

Hablen de eso con organismos en principio favorables, como la municipalidad, asistentes sociales, la Iglesia, ONG's locales o internacionales, etc., que pueden prestar ayudas monetarias o soporte técnico a las iniciativas comunitarias: un local, una fotocopidora, un computador, línea telefónica, o conexión a Internet.

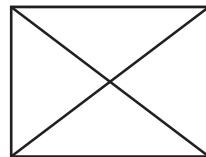
Si no disponen de un computador pero pueden producir la literatura de otra forma presentable con una máquina de escribir, por ejemplo, o se pueden comunicar a través de notas en una pared, no hay motivo para esperar a tener computador y fotocopidora.

La mayor ventaja de un computador es la buena presentación, y el orden. Con él se pueden crear volantes, Boletines, anuncios, créditos, cartas, etc. atractivos y que parezcan profesionales. La buena presentación es hoy día imprescindible si quieren que alguien lo lea. Editen folletos llamativos y un Boletín agradable de leer. Diseñen toda la literatura para que se parezca entre sí y le de a la Red un estilo reconocible, de manera que la gente pueda reconocer enseguida los anuncios (usen el mismo color de fondo, la misma letra, el mismo tipo de dibujitos, etc).

El Microsoft Office y el Claris Work en Apple Mac incluyen programas de fácil manejo para principiantes. El Page Maker o el Adobe Illustrator son más complicados y se tarda más en saber manejarlos, pero ofrecen mayores posibilidades para el diseño de periódicos o afiches.

## Un Local con recursos

Lo óptimo, a largo plazo y para una Red grande es disponer de un local con una fotocopidora, un computador, una impresora, un teléfono e Internet, donde reunirse los días acordados, y donde cada uno pueda igualmente hacer su tarea propia: el del Boletín editar el Boletín, el Tesorero administrar los recursos, el de Comprando Juntos haciendo sus números y envasando allí los productos, los usuarios que colaboran puntualmente pudiendo trabajar en el mismo local, etc.



**Recuerden que al tratarse de una organización libre y voluntaria, donde además no hay dinero de por medio, las posibilidades de que todo deje de funcionar de a noche a la mañana es alta.**

**La única forma de asegurar el éxito y la continuidad de una Red es haciendo que más y más gente entre en ella, y que muchos sean capaces de manejarla.**



# Repartiendo las tareas...

Es vuestra tarea repartir los cargos en función del número de gente que integre la Red y de cuántos quieran colaborar en la Coordinación; lo sugerido aquí son las tareas más importantes, y una posible distribución de éstas.

Estas tareas pueden ser retribuidas en Moneda Social, y como se ha dicho, los roles o cargos debieran ser rotativos entre todos los miembros de la Red.

## 1. El Coordinador General

A. Es el responsable de la coordinación interna entre los diferentes coordinadores.

B. Es el Facilitador de las Reuniones o Asambleas de la FERIA (ver más adelante Las Reuniones y El Consenso )

C. Representa a la Red ante los medios de comunicación y ante terceros: empresas, gobierno, otras redes, etc.

D. Actúa como mediador en caso de conflicto entre los usuarios.

## 2. La Comisión de Edición del Boletín

A. Actualizan el Boletín a partir de:

1. Las Hojas de Inscripción que le entrega cada semana el responsable de Acogida de Nuevos Miembros.
2. Los cambios en el Boletín que aparecen en La Cajita Solidaria.
3. Las ofertas a viva voz que dicen los usuarios en la Feria y que si no son de consumo inmediato pueden ser incluidos en el Boletín. El Guardián de Memorias es el encargado de pasarle ese tipo de anuncios al de Edición el Boletín .
4. Los comentarios de usuarios que dicen quien no contestó a Los Llamados del Boletín o quien dejó de participar activamente en la Red.
5. Un control telefónico activo o vía e-mail de quienes se sospecha que dejaron la Red

B. Editan periódicamente un nuevo Boletín, cada uno, dos o tres meses.

Los encargados de esta tarea pueden estar en más de una Coordinación seguida, dada la relativa complejidad de su trabajo, y la poca necesidad de regeneración de su cargo en cuanto a democratización y eficacia se refiere.

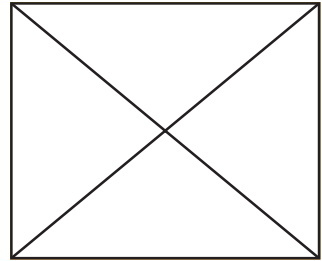
### 3. Acogida de Nuevos Miembros

A. Asiste a los nuevos usuarios cuando llegan por primera vez a la Feria. En ese momento:

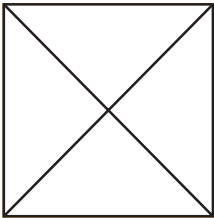
1. Les hace entrega de la Hoja de Inscripción , y supervisa y asesora lo que dicen ofrecer para el Boletín.
2. Les acompaña en la primera Feria, y les explica el funcionamiento de la Red, resolviendo sus dudas.
3. Les hace entrega de la Guía de Usuario y del Boletín
4. Los presenta ante todos en la Reunión
5. Les asesora y da ideas para intercambiar , identifica habilidades y las posibilidades de cada nuevo usuario y las encaja en las necesidades de la Red

B. Los introduce en la Lista de Usuarios

C. Entrega las Hojas de Inscripción a los encargados de Edición del Boletín.



### 4. Guardián de memorias



A. Se ocupa de recoger los puntos tratados en las reuniones y asambleas, los acuerdos tomados, el nombre de quienes hacen las nuevas propuestas y quienes hacen las mociones o criticas, y de ordenarlo todo por escrito y archivarlo, de manera que quede constancia de los acuerdos tomados.

B. También se ocupa de administrar la Cajita Solidaria y dar a cada miembro de la Coordinación lo que le concierne: dinero y Moneda Social al Tesorero, Nuevas Propuestas al encargado de Eventos, criticas y opiniones al Coordinador General, cambios del Boletín al encargado de su edición, etc.

C. Se ocupa de colgar en el Tablón de Avisos los mensajes de la Cajita y los que le llegan a él personalmente, o los que han sido dichos en la Asamblea, especialmente Ofertas y Demandas expresadas oralmente en las Reuniones de la Feria.

También cuelga en el Tablón de Avisos las mociones decididas por la Red y las pautas generales de ésta: Cuotas, emisión de Boletines, necesidad de colaboraciones puntuales o ayuda de los usuarios, etc.

## 5. El Tesorero

A. Abre (o no) una cuenta bancaria y mantiene los registros de entradas y salidas en Dinero oficial, principalmente las aportaciones anuales de los miembros, pero también las posibles entradas que provengan de otros lugares como la propaganda de comercios y profesionales en el Boletín, posibles donaciones, etc.

B. Publica anualmente la contabilidad en Dinero de la Red.

C. Debe tener muy presente los criterios de transparencia y efectividad.

D. Mantiene el registro de Moneda Social : cuánta ha sido impresa , cuánta entregada y qué usuarios han recibido el préstamo de Moneda Social.

E. Guarda la Moneda Social impresa y aún no distribuida, a ser posible en la misma caja fuerte donde guarda el Dinero, y con una contabilidad clara y precisa.

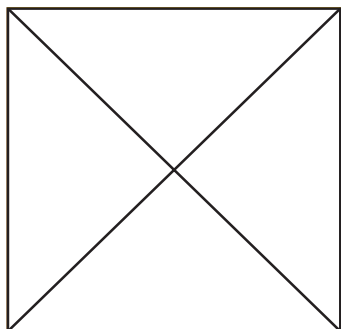
F. Él es el responsable de dar a cada nuevo usuario el préstamo de Moneda Social pasado el período acordado después de su inscripción.

Para esto último, el encargado de Acogida de Nuevos Miembros le entrega los nombres de quienes han ingresado; el Tesorero anota en la Lista de Usuarios la fecha de recepción del préstamo de Moneda Social, y pasado el tiempo acordado les hace entrega de la cantidad de Moneda Social en préstamo. Debe mantener un registro ordenado de quien ha recibido ese préstamo, y de quien deja la Red sin devolverlo, para mantener una claridad a efectos contables.

Debe tener unos conocimientos mínimos de economía y de informática; debe ser alguien honesto, ordenado y de plena confianza; y debe mantener un registro comprensible para su sucesor y capacitarlo adecuadamente; es altamente recomendable que exista una rotación periódica de este puesto para asegurar transparencia y confiabilidad.

## 6. Diseñador

Crea el estilo y diseño del Boletín, de los volantes, de la Moneda Social, etc. Puede ser un Coordinador que esté a cargo de cualquier otro cargo, un usuario que no forme parte de la Coordinación y trabaje a cambio de Moneda Social, o un profesional amigo de la Red que lo haga sin cobrar o a precios asumibles por la Red.



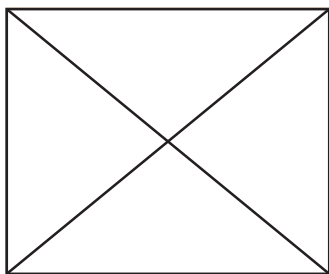
## 7. Copista

Se encarga de hacer fotocopias; esto es, o bien buscar una Fotocopiadora a modo de donación o préstamo de una institución favorable, o bien mantener una lista de qué usuarios pueden acceder a fotocopias gratis o baratas, o bien qué copisterías aceptan parte de fotocopias al mes gratuitas o por trueque, o bien, por último, qué oficina, ONG, sindicato, etc., pone a disposición su fotocopiadora para uso de la Red (Ver más adelante Fotocopias ).

A. Recibe todos los materiales de cada Comisión o Coordinador y hace las copias que éste le solicita.

## 8. Coordinador de eventos o animador

A. Responsable de organizar los eventos sociales que ayuden a la cohesión del grupo: fiestas, mercadillos de encuentro, asaditos, etc.



B. Recoge las propuestas de eventos que los usuarios dejan en la Cajita Solidaria o que le dicen a él personalmente, y las presenta en las Ferias para que, entre todos, se decida cuáles se llevan a cabo y cuáles no.

C. Coordina los eventos que se lleven a cabo, junto a quien lo propone, a quien asesora a nivel de cuáles son los recursos disponibles, cuáles las administraciones, comercios o empresas favorables, qué permisos hay que pedir, qué viabilidad tiene cada propuesta, cuál es la experiencia en anteriores eventos, etc.

D. Mantiene a ese efecto un registro de los eventos llevados a cabo, con sus éxitos y fracasos, para que quede una constancia escrita para las siguientes Coordinaciones y su sucesor en ese cargo, de manera que la Red disponga de un historial de eventos; en esta categoría de eventos entran Ferias en la Calle, Fiestas abiertas, Trueque de Navidad, trueque o difusión en colegios o universidades, etc.

E. Puede coordinar o asesorar compras conjuntas: Comprando Juntos, si bien es deseable que esa tarea la lleven a cabo los propios usuarios, independientemente de la Coordinación

## 9. Comisión de Precios y Calidad

- A. Mantiene un registro con los precios habituales por cada servicio o producto concreto: p.ej. pan integral: 1 Talento los 100 gramos o los cinco panecillos, de manera que quien no sepa a qué precio ofrecer su producto tenga un referente al que acudir a modo de indicación. Nunca debe existir obligación de poner ese mismo precio, ya que en las Redes de Trueque es el usuario el responsable de sí mismo, el único que en última instancia decide qué precio otorga a su producto; además la ley de oferta y demanda actuará por sí misma en forma más pura que en el mercado oficial, donde el consumidor no puede influir en nada, y si pone precios altos volverá a casa con sus productos, mientras que si son asequibles y solidarios, lo trocará todo.
- B. Media en caso de conflictos por precio o calidad pero no es responsable de los problemas que puedan surgir entre los usuarios ya que de nuevo, cada uno tiene responsabilidad individual en lo que produce, ofrece e intercambia.

## 10. Encargado de Difusión

A. Se ocupa de la difusión de la Red, que tiene dos ámbitos que se complementan:

1. Difusión local a nivel de barrio, pueblo o comunidad.

Es quizás más importante que la otra difusión, aunque sin duda una lleva a la otra.

Es necesario:

- Crear volantes de difusión y repartirlos casa por casa en toda la comunidad;
- Crear afiches vistosos y colgarlos en todo el barrio
- Crear volantes para dejarlos en comercios, bares, restaurantes, etc , junto a Boletines de difusión y Guías de Usuario de Difusión, etc.

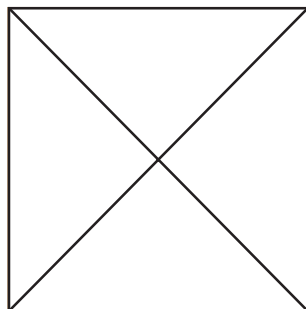
2. Difusión en los medios: Televisión, Radio y prensa escrita

Las tareas en este ámbito son:

- Tener una lista con los teléfonos y nombres de los encargados de los medios
- Organizar a la Red para dar una buena impresión el día que acuden los medios.
- Ser el portavoz de la Red ese día y prepararse para ello con argumentos, historia, cifras y materiales como Monedas Sociales, Boletines, etc.

Además de esto, el encargado de Difusión tiene otras tareas regulares:

- Coordina u organiza Ferias Abiertas de Difusión en el barrio o en el centro de la ciudad con o sin otras redes locales.
- Publica artículos de prensa sobre la Red.
- Contacta con los organismos locales y otros grupos.
- Mantiene un registro de la experiencia con los medios, sea televisión, radio o prensa escrita, con los nombres y teléfonos de quienes ya han cubierto otras noticias o anuncios de la Red.



3 Mantiene el contacto con las personas encargadas de cubrir las noticias de la Red y sabe cómo contactarlos para avisarles de eventos que publiciten la Red: Ferias en la Calle, Días de Trueque especiales: Navidad, escuelas, etc.

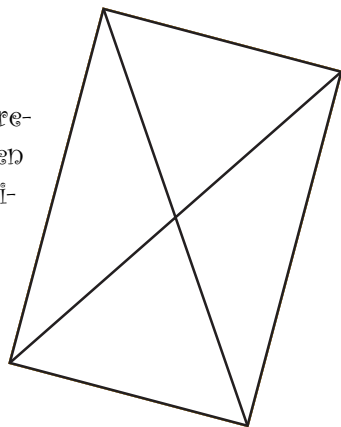
4 Escribe notas de prensa para tener listas en caso de urgencia cuando un medio lo solicite.

5 El encargado de Difusión puede ser el Coordinador o puede trabajar conjuntamente con él, ya que éste suele ser el que mejor conoce la Red, y el que más habilidad tiene para hablar de ella.

## 11. Soporte activo

Voluntarios que puedan hacer tareas puntuales como repartir folletos, colgar afiches, atender un quiosco de la Red en una feria pública, dar a conocer la Red, organizar fiestas, estimular a nuevos vecinos para unirse a la Red, etc.

Es bueno que un Coordinador de Soporte Activo cuente con una lista de los usuarios que gustan de colaborar puntualmente con ella.



## Conclusión

Estas son las tareas y cargos que debe repartir la Coordinación de cualquier Red para que todo funcione correctamente; sin embargo no es necesario que cada cargo sea llevado a cabo por una persona, sino que pueden repartirse cargos y personas alternativamente; así el Coordinador General puede ser a la vez el encargado de Difusión, el Tesorero puede estar en la Comisión de Precios, etc.

También puede ser que estos 13 cargos sean hechos por una Coordinación que cuente con 6 o 7 miembros, y que cada uno ocupe dos o tres tareas, de forma que cada una cuente con dos o tres Coordinadores. Para esto habría que ver quién está dispuesto a hacer qué tareas, y luego ver las incompatibilidades o en qué tareas hay ya muchos coordinadores.

Tengán en cuenta eso, sí, las incompatibilidades, por ejemplo, el Coordinador no puede ser el máximo responsable de la Edición del Boletín, porque ambos trabajos requieren mucho tiempo y dedicación, pero sí puede colaborar; el encargado de recibir Nuevos Miembros no puede ser el Coordinador General, ya que no puede Facilitar la Asamblea y a la vez recibir a los nuevos miembros que pueden llegar durante la Reunión; etc.

Estas son las tareas delegadas de cada miembro de la Coordinación o tareas individuales; junto a ellas están las tareas conjuntas como la impresión de Moneda Social, por ejemplo, que debe ser una tarea conjunta.

En las Reuniones de las Ferias, cada encargado habla después del Coordinador General de lo que le toca: el de Acogida de Nuevos Miembros presenta a los nuevos usuarios; el Coordinador de Eventos propone las nuevas propuestas que los usuarios le hacen llegar a través de la cajita Solidaria o personalmente, etc.

## 4. Las Reuniones de las Ferias

Como ya se ha dicho, es imprescindible que una Red de Trueque sea administrada entre todos de forma igualitaria, y no dirigida por una Directiva o unos líderes vecinales determinados.

Las Redes llevan a la creación de una nueva forma de entender la economía mucho más cercana al ideal de Igualdad. La nueva horizontalidad que se crea en las relaciones económicas es para muchos algo nuevo que nunca conocieron en el trabajo, la familia, o la relación con su Estado o Religión, donde siempre las relaciones son de tipo jerárquico o piramidal. Ricos y pobres son iguales en las Redes, y en ellas se crean caminos de transformación por la senda de lo pacífico, lo creativo y lo solidario.

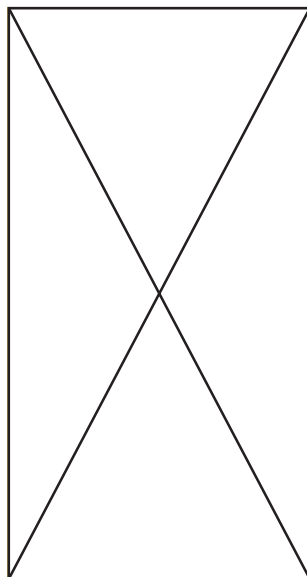
Estos cambios trascendentales deben ir acompañados de nuevas formas de participación política que ayuden a la ciudadanía a percibir que si se organiza y se administran los recursos locales de forma racional y cooperativa, todos salen ganando.

La Toma de Decisiones por Consenso es el equivalente político a la democratización y horizontalidad que las Redes ofrecen en el plano económico. El proceso del Consenso significa que no toman las decisiones unos líderes determinados, y ni siquiera una mayoría que gane a una minoría, sino que todas las decisiones se toman entre todos y no se llevan a cabo hasta que todos estén de acuerdo.

No hay duda de que este método hace que algunas decisiones puedan tomar más tiempo en ser decididas que cuando una única autoridad decide por todos, pero la eficacia y realidad democrática de la decisión será mucho mayor, y por lo mismo su implementación será también más acertada y democrática cuando son todos los que participan en el análisis y discusión de lo que va a ser implementado. Los pros y contras que cada parte percibe son conocidos antes de llevar a cabo las decisiones.

### Hacer o no hacer Asambleas en las Redes de Trueque

Existe una gran diferencia entre las Redes en las que la Coordinación toma todas las decisiones, y las Redes que realizan Asambleas Generales en las que participan todos los usuarios que deseen estar en ellas. Hay que tener en cuenta que si a las Ferias asisten más de 100 personas, la Asamblea puede ser más difícil de organizar, pero igual puede ser llevada a cabo con una buena organización y algún sistema de amplificación de sonido.



Cuando se hacen esas asambleas, la Red pasa a ser, además de una nueva forma de administrar lo económico entre los vecinos y una nueva forma de relación social, una forma también nueva de organizarse políticamente desde la base, desde lo local, que poco a poco, va dando a conocer a la comunidad las virtudes de manejar las decisiones de esta forma.

Hagan que las reuniones sean agradables, breves y distendidas, ya que así la gente tendrá más ganas de venir, y ayudaran mucho con sus ideas y habilidades.

En el Consenso no decide quien tiene más fuerza, y ni siquiera quien tiene la mayoría, sino que ganan los mejores argumentos, una vez que unos y otros han sido debatidos largamente.

## ¿Cómo es posible hacer eso?

En primer lugar la Coordinación debe recordar las veces que sea necesario a los usuarios que son ellos quienes toman las decisiones y no la Coordinación, que sólo coordina y administra la Red.

En segundo lugar hay que favorecer la creación de instancias en las que esa completa participación de los usuarios se pueda hacer efectiva; para eso hay que hacer Reuniones o Asambleas los días de las Ferias, antes o después de trocar, en las que participen todos los usuarios de la Red.

Hacerlas antes de las ferias obliga a todos, de alguna a forma, a asistir a la Reunión; hacerlas después permite que asistan a ella únicamente quienes se sientan interesados en participar —ojalá la mayoría—, lo que facilita la Reunión y elimina esa dosis de coerción, dejándolo a la responsabilidad y voluntad de cada cual. Una buena idea es hacerlas al empezar la Feria durante los primeros meses, cuando hay menos gente y mucho compromiso, tras lo cual, una vez que la mayoría conoce la dinámica, pueden hacerse al término de la Feria, para que quienes quieran quedarse sabiendo de qué se trata, lo hagan libremente.

En tercer lugar hay que organizar esas Reuniones de manera que la participación completa de los usuarios sea efectiva. Aquí entra el método del Consenso.

## ¿En qué consiste el Consenso?

Existe un libro magnífico sobre el Consenso editado por Giomar Sarmiento en Pachamama Art, cuya lectura recomendamos a quienes estén interesados en esta forma de democratizar las tomas de decisión<sup>1</sup>. A quien no pueda acceder a él, le ofrecemos unos apuntes de lo que en él se dice, que son, de hecho, reglas universales sobre cómo manejar las reuniones para convertirlas en lugares democráticos de toma de decisión.

<sup>1</sup> **El arte del Consenso**; Giomar Sarmiento; PachamamaArt y La Red de Ecoaldeas de las Américas (ENA), Abril del 2000, Caracas, Venezuela; [giosar@cantv.net](mailto:giosar@cantv.net),

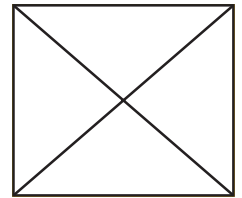


# La toma de decisiones por Consenso

La filosofía del consenso, que es un arte que proviene de lo tribal y lo espiritual, y que llega a nosotros a través de los Amish y algunas tribus indígenas americanas, consiste en que cada personas posee una parte importante de la verdad y por ese motivo merece respeto y ser escuchado.

El libro citado empieza aclarándonos que el Consenso no es la panacea que funcione en cualquier situación, sino que es necesario reunir al menos cinco elementos básicos para invocar la magia tribal del consenso:

1. Intención común
2. Poder Compartido
3. Compromiso Consciente con el Consenso
4. Agendas sólidas
5. Facilitación efectiva



El Facilitador es el moderador que dirige, sirve y ayuda imparcialmente al grupo a tomar las mejores decisiones posibles durante el Consenso. Conduce la discusión sin participar en ella. Para ello es necesario poseer las siguientes cualidades:

Tener paciencia, energía, buena memoria, mantener la calma ante el conflicto, buen sentido del humor, amor verdadero al grupo al cual está sirviendo, lógica: puede identificar las partes de un todo y avanzar con lógica; intuición: puede hacer conexiones no lógicas, equilibrio emocional, actitud positiva, calidez personal., trata de mejorar siempre su capacidad como Facilitador.

«Un buen Facilitador puede ahorrar hasta un 50% de su tiempo a un grupo, y uno malo podría hacer lo contrario. Ser Facilitador es una camino de crecimiento y desarrollo personal y espiritual.»

En el Consenso, nunca se vota; solamente se introducen ideas o propuestas, se discuten y por último se toma la decisión. En el momento de la toma de decisión, los participantes del grupo o comunidad tienen tres opciones:

a. Bloquear : un participante bloquea una decisión cuando cree que viola los valores éticos, principios, y/o la seguridad del grupo. Evita que se siga avanzando con la decisión hasta que sea retomada pasado un tiempo. Es una decisión delicada, y hay que pensar en el grupo primero, y no en uno mismo. No suele ser frecuente, y si uno siente que a menudo desea bloquear una decisión, debe plantearse si está en el grupo adecuado.

- b. *Apartarse* : un participante se aparta cuando prefiere no participar por principios, desentendiéndose de cualquier responsabilidad en la implementación de la decisión, sin impedir, que ésta sea adoptada por el resto del grupo. Si muchos se apartan no hay consenso.
- c. *Apoyar* : un participante apoya cuando considera que está de acuerdo con la propuesta emitida, aunque quizás no le encanten los detalles de la misma. Cuando todos los miembros del grupo dicen sí o apoyo a una propuesta, se considera que hay consenso.

Hay tres etapas en el Consenso:

1. Introducción de una propuesta.
2. Discusión y
3. Toma de decisión.

Los Funciones básicas son:

Facilitador

Guardián de Memorias

Guardián del Tiempo

Patrocinadores de propuestas

Planeador de agenda

Y los acuerdos básicos sobre el

consenso son:

- 1.. Comenzar y terminar a tiempo
2. Usar un Facilitador
3. Contar con una Agenda y apegarse a ella
4. Todos participan
5. Solo habla una persona a la vez
6. No se interrumpe
7. Cada cual habla a título personal
8. Escuchar con respeto
9. No se puede atacar verbalmente ni culpar
10. Se busca la solución a los conflictos
- 11.. Confidencialidad
12. Silencio = consentimiento
13. No hablar de terceros que no están presentes

La autora concluye que “las personas que se manejen de esta forma, serán seres con una capacidad incomparable de transformarse y cambiar la sociedad en que vivimos.”

# 5. Difusión

Como dijimos más arriba<sup>1</sup> existen dos formas de difusión: la difusión en el barrio y la difusión en los medios de comunicación.

Son dos maneras complementarias de darse a conocer, y una lleva inevitablemente a la otra: las personas que conocen la Red a través de los medios pueden llegar a ella, y el hecho de que la Red sea algo conocido y consolidado en el barrio es noticia para los medios.

En un primer momento, sin embargo, creemos que los mayores esfuerzos deben dedicarse a la difusión local: es de vital importancia que la mayor cantidad posible de vecinos sepan que en el barrio se está creando una Red de Trueque. Si son ellos quienes integran mayoritariamente la Red, ésta tendrá muchas más probabilidades de funcionar, porque el compromiso necesario para no faltar a las ferias será menor que si se tratara de gente residente lejos de la Red. También los intercambios por el Boletín serán más fáciles y confiables cuando unos y otros se ven en la calle y en los comercios, y el compromiso con el barrio y su fortalecimiento será mayor cuando se comparten las mismas plazas o parques.

Por todo esto dediquen los primeros esfuerzos en darse a conocer bien a nivel muy local, y de ahí partan a darse a conocer en medios más amplios, que puede ser tanto a través de los medios de comunicación como televisión o radio locales, como en ferias abiertas en lugares públicos en el centro de la ciudad, o a nivel regional.

## Difusión local a nivel de barrio, pueblo o comunidad.

Algunas Formas recomendables de difusión a este nivel son:

### a. Volantes de Difusión

Deben ser volantes breves para disminuir los costos de impresión, pero que dejen claro a la vez qué es el trueque, qué son las redes, cómo funcionan y cuál es la lógica de la Red de Trueque del barrio. ¡No olviden de anotar que días de la semana se reúnen y dónde! Hay un excelente modelo en C: Volante de Difusión.

Una vez creado ese material, lo ideal es repartirlo casa por casa en todo el barrio, de manera que ni una solo vecino quede sin saber que en el barrio se está creando una Red de Trueque, de modo que no asistan a ella únicamente quienes no están interesados en la idea.

<sup>1</sup> Ver Repartiendo las Tareas, Encargado de Difusión.

Es bueno poder dar a cada usuario tres o cuatro volantes para que ellos mismos hagan la difusión entre sus amigos y familia a la vez que cuentan su propia experiencia con la Red.

También a los usuarios nuevos se les puede entregar, junto a los demás materiales básicos como el Boletín y la Guía de Usuario, dos o tres volantes de difusión.

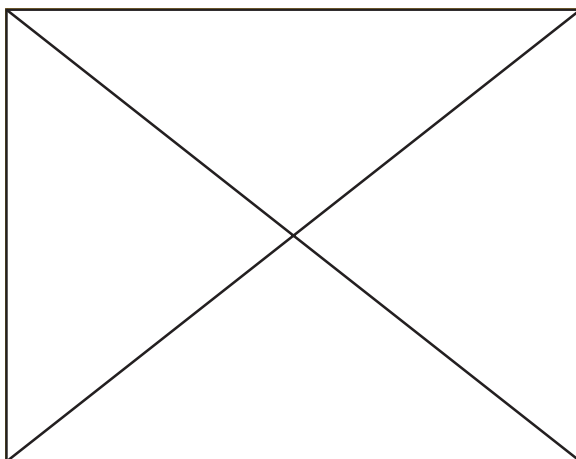
Por último, dispongan volantes de difusión en bares, tiendas, comercios, restaurantes, paradas de autobús, baños, lugares públicos, etc., quizá junto a copias del Boletín sin la página central de direcciones. Éste es sin duda el mejor material de difusión: la gente ve lo que puede llegar a conseguir en la Red sin gastar dinero.

#### b. Afiches o Pósters de la Red

Crean afiches vistosos y siempre con un marco, letra, tipo de dibujitos o color del papel que permita identificar la Red viéndolo de lejos. Cuelguenlos por todo el barrio, en paradas de autobús, baños, centros recreativos y de salud, etc.

Muchas redes dedican mucho esfuerzo en anunciar ferias puntuales de navidad o ferias abiertas en la calle que se hacen un solo día. Tengan en cuenta la relación esfuerzo invertido-resultados: anunciar mucho un evento que ocurre un solo día es arriesgado y costoso, ya que todo el esfuerzo es para un única ocasión, y si ese día llueve o no funcionan bien las cosas, todo el esfuerzo queda en nada o en bien poco. En cambio si se dedica el esfuerzo a publicitar las Ferias que siempre se hacen, esa inversión en tiempo, dinero y esfuerzo se va acumulando y se da a conocer cada día un poco más la Red.

También es bueno hacer muchas copias de los materiales que se entregan a los usuarios: Boletín de Bienes y Servicios y Guías de Ingreso, para que los mismos usuarios tengan varias copias y puedan mostrar el material a la gente con quien hablen de la Red: vecinos, familiares y amigos. El boca a boca y amigos que cuenten lo que es la Red, es, sin duda, la mejor forma de difusión, por lo que es bueno que todos los usuarios tengan varias copias de los materiales básicos, para que los puedan dar a las personas con quienes hablan de la Red.



## 2. Difusión en los medios: Televisión, Radio y prensa escrita

Recuerden que la prensa local y también la nacional está muy bien dispuesta a anunciar cosas nuevas y noticiosas como la creación de una Red de Trueque; también gustan de anunciar eventos para rellenar sus agendas culturales y de eventos sociales; la Red entera debe comprometerse a participar en pleno los días en los que se avise a los medios, para que se de una buena impresión. Cuando un evento como una Feria Abierta es cubierta por los medios de comunicación, decenas o hasta centenares de nuevos interesados pueden llegar a la siguiente feria. No se olviden de dar a conocer en la nota de prensa cuándo y dónde se reúnen regularmente; no hablen únicamente de la ocasión especial que puede venir a cubrir el medio, sino también y sobretodo de las ferias regulares de la Red. Y tengan siempre presente que la inmensa mayoría de personas es favorable y entusiasta con la idea del trueque, y que tan sólo precisan conocerlo y saber dónde ir.

Las tareas que debe llevar a cabo el encargado de difusión son, como se describió más arriba:

a. Tener una lista con los teléfonos y nombres de los encargados de los medios

b. Organizar a la Red para dar una buena impresión el día que acudan los medios. Además de asegurar que los usuarios traigan productos y truequen ese día, no está de más contar con tres o cuatro usuarios de distinta edad o procedencia social satisfechos con la Red, que expliquen su propia experiencia.

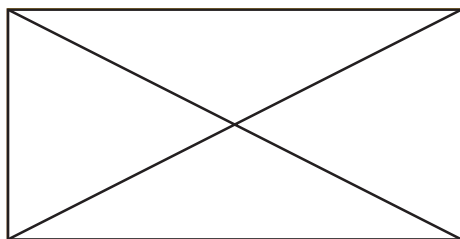
c. Ser el portavoz de la Red ese día y prepararse para ello con argumentos, historia, cifras y materiales como Monedas Sociales, Boletines, etc.

Además de esto, el encargado de Difusión tiene otras tareas regulares que están descritas en Repartiéndolas Tareas, Difusión.

# 6. Ferias de Difusión

Es muy buena idea promover el trueque mediante la celebración de ferias en la calle en días festivos. Estas ferias deben estar abiertas a todo el mundo, y permiten que el trueque sea conocido en el barrio y en barrios o pueblos cercanos.

Requiere una inversión de tiempo, dinero y trabajo pequeñas al lado de otras formas de difusión, y es, sin duda una excelente forma de dar a conocer la Red y la lógica de las Redes de Trueque. En Valparaíso, por ejemplo, una vez al mes se hacen ferias en las calles, en distintos cerros y barrios. Allí no sólo se da a conocer lo



que son las Redes de Trueque –que no es lo mismo que dar a conocer el Trueque clásico-, y se ofrece a cada barrio el asesoramiento necesario para empezar una nueva Red cuando hay suficiente gente del barrio interesada en responsabilizarse, sino que también se da a conocer el Nodo Calahuata, la Red que impulsa estas ferias abiertas, y que de momento es la única de la ciudad.

Nuestra experiencia nos dice que lo mejor es repetir esas ferias unas cuantas veces, por ejemplo una vez al mes durante cuatro o cinco meses para que la idea cuaje en el barrio y se impulse la creación de una nueva Red. Una sola feria aislada en la calle no logra gran cosa en cuanto a la creación de nuevas redes; se logra, eso sí, que mucha gente conozca y acuda posteriormente a la Red que organizó la Feria Abierta.

Recuerden que el objetivo de una Red no debe ser tanto extenderse indefinidamente y en forma leve por toda una gran ciudad –como Valparaíso- o por toda una región, sino más bien crear nuevos Nodos o Redes más localizadas, con las que poder hacer ferias conjuntas, aceptar su Moneda Social y hasta editar un mismo Boletín conjunto de productos por los que la gente sí estaría dispuesta a desplazarse; pero lo importante es que quienes tienen más experiencia y energía tienen se dediquen a impulsar, una vez que la propia está consolidada, nuevas Redes en su ciudad o región. El hecho de que haya varias redes en una misma ciudad fortalece cada una de las redes, nunca las debilita.

Por lo tanto, a efectos de difusión de la Red que organiza la Feria Abierta, lo mejor es que se hagan en el mismo barrio de la Red ya existente.

Sea como sea, tanto si se trata de una feria en el barrio propio para promover la Red, o de Ferias Abiertas en barrios ajenos para promover el trueque y crear nuevas redes, hay una serie de cosas que deben ser tenidas en cuenta:

- a. En primer lugar la difusión: ya deben saber a estas alturas como hacer una buena difusión para anunciar eventos porque ya habrán anunciado varias veces su propia Red y eventos propios. De nuevo, parece que lo más eficaz es dejar papelitos anunciando esas ferias casa por casa en el barrio en el que se hace, y mejor aún, hablando vecino por vecino personalmente y haciendo les llegar la idea verbalmente junto con el volante.
- b. Hay que dar prioridad a los visitantes en el trueque, dejando que intercambien lo que ellos aportan para que dispongan de Moneda Social, y con ello poder trocar con los demás.

Hagan trueque con la Moneda Social de la Red: los nuevos visitantes que traigan productos a la Feria Abierta van a recibir Moneda Social de la Red, y probablemente van a asistir desde entonces a las ferias regulares para poder usar esa Moneda.

# Hoja de transparencia y funcionamiento de la Red

## Registros de las tareas de la Coordinación

Es importante que la Coordinación mantenga un registro de las tareas que debe hacer y de cómo deben ser hechas.

Eso no significa que se deba establecer una forma única e invariable de administrar la Red, sino que debe servir únicamente para mantener una coherencia en la administración y en los materiales que se dan a los usuarios.

Si no existe esta coherencia, muchas tareas van a perderse y van a tener que ser hechas de nuevo. El hecho de dejar unas pautas de una Coordinación a otra, no significa que no se puedan cambiar esas pautas si a alguien se le ocurren otras de mayor eficacia y conveniencia. Pero el cambio de métodos debe quedar entonces bien registrado también para las próximas coordinaciones.

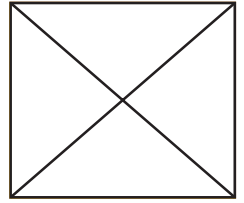
Es más cómodo si todo el material necesario es almacenado en un disquete o en un CD-Rom, donde cabe mucha más información, y que al mismo tiempo haya una copia impresa de los materiales esenciales como las pautas principales que debe respetar toda Coordinación.

## Hoja de Transparencia

Por otro lado, también es bueno que la Coordinación ofrezca a los usuarios un material de una sola hoja, cuatro páginas, donde el Tesorero refleje las cuentas en Dinero y en Moneda Social, las cantidades impresas y distribuidas, los recursos existentes en la Red, etc.

Dicho material puede editarse junto a una breve explicación de cómo funciona la Coordinación, invitando a todos a participar, y explicando que al fin y al cabo no se trata de un trabajo pesado, si no al contrario, de unas tareas estimulantes y agradecidas, además de necesarias.

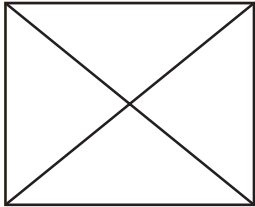
# 7. Fotocopias



Tener acceso a fotocopidora es algo imprescindible para toda Red de Trueque, ya que su fuerza se basa en la cantidad de materiales escritos que se pueden editar y difundir, tanto entre los usuarios de la Red (Boletín, Guía de Usuario, Transparencia en la Coordinación y Tareas), como para la difusión externa a la Red. Y para eso son necesarias muchas fotocopias.

Existen seis posibles formas de resolver este punto.

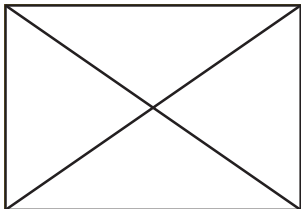
1. La primera y óptima es que la Coordinación de la Red disponga de una fotocopidora, una computadora y una impresora con tinta, que les pueden haber sido cedidos por una institución favorable como la Municipalidad, la Iglesia o una ONG. Disponer de esos materiales facilita enormemente el trabajo y garantiza el éxito de la Red. Sin embargo no es fácil conseguir esas donaciones.



2. La segunda opción más conveniente es que también una institución o empresa favorable ofrezcan un uso ilimitado de estos elementos, permitiendo hacer en sus respectivas oficinas fotocopias, impresiones, etc. Puede ser un tipo de colaboración más fácil de obtener.

3. La tercera opción es poder acceder a fotocopadoras a través de usuarios que puedan hacer fotocopias en sus lugares de trabajo u oficinas o que tengan en propiedad una fotocopidora. Su ayuda debe ser retribuida por la Coordinación con Moneda Social.

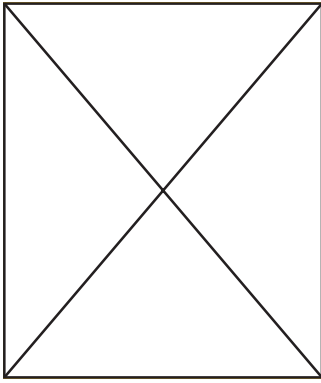
4. Una cuarta opción es negociar con una copistería, librería o centro de fotocopiado una cantidad de copias determinada por mes. A cambio, la copistería o librería puede, por un lado recibir Moneda Social, y por otro ser anunciada gratuitamente en el Boletín. Si reciben Moneda Social pueden entrar en la Red como comercio, y aceptando un porcentaje de los pagos de los usuarios de la Red en Moneda Social.



5. Otra opción es pagar las fotocopias con el dinero de las Cuotas en Dinero de los Usuarios.

6. Y la última opción, la menos recomendable pero que puede salvar al principio es cobrar Moneda Social y/o Dinero a los usuarios por el material emitido. Sin embargo entendemos que esa, si bien facilita las cosas a las redes poco organizadas, implica un contrasentido y entorpece el desarrollo de la Red, por cuanto se esta cobrando por los materiales que todos deberían tener para un buen funcionamiento de la Red. Si se cobra por los materiales de Difusión e Información, por bajos que sean los costos, se ponen trabas al acceso a dichos materiales.





## 8. Contactar con comercios y empresas

Invíten a Comercios y empresas a participar en la Red, ya sea a título personal o como empresa.

Cuando la Red tenga cierta estabilidad, fotocopien las siguientes páginas o inspírense en ellas para escribir un texto propio, y háganlo llegar a los comercios y empresas locales que crean que pueden estar interesados en participar en la Red. También es bueno esperar hasta que estos comercios y empresas conozcan por sí mismas la Red y vean que funciona correctamente.

Las Redes de Trueque pueden ofrecer una larga lista de beneficios a los comercios y empresas que deciden participar en la Redes de Trueque, sea cual sea su grado de compromiso.

En Ithaca , un pequeño pueblo del Estado de Nueva York, donde funciona una Red de Trueque ejemplar, decenas de comercios empezaron por ofrecer a la Red un porcentaje de sus ventas en Ithaca Hours , la Moneda Social creada allí para uso local, y terminaron por aceptar la cancelación del 100% de las compras con esa Moneda Local, al entender los importantes beneficios que con ello adquirirían.

Se trató al principio de una arriesgada apuesta en beneficio del bienestar social y comunitario que podía comprometer el éxito económico de sus empresas, y más tarde se convirtió no sólo en una excelente forma de ayudar a la comunidad a regenerar los lazos solidarios, sino también en una forma de estimular el negocio y darle nuevas posibilidades que nunca antes imaginaron.

Existe una larga serie de bienes y servicios que sólo pueden ser adquiridos, especialmente en un primer momento de las Redes, mediante el comercio o las empresas, que, por su modo de producción intensivo en capital, recursos y maquinaria y por su capacidad de importación y exportación, no son asequibles a la población ni pueden ser producidos por ella.

En un plano sociológico general, el hecho de que los ciudadanos dispongan de mayores grados de autosuficiencia regional, conduce a que éstos localicen otras esferas de su actividad económica, tendiendo a regresar al comercio local. El hecho de

*cambiar la lógica del supermercado a la lógica de la autosuficiencia regional beneficia sin duda a los comercios locales. Una vez creado el hábito de no depender tanto de las grandes superficies se revierte el proceso generalizado de extinción del pequeño comercio local, que difícilmente puede ser de nuevo revertido.*

*Empresas y Comercios reciben insumos y servicios que realizan personas, tanto con calificaciones profesionales como mano de obra no especializada: asesorías, limpieza, reparaciones, técnicos informáticos, contables, juristas, etc. Si esas lo servicios de esas personas se consiguen en Moneda Social dentro de la Red, los costos de la empresa, tanto iniciales como los fijos, pueden reducirse en forma drástica. Eso permitiría una reducción similar o al menos proporcional en las ventas.*

*Si a eso le añadimos los servicios públicos de la administración local o el Estado, la triangulación puede resultar aún más provechosa para todos. Se trataría de aprovechar las triangulaciones de servicios entre estas tres esferas: ciudadanía, estado y empresa, aprovechando los sistemas que estén organizados, u organizándolos para una mayor racionalización del intercambio y haciendo que éste pueda quedar resuelto en buena medida mediante la simple triangulación de bienes y servicios. Ello no implica reducción alguna en los márgenes de beneficio de las empresas, sino una mayor y más ágil racionalidad en el intercambio.*

*Veamos en qué pueden salir beneficiados Comercios y empresas al tomar partido en las Redes de Trueque:*

## *Ventajas concretas para el comercio y la empresa local*

*Como veremos a continuación, existen diversas formas de colaboración entre los Comercios y las Redes de Trueque. Pero sea cual sea la forma que tome esa colaboración, hay una serie de ventajas que de forma invariable benefician a los Comercios y Empresas locales:*

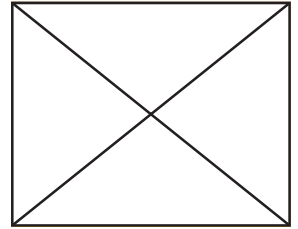
1. *Crear un lazo de amistad y cooperación entre las Empresas y Comercios locales y las Redes de Trueque comunitarias es una excelente forma de acercarse a los clientes-consumidores, probablemente la mejor forma. Tanto en Estados Unidos como en Europa, presentarse como una empresa o comercio respetuoso con el medio ambiente y cercana a las inquietudes sociales, vecinales y/o comunitarias es cada día más un requisito para estar bien valorada entre los consumidores, y una excelente forma de márketing.*

2. *El hecho de que uno encuentre en la vitrina o en la puerta de un comercio "Ithaca Hours Accepted", o "Amigos del Trueque" le da confianza al consumidor, quien percibe que ese negocio es algo más que un negocio. Que ayuda a la comuni-*

dad de la que se vive, retribuyendo de forma más equilibrada lo que ésta da al negocio.

3. De esta nueva forma de relación surgen de forma casi inmediata nuevos proyectos e ideas para implementar en el Comercio o la Empresa. De la misma manera que las Redes de Trueque sirven de excusa para conocerse y crear nuevos proyectos entre los usuarios, que hablan y comparten experiencias en las Ferias, de igual modo el hecho de que una empresa entre a la Red, le ofrece nuevas ideas y proyectos, nacidas al conocer nuevas personas y recursos que pueden beneficiar mucho al negocio, como por ejemplo, nuevos servicios que puede prestar la empresa mediante el trabajo de un usuario que cobra sus servicios a la empresa en Moneda Social, hasta que la colaboración sea rentable como para que cobre en dinero oficial y la empresa gane también; esto puede ser un repartidor, servicio a domicilio, mejores prestaciones, uso de mano de obra intensiva, etc.

4. La Red permite también a la Empresa o Negocio adivinar nuevas demandas. La Red puede servir a modo de estudio de mercado, ofreciendo un bien o servicio en ella sin altas inversiones iniciales, para ver cual sería la respuesta de la comunidad ante un nuevo bien o servicio. Si la iniciativa fracasa, los costos son bajos; si tiene éxito, también, y por tanto, los beneficios altos.



5. La Empresa o el Comercio se aseguran una cartera de clientes fieles que puede ser de entre 300 y 5.000 usuarios, que además hablarán bien de esa empresa a otros tantos.

6. Cualquier Comercio o Negocio que entre a participar en una Red va a ser anunciado en forma gratuita en el Boletín de Bienes y Servicios de la Red. Esta es una gran ventaja ya que no sólo se recibe gratuitamente un lugar donde anunciarse, sino que además ese lugar es de gran eficacia, ya que al ser algo de la comunidad y para la comunidad, aquellos que estén anunciados en él recibirán una atención muy distinta y mucho más favorable que los que están anunciados en cualquier otro lugar. También existe la posibilidad de resaltar el anuncio o hacerlo más grande, a cambio de pagar a los editores del Boletín en Moneda Local y un pequeño porcentaje en Dinero para asegurar una buena edición del Boletín y una mayor distribución.

7. Al comprar en Moneda Local en un negocio, un usuario de la Red gastará muy probablemente el Dinero que deja de gastar en más compras en esas mismas tiendas.

8. El porcentaje admitido en Moneda Social puede servir a modo de rebaja promocional, como ocurre frecuentemente en los negocios como forma de estrategia de venta, pero con la diferencia de que el porcentaje admitido no queda en nada sino en una reserva de Moneda Social que la empresa puede gastar para reducir costos.

9. Con la Moneda Social la Empresa o Comercio puede resolver gastos como reparaciones, mantenimiento, asesorías legales, técnicos en computación, registro de música o de software, contables, viveres, materias primas, mano de obra puntual y demás insumos. Esto paralelamente a lo que gana económicamente cada integrante del Comercio o Empresa a título personal.

## Distintas formas de colaboración

Existen muchas formas de colaboración entre las Redes y los Comercios.

1. La más común y sencilla de todas ellas consiste en que los comercios acepten un porcentaje de cancelación de sus ventas en Moneda Local, por ejemplo, un 25%. Existen varios factores a tener en cuenta:

En primer lugar hay que tener en cuenta que no toda la población que compra en ese comercio es usuario de la Red, y aunque pueda parecer lógico que el hecho de que salga tan a cuenta hacerse miembro de una Red para comprar con crédito local, dicho proceso no va a ser rápido. Es poco probable, por tanto, que el hecho de aceptar un 25% de las ventas en Moneda Local, el total de sus compradores pase a acogerse a este beneficio.

Existe la posibilidad de poner a prueba el sistema sin grandes riesgos aceptando ese 25% en productos que se venden poco o que en breve tiempo pasan a ser obsoletos, como libros antiguos de poca venta, diarios, revistas semanales, etc. También se pueden vender a 25% trueque en las últimas horas del día los diarios, o en el último día de la semana las revistas semanales, los últimos días del mes los mensuales, etc.

En este caso el porcentaje en trueque pasa a ser más bien algo parecido a una oferta, rebajas o descuentos de tipo promocional, pero con la diferencia de que en este caso el comerciante sí saca partido de ese porcentaje, participando en la Red de Trueque.

2. Otra forma de colaboración con la misma lógica pero con más compromiso con la Red consiste en aceptar un porcentaje de ventas en trueque equivalente a lo que se percibe en trueque en los insumos: reparaciones eléctricas, fontanería, vegetales y productos locales, etc., de la Red.

Un restaurante, por ejemplo, con una contabilidad nítida y bien estructurada puede comprometerse a aceptar el porcentaje equivalente a los insumos adquiridos mediante trueque, como pueden ser comidas preparadas, alimentos, etc, manteniendo los márgenes de beneficio en Dinero.

# 9. Comprando Juntos

Una iniciativa muy interesante que se practica en muchas Redes consiste en integrar lo que sería una Cooperativa de Consumo con una la Red de Trueque. ¿Qué significa eso? Significa que un grupo de personas juntan Dinero –oficial- para comprar juntos un producto al por mayor, o en ferias de precios bajos, ofertas, etc., y luego el producto comprado al por mayor es repartido en Moneda Social dentro de la Red.

## Las Cooperativas de Consumo o las Redes de Comercialización Comunitaria

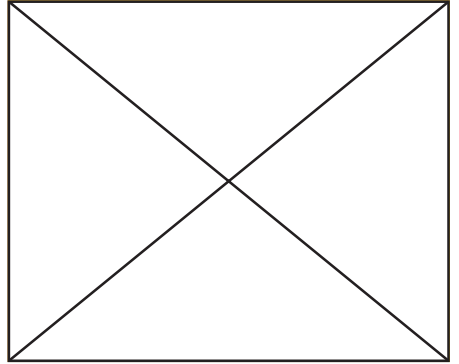
Una Cooperativa de Consumo es una unión de ciudadanos que juntan su fuerza como consumidores aislados para comprar juntos y conseguir así precios más bajos en compras mayores y sin intermediarios. En Ecuador existe una gran red de consumidores que compran juntos sin intermediarios, llegando hasta a crear grandes superficies comerciales donde todos esta comprado al por mayor y sin intermediarios.

Lo nuevo e interesante es juntar esa iniciativa ciudadana con una Red de Trueque.

Quienes hacen la compra pueden quedarse para sus necesidades personales o familiares con parte deel producto, y lo que les sobra lo pueden intercambiar en la Red de Trueque a cambio de Moneda Local. El mecanismo es bien sencillo y permite que comestibles y productos básicos entren en la Red y puedan ser adquiridos mediante Moneda Social sin que nadie salga perdiendo. El proceso es el siguiente:

1. En la Feria se propone una compra conjunta, y quien quiera participar en ella, habla al término de la Reunión con los organizadores del Comprando Juntos.
2. Se pide a cada uno de los que voluntariamente se interesan en poner Dinero para la compra, una cantidad igual de Dinero, por ejemplo, 500 pesos.
3. Dos o tres encargados van en auto hasta el proveedor de ese producto; puede ser un mercado o feria semanal barato de verduras y frutas; puede ser una fábrica con un stock determinado del que alguien de la Red tuvo noticia; puede ser un supermercado después de cerrar, puede ser en un mayorista de productos básicos: harina, sal, azúcar, detergente, etc.
4. Compran allí la suma conseguida entre todos los participantes de la compra: si diez personas participaron, se compra 5.000 pesos de ese producto.
5. Al regresar con la mercadería se avisa a quienes participaron, y se entrega a cada cual la cantidad equivalente a lo que pusieron; si todos ponen lo mismo, será más fácil y rápida la distribución, pero también se pueden poner distintas cantidades y repartir a cada uno proporcionalmente según lo invertido.

6. Cada usuario pasa a tener en ese momento una gran cantidad de un producto determinado: 10 kilos de azúcar o de harina, por ejemplo; cada cual elige lo que quiere hacer con ello; lo ideal es que cada uno reserve para su consumo particular o familiar una cantidad determinada, y aporte a la Feria lo que no necesita, trocándolo por Moneda Social.



## ¿Qué gana cada uno con esto?

### Quiénes pusieron dinero

1. Acceden a un producto a un precio menor del que accederían en el mercado;
2. Ganan moneda social al trocar los excedentes que no necesitan de la gran compra que han hecho.
3. Ayudan a sus compañeros de la Red a tener bienes de consumo necesarios.

### Los usuarios de la Red

1. Disponer de productos esenciales que los usuarios no podrían generar de otra forma
2. Acceder a esos productos por trueque, con lo que se ahorra en Dinero, y por tanto generando menos dependencia y mayores grados de autosuficiencia.

### La Red

1. Establecer lazos con comercios e industrias que favorecen ambas partes.
2. Disponer de productos esenciales que los usuarios no podrían generar de otra forma, lo que hace que más gente participe en la Red, y nuevos usuarios se interesen en ella, ya que ven que a través de ella, sí se pueden resolver necesidades económicas básicas y no sólo superfluas.

### Los comercios y empresas de venta al por mayor, ferias, etc.

Las empresas crean una bolsa de clientes estable y comunitaria, que sale más a cuenta que consumos individuales, a medio camino entre la venta a empresas y la venta a particulares,

Estas compras podrían ser de un producto básico a la semana: arroz, harina, sal, papel de baño, etc., con lo que, pasadas unas semanas, muchos insumos básicos habrían sido adquiridos en la Red.

# 10. Promoviendo el trueque

Intenten promover el trueque de inmediato. Si algunos empiezan a hacer funcionar la Red, otros se animarán a participar. No esperen a que la gente reciba toda la información de la Red para empezar; estas esperas pueden desanimar hasta a los más entusiastas. El movimiento en los primeros meses puede ser lento, así que la Coordinación debería estimular el intercambio y ser perseverante.

En toda Red suelen aparecer varios tipos de problemas; no se desanimen cuando estos u otros problemas aparezcan, y tómenlo como retos para mejorar la Red, crecer y seguir avanzando; La Coordinación debe escuchar las críticas de los usuarios y mejorar, y la rotación de sus cargos permite que esa crítica pueda ser llevada a cabo para mejorar la estructura de la Red. Todo lo planteado en este libro pretende servir como modelo de partida desde donde cada Red construya su propia realidad y modo de funcionar, y no como un modelo definitivo de funcionamiento.

Para que no les agarre tan desprevenidos, aquí va una lista de los principales problemas que suelen aparecer tanto al principio como en el transcurso de la Red:

1. Que en las ferias haya sólo productos secundarios como artesanías, etc., y no productos de primera necesidad; la Coordinación debe estimular u organizar si hace falta varios Comprando Juntos consecutivos de productos básicos, o establecer que un día al mes la Feria regular sea únicamente de productos básicos.

2. Que los cambios en las Coordinaciones creen un desorden de los materiales que necesita la Coordinación para tener claras las cuentas, especialmente estos tres puntos: quien recibió Moneda Social en préstamo, quién participa aún en la Red y si fueron introducidos todos los nuevos miembros. Para eso hay que dejar constancia de las taras que hay que hacer en la Coordinación, llevar a cabo la capacitación de la próxima Coordinación por parte de la que se va, y tener en un solo lugar y bien ordenado todos los materiales de la Red: carpetas, disquetes, libretas, etc.

3. Que durante una mala Coordinación varios usuarios se hayan desanimado y dejen de asistir a las Ferias; la nueva Coordinación debe llamarlos e invitarlos de nuevo, sugiriéndoles que las cosas cambiaron y que todo funciona bien de nuevo.

4. Que asista poca gente a las Ferias; recuerden que la idea es buena y que todo el mundo está a favor del trueque, igual que de la Paz o el Amor. La clave está en una buena difusión en el barrio. Tengan en cuenta que la fuerza de la Red reside por un lado en la experiencia y compromiso de los primeros usuarios, pero sobretodo en las decenas de nuevos usuarios que pueden llegar del barrio con una buena difusión. Si la Feria es en el Interior de un local, no olviden de hacer buenas señalizaciones. Con tres carteles bien puestos y llamativos, pueden llegar 50 visitantes en cada Feria.

5. Gente que no sepa qué aportar a las Ferias: la Coordinación debe ayudar, asesorar y estimular, especialmente a quienes llegan nuevos, y ver qué cosas podría aportar cada uno, repartir Hojas de Inspiración , colgarla en el tablón de anuncios, etc.

6. Que la gente no use mucho el Boletín: para eso es bueno crear la instancia para que los usuarios puedan dar agradecimientos en las Ferias y comentar qué servicios del Boletín usaron y si quedaron o no satisfechos. Para esto creen un espacio de Ofertas, Demandas y Agradecimientos al final de la reunión de cada Feria.

7. Que se genere escasez de Moneda Social: es importante no faltar al compromiso de entregar los 20 Talentos o equivalente a los usuarios para que circule la Moneda Social en la Red; si se olvidan de hacerlo y muchos usuarios no disponen de ese préstamo, la cantidad de intercambios puede disminuir.

8. Que haya desconfianza con el sistema, que no se entienda que la Moneda Social sirve aunque no sea Dinero y que vale la pena generar Moneda Social trabajando, para poder acceder a productos y servicios útiles e importantes.

9. Que algunos acumulen Moneda Social indefinidamente: hay que recordar que lo bueno es que circule; que esa es la diferencia con el dinero, y que es bueno gastarlos pronto.

Por otro lado hay una serie de cosas que la Coordinación no debe descuidar:

A. Asegurarse de que los Boletines reúnen las siguientes características:

- 1) Combina los trabajos que requieren especialización con los que puede hacer cualquier persona; miren para esto la Lista de Inspiración ;
- 2) Se incluyen los bienes para vender o alquilar.
- 3) Están anotados los precios donde sea posible.

B. Editando una Guía del Usuario o un Periódico local de la Red donde se ponga énfasis en que para que funcione el sistema, es necesario que circulen la Moneda Social.

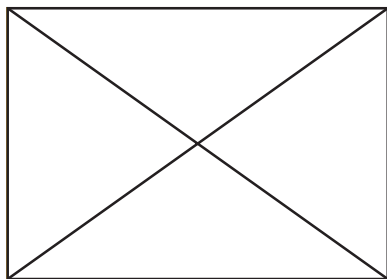
C. Demostrando cómo usar la Red: aportando productos de primera necesidad o comestibles, intercambiando Moneda Social ustedes mismos, y estimulando a otros a que se unan. El ejemplo que puede dar la Coordinación es muy importante.

D. Publicando todas las emisiones de créditos y las cuentas de la administración en el Boletín de Transparencia de la Red o en el Periódico, para dar mayor confianza a los usuarios. Hagan esto de forma regular, cada tres seis meses.

E. Destacar en el Boletín los servicios que todos pueden ofrecer, como regar plantas o ir de compras.



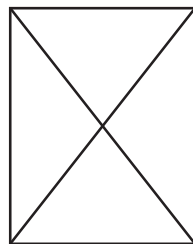
# 12 Internet y e-mail



Los nuevos caminos de la información pasan por Internet y el inmenso potencial de posibilidades que nos ofrece. Ningún otro canal o medio de información tiene forma de Red; ningún otro medio de información puede, por tanto, ayudar tanto como Internet y la mensajería electrónica a las Redes de Trueque.

Disponer de Internet y e-mail no es imprescindible para una Red, pero sí puede ayudar mucho. Se puede, por un lado buscar otras experiencias de Trueque y economías solidarias en el mundo que permitan mejorar la propia Red; establecer contacto con dichas experiencias y hacer proyectos comunes, obtener respuestas a cualquier duda o problema que surja, etc.

Por otro lado es posible crear una lista de correo electrónico con toda la gente de la Red, y también otra que agrupe a todos los usuarios de trueque a nivel regional o nacional. Así lo hemos hecho en el Nodo Calahuala, y así se ha hecho en Argentina.



Ese tipo de contacto para quienes pueden tener acceso a estas nuevas tecnologías de la información permite que la gente se conozca bien, y ayuda a cualquier proyecto conjunto que implique ver y trabajar escritos.

Páginas web interesantes: poner en cualquier buscador:

Alianza por un Mundo Sostenible y Responsable; Forum Social Mundial; Ecovillage.org; Michael Linton; Ithaca Hours; Miguel Hirota; LETS; SEL -francés-; RGT; Trueque.

Contactos personales : [heloisaprimavera@infovia.com.ar](mailto:heloisaprimavera@infovia.com.ar), [cibercharli@house.com.ar](mailto:cibercharli@house.com.ar) (Argentina); [iquy@fecorreo02.adinet.com.uy](mailto:iquy@fecorreo02.adinet.com.uy) (Uruguay); [breyes20cl@yahoo.com](mailto:breyes20cl@yahoo.com), [itinerante@terra.cl](mailto:itinerante@terra.cl) (Chile)

Listas de correo Argentinas

[rgt@gruposyahoo.com.ar](mailto:rgt@gruposyahoo.com.ar); [redtruequesolidario@terra.com](mailto:redtruequesolidario@terra.com)

y Chile:

[truequechile@yahoogroups.com](mailto:truequechile@yahoogroups.com), [nodocalahuala@yahoogroups.com](mailto:nodocalahuala@yahoogroups.com)

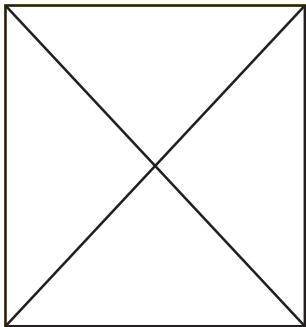
# 13. Otras cuestiones económicas

## Convertibilidad Simbólica con el Dinero

En primer lugar hay que decidir con qué valor se hace la equivalencia simbólica entre la Moneda Social y el Dinero. Hay un profundo debate sobre la conveniencia o no de asociar las Monedas Sociales al Dinero. Sea como sea, dicha convertibilidad es simbólica y nunca puede hacerse efectiva.

Los argumentos para disociar la Moneda Social del Dinero oficial son que al estar creando un modelo alternativo y distinto al mercado oficial, crear una equivalencia con el Dinero hace que a mucha gente le cueste cambiar su mentalidad y siga pensando en los mismos términos. Se propone entonces hacer la equivalencia con un kilo de pan o harina, o un litro de leche, por ejemplo.

Quiénes creen, en cambio en la necesidad de mantener la equivalencia simbólica con el Dinero, argumentan que aunque no sea tan bonito tener que mantener esa



ataadura con la economía oficial, es necesaria para poder tener un lugar donde amarrarse; al ser tan distinto el modelo y la lógica económica, es bueno ofrecer a quienes llegan un punto de referencia, y eso puede ser la convertibilidad simbólica; por otro lado, la experiencia nos dice que esa convertibilidad se olvida pronto cuando los usuarios aprenden a usar la Red; por otro lado permite combinar costos más favorablemente, por ejemplo, un cursillo de yoga puede valer 5.000 pesos más 10 talentos (siendo el talento equivalente a 500 pesos) para los de la Red, y 10.000 pesos a los que no son de la Red; finalmente, y quizás lo más importante, el hecho de mantener esa equivalencia permite que en un mismo país las distintas Re-

des de Trueque mantengan su independencia y a la vez puedan trocar entre ellas ya que comparten una misma equivalencia.

## Cómo poner precio a los servicios que uno ofrece

La forma en que la gente pone precio a sus bienes y servicios es otro tema importante. Los precios nunca deben ser fijados por los que organizan la Red; como mucho pueden asesorar y supervisar los posibles abusos, llamando la atención sobre ellos. Pero es una tarea de cada uno el decidir a qué precios está dispuesto a ofrecer sus bienes o servicios, y comprender cuál es la medida justa para los demás amigos de la Red. En última instancia

funciona la ley de oferta y demanda, que lleva al precio adecuado para la comunidad. Además los primeros usuarios establecen unos niveles de precios para cada tipo de servicio, que sirven de referencia a los demás porque se publican en el Boletín.

Cualquier miembro que no esté seguro del precio al que debe ofrecer sus servicios podría ayudarse:

1 Mirando al Boletín para ver los precios que se pagan por un servicio parecido al suyo, y preguntando en la Red;

2 Preguntando el precio promedio al Coordinador o a la Comisión de Precios, si es que hay, quienes disponen de una lista con los precios promedios de los productos y servicios más corrientes.

3 Manteniendo negociables (y anotándolo en el Boletín) sus precios.

4 Valorando el tiempo de forma subjetiva: pidiendo más por trabajos que no gustan de ser hechos, como limpieza, etc.

Pueden haber también acuerdos sobre "salarios" mínimos y máximos para evitar desigualdades como las que hay en el mercado oficial. Por ejemplo entre 3 y 10 unidades por hora, o una ratio máxima de 1 a 4 entre los mínimos y los máximos. Las desigualdades sociales pueden ser reproducidas inconscientemente muchas veces: el profesional médico o abogado pide remuneraciones altas, y el desempleado más bajos. Este tipo de desigualdades no deben darse, y aquí sí que la Coordinación debe intervenir y recordar que se está en una nueva lógica solidaria y no en el mercado. Sea como sea, si se dan situaciones de este tipo, no suelen durar mucho cuando la Red funciona adecuadamente ya que la propia ley de oferta y demanda lo resolverá; además los trabajos manuales no profesionales suelen tener más demanda que los profesionales.

La experiencia también demuestra que los precios terminan encontrando un equilibrio al cabo de un tiempo. Los salarios altos caen, y los bajos suben. En Inglaterra los precios han tendido a ajustarse a un salario promedio de unos 5 créditos locales por hora, siendo el salario mínimo oficial de 3.5 libras por hora.

El que cobra mucho se expone a que la gente deje de usar sus servicios. En cambio la gente que normalmente está mal pagada por trabajos manuales o de tipo doméstico suelen tener más demanda, con lo que pueden subir su retribución y reflejar así mejor el valor de su esfuerzo.

Se puede disponer de una mayor igualdad de ingresos en Moneda Local ya que en una comunidad se pueden ver mejor los efectos que tiene en los demás lo que uno cobra por sus servicios, dejando en evidencia los desajustes en los salarios; por ejemplo un médico que cobra 20 créditos por una consulta de 20 minutos se da

cuenta de que sus pacientes, sobretodo los que están peor, no pueden mantener en balance sus cuentas ya que no pueden ganar tanto. Eso provoca que no puedan seguir viniendo a las consultas, lo que perjudica a los enfermos, obviamente, pero también al médico, que deja de recibirlos.

Como en las redes la Moneda Social, al contrario del Dinero, no es escaso, se hace posible pagar lo razonable a la gente por su trabajo. Esto suele satisfacer a ambas partes, especialmente a las mujeres o a las minorías étnicas, cuya labor ha sido usualmente infravalorada en el mercado laboral.

Como conclusión cabe decir que a la hora de poner precio a los productos que uno ofrece es de nuevo la responsabilidad personal, el compañerismo y la solidaridad la que decide en último término.

## 14. Leyes para el éxito

Para que la red funcione con éxito existen cuatro reglas fundamentales que hay que respetar desde el inicio.

La experiencia ha demostrado que son requisitos indispensables para la viabilidad de cualquier sistema de trueque organizado

### 1. Permanecer Local

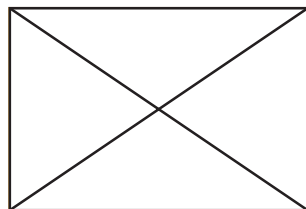
El éxito de las redes depende en gran medida de la proximidad de los usuarios. Se ha estudiado el tema y se ha visto que las redes funcionan mejor cuanto más cerca están los usuarios unos de otros. Existe mayor confianza, mayores facilidades de transporte y proximidad, y mayor compromiso con el barrio y sus iniciativas vecinales.

Hay que evitar, en la medida de lo posible, estar débilmente organizados en un área muy grande. Antes de eso es preferible colaborar en la creación de nuevas redes en otros barrios o pueblos cercanos.

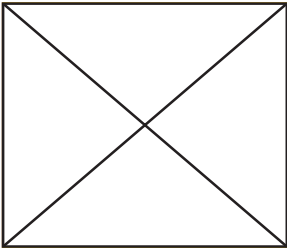
### 2. Administren la Red

de forma eficiente

Es esencial que la Moneda Social tenga buena presencia y sean mínimamente sólida. No hagan sólo una fotocopia de papel normal; en todo caso una cartulina de color. Más importante aún



es que el Boletín aparezca regularmente (en forma bimensual o cada cuatro meses), con puntualidad, y que no haya en él errores en los servicios, nombres, etc. Eso da o quita confianza en la organización de la Red, y en la Red misma.



### 3. Manténganse en contacto

Publiquen un pequeño periódico de forma regular para anunciar los eventos sociales, los días de feria, las noticias de la Red, y para avisar a los usuarios de cualquier nuevo paso adelante o tema de discusión. Cuando el periódico lo reparte casa por casa alguien de la Red, la gente puede contactarse a través de él.

Otras formas de comunicación además de las Ferias y el Boletín puede ser una lista de correo electrónico o un programa en la radio comunitaria.

También los eventos sociales son importantes. Permiten que la gente se conozca; mucha gente prefiere encontrarse de nuevo antes de comerciar, sobre todo en tareas como cuidar niños. Ferias regulares o encuentros más informales, como lo que hacen los ingleses: "Tardes de té e intercambio", o fiestas, partidos de fútbol, trabajos comunitarios, etc. permiten presentar a nuevos miembros, atraer a más gente e impulsar el intercambio y la confianza interpersonal.

Además, los días de feria dan mayor confianza en la Red ya que se conocen las caras, y se habla de las distintas experiencias; se descubren nuevos servicios que a la gente le gustaría recibir a partir de una charla sin intención; se estimula el trueque.

No siempre las redes gozan de una salud y fuerza esperadas. La Coordinación debe promover el buen uso de la Red y ofrecer los estímulos adecuados, siendo conscientes de que todos solemos ser desconfiados ante las cosas nuevas, de que a todos nos cuesta ir a reuniones y o hacer proyectos comunes en los que no somos retribuidos en Dinero. Hay que contar con esos rasgos de la naturaleza humana, más aún en sociedades como las actuales en las que se premia la individualidad, la competencia y la desconfianza.

Es importante hacer Reuniones en las Ferias, y que éstas sean breves, distendidas y participativas; las redes ayudan a las comunidades a retomar la fuerza perdida; a organizarse y actuar comunitariamente. Lo económico en la Red es la columna vertebral de algo mucho mayor que devuelve el poder a la ciudadanía en base a la unión horizontal de muchos esfuerzos individuales. Y eso se logra mediante las asambleas en las que todos participan y todos se sienten piezas de algo importante.

## 4. Unan a todo tipo de gente

La diversidad no solo es bienvenida en las redes sino que además es fundamental para su desarrollo: cuanto más distinta sea la procedencia social o étnica y las profesiones, ocupaciones y habilidades de los usuarios, más intercambio habrá en a Red.

Una economía local dinámica debe ser como un arco iris, de muchos colores distintos. Donde hay diversidad hay vida, donde hay homogeneidad, no hay fuerza creadora.

Necesitan gente distinta: viejos y jóvenes, empresarios y trabajadores manuales, ocupados y cesantes, jubilados y niños, dueñas de casa y estudiantes, profesionales, etc. Involucren también a las asociaciones locales y comercios.

Estimulen la oferta de servicios prácticos que siempre tendrán demanda, como la fontanería, servicios eléctricos, reparación de coches, cuidado personal, limpieza de casa, etc., así como productos de primera necesidad: sal, harina, azúcar, pan, víveres, comestibles, etc.

**No existe una metodología única y exacta de cómo crear y asegurar el éxito de una Red. Este libro es sólo un punto de partida para que cada comunidad construya su propia forma de manejar una economía local, solidaria y autosuficiente, basada en el intercambio sin dinero.**

**Todo lo escrito en este manual, que no pretende ser el único ni el mejor, es superado a cada minuto por las nuevas ideas que en todo el mundo surgen para mejorar estas nuevas formas de volver a lo antiguo para superar lo actual. El manual es, por tanto, incompleto.**

# 15. Reglas de la Red

Cada Red necesita unas reglas propias. Estas reglas están diseñadas con el fin de estimular el mejor uso de la Red para la comunidad, permitiendo asegurar unos mínimos principios éticos y mantener el sistema cohesionado y estable.

El grupo británico LETS LINK. UK. recomienda las siguientes reglas básicas:

1. Los créditos y débitos no tienen intereses .
2. Los miembros no tienen obligación de negociar en ninguna ocasión.
3. La organización es sin ánimo de lucro . Cubre los costos de la administración con el cargo de un pequeño porcentaje en moneda local sobre las cuentas de los miembros, así como de una baja cuota anual, en dinero para el pago del material: papel, foto copias, etc..
4. Una Red puede ser organizada independientemente por cualquier grupo local.
5. El grupo de organización de la red debe mantenerse abierto , democrático y debe constituirse como un órgano fiable de contabilidad para la comunidad.

## Algunos comentarios de los usuarios

“Me ha dado una nueva familia de 50 personas”.

“Te da un sentimiento real de participar de un espíritu comunitario; y cada vez que compras algo no solo accedes a algo que tú quieres, sino que además mejoras la situación de otro a quien conoces.”

“Te sientes bien cuando alguien de la comunidad te pide que hagas algo que disfrutas hacer.”

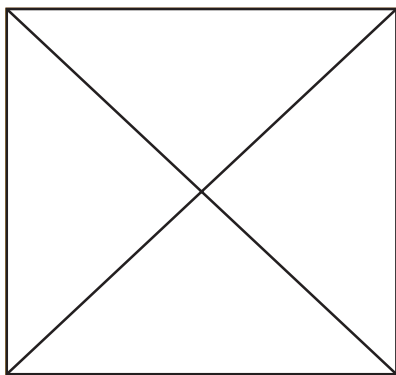
“Cada vez que hago un trueque a través de la Red llevo a conocer a alguien de forma personal. He conocido a unas 100 o 150 personas nuevas”.

“Toda la gente tiene créditos porque todos tienen algo que ofrecer: planchar ropa, cuidar niños, cortar el pelo, hacer una tortilla, una tarta o alquilar algo”.

“Traigo pasteles y pan casero, y me lo sacan enseguida de las manos, antes de poder terminar de montar la paradita. Yo trabajo afuera en lo mismo para pagar la luz y el gas, y aquí consigo con mi trabajo la comida»

# c. ¿Qué hay que dar a los usuarios?

En este tercer capítulo del libro te ofrecemos algunos modelos básicos de los materiales que hay que dar a los usuarios. Buena parte de ellos pertenecen a la Red de Trueque de Valparaíso, y han sido creados por los mismos autores del manual durante el tiempo que ocuparon la Coordinación.



El propósito de esta sección es que puedan empezar rápidamente la Red sin tener que esperar a hacer los diseños definitivos por ustedes mismos, o que se inspiren en ellos para crear rápidamente materiales propios.

Todo lo que aquí se ofrece, como en el resto del manual, puede ser libremente fotocopiado para ser usado en cualquier Red y en cualquier forma de difusión del Trueque. Pueden empezar con estos mismos modelos, y más tarde incluir en ellos motivos locales, frases o dibujos entretenidos, hasta que finalmente puedan crear un material propio.

Si bien lo óptimo sería tener desde un principio un mismo diseño en todos los materiales que entregue la Red, no parece ser grave que al principio se usen modelos distintos más sencillos que luego cambien para hacerse más locales o particulares. De hecho es muy probable que, aunque dispusieran de modelos propios al empezar éstos cambiaran más adelante una vez que se domine la forma de hacer los materiales.



# Materiales que se ofrecen a continuación:

## 1. Boletín de Bienes y Servicios

*Pequeña muestra a tamaño real del Boletín del Nodo Calahuala.*

Como podrán ver no hay en él los precios ni calificaciones formales, ya que nunca se empezó a registrar eso en esta Red (unas Coordinaciones lo hicieron, otras no, con lo que no hay un registro completo).

Planteamos la posibilidad de escribir, en lugar del nombre completo en cada entrada de servicio, las iniciales y/o un código de usuario, lo que permite disminuir mucho el espacio.

Como pueden ver en este Boletín tampoco se han anotado las Demandas de los usuarios.

Los nombres y teléfonos aparecen en el Boletín real en una hoja aparte con cuatro páginas, situada en medio de la lista de servicios y productos.

## 2. Volante de Difusión

Volante Breve de Difusión muy completo y eficaz. Originalmente eran cuatro caras en una hoja mitad del tamaño normal, doblada por la mitad, con lo que en cada fotocopia a doble cara salen dos volantes. Aquí se muestra todo seguido, si quieren fotocopiarlo, haciendo los cambios pertinentes, guíense de los números de hoja que aparecen entre paréntesis al final de cada cuartilla. Hay que juntar en un lado la 4 y la 1, y en el otro, haciendo coincidir los márgenes, la 2 y la 3.

## 3. Guía de Ingreso al Nodo Calahuala

Esta Guía se entrega a cada nuevo usuario en el momento de su inscripción, junto al Boletín y a algunos volantes de Difusión. En él se explica todo lo que un usuario debe saber para hacer un uso participativo e informado de la Red.

## 4. Hoja de Inscripción

## 6. Hoja de Inspiración



# Red de Trueque

## Nodo Calahuala

### Boletín de Bienes y Servicios disponibles en la Red de Trueque Nodo Calahuala

*Boletín válido hasta Marzo del 2002*

## HOGAR

**Arreglos Florales** María Maldonado

**Aseo** Carola Pérez, María F. Fuentes,  
Fidela Soto, Margarita Bahamondez,  
Betzabeth Ortiz, Karina Ubeda,  
Francisca Balart, Luis Leiva

**Asesorías y Proyectos**

**de Arquitectura** Julio Pérez

**Canastillos** Elba Ahumada

**Carpintería** Danilo Vera, Daniel K.

**Corretaje de propiedades**

Patricio Herrera, Regina Rodríguez

**Decoración de interiores** Karen Lara,  
María Maldonado, Amparo Pazan

**Feng-Shui** (armonización casas y  
lugares de trabajo) Eduardo Rodríguez

**Gasfitería** Agustín Sepúlveda

**Instalación Eléctrica (reparación)**

Claudio Salas, Antonio Tamayo,  
Danilo Vera, Mario Lara

**Jabonera**

Elba Ahumada, Georgina Hidalgo

**Jabones pintados a mano** Ana Jiménez

**Jardinería** Rodrigo Maturana

**Limpiar Vidrios** Geraldine Pincheira

**Mantenimiento electrodomésticos**

Danilo Vera

**Mecánica automotriz (básica)**

Claudio Matta

**Pequeñas mudanzas**

Marcelo García, Francesca Mariani

**Pintura brocha gorda** Javiera Ovalle

**Restauración de muebles** J. Guzmán

**Tapicería** María Maldonado

**Topografía**

Eliana de Orúe, Nestor Yáñez

**Trabajos de encerados**

Samuel Fuenzalida

# TEJIDO y BORDADO

**Acolchados** Evelin Fredes  
**Bordado** Catalina Sánchez  
**Confecciones de cojines**  
Gladys Ruiz, Gioconda Soto,  
María E. Maldonado  
**Costuras** M. E. Maldonado,  
Evelin F, Paulina Varas,  
Roselinda Ojeda, M. Miralles  
**Macramé** Solange Aracena  
**Pantallas a crochet** Ninoska B.  
**Recuperación de ropa** Susana Silva  
**Reparación de vestuario**  
Gioconda Soto, Carolina Caneo  
**Ropa** Carolina Arenas, Patricia Jolis,  
Amparo Pazan, Carol Torres, Claudia  
**Tejidos** Elke Schwenn, Alicia Ruiz,  
Tatiana González,  
**Teñido de Ropas** Marisol Berríos

## ESOTÉRICO

**Carta Astral - Trabajo de sueños**  
Lila Acuña  
**Libros Esotéricos** Javier Valencia  
**Runas** Ninoska B., Jacqueline Paz  
**Tarot** Lila Acuña, Claudio Herrero,  
Carmen Torres, Paulina Hurtado

## VIAJE y ESTADÍA

**Chofer fin de semana** Adolfo Sanz  
**Departamentos amoblados por día**  
Chantal de Rementería  
**Fletes dentro y fuera de la ciudad**  
(hasta 1300 kgs.) Raul Sáez  
**Recorridos guiados por Valparaíso**  
Juan Didier  
**Transporte** Néstor Y., Rosario Cubillos

# NIÑOS

**Animación infantil** Patricia Sáez,  
Niruka Alanis, Sarita Orellana, Carla  
Jáuregui, Sergio Miranda  
**Artículos de bautizo y Primera**  
**Comunión** Elba A., Claudia Aracena  
**Compañía para niños y tercera edad**  
Alicia Ameller  
**Cuentacuentos** Lautaro B., Anne Ch.  
**Cuidar niños** Francisca Cáceres, Ana M  
Figueroa, Ana Brito, M. F. Fuentes,  
Karen Manríquez, Geraldine Pincheira,  
Fidela Soto, Margarita Bahamondes,  
**Educación Diferencial (trastornos**  
**audición y lenguaje)** Milenka Astudillo  
**Juguetes** Javiera Jacobsen, Claudia A.  
**Leer cuentos** Karen Lara

## Nombres

## Teléfonos y Correo

1. **Adolfo Sandoval** [adolfos@uole.com](mailto:adolfos@uole.com)
2. **Agustín Bermúdez**  
622 202 - 09 672 02 07
3. **Agustín Sepúlveda** 09 831 7173  
[agustinsepulveda@usa.net](mailto:agustinsepulveda@usa.net)
4. **Alejandra Pincheira** 09 574 96 93
5. **Alejandra Rojas** 218 718 Alegre
6. **Alejandra Venegas** 09 844 31 33  
P. Ancha [rayencaven@netexplora.com](mailto:rayencaven@netexplora.com)  
(...)
3. **Victor Hugo Morales** 09 315 04 38 Alegre.
4. **Werner Schroder** 228 701  
[wernerschroder@uole.com](mailto:wernerschroder@uole.com)
5. **Wendy Arancibia.** Florida 344  
C° Florida
6. **Wladimir Rucpich** 237 761  
09 874 00 744 [rucpich@hotmail.com](mailto:rucpich@hotmail.com)
7. **Ximena Donaire** Pasaje Camila, 73  
C° La Loma
8. **Ximena Nuñez** Bernardo Vera 652  
[mxnp78@hotmail.com](mailto:mxnp78@hotmail.com)
10. **Yessica Yañez** 345 310  
Playa Ancha

# Red de Trueque

## Nodo Calahuala

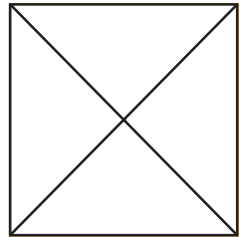
¿Sabes hacer reparaciones, artesanías, pan casero o tortas?

¿Necesitas clases de informática, de inglés, de yoga, herramientas, frutas, verduras o una asesoría legal?

En Valparaíso hay mucha gente que sabe hacer cosas.  
Pero no todos tenemos plata para pagar esos servicios.

¿Por qué no volver entonces al Trueque y prestar servicios unos a otros a modo de Intercambio sin Dinero?

¿Por qué no hacer del Trueque un sistema económico organizado y sostenible?



Eso ya existe en todo el mundo: Son las Redes De Trueque. (1)

En Argentina ya hay 500.000 ciudadanos participando en ellas, y en Chile crecemos cada día más, con nuevas redes naciendo desde Arica a Punta Arenas.

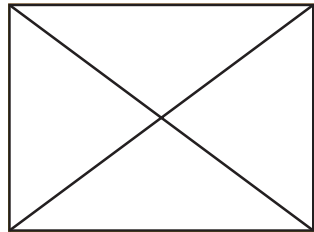
¡Ya existen en nuestro país 12 Redes de Trueque!

Ven a conocer la primera Red De Trueque de Valparaíso:  
**el Nodo Calahuala,**

y entra en esta nueva gran familia del Trueque

Enseguida te darás cuenta de que el Trueque es mucho más que el puro intercambio de productos.

Nacen nuevas amistades,  
se recupera la solidaridad vecinal,  
se crece en autoestima, tanto  
a nivel personal como comunitario,  
plementa la economía oficial con un



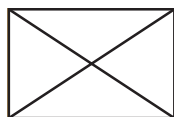
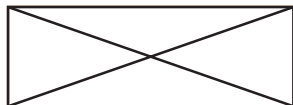
nuevo

eslabón económico más orgánico, humano y sostenible.

Se construyen, en definitiva, las relaciones humanas y económicas que habrán de prevalecer en el nuevo siglo que empezamos, en el que el ser humano y no el beneficio, sea el fin último y la medida de todas las cosas. (2)

# Cómo funciona La Red

Trocamos desde hace 2 años con una Moneda Social Local llamada Talento, que nos permite hacer intercambios de forma indirecta o triangular, y no sólo entre dos mismas personas que tengan en el mismo momento un producto de igual valor. ¡Pero eso no significa que no se pueda hacer también trueque directo, sin usar Talentos!



Hacemos Trueque en las Ferias de los Jueves, donde el que quiere trae lo que quiere, y a través del Boletín, que es un librito donde están anotados todos los bienes y servicios que los usuarios de La Red ofrecemos.

## ¿Eres Nuevo?

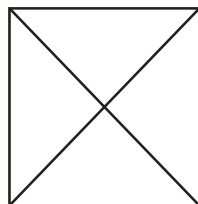
Al llegar a la Feria, puedes anotar tus datos, si lo deseas, en la Hoja de Inscripción que el encargado de Acogida de Nuevos Miembros te va a dar. También responderá cualquier duda que tengas, y te acompañará durante la primera feria.

Si te inscribes, los productos y servicios que ofrezcas saldrán en el próximo Boletín. Recibirás el material necesario: tu Boletín y la Guía de Usuario, y te serán entregados, al cabo de 4 ferias, y a modo de préstamo sin plazos ni intereses, 10 Talentos, y 10 más, después de 8 semanas, que deberás devolver al dejar la Red.

(3)

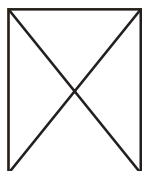
Antes de recibir esos Talentos, sin embargo, puedes disponer de Moneda Social generando por ti mismo al aportar tus productos o servicios.

Además, nadie te obliga a inscribirte: si prefieres ver antes de qué se trata sin comprometerte; puedes venir las veces que quieras, sin necesidad de inscribirte, y hasta puedes trocar y disponer de Talentos, generándolos por ti mismo/a.

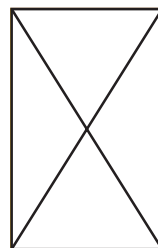


Así de sencillo.

Tú eliges ahora si quieres seguir únicamente bajo un sistema económico del que no puedes cambiar nada y que te man-tiene apurado, o si prefieres participar en la creación de una nue-va forma de resolver lo económico que permita complementar las carencias de la economía nacional y transnacional.



Nos reunimos todos los Jueves del año  
en la Capilla San Luis,  
a las 19:00 horas.  
Al final de Almte. Montt,  
Cerro Alegre.



Ven a vernos ¡Te esperamos!

(4)



# Nodo Calahuala Valparaíso

## Guía de Ingreso al Trueque

*Píde en la Feria o en los establecimientos  
«Amigos del Trueque» el Boletín de Bienes  
y Servicios disponibles en la Red*

*Donde el Intercambio es una fiesta*

*Material informativo para los nuevos usuarios  
de la Red de Trueque del Nodo Calahuala.*

*En el nodo Calahuala como en cualquier  
Red, tu participación es imprescindible. El  
Nodo está en constante crecimiento, y somos  
nosotros, cada nueva propuesta que tú pro-  
pongamos, cada innovación que se te ocurra,  
cada trabajo que realices para la Red, lo que  
hace que ésta siga siendo un éxito.*

*¡¡Bienvenido o bienvenida  
al mundo de la economía  
solidarias y el Trueque!!*

## El Trueque

Todos hemos oído hablar del Trueque. Es la forma de intercambio más común y antigua del mundo.

Trueque: intercambio de productos sin dinero.

Pero el Trueque que todos conocemos es el **trueque clásico**, llamado también **directo o recíproco**, que sólo permite intercambiar productos

1. entre dos mismas personas,
2. en el mismo momento
3. y por cosas de idéntico valor.

## Las Redes de Trueque

Las redes de Trueque, en cambio, permiten que el trueque se pueda dar

1. entre distintas personas,
2. en distintos momentos,
3. y con cosas de distinto valor.

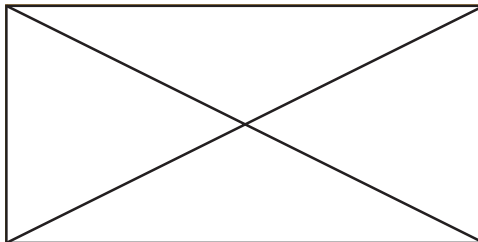
Se llama **multirecíproco** a esta nueva forma de trueque, y sólo se puede dar cuando los que hacen trueque hacen de él un sistema económico estable y organizado.

## ¿Cómo?

Creando una **Moneda Social o Local**  
que sólo sirve en la Red

## Las Monedas Sociales

Las Monedas Sociales son simplemente un cartoncillo. Así es nuestra Moneda Social, a la que llamamos Talento:



# Los Talentos

*Cada Red de Trueque bautiza a su gusto su moneda. Nosotros le hemos dado el nombre de Talento, que es el mismo nombre que otras redes de Chile dan a su Moneda Social.*

*El Talento sirve para medir el intercambio y hacer posible el trueque multireciproco. Existen Talentos de 1/2, 1, 2, 5 y 10 unidades.*

*El dibujito que aparece en los talentos y en los boletines es el Dios de la Abundancia de la cultura Maya, aludiendo al paradigma que debiera predominar en nuestros tiempos, y al nuevo sistema económico en el que participamos, que, al contrario del dinero, no se basa en la escasez sino en la abundancia.*

*También hacemos uso de otro dibujito en el que salen 5 personas en círculo, representando la idea de red, los cuatro puntos cardinales y los cinco elementos que conforman nuestro planeta.*

## ***¿Cuál es el valor de un Talento y cómo se le asigna valor a un producto o servicio?***

*1. Un Talento equivale simbólicamente a 500 pesos chilenos*

*Es un valor que sólo sirve de referencia para combinar mejor los Talentos con el peso; para darnos una idea aproximada de cuánto nos cuesta un servicio, y sobretodo, para permitir el intercambio entre los distintos Nodos de Chile, que comparten el mismo patrón.*

*Pero nunca un Talento puede ser cambiado por 500 pesos.*

*2. No es posible especular con el valor de los productos o servicios en tanto el principio de esta experiencia es la Solidaridad. Debemos cobrar lo que necesitamos para poder acceder tranquilamente a los distintos productos y servicios disponibles en la red. La acumulación de Talentos no tiene cabida en los nodos de trueque.*



3. No hay que olvidar que el valor asignado a los productos y servicios de la Red no corresponde necesariamente al valor que ese mismo producto o servicio tiene en el mercado formal. En el mercado formal muchos precios no reflejan medidas justas. Por lo tanto se recomienda que cada uno estudie los costos de producir lo que ofrece, para establecer en base a ello el valor del producto en Talentos.

4. El valor de un servicio o producto lo establece quien lo ofrece. Lo aconsejable es que el valor de un producto sea asignado, entre otras consideraciones, en función del tiempo invertido y los insumos utilizados

6. El valor de los servicios especializados y de profesionales, como asesorías, contabilidad, etc., no debe ser valorado distintamente al valor de una hora de trabajo manual: gasfitería, albañilería, etc., ya que los dos son igual de útiles a la red, y el esfuerzo no es mayor en el caso del trabajo profesional. De existir diferencias en las remuneraciones por hora de trabajo, éstas deben favorecer únicamente el trabajo pesado y menos deseado, no la cantidad de estudios requeridos. La Red rompe aquí de nuevo con las lógicas del mercado para aliarse al sentido común y a la justicia social.

7. Si un producto o servicio que ofreces tiene un costo en dinero para los materiales, puedes cobrar en pesos parte de él, siempre y cuando tu trabajo, es decir, la mano de obra, sea valorada exclusivamente en Talentos. Debemos procurar obtener los insumos para nuestros productos o servicios en la red para que idealmente el cobro se realice solamente en talentos.

8. En caso de dudas sobre el precio al que debes ofrecer a la red tus bienes y servicios, así como en caso de abusos, puedes consultar al encargado de la Comisión de Precios y Calidad, quien mantiene un registro de los precios estándares, y un criterio dado por la experiencia acumulada de la Red a la hora de establecer los Precios Justos. Esta comisión puede mediar también en caso de conflicto, algo que aún no ha ocurrido entre nosotros.

9. Avisa a la Coordinación de cualquier cambio en tus servicios, para que ésta lo corrija en el siguiente Boletín. Avisa también cuando encuentres un teléfono o dirección incorrectos, o cuando veas en el Boletín a alguien que sabes que dejó de participar.

## *¿Y el Talento no es como el Dinero?*

No, no es como el Dinero. Tiene una naturaleza muy distinta al Dinero, que no permite que se desvirtúe su función como forma de registrar el trueque. Sus principales diferencias son:

1. **No tiene intereses.** Esto hace que todos puedan tener igual acceso a los Talentos, y que acumularlo para especular con él no tenga sentido. Al contrario que el Dinero.

2. **No es escaso.** El dinero, como toda mercadería regulada por la ley de la oferta y la demanda debe ser escaso. Los Talentos no.

3. **No son emitidos por un cuerpo central ajeno.**

4. **Permanece local,** y no es absorbido, vía bancos, hacia la capital y el extranjero, como ocurre con el Dinero.

5. **Es sólo una manera de medir,** no un bien con el que comerciar, como ocurre con el Dinero.

### *Prosumidores*

Todo miembro de la red es un PROSUMIDOR, ya que PROduce y consUME bienes y servicios a la vez.

Cada Prosumidor ofrece a la red sus productos y servicios, y, como contraprestación toma de la red los servicios o productos que la red le ofrece para cubrir algunas de sus necesidades. El talento sirve de intermediario en este proceso.

El trueque directo sin talentos puede existir igualmente. Los Talentos sirven para cuando no se tiene la suerte de que dos personas coincidan en su intercambio.

### *Surge en todo el Planeta*

Las redes de trueque funcionan con mucha fuerza en Argentina, Estados Unidos y Europa. La experiencia de la Red Global de Trueque en Argentina ayudó al surgimiento de redes de trueque en Brasil, Bolivia, Ecuador, Colombia, El Salvador, Canadá, Perú, Uruguay y Chile.

## *y en Chile*

*En Chile la primera experiencia surgió en Santiago con el Nudo **ECOCENTRO**, el 7 de abril del 2000. Un mes más tarde se creó el Nudo **ACONCAGUA** en San Felipe. El nudo **CALAHUALA** comienza a funcionar en Valparaíso el 21 de Junio del 2000. En Diciembre del 2001 nace una Feria de trueque en **EL CANELO DE NOS** en San Bernardo; (...)*

### *¿Cómo funciona el Nudo Calahuala?*

*Todos los Jueves nos reunimos en la **Feria de Trueque**, que funciona todo el año, en la Capilla San Luis, en el Cerro Alegre, al final de Almirante Montt.*

*La dinámica de la Feria es la siguiente:*

- ⟨A las 19:00 horas tratamos de estar todos allí.*
- ⟨En los primeros diez minutos, todo el que quiere distribuye sus productos en las mesas de la Feria.*
- ⟨Empieza la Feria que dura unos 45 minutos.*

*Al término de la Feria, hacia las 20:00 horas, se hace una Reunión, donde se tratan los asuntos prácticos del nudo. La dinámica de la reunión es la siguiente:*

- ⟨Presentación y bienvenida de las personas nuevas, lo que es indispensable para facilitar el reconocimiento posterior y que nos conozcamos todos.*
- ⟨Asuntos y acuerdos operativos para el mejor funcionamiento del nudo.*
- ⟨Ofertas y Demandas, y agradecimientos a viva voz.*
- ⟨Expresiones artísticas. Al final de cada reunión se ofrece un momento para la muestra de trabajo de algún miembro.*

*En la Reunión el que quiere toma la palabra y las decisiones se toman por Consenso.*

*Pero la feria es sólo una parte de la Red; la otra parte, quizás más importante aún, viene con el Boletín de Bienes y Servicios de la Red.*

# EL Boletín de Bienes y Servicios de la Red

El **Boletín** es un cuadernillo al que todos tienen acceso en las Ferias, donde se hallan de forma ordenada los Bienes y Servicios que cada uno de los miembros de la red ofrece.

También puedes pedir un **Boletín** en cualquier establecimiento **Amigo del Trueque**, para difundir la idea a tus amigos y vecinos. Es igual al que se usa en la Red, y está también actualizado de forma semestral. Pero en él no encontrarás los teléfonos. La hoja complementaria que contiene los teléfonos y direcciones sólo se distribuye en las ferias a cualquiera que solicite entrar a la Red.

## ¿Cómo se inscribe un nuevo Prosumidor?

Cada persona nueva se inscribe en el Nudo Calahuala llenando una ficha entregada por la Coordinación. En esta ficha el nuevo usuario escribe los productos o servicios que ofrece y que demanda a la Red. Sus datos y ofrecimientos aparecerán en el siguiente boletín.

Un nuevo usuario puede intercambiar desde la primera feria, ganando talentos con los servicios y productos que él ofrezca, ya que hasta la cuarta feria a la que asiste, no se le entregan los 10 talentos que se dan a todo nuevo integrante para intercambiar.

Al segundo mes se le entregan 10 talentos más, lo que permite poner en circulación moneda social de forma proporcional a los integrantes del nodo, y proporcionar equidad en la disponibilidad de talentos.

Estos 20 talentos corresponden a un préstamo que el Nudo te ofrece, es tu compromiso el producir el equivalente a los 20 talentos o más, de tal manera que si decides retirarte devuelvas el monto que te fue asignado al ingreso.

Estos 20 talentos corresponden a un préstamo que el Nodo te ofrece, es tu compromiso el producir el equivalente a los 20 talentos o más, de tal manera que si decides retirarte devuelvas el monto que te fue asignado al ingreso.

## *Historia del Nodo Calahuala*

EL Nodo Calahuala nace el 21 de junio del 2000 en la sede de la Asociación de Lisíados de Valparaíso, donde funcionaba el Centro de Cultura Ambiental "Sanatierra". Ese mismo día se junta el grupo impulsor conformado por Jaime Bello, Irene Alvear, Rafael Simunovic, Bernarda Tapia, Karem Jorquera, Karen Lara, Hernán Blanco, Paula Muñoz, Lila Acuña, Cecilia Ramírez y Christian Palma. A esta reunión invitamos a Francoise Woutiez, investigadora y gestora de iniciativas de economía ecológica y solidarias, y que impulsó la creación de los nodos de Santiago y San Felipe. Ella nos entregó una capacitación sobre el Dinero y el surgimiento de las Redes de Trueque. Nos mostró un video con la experiencia de Ithaca, en Nueva York y su moneda social llamada Ithaca Hours.

Los asistentes a esa primera feria nos comprometimos a invitar a más personas para cada nueva feria. Llegó gente de Valparaíso y de ciudades cercanas como Villa Alemana, Quilpué y Viña del Mar. A cada reunión llegaban entre 5 y 8 personas nuevas, ofreciendo a la Red nuevos servicios y descubriendo con el tiempo muchos otros que nunca hubieran pensado.

Luego realizamos las ferias en el Restaurante Naturista Bambú, más tarde en el espacio de la ONG CECAP, y finalmente, a principios de 2001 nos mudamos a uno de los salones de la Parroquia San Luis, en un barrio típicamente porteño del Cerro Alegre.

Hoy día el número de participantes en la red se acerca a los 300. Se han ido desarrollando distintas formas de funcionamiento en función de los acuerdos tomados entre todos en las reuniones de las ferias

# **EL Solidario**

Es una publicación mensual que da cuenta de lo ocurrido en la red los últimos meses, los proyectos, los nuevos acuerdos, ofertas y demandas, etc. También puedes encontrar en él contenidos formativos, reflexiones y noticias del Nodo y de otras experiencias en el país y el extranjero.

## **Los Coordinadores de la Red y las distintas Comisiones**

La vida del nodo es dinámica. Constantemente la Asamblea o Reunión de las Ferias de los Jueves va tomando acuerdos para hacer funcionar mejor esta experiencia en constante creación. Actualmente la forma de organización de la Red, se basa en tres esferas:

1. Las Asambleas o Reuniones del Nodo
2. La Coordinación
3. Las Comisiones Temáticas o Especializadas

### **1. Las Asambleas o Reuniones**

Se llevan a cabo cada Jueves al terminar las Ferias. Su funcionamiento ha sido descrito más arriba, y es donde se toman todas las decisiones en última instancia, por medio del Consenso.

Está abierta a todo miembro que quiera participar en ella, y todos tenemos el mismo derecho a decidir, proponer y opinar, desde la primera vez que asiste.

### **2. La Coordinación**

Es el cuerpo administrativo e impulsor que coordina las distintas Comisiones y la Red, y que se encarga de:

1. Emitir y distribuir los Talentos.
2. Inscribir a los/las nuevos integrantes.
3. Coordinar las ferias de trueque.

Sus miembros, como en el caso de las Comisiones, son tres Prosumidores de la red que se turnan cada tres meses.

### **3. Las Comisiones**

Las Comisiones realizan trabajos específicos.

## **Programa de Radio «A PURO TALENTO» Martes 21:00 horas, Radioneta 87.7 FM**

*Todos los martes a las 20:00 horas tenemos un espacio radiofónico para anunciar eventos, relatar ofertas y demandas, conocer mejor la red y el trueque, invitar a gente diversa, miembros del nodo y expertos de las socioeconomías solidarias, etc.*

*Búscala en el dial y no dejes de participar en ella, ofreciendo bienes y servicios, haciendo demandas, preguntas, etc.*

### **Internet y e-mail**

*Hemos creado dos Listas de Correo donde cada uno puede hacer los anuncios que crea convenientes.*

*Una funciona para todo Chile:*

*[truequechile@yahogroups.com](mailto:truequechile@yahogroups.com)),*

*y otra es de nuestro nodo*

*[nodocalahuala@yahogroups.com](mailto:nodocalahuala@yahogroups.com)*

*En ellas se pueden ofrecer y pedir servicios, hacer anuncios, establecer contactos, crear nuevos proyectos, etc.*

*En Argentina la existencia de estas listas de correo ha dado una gran fuerza extra al trueque, permitiendo que se lleven a cabo intercambios entre Mendoza y Buenos Aires y creando una red solidaria y de trueque a nivel nacional.*

*También nosotros, como miembros de cualquier Nodo de Trueque de Chile podemos participar en la listas de correo argentinas e intercambiar experiencias, así como en los debates que hay en todo el mundo, vía Internet, acerca de estas nuevas formas de economía.*

*Su dirección es*

*[rgt@gruposyahoo.com.ar](mailto:rgt@gruposyahoo.com.ar)*

*Las Redes de Trueque crean también redes sociales, y la Red de Internet es la herramienta perfecta para establecer y agrandar las redes.*

# FICHA DE INSCRIPCIÓN

*Red de Trueque  
Nodo Calahuala*



Nombre:

Fecha:

Teléfono:

e-mail:

Dirección:

Servicio o Producto que ofrece:

Servicio o Producto que desearía obtener:



# Lista de inspiración

Estas son algunas de las ofertas y demandas de algunas Redes de Trueque ya existentes. Deja que te ayuden a imaginar cosas para ofrecer.

## Casa y doméstico

Limpieza de alfombras  
Reparaciones delicadas  
Limpiar después de fiestas  
Limpieza de cocina  
Ayuda extra para enfermos  
Ayuda para elegir regalos  
Ayuda al mudarse de casa  
Ayuda en fiestas de niños  
Reparaciones caseras  
Planchar  
Pasear al perro, hacer  
compañía a una mascota  
Cuido plantas en vacaciones  
Devolver libros a bibliotecas  
Poner estantes  
Ir de compras  
Uso de lavadora  
Uso de limpia alfombras  
Grabación en video  
Limpieza de ventanas  
Ser esclavo por un día (!!!)

## Comida

Tartas de aniversario  
Pan casero  
Clases de cocina  
Cocinar y comprar comida  
Hacer comidas para fiestas  
Cenas para congelar  
Herramientas en alquiler  
Leche casera, yoghurt  
Hierbas caseras  
Confitura y mermelada casera  
Frutos envasados  
Miel local  
Mermeladas

## Ropa

Ropas de disfraces  
Reparación de ropa  
Hacer cortinas

Coser roturas  
Consejo para comprar ropa  
Hacer ropas  
Esquí, equipo para alquilar  
Botones  
Parches  
Sombreros, bolsos artesanales

## Artesanía

Cartas de aniversario  
Diseño de pósters  
Ilustraciones, dibujos  
Marcos antiguos para cuadros  
Retratos de familia  
Velas  
Joyería  
Cuarto oscuro para fotos alq.  
Cerámica  
Fotografía  
Alq. de cámara de video  
Clases de artesanía  
Papier maché  
Pintar paredes  
Colgantes musicales  
Pinturas, esculturas  
Guitarapiano, cantar  
Clases de canto, de baile  
Poemas para aniversarios  
Cuentacuentos, comediantes  
Marketing y venta de tus  
productos artesanales y arte  
Extras para obras de teatro  
Estudio de grabación  
Banda busca local de ensayo  
Proyectos de diapositivas  
Construcción  
Reparaciones eléctricas  
Emergencias eléctricas  
Caja de herramientas, alq.  
Carpintería  
Plastificaciones

Calefacciones reparación  
Consejos de ahorro  
energético e instalación  
Diseño arquitect.  
Paredes, tabiques,  
Traslado pianos  
Reparaciones

## Jardín

Consejo para el jardín  
o el huerto  
Semillas  
Herramientas jardinería  
Cavar  
Banda jardinera: te arregla-  
mos el jardín en un día  
Usa parte de mi jardín  
para tus cultivos  
Doctor de plantas medic.  
Montar vallas  
Cirugía para árboles  
Fuentes, caminitos  
Se busca cabañita de jardín  
Construyo casa para pollos  
Ayuda para la cosecha  
Acomodación  
Hospedaje para tus amigos  
cuando te falte espacio  
Local para fiestas  
Patio para asaditos  
Garaje, alq.  
Comparto estudio  
Equipo de camping, tienda  
Alq. de casas en vacaciones  
Diseño interior  
Pintar y decorar  
Empapelar paredes  
Montar fiestas  
Muebles restaurados  
Consejos para decorar

## DISTINTAS LÓGICAS

Es posible que al principio extrañe mucho el nuevo concepto de economía que proponen las Redes de Trueque.

Puede parecer extraño comerciar sin dinero; puede que no resulte atractivo, al principio, trabajar a cambio de un crédito que no hay que pagar, en un sistema donde no hay monedas ni dinero "de verdad".

Pero olvidamos entonces la función real del dinero, la razón por la que fue inventado: para agilizar los intercambios y tener una forma de medirlos. Igual que en las Redes.

Lo que sucede es que el dinero terminó por convertirse, dada su naturaleza, en un bien en sí mismo. Dejó de reflejar simplemente un intercambio de bienes, y pasó a ser una mercadería más, como si de tomates o lechugas se tratara.

¿Por qué?

Porque se puede almacenar, y porque se puede prestar a cambio de más dinero en concepto de intereses.

Esto lleva al que tiene a tener más, y al que no tiene a tener cada vez menos, y a endeudarse para tener. Conduce a la especulación financiera en el que sólo se mueve dinero sin que éste cree en su camino ningún tipo de riqueza tangible.

Las Monedas Sociales, en cambio, tienen una naturaleza muy distinta que impide esa degeneración: no permiten la acumulación, no existe el interés ni la especulación. Sólo reflejan el trabajo de lo que uno hace y de lo que uno adquiere; los compromisos que uno obtiene y devuelve a la comunidad. Nada más.

Se trata realmente de una idea nueva, transformadora y radical, en cierta medida revolucionaria, que retoma sin embargo algo que es tan antiguo como el mismo hombre: el Trueque, al que sistematiza y organiza en un modelo regular de economía, alternativo, independiente y complementario a la economía oficial.

Este manual pretende ser una herramienta que permita a cualquier comunidad crear por sí misma, de forma autónoma una Red de Trueque. En él se describe con detalle lo que son las Redes de Trueque, y se indica detalladamente cada uno de los pasos a seguir para unir tu comunidad a la gran familia mundial del Trueque.

Este manual a sido impreso gracias a la colaboración de: