



CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS SUPERIORES EN
ANTROPOLOGÍA SOCIAL

**REINVENTANDO EL DINERO.
EXPERIENCIAS CON MONEDAS COMUNITARIAS**

T E S I S

QUE PARA OPTAR AL GRADO DE
DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES
CON ESPECIALIDAD EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL

P R E S E N T A

MARÍA EUGENIA SANTANA ECHEAGARAY

DIRECTORA DE TESIS

DRA. MAGDALENA VILLARREAL

Guadalajara, Jalisco, septiembre de 2008.

A Juan,
a Alicia y a Juan Salvador
...toda la vida.

A mis papás,
con todo mi agradecimiento.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco con todo mi corazón al Arq. Luis Lopezllera su apertura y disponibilidad, no sólo para otorgarme todas las facilidades en lo que se refiere a la compilación de la información necesaria para la elaboración de esta tesis, sino por ser un verdadero Maestro en el amplio sentido de la palabra. Una vida dedicada a la búsqueda de alternativas para los más necesitados, a la resistencia activa, al ingenio, es una vida digna de todo reconocimiento.

Asimismo agradezco a los miembros del *Tianguis Tlaloc* que tan generosamente me abrieron sus vidas y pensamientos, que compartieron conmigo su utopía y sus logros y, sobre todo, la confianza que depositaron en mí.

Todo mi agradecimiento a mi tutora de tesis, la Dra. Magdalena Villarreal, quien sabe combinar en perfecta armonía la exigencia de la labor académica, con la atención delicada y comprensiva. Siempre recordaré la realización de esta tesis como un trabajo apasionante, gracias a su entusiasmo y sus conocimientos, así como la lectura cuidadosa que hizo del texto una y otra y otra vez, siempre haciendo aportaciones valiosas para mejorar el texto.

Agradezco también a mis lectores de tesis, el Dr. Jorge Alonso y la Dra. Laura Collin, el tiempo y esfuerzo que dedicaron a este trabajo, así como sus valiosos comentarios.

A los profesores del Programa del Doctorado, agradezco su dedicación y acompañamiento, especialmente a los coordinadores: Dra. Patricia Safa y al Dr. Humberto González, por su atenciones siempre que las necesité.

A mis compañeros de generación los recordaré como personas solidarias y empeñosas. El éxito de uno siempre fue el éxito de todos, por el gusto de sabernos no sólo compañeros, sino amigos. Fue un placer compartir con ellos esta etapa de formación académica.

Un agradecimiento especial para Cuqui, por su amabilidad y por el apoyo que me brindó en todo momento. Asimismo, agradezco a Elodia y a Rosita sus atenciones.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, CONACYT, agradezco su apoyo financiero para realizar trabajo de campo en la ciudad de Buenos Aires, como parte del proyecto de investigación “Movimientos Sociales Contraculturales” que dirige la Dra. Laura Collin.

También quiero dar las gracias a mis hermanos, por apoyarme en la etapa de culminación del doctorado. Finalmente, de manera muy especial, agradezco a Juan, por su paciencia y cariño en todo el proceso y a mis hijos queridos, Alicia y Juan, por comprender mis ausencias y cansancios. A los tres los llevo en mi corazón.

RESUMEN DE LA TESIS REINVENTANDO EL DINERO. EXPERIENCIAS CON MONEDAS COMUNITARIAS

QUE PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES
CON ESPECIALIDAD EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL PRESENTA
MARÍA EUGENIA SANTANA ECHEAGARAY

LICENCIADA EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL POR LA UNIVERSIDAD
IBEROAMERICANA, DF.
MAESTRA EN CIENCIAS EN RECURSOS NATURALES Y DESARROLLO RURAL,
POR EL COLEGIO DE LA FRONTERA SUR

GUADALAJARA, JALISCO, SEPTIEMBRE DE 2008

En la búsqueda de alternativas de vida digna para todos los ciudadanos, surge la propuesta de la Economía solidaria de practicar valores distintos a los de la sociedad de Mercado y entre otras estrategias, impulsa la emisión de dinero alternativo para facilitar la circulación de bienes y servicios entre los miembros de comunidades. Este tipo de dinero y de intercambios entre productores, favorece las relaciones interpersonales, que se vuelven relaciones de confianza y son la base de comunidades solidarias. Por eso, se ha llamado a este tipo de dinero ‘comunitario’ o monedas comunitarias.

En este trabajo de tesis se incursiona en el análisis de diversas monedas comunitarias, principalmente del *Tlaloc*, moneda emitida en la ciudad de México. Se realizó trabajo de campo en esta ciudad, así como en ferias nacionales de productores en las que se lanzaron monedas “feriales”, en Guanajuato y Tlaxcala; asimismo, en la ciudad de Buenos Aires, donde el uso de monedas comunitarias o locales representa la experiencia más sobresaliente de este género en los años recientes en Latinoamérica.

El análisis etnográfico se complementó con investigación bibliográfica acerca de la historia y la naturaleza del dinero, así como el contexto económico social actual, elementos necesarios para comprender el surgimiento masivo de monedas comunitarias en las últimas dos décadas, en distintos grupos de personas en muchos países del mundo.

El uso de este tipo de monedas no es fácilmente comprendido, ni aceptado. Se requiere de comunidades solidarias donde las personas participen con reciprocidad, apertura y constancia.

El caso argentino muestra que, ante la falta total de circulante durante la crisis económica, los Clubes de Trueque se multiplicaron, usando monedas locales, único acceso a bienes que de otro modo no hubieran podido adquirirse.

El análisis y las comparaciones realizadas muestran que cuando el uso de monedas comunitarias no se reduce a simples “divisas” que suplen al dinero convencional, sino que se enmarcan en un movimiento alternativo y solidario, favorecen cambios sociales, por su potencialidad de incluir y valorar el trabajo de los miembros del grupo, sobre todo cuando éstos no compiten en el mercado capitalista.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
1. Contenido de la tesis.....	16
2. Experiencias con monedas comunitarias.....	19

CAPÍTULO 1

DINERO Y SISTEMAS MONETARIOS	21
1. Definición del dinero.....	22
2. Historia del dinero.....	27
2.1. Primera moneda.....	29
2.2. Emisión de billetes y primeros bancos.....	31
2.3. El dinero métrico.....	31
2.4. Patrón oro y dinero simbólico.....	30
2.5. Bretton Woods y el fin del patrón oro.....	34
2.6. Préstamos y primeras tarjetas de crédito.....	36
3. El dinero actual.....	37
3.1. Características del dinero actual.....	37
3.2. Diferentes tipos de dinero en la actualidad.....	39
3.2.1. Dinero plástico.....	39
3.2.2. Dinero electrónico.....	40
3.2.2.1. Mercado de divisas y especulación financiera.....	40
3.2.3. Dinero en efectivo.....	42
3.2.4. Tarjetas inteligentes.....	43
3.2.5. Cuasi dinero.....	44
3.3. Dinero comunitario.....	45
4. Funciones del dinero.....	46
4.1. Medida de los valores.....	46
4.2. Medio de circulación.....	47
4.3. El dinero para atesorar y para aplazar pagos.....	49
4.4. Dinero y capital.....	50
4.4.1. Plusvalía.....	52
4.4.2. Otras visiones del capital.....	52
5. Dinero y sistemas monetarios.....	54

CAPÍTULO 2

DEL PRECIO AL APRECIO. EXPERIENCIAS DE TRUEQUE Y EL VALOR	56
1. Experiencias de trueque.....	58
1.1. Todo a cambio de aguacates.....	59
1.1.1. Reciprocidad y redistribución.....	62
1.2. Tianguis Purépecha.....	65
1.2.1. El trueque.....	69
2. El valor.....	70

2.1. El valor en la teoría clásica	72
2.2. El valor en la teoría marxista	73
2.3. Análisis del valor desde la Antropología social.....	75
3. Diversas formas de integración social.....	77
4. El valor del dinero.....	78
4.1.. Ideas en torno al dinero.....	79
4.1.1. Ideas en torno a los intereses y usura.....	81
4.1.2. Fetichismo del dinero.....	82
4.2. El dinero en el mundo actual.....	84
5. Del precio al aprecio.....	86

CAPÍTULO 3

MONEDAS COMUNITARIAS EN LA ACTUALIDAD. EL CASO DEL *TLALOC* EN MÉXICO.....90

1. ¿Qué es el dinero comunitario?	92
2. Distintas monedas comunitarias en el mundo.....	93
3. Monedas comunitarias en México.....	95
4. El <i>Tlaloc</i>	98
4.1. ¿Cómo se inicia la emisión de una moneda “comunitaria”?	102
4.2. ¿Cómo se regula la emisión de los <i>Tlalocs</i> ?	106
4.3. Bienes y servicios que ofrece el <i>Tianguis Tlaloc</i>	108
4.4. Los miembros del <i>Tianguis Tlaloc</i>	109
4.5.Lugares de encuentro e intercambio.....	118
4.5.1. Las reuniones.....	118
4.5.2. Las ferias.....	123
4.5.3. Las tiendas celulares	124
4.5.4. La Red <i>Tlaloc</i>	125
4.6. Otras actividades y logros colectivos.....	129
5. Las monedas comunitarias en la actualidad y el <i>Tlaloc</i>	130

CAPÍTULO 4

DEL MERCADO DE TRABAJO AL MERCADO SOLIDARIO.....133

1. Sistema de Mercado y mercados locales.....	136
2. Sistema de Mercado.....	139
3. Mercado autorregulado.....	141
4. Libre Mercado o intervención.....	142
5. Las Guerras mundiales y la relación entre economía y política.....	146
6. México y el mercado internacional.....	147
7. La era del “desarrollo” en México.....	149
7.1. Crisis de la deuda y reacciones críticas.....	151
8. Estado y Sociedad Civil.....	154
9. Alternativas al capitalismo.....	157
9.1. Economía solidaria.....	158
9.1.1. La red <i>Ecosol</i>	162
10. Del mercado de trabajo al trabajo solidario.....	165

CAPÍTULO 5

EXPERIENCIAS CON MONEDAS FERIALES EN MÉXICO	167
1. Monedas feriales	168
2. Séptima Feria Nacional de Productores y Consumidores	170
2.1. Presencia del <i>Tianguis Tlaloc</i> en esta Feria	173
2.2. Mecanismo de la moneda ferial <i>Mezquite</i>	174
2.3. Establecer precios con dinero ferial y trueque.....	176
2.4. Resultados del uso de la moneda.....	178
2.5. Evaluación de los participantes.....	180
2.6. Reflexiones.....	182
3. Intercambio con moneda ferial en V Encuentro Nacional de Economía Solidaria, en Tlaxcala.	184
3.1. Vicisitudes en el ejercicio.....	188
3.2. Cálculo aproximado de la circulación de riqueza en <i>Ecosoles</i>	189
3.3. Evaluación de los participantes.....	191
3.4. Reflexiones.....	192
4. El <i>Tlaloc</i> como moneda comunitaria.....	194
5. Monedas comunitarias y mercados solidarios.....	200
5.1. Sistemas de valor alternativos.....	201
5.2. Medio de intercambio y poder adquisitivo.....	202
5.3. Valorar al trabajo desde el consumo.....	203
5.4. Intercambio de valores diversos.....	205
5.5. Comercio y don: crédito social	207
6. Experiencias de monedas feriales.....	208

CAPÍTULO 6

EXPERIENCIAS DE MONEDAS LOCALES DE MÉXICO Y ARGENTINA: FACILITAR LA CIRCULACIÓN, FAVORECER EL TRABAJO O CREAR COMUNIDAD	212
1. Experiencias de monedas locales en México.....	214
1.1. El Cajeme y la Red Comunitaria.....	214
1.1.1. Antecedentes.....	214
1.1.2. El “Vale Trueque”	215
1.1.3. El Cajeme.....	216
1.1.4. Resultados.....	219
1.1.5. Lecciones aprendidas del uso del Vale Trueque y del Cajeme.....	221
1.1.6. El <i>Tomí</i>	222
1.2. Intercambio de Bienes y Servicios, IBS.....	222
1.2.1. Ingreso.....	223
1.2.2. Equivalencia.....	224
1.2.3. Negocios que prestan servicios.....	226
1.2.4. Una herramienta importante: el Directorio de afiliados IBS.....	227
1.2.5. Certificados IBS.....	229
1.2.6. Otros servicios de IBS.....	230

1.2.7. Reuniones.....	230
1.2.8. Obstáculos.....	231
1.2.9. Lecciones aprendidas.....	231
2. El trueque en Argentina.....	232
2.1. Antecedentes del trueque en Argentina.....	235
2.2. Clubes de Trueque.....	236
2.3. Surge la Red del Trueque Solidario.....	238
2.4. Ruptura entre la Red Global del Trueque y la Red Solidaria.....	239
2.5. La moneda alternativa en la Red del Trueque Solidario.....	240
2.6. Los nodos de la Red Solidaria	242
2.7. El principio del fin de los “arbolitos”	244
2.8. Ahora ¿qué? : capacitación.....	246
2.9. Nodos visitados en Buenos Aires.....	247
2.10. Algunas enseñanzas de la experiencia argentina.....	249
3. Comparación entre el Tianguis Tlaloc y los Clubes de Trueque	250
3.1. Monedas comunitarias y solidaridad.....	252
4. Crear comunidad, facilitar la circulación, favorecer el trabajo	258

CONCLUSIONES.....263

1. El dinero.....	264
2. Los mercados.....	265
3. Economía solidaria como alternativa.....	266
4. El intercambio, un eslabón de la cadena productiva.....	269
5. Distintos tipos de valores en el intercambio.....	273
6. Reinventando el dinero.....	276

BIBLIOGRAFÍA.....278

PÁGINAS ELECTRÓNICAS.....285

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1. Binomios comúnmente asociados a sociedades que usan y no usan el dinero.....	26
Cuadro 1.2. Utilidad de los dos tipos de dinero.....	32
Cuadro 1.3. Decisiones políticas desde el sistema financiero.....	33
Cuadro 3.1. Algunas monedas alternativas en el mundo actual.....	93-94
Cuadro 3.2. Algunas monedas alternativas en el México actual.....	97
Cuadro 3.3. Algunos mensajes que circulan en la Red <i>Tlaloc</i>	126-127
Cuadro 4.1. Horas/hombre necesarias para cultivar 4 hectáreas.....	134
Cuadro 4.2. Tres tipos de mercado en Europa del siglo XIX.....	139
Cuadro 4.3. Pensadores filántropos de los albores del capitalismo.....	143
Cuadro 4.4. Comparaciones entre Economía capitalista y Economía Solidaria.....	161
Cuadro 5.1 Ejemplo de formas de intercambio, Feria Dolores Hidalgo, Gto.,06.....	177
Cuadro 5.2: Total de los vales <i>Ecosoles</i> entregados y total de la muestra analizada.....	190
Cuadro 5.3: Vales de la muestra que fueron firmados y vales que no se usaron.....	190
Cuadro 5.4: Transacciones de la muestra realizadas con <i>Ecosoles</i>	191
Cuadro 5.5: Cálculo de riqueza que circuló en el ejercicio de intercambio, Tlaxcala 06.....	191
Cuadro 5.6. Algunos elementos de las monedas comunitarias para la conformación de mercados solidarios.....	200-2001
Cuadro 6.1. Funciones y valores de algunas monedas locales de México y Argentina.....	259

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1. Relación medios-fines en distintos momentos históricos.	81
Figura 3.1. Billeto de 2 Tlalocs.....	98
Figura 3.2. Billeto de un <i>Tlaloc</i> firmado.....	107
Figura 4.1. Ciclo de la economía mercantil.....	140
Fig.61. Billeto del Vale Trueque.....	215
Fig. 6.2. Billeto de 50 Cajemes.....	216
Fig. 6.3. Identificación de los comercios de la Red Comunitaria, Cd. Obregón, Son.....	217
Fig. 6.4. Tarjeta de identificación como miembro del sistema IBS.....	224
Fig. 6.5. Certificado IBS.....	229
Fig. 6.6. Billeto de medio <i>Crédito</i>	237

INTRODUCCIÓN

Hace unos cinco años, me enteré de una moneda comunitaria que funciona en la ciudad de México, por una charla con su principal promotor, Luis Lopezllera, durante el Segundo Encuentro Nacional de Economía Solidaria en noviembre de 2003. Confieso que mi primera reacción fue de incredulidad: ¿de verdad se puede crear dinero?... ¡no puede ser! Pero al conocer más esta experiencia me interesó tanto que decidí dedicar a ella la investigación de mi tesis doctoral. Ahora puedo observar que, ante la crisis financiera, resulta oportuno explorar y analizar otras formas de dinero como medios de intercambio.

En 1996 surgió en la ciudad de México la propuesta de dinero alternativo o comunitario llamado *Tlaloc*, para ofrecer un símbolo de valor reconocido (un “vale multitrueque”) que sirviera para facilitar los intercambios de bienes y servicios en un amplio grupo de micro-productores, cooperativas y diversos emprendimientos familiares. Fue una iniciativa de la organización civil llamada Promoción del Desarrollo Popular (PDP), que para entonces tenía una trayectoria de más de 30 años y de la que Lopezllera es fundador y coordinador general. La idea se difundió por medio de la publicación de PDP, *LA OTRA Bolsa de valores*, en la que se divulgaban las diversas ofertas de los emprendimientos de grupos locales con los que trabajaba dicha organización.

Se le llama “vale multitrueque” al billete que se utiliza para los intercambios, porque facilita un tipo de trueque múltiple y diferido, de tal modo que el que entrega un bien, no recibe otro bien a cambio en forma inmediata, sino que recibe dicho vale como pago, con el que completará el trueque con una persona distinta, en otro momento.

El *Tlaloc* es la moneda comunitaria más antigua, todavía en uso, surgida en México. No se trata de una idea aislada. A partir de la década de los noventa, en este país, varios grupos de personas comenzaron a utilizar dinero ‘alternativo’ para realizar intercambios. Las monedas comunitarias que se utilizan actualmente surgieron, en parte como una respuesta a la búsqueda de alternativas al modelo económico vigente –como es el caso del *Tlaloc*- y, en parte, para remunerar trabajo –como es el caso del *Cajeme*. La moneda llamada *Cajeme* fue emitida de 2001 a 2003, por un grupo de organizaciones civiles a las que se unieron empresarios en Ciudad Obregón, Sonora y que trataron de “ayudar a los pobres” a través de instituciones filantrópicas. Quizás es la moneda comunitaria que ha llegado a ser utilizada por mayor número de usuarios en este país. El nombre de la moneda hace alusión al caudillo indígena yaquí y ahora, en una

nueva etapa, la moneda se denomina *Tomí*, que quiere decir ‘dinero’ en lengua yaquí. El uso del *Tomí* es muy similar a las monedas de los Clubes de Trueque argentinos.

Otros ejemplos de monedas comunitarias en México son: el *Mezquite*, que es una moneda local que emitió el Centro de Desarrollo Agropecuario, CEDESA, en Dolores Hidalgo, Guanajuato, su equivalencia es igual a la del *Tlaloc*¹, con el que es posible intercambiar indistintamente, lo mismo que con el *Dinamo*, moneda emitida en la Delegación Magdalena Contreras y el *Xico*, moneda que fue lanzada en 2007 por una organización civil, AMEXTRA (Asociación Mexicana para la Transformación Urbana y Rural), en el municipio de Valle de Chalco, Estado de México. Se puede decir que juntas conforman un sistema monetario alternativo.

Este tipo de monedas –que congregan a grupos de productores que se identifican con valores y símbolos comunes-, no sólo han surgido en México. Numerosos grupos de personas en distintos países del mundo realizan intercambios con monedas locales, además de seguir utilizando la moneda oficial de su país.

Fue en los años ochenta cuando las monedas locales o alternativas se hicieron muy populares en otras ciudades del mundo. Antes de esa década sólo había alrededor de cien sistemas monetarios de este tipo en el mundo (Lietaer, 2005: 278) y para el año 2005 se localizaron más de 5 mil monedas alternativas; tan sólo en Japón había 700².

Es posible afirmar que existen dos tipos de dinero: las monedas convencionales (pesos, dólares, euros) –que son deuda bancaria que deviene intereses bajo una autoridad reconocida oficialmente- y las monedas ‘no convencionales’ que han surgido en las últimas décadas en muchos grupos locales de diversas ciudades del mundo y son emitidas y controladas por esos grupos de personas. La idea de algunos promotores del dinero alternativo es que éste sea utilizado en forma local, sin desplazar al dinero convencional, sino complementándolo; otros proponen que poco a poco los sistemas locales vayan sustituyendo a los sistemas monetarios nacionales.

Por eso a este tipo de dinero se le ha llamado de distintas formas: ‘dinero alternativo’, por funcionar en lugar del convencional en ciertos contextos; también, se le conoce como “dinero local” porque circula en lugares delimitados; otros le llaman ‘complementario’, por usarse además del dinero convencional. Incluso hay quienes le han llamado “dinero/no-

¹ La unidad del *Tlaloc* equivale a una hora de trabajo social, remunerada con 50 pesos.

² Esta última información fue proporcionada por Bernard Lietaer en la conferencia titulada “El misterio del dinero. Más allá de la codicia y la escasez”, dictada el 1º de abril de 2006 en la Escuela Bancaria y Comercial de la Ciudad de México.

dinero”, porque no cumple algunas de las funciones del dinero convencional actual, como generar interés, acumular o servir para especular. Se le conoce también como dinero “social”, por ser creado, emitido y controlado por grupos sociales y dinero “comunitario”, en parte, porque funciona en grupos de personas que se relacionan directamente y desean establecer un medio de intercambio alternativo al dinero convencional y, en parte, porque su uso favorece actitudes como la reciprocidad y la ayuda mutua que propician la formación de comunidades solidarias. En este trabajo se le llamará “dinero comunitario” o “moneda comunitaria” porque este vocablo incluye varios elementos de las otras formas de llamarle a éste: es de uso local, lo controla un grupo social organizado, que pretende que no se utilice para acumular ni para especular y su uso se complementa con dinero convencional, entre otras características³.

Hay diversas experiencias documentadas del uso de dinero ‘local’ que se combina con dinero ‘convencional’ desde los años 30 del siglo XX. Se sabe del uso de monedas complementarias en ese tiempo: en Alemania surgió el *Wara*, en Austria, el *Wörgl* y otras en los países escandinavos, Bulgaria, Canadá, Dinamarca, Ecuador, España, Francia (el proyecto “Valor”), Italia, México, Países Bajos, Rumania, Suecia, Suiza y hasta en Finlandia y China (Lietaer, 2005; Lopezllera, 2002). ¿Será que algunas de estas monedas respondieron a la necesidad de tener formas alternativas para comprar bienes para el abasto familiar durante la depresión de 1929 y años siguientes? Hay datos afirmativos para algunas de ellas (en Europa) y también se sabe que la mayoría de ellas fueron prohibidas por los gobiernos de los países, después de un tiempo en que funcionaron, sólo una sobrevive hasta hoy, el *Wir* de Suiza (Lietaer, 2005: 271).

Después de medio siglo, en 1982, Michael Linton –conocido como “el pionero del dinero alternativo”- ideó los *LETS* (*Local Employment and Trade System*, Sistemas de Empleo y Comercio Local)⁴, que surgieron en Canadá y actualmente es el sistema alternativo más difundido en todo el mundo. Pronto se extendieron a Inglaterra, Nueva Zelanda y Austria y posteriormente, a Estados Unidos, Australia y a Europa; en forma independiente apareció en Francia el SEL (*Système de Échange Local*, Sistema de Intercambio Local), en Japón el *Fureai Ticket* y en Estados Unidos otros sistemas que se han vuelto muy populares como son los *Time Dollars* y los *Ithaca Hours*, por mencionar algunos (Lietaer, 2005). “El binomio dinero local-dinero convencional funciona con éxito en países económicamente poderosos, al igual que en

³ También se utilizarán como sinónimos del dinero ‘comunitario’ los vocablos ‘local’ y ‘social’ en este texto.

⁴ La sigla de LETS, opera tanto como Sistema Local de Empleo (*Employment*), como sistema Local de Intercambio (*Exchange*) y Comercio (Mance, 2006: 427).

países de economía dependiente como Brasil, Tailandia, Indonesia, Senegal” (Lópezllera, 2002).

Muchas monedas comunitarias han aparecido durante momentos de crisis económicas en que escasea el trabajo remunerado y el dinero. Tal es el caso de Argentina, cuyo colapso económico sufrido en 2001, impulsó que se sumaran nuevos sistemas de “crédito alternativo” –monedas locales- a los que ya existían y en poco tiempo llegaron a involucrar a cientos de miles de usuarios, fenómeno que se expandió hacia otros países de la región (Primavera, 2002). En lo que se refiere a México, la crisis económica se ha prolongado por tres décadas, en las que no se registra crecimiento económico real, el desempleo aumenta, crece la inflación y la moneda nacional sufre devaluaciones (Salles y Tuirán, 1995), la más importante fue en diciembre de 1994 y quizás no es casual que en 1996 haya aparecido la primera emisión del *Tlaloc*. Si bien muchas monedas han sido emitidas cuando los problemas económicos se agudizan, otras, como los *LETS*, aparecieron cuando la economía canadiense gozaba de plena salud.

En el contexto de crisis económica, no sólo la gente de escasos recursos explora alternativas, también la gran empresa capitalista echa mano de distintas formas de atraer y conservar a su clientela. Las llamadas “millas” que se otorgan a cambio de haber comprado boletos previamente en una línea aérea, no son en rigor dinero, por lo que no cuentan como ingreso y por lo mismo, en la mayoría de los casos no pagan impuestos, razón por la cual se han hecho aún más interesantes que el dinero y esto ha atraído cada vez más “viajeros frecuentes”; ahora las ‘millas’ también sirven para pagar hoteles y restaurantes, de modo que se trata de otro tipo de dinero, sin que la gente lo perciba de ese modo. La idea se ha extendido a muy diversos servicios (regalos a los clientes frecuentes). Asimismo, los grandes almacenes lanzaron las tarjetas de ‘puntos’ o ‘monederos electrónicos’, para pagar parte de la siguiente compra en la misma cadena de almacenes.

Con similares bases teóricas pero diferentes objetivos de las monedas comunitarias, el sistema de “puntos IBS” (Intercambio de Bienes y Servicios) funciona en varias ciudades de México, desde 1995, con un enfoque “comercial”. La empresa IBS, nació en la ciudad de Guadalajara, ofreciendo un sistema diseñado para negocios que comercian entre sí, pagando con los bienes y servicios que ellas mismas ofrecen. Es un sistema que facilita el trueque múltiple haciendo uso de tecnología de punta. Los puntos IBS forman parte de los “sistemas de multi-trueque” que funcionan en muchos países del mundo: las personas intercambian cada vez más de esta manera. Tan sólo en Estados Unidos en 1992 existían 520 “organizaciones de

trueque” y en cada una participaban miles de personas a una tasa promedio de crecimiento anual del 15% (revista *Barter News*, citada por Lietaer, 2005).

Por eso, no ha de extrañar que en nuestro tiempo surjan nuevas formas de dinero.

Estamos entrando en un período de transición en el que competirán múltiples sistemas generadores de dinero, sin que ninguno de ellos domine sobre el resto. Las monedas nacionales están perdiendo la importancia que tenían. [...] Nos hallamos en los albores de la era del dinero (Weatherford, 1998: 355).

El dinero alternativo de empresas capitalistas se asemeja al dinero comunitario en el sentido de que se utiliza “algo” distinto al dinero convencional para realizar compras –ya sean “puntos electrónicos” o vales-, pero son muy diferentes en cuanto a lo que buscan: el primero fue ideado como parte de la competencia capitalista, para atar al cliente, para que regrese al mismo lugar donde ya compró; mientras que el segundo, busca ofrecer al consumidor alternativas ante la carencia de dinero y la monopolización del mercado, entre otras cosas.

La presente investigación se enfoca en el dinero comunitario que busca favorecer la formación de comunidades solidarias, cuyos miembros intercambien entre sí bienes y servicios, valorando el trabajo propio y el ajeno y tratando de ofrecer alternativas no sólo económicas, sino sociales y políticas en un mundo que parece colapsarse. No se trata de promover dinero para entrar a competir o comprar en el mercado capitalista, sino para crear un mercado alternativo, como uno de los elementos que promueve la Economía solidaria.

En América Latina, la Economía Solidaria es una propuesta que se circunscribe en este movimiento global que se plantea crear una sociedad distinta a la sociedad de Mercado. La Economía solidaria busca, desde el cambio económico, transformar los diversos ámbitos de la vida de las personas, de una manera incluyente. Es una propuesta de vida distinta a los programas que buscan “sacar de la pobreza a millones de personas”. Se propone que la sociedad se haga responsable de ella misma desde la solidaridad en el consumo, la producción y la distribución y que la práctica económica regenere la vida social y política con un modelo de redistribución y reciprocidad⁵.

La preocupación fundamental se centra en la existencia y reproducción de la vida, lo que la favorece y lo que la obstaculiza. De ahí que se parta de un concepto de “pobreza” no fundado en lo material, sino en elementos distintos a los que tradicionalmente se utilizan para entender ésta partiendo de las necesidades de la existencia humana.

⁵ Información de documentos de los cinco Encuentros Nacionales de Economía Solidaria, México y de la observación participante durante cuatro de ellos, así como diversas entrevistas a sus principales impulsores.

Desde el análisis de las necesidades, algunos autores plantean que éstas son de dos tipos: a) las biológicas: alimento abrigo, sexo, seguridad física y descanso, entre otras;

b) las de socialización o las psico-sociales, surgidas por la interacción con los otros y por la exposición a las formas de comunicación (Natale, 1994: 26).

Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn (1986) proponen que existen nueve necesidades humanas fundamentales: subsistencia, protección, afecto, entendimiento, creación, participación, ocio, identidad y libertad. Para estos autores, las necesidades son 'lo interno' del ser humano, lo que está impreso en su naturaleza y no se puede modificar, como no se puede modificar la biología humana. Por ello, las necesidades humanas fundamentales son universales y ahistóricas. En cambio, los satisfactores son históricos y están inmersos en culturas, constituyen una especie de interfaz entre la interioridad de las necesidades y la exterioridad de los bienes. Los bienes son artefactos materiales de cada cultura y generan "externalidades", residuos, desperdicios (Elizalde, 2005).

Si bien, para Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn todas las necesidades fundamentales tienen una importancia similar, afirman que el sistema hegemónico actual hace énfasis en la necesidad de 'subsistencia' como la más fundamental o la única, lo que conduce al espejismo de que un mayor consumo de bienes ayudará a superar la pobreza, con el consecuente descuido de los satisfactores de las otras necesidades. La importancia de valorar a las necesidades humanas fundamentales iguales para todos e iguales en jerarquía, cambia el concepto de pobreza y también el de riqueza, porque en la visión hegemónica, la pobreza está asociada exclusivamente a ausencia de subsistencia: "En su versión más reduccionista, se refiere sólo a los imperativos de la sobrevivencia fisiológica", afirma Kabeer (1998: 151). Pero con una visión amplia de las necesidades humanas, se coloca en el mismo nivel al carente de pan, techo y abrigo y al carente de identidad o de afecto. De ahí que la respuesta a la pregunta de ¿quiénes son pobres? va más allá de mediciones de ingresos económicos y de activos acumulados. "Mediciones de pobreza, que empobrecen" (Kabeer, *ibid.*).

Así pues, la propuesta de la Economía solidaria parte de un concepto de pobreza distinto al tradicional. Se busca impulsar las riquezas de los pueblos, grupos sociales y personas que son ricas en identidad y hospitalidad; que trabajan, producen, crean, conocen su medio, proveen protección a sus hijos y ancianos, participan en la vida política y sin embargo, son considerados pobres por el resto de la sociedad.

En México uno de los grupos impulsores de esta propuesta está formado por una red de redes sociales denominada "Ecosol" que tiene presencia en casi todos los estados de la República

Mexicana. Las redes de organizaciones civiles tienen actividades muy diversas y aun cuando no se ha logrado un acuerdo en la definición de la Economía solidaria, se confluye en el objetivo de crear una economía alternativa e incluyente. El grupo coordinador de esta red se ha encargado de organizar seis Encuentros Nacionales en lo que va del siglo XXI⁶.

En cuanto a la definición de Economía solidaria, hay muchas y cada una aporta elementos importantes. Aquí se propone la de Marcos Arruda, porque reúne elementos diversos, que incluyen no sólo aspectos económicos, sino educativos y políticos:

[La economía solidaria es] una forma ética, recíproca y cooperativa de producir, intercambiar, financiar, consumir, comunicar, educar, desarrollarse que promueve un nuevo modo de pensar y de vivir. Es necesario resistir al poder del neoliberalismo, impulsando nuestros propios poderes, empezando por tomar conciencia de que ‘otro mundo es posible’. (Manuscrito, Mumbay, enero, 2004).

Como puede observarse en esta definición, el campo de la Economía solidaria es mucho más extenso que la mera Economía, ya que se concibe “incrustada” en lo social (Polanyi, 1976; Bourdieu, 2002), del mismo modo que se concibe en el enfoque sustantivista, ene. que se fundamenta teóricamente este trabajo de tesis.

La temática de la Economía solidaria es muy amplia. Incluye aspectos relacionados con el proceso económico, asumiendo una preocupación central por el ser humano y el cuidado del medio ambiente –como la producción orgánica, el comercio justo, el consumo responsable, las cadenas productivas, las finanzas populares y el dinero comunitario. Se incluyen, asimismo, aquellos aspectos que tienen que ver con el desarrollo humano y espiritual o con el carácter bio-psico-social de la existencia humana. Entre estos últimos pueden mencionarse elementos relacionados con la salud, así como los que destacan la valoración del arte y el empeño de que todos los ciudadanos tengan oportunidad de desarrollar sus talentos y capacidades en plenitud. El aspecto político no es menor, pues la Economía solidaria propone crear un nuevo orden social, partiendo de principios y valores distintos a los que rigen la sociedad actual, por lo que la lucha por una democracia participativa y nuevas políticas públicas, son otros elementos de su propuesta⁷. En la democracia participativa se busca que toda la sociedad tome parte en las decisiones de los gobiernos locales, estatales y nacionales, a través de referéndum, plebiscitos y mandatos revocatorios de leyes y de los presupuestos. “La gente debe estar enterada de lo que hace su gobierno para tener mayor control”, afirma Mance.

⁶ El sexto fue durante el FSM (versión México) en enero de 2008, en el que se realizaron 20 paneles y participaron cerca de 50 ponentes. Además de un taller de moneda comunitaria.

⁷ Entrevista Euclides Mance, México DF, 28 enero 2008.

Precisamente por la amplitud de la temática de la Economía solidaria, se requiere abordarla desde un enfoque interdisciplinario, pero si se trata de una investigación individual, es preciso elegir un aspecto de la misma y, en lo que se refiere a este trabajo de tesis, se abordará desde la antropología económica, enfocándose principalmente en el dinero comunitario.

Algunos impulsores de la Economía solidaria proponen el uso del dinero comunitario (Coraggio, 2003; Lopezllera, 2002; Mance, 2006; Primavera 2001) partiendo de la siguiente reflexión: desde el paradigma de dominante, el dinero es el más escaso de los medios y la lucha por obtenerlo es tal, que lo convierte en un fin en sí mismo. Hay que volver a colocar al ser humano en el centro de la existencia y regresar al dinero el lugar que le corresponde: como medio para otros fines y, cuestionando la universalidad de los recursos escasos, se plantea crear un símbolo de valor alternativo al dinero convencional, abundante y disponible, que sirva para realizar intercambios y favorezca la reciprocidad, la redistribución de los bienes y la solidaridad.

El actual dinero –controlado por el gobierno y el banco central de cada país- es caro y escaso para la mayor parte de la población. Antes de 1971, el dinero representaba reservas de oro, pero hace décadas que ya no es así, ahora sólo es un símbolo de valor impuesto por las autoridades (Weatherford, 1998) ¿cuál es el objeto de seguir atados a él si se puede convenir en un símbolo de valor distinto al convencional?

Desde la Economía solidaria se propone a los miembros de las comunidades con abundancia en habilidades, trabajo, conocimientos, producción, realizar intercambios entre ellos mismos de bienes y servicios con un símbolo de valor acordado por la propia comunidad de personas; establecer relaciones recíprocas facilitadas con este tipo de dinero, que por lo demás, no sería ni escaso, ni caro y su emisión estaría controlada por ellos mismos.

El objetivo de esta investigación es, pues, el análisis del dinero comunitario, como parte fundamental de la Economía Solidaria, los sistemas de representaciones asociados a la creación y uso de formas alternativas de dinero, así como los posibles cambios en las prácticas sociales a ellos asociados. Para llevar a cabo dicho análisis, será necesario examinar la operación y el funcionamiento de este tipo de dinero, reflexionando acerca de su potencial en el cambio de prácticas sociales hacia la equidad y la cooperación, –prácticas que le asocian los impulsores de la Economía solidaria. Asimismo, se deberá examinar la viabilidad de esta propuesta financiera para grupos sociales que lo usan de forma complementaria con las monedas convencionales y sus posibilidades para coadyuvar en la puesta en práctica de la Economía solidaria.

Bernard Lietaer (2005) –estudioso de las monedas locales de todo el mundo- afirma que si bien estas monedas pueden tener múltiples consecuencias, básicamente se clasifican en dos tipos: las que sirven para “dar trabajo” y las que sirven para “crear comunidad”. Para el caso de México, la pregunta es acerca de las motivaciones que llevan a las personas a participar en grupos que intercambian con dinero comunitario y si la participación en ese grupo ha favorecido cambios en sus relaciones. En otras palabras, estas monedas ¿han sido el punto de partida del surgimiento de grupos sociales o son el punto de llegada de grupos solidarios?

Para indagar acerca de estas preguntas, se realizaron más de 40 entrevistas a profundidad e incluyeron historias de vida de actores seleccionados entre los usuarios de monedas comunitarias. También se llevaron a cabo innumerables entrevistas casuales durante las ferias y distintas ocasiones en que se tuvo oportunidad. Las entrevistas que se hicieron fueron principalmente a promotores de diversas monedas comunitarias y a los usuarios de éstas, así como a académicos simpatizantes tanto de las monedas como de la Economía solidaria. Para el análisis se consideró un caso de estudio, con comparaciones de casos similares y uno distinto, es decir, una de las monedas que se compara no tiene fines solidarios sino comerciales.

El caso de estudio que se eligió analizar es el del dinero comunitario *Tlaloc* cuyo vale ‘multitruque’ circula entre productores de áreas de la ciudad de México y parte de su amplia periferia rural. Se han incluido comparaciones con otras monedas comunitarias en México, así como monedas que sólo circulan durante ferias de compra/venta. Asimismo, se incluirán reflexiones a partir del uso de monedas comunitarias en los Clubes de Trueque argentinos, que aportan elementos para el análisis.

Es, pues, ésta una investigación de tipo cualitativo, en la que se combina información empírica con información documental. El método utilizado para recabar información de primera mano fue el trabajo de campo, cuyas herramientas principales, la observación participante y las entrevistas dirigidas, se documentan cada día en el diario de campo para conservar todos los detalles de la información empírica.

Para realizar el estudio de caso del *Tlaloc* se llevó a cabo trabajo de campo de enero a agosto de 2006 en la ciudad de México, complementado con estancias posteriores más breves. Se realizó observación participante en las reuniones quincenales del grupo de personas que congrega esta moneda y en diversas ferias de intercambios entre pequeños y micro-productores. Se entrevistó a los representantes de los distintos niveles del sistema *Tlaloc*, a

saber: coordinadores, asociados, simpatizantes y nuevos miembros, indagando acerca de las motivaciones que llevaron a los actores a unirse al grupo, visiones de la realidad en el momento actual, así como lo que encuentran y aportan al grupo del *Tlaloc*.

Como se dijo, el contexto del *Tlaloc* y de las monedas comunitarias que interesan en este estudio lo constituye la Economía Solidaria. Por ello, parte del trabajo de campo en la ciudad de México también incluyó la participación en las reuniones del grupo coordinador de la red *EcoSol*, así como en dos de sus Encuentros Nacionales. La oportunidad de asistir a estas reuniones se la agradezco a la amable invitación de Luis Lopezllera. Ello me permitió ponerme al día acerca de las preocupaciones y temas medulares que atienden los impulsores de esta propuesta.

En la investigación también se incluyeron otras monedas comunitarias que circulan o han circulado en México, como el *Dinamo*, lo que implicó realizar trabajo de campo en la Delegación Magdalena Contreras y el *Xico*, en el municipio de Valle de Chalco (ahora parte de la zona metropolitana de la ciudad de México).

En lo que se refiere al trabajo de campo en la ciudad de México, fue complicado por las características de esta ciudad: grandes distancias, pocos medios de transporte, mucho tráfico, altos costos para movilizarse. Acercarse a la vida de los actores, tampoco es fácil, en parte por las múltiples actividades que desarrollan para obtener lo necesario para el sustento familiar y, en parte, porque pierden mucho tiempo en los desplazamientos, quedándoles poco espacio disponible para entrevistas. Aun así, a veces llegaba a sus centros de trabajo o a su casa, donde también suelen trabajar y así pude interactuar en la cotidianidad de algunos de ellos y conocer sus interpretaciones sobre la realidad actual, así como sus opiniones sobre el uso de monedas comunitarias.

Se analizó, asimismo, el caso del *Cajeme* y aunque no se pudo visitar Ciudad Obregón, se logró entrevistar a profundidad a dos usuarias de la moneda en Encuentros Nacionales de Economía Solidaria y se contó con un documento que sistematizó la experiencia y realizó una evaluación de la misma⁸.

Para establecer comparaciones con las estas monedas comunitarias, se estudió el caso de la empresa del sistema de multi-trueque llamada “Intercambio de Bienes y Servicios” (IBS), mencionado antes, cuyo dinero basado en “puntos”, tiene objetivos y características distintas de las monedas mencionadas. Se entrevistó al fundador y director general de la empresa, a

⁸ “Red Comunitaria 2001 -2003. Sistematización”, Cd. Obregón, Son., Junio 2005 (no publicado), su elaboración se encargó a Alma Delia Ortiz.

usuarios del sistema y a parte del personal de la empresa; se asistió asimismo a algunas reuniones de las que se llevan a cabo mensualmente personal de IBS con algunos usuarios.

Otra parte del trabajo de campo se realizó en ferias donde se emitieron monedas efímeras o “feriales” –por decirlo así-, como ejercicio de entrenamiento en el uso de este tipo de dinero y para favorecer intercambios entre los mismos productores de las ferias, principalmente en Dolores Hidalgo, Guanajuato. Asimismo, se participó en la organización y realización de ejercicios de moneda comunitaria en dos Encuentros de Economía solidaria en Tlaxcala y otro en la ciudad de México, durante el FSM-México. Estas experiencias funcionaron como laboratorios de monedas comunitarias porque en un lapso muy breve de tiempo (uno o dos días) los usuarios de éstas se enfrentaron a los dilemas, retos y posibilidades de las monedas comunitarias permanentes, según pudo observarse. De estas experiencias se obtuvo valiosa información para el análisis.

Los desplazamientos hacia los lugares donde fueron las ferias a veces se realizaron en grupo, lo que me dio la oportunidad de hacer entrevistas a grupos focales, resultando muy ricas en información.

Como parte de la experiencia del trueque, se asistió en dos ocasiones al Tianguis Purépecha, que se realiza de manera itinerante en las comunidades que rodean al lago de Pátzcuaro, en el estado de Michoacán. Aunque en este tianguis no se utiliza moneda comunitaria, el requisito para participar en él es no usar dinero convencional, todos los intercambios se realizan por medio de trueque.

También como parte del trabajo de campo, se tuvo la oportunidad de viajar a Buenos Aires –gracias a un proyecto de investigación “Movimientos sociales contraculturales”, financiado por el Fondo de Ciencia Básica de CONACYT y dirigido por la Dra. Laura Collinpara estudiar el caso más significativo en Latinoamérica en lo que al uso de monedas comunitarias se refiere, que es sin duda el argentino. Se realizaron entrevistas a profundidad a los dos impulsores de los Clubes del Trueque de la Red del Trueque Solidario: Heloísa Primavera y Carlos del Valle. Se visitaron dos ‘nodos’ o Clubes de Trueque, donde se realizaron observaciones y se pudo entrevistar a varias participantes (pues en su mayoría son mujeres). La comparación entre la magna experiencia de aquel país y el dinero comunitario en México, permitió una comprensión más amplia del fenómeno.

Finalmente, la participación en el Foro Social Mundial-México, principalmente en la Mesa de discusión sobre Economía Solidaria y la organización de un panel sobre monedas comunitarias en México, fue una oportunidad más para recoger información empírica y realizar

entrevistas a promotores latinoamericanos de la Economía solidaria y del dinero comunitario, como el caso de Euclides Mance.

Así que, resumiendo, el trabajo de campo se realizó principalmente en la ciudad de México, incluyendo varios municipios conurbados y se viajó a Tlaxcala, Dolores Hidalgo, Gto., Guadalajara, Jalisco y Buenos Aires, Argentina.

La elección de este tema de investigación surge de la preocupación por encontrar alternativas diferentes a lo que ofrece el sistema actual dominante. Hay una variedad de búsquedas alternativas que se presentan de muy diversas formas, muchas de las cuales han cristalizado en iniciativas y proyectos de grupos, de movimientos y organizaciones. Cada año muchos de estos movimientos y organizaciones unen sus voces en las reuniones multitudinarias del Foro Social Mundial (FSM). En su octava edición, el FSM se llevó a cabo de forma descentralizada en cientos de ciudades y pueblos del mundo. En la versión de México en enero de 2008, el grito fue unánime: “¡Este sistema socioeconómico no da para más!”. El primero en afirmarlo fue Pablo González Casanova en la conferencia inaugural de este extraordinario evento: “El sistema hegemónico neoliberal presenta los mayores síntomas de agotamiento: más de la mitad de la población mundial sufre hambre y enfermedad por la imposición de las reglas de este sistema neocolonial”.

A la crisis social se han sumado otras crisis que han empeorado las condiciones de vida de los que menos recursos económicos tienen: la crisis del medio ambiente –provocada, en buena medida, por un acelerado e inútil crecimiento económico, principalmente en los países del llamado Primer mundo- (Toledo, 1997) y la crisis del empleo, estimulada por la nueva sustitución del trabajo humano por la tecnología, cuyos despidos masivos son irreversibles (Rifkin, 1996). Más recientemente, como otro síntoma inequívoco del agotamiento del sistema, se presenta la crisis alimenticia, en parte causada por los elevados precios del petróleo y la idea de fabricar bio-combustible (o etanol), así como por los cambios climáticos, entre otros factores. Finalmente, en esta lista de crisis, la anunciada crisis del dólar (Paul, 2006, entre otros), que resulta de una crisis económica y financiera en el llamado “país más neoliberal del mundo” y que por su importancia en la economía mundial, la caída del dólar significará el derrumbe de muchas otras monedas nacionales, entre ellas, el peso mexicano.

Es por todos sabido que detrás de cada una de estas crisis está el deseo de unos cuantos de aprovechar la situación para obtener más dinero y capital. La crisis actual de Estados Unidos no es la excepción. Sin pretender explicar el fenómeno, diremos solamente

que en parte éste se ocasionó debido a que los bancos prestaron dinero sin asegurarse de que sus clientes podrían pagar (después de todo, ese era el problema del cliente); los vendedores de bienes raíces ofrecían a sus clientes descuentos en los intereses los dos primeros años sin informarles claramente de las altas comisiones que cobran los bancos y las agencias, ni que después de esos dos años las tasas de interés subirían.

Pero el negocio más jugoso [...] era para una cadena de inversionistas involucrados en la compra-venta de estos créditos que, como es sabido, ya no se quedan en el mismo banco que otorga el préstamo, sino que se transfieren a terceros, quienes están dispuestos a asumir el riesgo apostando a la obtención de mayores ganancias. Éstos adquieren las deudas en paquetes [...] a su vez, ellos venden más adelante o los utilizan como fianza para fondear otros negocios. Quienes adquieren el paquete de bonos más riesgoso esperan mayores ganancias [...](Villarreal, 2007: 10).

En 2006 el mercado financiero se llenó de unos novedosos productos –explica Villarreal– llamados ‘obligaciones de deuda colaterales’ (*Collateralized debt obligations*, CDO), creados por algunas empresas y en los cuales mezclan sólo porciones de distintos instrumentos hipotecarios, con riesgos distintos.

Lo increíble de este proceso es que se generaron miles de millones de dólares con base en la utilización de dinero prestado (hipotecas de vivienda) como fianza para obtener préstamos (instrumentos bursátiles basados en hipotecas) que se utilizarían para obtener aún más préstamos (obligaciones de deuda colateralizada) con la esperanza de que la cadena de pagos no se rompiera. (Villarreal, 2007: 10)

La crisis financiera de Estados Unidos que recién sale a la luz pública, no es la primera ocasionada por la sed de unos cuantos de ganancias ilimitadas de dinero. México (1995) también tuvo la suya y el pueblo entero sigue pagando la deuda de ciertos grandes empresarios y banqueros; después se presentó la crisis de Asia (1997) y posteriormente la de Argentina (2001) (Weatherford, 1998). Pero la crisis del dólar no es comparable con las caídas monetarias que han experimentado muchos países en los últimos 20 años, ninguna tendrá las consecuencias de la actual. “Será como un tsunami financiero” –afirma Lietaer y agrega categórico:

Así como hemos cambiado nuestro sistema de comunicación e información, como hemos logrado cambiar tantos sistemas en nuestra sociedad, tendremos que cambiar el sistema monetario si no queremos perder el control⁹.

⁹ Conferencia “El misterio del dinero. Más allá de la codicia y la escasez”, dictada el 1º de abril de 2006 en la Escuela Bancaria y Comercial de la Ciudad de México.

En este momento de la historia, una parte de la población ve venir la catástrofe como algo inevitable¹⁰ y se aferra a lo que tiene para no perderlo; mientras que otra parte de la población, agudiza los sentidos buscando alternativas a los múltiples problemas sociales (hambre, enfermedad, educación, comercio, empleo) y presenta propuestas diferentes.

Quienes ven estas crisis como inevitables, consideran que el único sistema socioeconómico posible es el capitalista, como si nunca hubiese existido otro modelo en la historia de la humanidad (Gibson-Graham, 1996).

El modelo capitalista se basa en un concepto de “economía”, desarrollado por la Teoría clásica, que tiene a la escasez como condición insuperable de existencia y considera a la esfera económica y al Mercado ligado a ella como autónomos, separados de lo social, desarrollando un modelo social que lejos de ser ahistórico y universal, es único en la historia de la humanidad: se trata de la sociedad de Mercado, propia del sistema capitalista, donde todo está a la venta, incluyendo al trabajo humano y a la naturaleza (Polanyi, 2000).

La escasez como el elemento regulador de la economía formal, se funda en la creencia de que las necesidades humanas son infinitas, al tiempo de que los bienes o medios para satisfacerlas son siempre finitos (Plattner, 1991). Las ciencias económicas, desde esta teoría, servirán para administrar la escasez, ya sea por medio de aumentar la oferta o de disminuir la demanda. Los críticos de esta manera de comprender la economía plantean que es paradójico que el aumento en la oferta de bienes haga disminuir “la riqueza social” porque bajan los precios de los productos (Mance, 2006), cuando, desde otra óptica, una mayor abundancia permite el acceso a mayor número de personas. La clave está en lo que se entiende por ‘riqueza social’. Ésta es considerada, en la teoría clásica como “el conjunto de cosas materiales o inmateriales [...] que por un lado, nos son útiles y que, por otro, existen a nuestra disposición **apenas en cantidad limitada**” (Walras, 1987, citado por Mance, 2006: 161).

Tal definición de riqueza social en la economía de Mercado, conlleva una competencia entre productores como otro elemento fundamental, lo que permite comprender que si alguien no dispone –para intercambiar- de cosas útiles y limitadas en cantidad (escasas), tendrá que privarse de lo que necesita. Por eso “[...] el horizonte de la sociedad de mercado se reveló imposible de alcanzar [y] la sociedad reaccionó a esta perspectiva en particular, recurriendo a la noción de solidaridad” (Laville, 2004: 212).

Desde otra noción de lo económico, no habría explicación para que alguien que realiza trabajo y dispone de conocimientos e insumos para producir, no pudiera intercambiar. Esa otra

¹⁰ La frase “There is no alternative” abreviada como TINA, de Margaret Thatcher, resume esta postura (Wallerstein, 2005).

noción de lo que es “economía” ha sido desarrollada con una visión y lenguaje distintos a los de la teoría clásica, por el enfoque sustantivista. Éste se centra en la ‘sustancia’ de la vida, que reconoce que no es una, sino múltiples las formas de organización económica (Mauss, 1979; Polanyi, 2000; Gibson-Graham, 1996) y busca comprender cómo las distintas sociedades logran su reproducción a largo plazo. Los principios de escasez, racionalidad, mano invisible, de la teoría clásica, son cuestionados proponiendo los de reciprocidad y redistribución (y otros más), que serán retomados más tarde por los impulsores de la Economía solidaria, de la que nos ocuparemos más adelante.

Los sustantivistas no fueron los primeros en cuestionar los principios de la lógica capitalista. Desde los inicios del capitalismo, se han desarrollado corrientes críticas a la incesante carrera por la acumulación de ganancias –patrimonio de unos cuantos- y del empobrecimiento material de las mayorías (Polanyi, 2000). Corrientes críticas que, además, proponen distintas formas de “ayudar a los pobres”, como se decía en el siglo XIX (Polanyi, 2000), o a los marginados –como se decía en el siglo XX- (Lomnitz, 1975) o a los excluidos, como se les llama ahora (Forrester, 2000, por ejemplo).

La sociedad filantrópica es la primera forma de solidaridad y remite a la visión de una sociedad ética en la que los ciudadanos motivados por el altruismo cumplen sus deberes, unos hacia otros, sobre una base voluntaria (Laville, 2004: 222).

La inclinación de ayudar a otros, en un principio como una acción de ciudadanía responsable, conlleva el riesgo del “don sin reciprocidad” que convierte al que da en “gran señor” e instaura una deuda que, al no poder ser ‘pagada’ por los beneficiarios, crea lazos de dependencia que los sitúan en una posición de inferioridad (Mauss, 1979: 255). Tal ayuda se convertiría entonces, en un dispositivo jerarquizante que lejos de hermanar, mantendría la desigualdad en las relaciones sociales.

La búsqueda por una sociedad más justa y la redistribución de la riqueza, siempre ha corrido ese riesgo, aunque los actores no sean conscientes de ello. Actualmente, dicha búsqueda se manifiesta en la acción de innumerables organizaciones civiles y grupos organizados con muy diversos fines, que pueden dividirse en tres tipos, según Collin (2008): las que “dan asistencia a los pobres”, las que preparan a la gente para incorporarse mejor al sistema de Mercado y las que buscan la instauración de una sociedad diferente e incluyente. El primer tipo de organizaciones se suelen denominar “asistencialistas” en el argot de la sociedad civil, ya que “[...] la asistencia social [o el asistencialismo] es un sistema de intervención en el mercado para transferir recursos de los ricos a los pobres” (Lietaer, 2005: 343).

Mauss (1979) sostiene que este tipo de “don” denigra la dignidad de las personas que reciben sin tener la oportunidad de entregar algo a cambio y quienes ‘asisten’ a los pobres, reproducen la desigualdad mencionada –tal vez sin ser quererlo-. En cambio, la reciprocidad favorece las relaciones igualitarias (Polanyi, 1974).

Coraggio (2004) afirma que, en general, los grupos y organizaciones se podrían dividir en dos grandes grupos, según su enfoque: los que procuran un beneficio para la gente **dentro** del sistema hegemónico y los que buscan soluciones **fuera** de él. En otras palabras: quienes se proponen seguir en el paradigma dominante y quienes buscan otros tipos de paradigmas. Muchos de estos últimos son quienes se han unido al movimiento del Foro Social Mundial cuyo lema –“¡Otro mundo es posible!”-, expresa el ánimo de encontrar soluciones fuera del sistema hegemónico. Es más, existen voces que proponen que dicho lema se mencione en plural: “Otros mundos son posibles”, abriendo la ‘posibilidad’ a la diversidad¹¹.

1. Contenido de la tesis

Los capítulos de la tesis, después de esta Introducción general, se expondrán de la siguiente manera: El capítulo 1, titulado “Dinero y sistemas monetarios” aborda la historia del dinero en su versión capitalista, pero reconociendo que existen formas distintas de dinero en sociedades no capitalistas que han sido estudiadas principalmente por antropólogos. El dinero es una construcción cultural e, independientemente de la manera como se le represente, es válido si es aceptado como símbolo de valor, tanto por un grupo de personas como por toda una nación (Weatherford, 1998); es un instrumento sumamente útil para establecer equivalencias entre distintos bienes y servicios cuando

[...] se articula a circuitos de significación en los que su valor es estimado y negociado de acuerdo a estándares, normas y expectativas particulares (Villarreal 2004 y 2007: 24).

Las funciones del dinero tradicionalmente han sido: facilitar los intercambios, servir como medida de valor y medio de acumulación (Marx, 1978). Pero en la etapa actual del neoliberalismo, el dinero bancario realiza más funciones de las que le eran propias: se induce su escasez y con ello su encarecimiento, lo que conlleva al crecimiento de la desigualdad social, pues quienes poseen dinero, aprovechan estas circunstancias, principalmente para especular, mientras que los pobres, pagan altos costos por lo poco que tienen (Lietaer, 2005). Se concluye

¹¹ Esta propuesta la lanzó David Barkin en su ponencia durante el 2º Foro Nacional de Economía Solidaria, Tlaxcala, Tlax., 9 de agosto de 2006.

este capítulo analizando que el principal elemento que otorga ‘valor’ al dinero es la confianza que se deposita en él para obtener un bien a cambio.

El capítulo 2, titulado “Del precio al aprecio, experiencias de trueque”, se presenta un caso de ejercicio de intercambios por medio de trueque y cómo sus participantes terminaron, sin proponérselo, utilizando un elemento común para los trueques, vale decir, una mercancía/moneda constituida por un producto apreciado por todos: el aguacate. Después se analiza el caso del Tianguis Purépecha, con sus participantes indígenas y mestizos que se han beneficiado al instituir al trueque como único medio para intercambiar y, por tanto, no necesitar del dinero para adquirir bienes. Estas experiencias son significativas en el análisis del dinero comunitario debido a que éste en realidad es facilitador de “trueques múltiples”, de ahí que el trueque, como forma de intercambio generalizada, se pueda considerar como antecesor de estas monedas. Los intercambios sin uso de dinero conducen a la discusión de qué es lo que otorga valor a las cosas y al análisis del concepto de valor desde la teoría económica formal (Plattner, 1991) y la marxista (Marx, 1978 [1867]), así como desde los análisis de la antropología social (Graeber, 2001; Appadurai, 1991), que indagan sobre el valor que las distintas sociedades otorgan a los bienes (Mauss, 1979). Se analizan las clasificaciones que la gente hace entre lo que se comercia, lo que se regala y lo que se reserva para los dioses, lo sagrado (Malinowski, 1975; Godelier, 1998). Hasta arribar al valor del dinero y las ideas que fluyen en torno a él (Castaingts, 2002). El capítulo concluye con una reflexión acerca de cómo el precio que se impone a las mercancías es una valoración externa y artificial, pues el valor de cada producto es subjetivo (Simmel, 1977 [1958]), de ahí que en estas experiencias de trueque prevalezca el ‘aprecio’ para definir cuánto dar a cambio de algo que se quiere adquirir.

El capítulo 3, “Monedas comunitarias en la actualidad, el caso del *Tlaloc* de México”, se inicia con una explicación de lo que es el dinero comunitario (Lietaer, 2005; Lopezllera, 2002; Mance, 2006; Primavera, 2001) y se presentan ejemplos de este tipo de monedas en el mundo, para pasar después a una breve historia de estas monedas en México. A continuación, se analiza con detenimiento el caso del *Tlaloc*, desde cuestiones prácticas (emisión, funcionamiento), hasta las relaciones entre los usuarios de esta moneda. Las reuniones quincenales, las ferias, la red cibernética son distintos lugares de encuentro de este grupo de personas, quienes han conformado una comunidad diversa y plural, unida por ideales comunes. Este caso se amplía y analiza con más detenimiento en los capítulos 5 y 6.

El capítulo 4, “Del mercado de trabajo al mercado solidario”, está dedicado a analizar el contexto en el que surgen las actuales monedas comunitarias, el sistema de mercado, donde

todo tiene precio y, por ende, se convierte en mercancía, como el trabajo. El proceso de conversión del trabajo humano en mercancía y su reemplazo por las máquinas, en época de la Revolución Industrial, es analizado por Polanyi (2000), quien llama “la gran transformación” a las consecuencias que tuvo este cambio en la vida de la sociedad occidental y denomina al nuevo modelo de vida ‘sociedad de mercado’ (Polanyi, 1976). Hoy en día, el trabajo parece volverse más innecesario ante el avance de los programas de computadora y el hecho se traduce en desempleo creciente (Rifkin, 1996). Los mercados locales que en otros tiempos eran lugares de encuentro y de relaciones sociales, así como de intercambios de la producción familiar, en la época actual –convertidos en centros comerciales del sistema de mercado- sólo permiten la entrada a mercancías producidas en masa y a bajos costos, desplazando a los micro-productores, quienes no hallan salida para sus productos. En este contexto surgen propuestas alternativas para la población excluida del empleo y del mercado (Coraggio, 2003). Una de esas propuestas la constituye la Economía Solidaria, que a su vez plantea el establecimiento de mercados solidarios, donde los productores –haciendo uso de monedas comunitarias- acudan no sólo a vender sino también a comprar a otros productores y las ganancias se queden dentro del mismo grupo (Mance, 2006).

A continuación, en el capítulo 5, “Experiencias con monedas feriales en México” se presentan los casos de dos ferias donde se emitió dinero comunitario para familiarizar a la gente en su uso y facilitar los intercambios entre la comunidad de los productores/vendedores que ahí se congrega. Como se mencionó antes, estos ejercicios permitieron observar los retos y posibilidades del dinero comunitario en tiempo breve y aportaron importantes elementos para ampliar la comprensión del caso del *Tlaloc*, que aquí se retoma y el análisis de las monedas comunitarias en general, para su uso en mercados solidarios.

En el capítulo 6, “Experiencias de monedas locales de México y Argentina: Facilitar la circulación, favorecer el trabajo o crear comunidad”, se analiza este tipo de monedas en ambos países y se realizan comparaciones, incluyendo los puntos “IBS”, que no tienen fines solidarios, pero que igualmente tienen el reto de que sus usuarios hagan uso de ellos para complementar el pago de sus compras. Las monedas argentinas, si bien tuvieron su momento de auge en los tres primeros años de este siglo –durante la crisis financiera de aquel país- (Collin, 2002; Primavera, 2001a), no han caído en desuso, por lo que la pregunta que surge es: ¿qué ocasionó que mucha gente dejara de usarlas y otras las siguieran usando? Superar la crisis, ¿fue un elemento que propició que dejaran de ser usadas? Qué enseñanzas aportan las monedas argentinas para la comprensión de las monedas comunitarias en México? Estas cuestiones son

analizadas en este capítulo, realizando una comparación entre las monedas de la Red del Trueque Solidario y el *Tlaloc*.

Finalmente, se presentan las Conclusiones a las que se llegó después de realizada esta investigación. Entre otras, se puede mencionar el hecho de que las monedas comunitarias no son simples “divisas” que suplen al dinero convencional. Estas monedas tienen potencialidades mayores para realizar cambios sociales. Son un elemento fundamental en la construcción de la Economía solidaria, pues ésta busca ser una alternativa a la sociedad capitalista actual, cuya “sangre” y motivo es el dinero. Para hacer posible una nueva sociedad, es necesaria “sangre nueva”, que no padezca el cáncer de la deuda y la especulación.

2. Experiencias con monedas comunitarias

Las monedas comunitarias son resultado de una profunda reflexión, por parte de sus promotores acerca de la naturaleza del dinero, quienes llegaron a la conclusión de que si el dinero convencional es símbolo de valor (y no valor en sí mismo) y lo que otorga tal valor es la confianza, es posible crear otro símbolo de valor en el cual confíe una comunidad de personas. Este es el dinero del futuro, en opinión de Lietaer (2005).

Conviene señalar algunas de las razones que esgrimen los promotores de las monedas comunitarias (Lietaer, 2005; Lopezllera, 2004a; Primavera, 2001) para señalar su utilidad, razones que también explican, en parte, su rápida proliferación. Las monedas comunitarias facilitan el movimiento de mercancías y servicios por medio de un símbolo de valor en manos del pueblo; se impulsa un sistema de valor alternativo al centralizado por la banca y el gobierno, cuyas monedas son accesibles para toda persona que quiera pertenecer a un grupo de intercambios; al comprarse entre sí, los productos que elaboran los miembros del mismo grupo y los servicios que ofrecen, reconocen mutuamente el valor de su trabajo, se inician relaciones sociales basadas en la ayuda mutua, la equidad, el respeto, entre otros y la gente, entonces, puede recibir ingresos por su trabajo, aun cuando no tenga empleo, formando parte de un grupo al que otorga y del que recibe satisfactores tangibles e intangibles. Con ello, el tejido social se fortalece al restaurar el ‘crédito’ que las personas se otorgan entre sí.

Existen además, razones políticas ligadas a la emisión de monedas locales, debido a la autonomía que se obtiene en relación al sistema monetario dominante. Aunque esta autonomía no es total –pues se sigue necesitando dinero convencional–, a largo plazo, el dinero comunitario favorece la formación de una sociedad basada en valores distintos a los de la

competencia, la acumulación, el individualismo, ya que, por el contrario, reconoce y respeta la dignidad de aquéllos que se ganan la vida trabajando; una sociedad que coloca al ser humano como un fin en sí mismo y al dinero en el lugar que le corresponde: al servicio de la sociedad, como un medio para otros fines.

En este trabajo se analizarán los alcances y límites de estas propuestas de dinero desde la experiencia de su puesta en práctica.

CAPÍTULO 1: DINERO Y SISTEMAS MONETARIOS

*Los únicos que piensan que el dinero no es un problema
son los que tienen suficiente como para prescindir
de la desagradable y pesada tarea de tener que pensar en él,
Joyce Carol Oates*

A partir de la década de los noventa, en México varias comunidades de personas comenzaron a utilizar dinero 'alternativo' para realizar intercambios de bienes y servicios. Se tiene registro del uso de monedas comunitarias en Europa desde los años 30 del siglo XX y se han extendido desde los países industrializados, hacia todo el mundo.

Algunos de los impulsores de la Economía Solidaria (Lopezllera, 2004; Primavera, 2001b) promueven las monedas "comunitarias" como una alternativa al dinero convencional para que los miembros de grupos de productores tengan un símbolo de valor para realizar intercambios entre sí. Adicionalmente, al emitir monedas comunitarias sus promotores pretenden:

- impulsar un sistema de valor alternativo al centralizado por la banca y el gobierno, cuyo dinero no es accesible para gran parte de la población y por el cual se pagan altos intereses;
- al tener su propio sistema de valor y controlar la emisión de sus billetes, se busca que los miembros del grupo logren un poder adquisitivo que antes no tenían (a pesar de que realizan trabajo) y con ello tengan acceso a bienes y servicios, hasta ahora fuera de su alcance;
- al comprarse entre sí, los productos que elaboran los miembros del mismo grupo y los servicios que ofrecen, reconocen mutuamente el valor de su trabajo, lo que favorece relaciones sociales que aprecian la ayuda mutua, la equidad y el respeto, entre otros valores;
- al hacer los pagos con una moneda que ellos mismos respaldan, en las transacciones se establecen relaciones sociales basadas en la confianza de involucrarse en un proyecto común;
- el tejido social se fortalece al restaurar el 'crédito' que las personas se otorgan entre sí; entendiendo por 'crédito' la raíz de esta palabra: creer. A diferencia del dinero

convencional –en que la confianza se deposita en el billete-, aquí la confianza se otorga a las personas.¹

En la Introducción de este trabajo se decía que existen diferentes formas de llamarle a este tipo de dinero: Se le ha llamado ‘dinero alternativo’, ‘dinero local’, ‘social’, ‘complementario’. Aquí se ha elegido llamarle ‘comunitario’.

A pesar de que son múltiples las experiencias de dinero local o comunitario, mucha gente ignora su existencia y algunas personas cuando escuchan hablar de él preguntan si es legal e incluso si es legítimo. Se tiene el temor de que usar dinero “no oficial” sea un delito o se sufra una estafa. Sin embargo, la gente en general, no tiene ningún reparo en utilizar dinero alternativo del sistema dominante, como los mencionados “puntos” de los almacenes o las “millas” en las líneas aéreas.

Por eso, se ha considerado que para realizar un análisis del dinero alternativo, se requiere de un entendimiento previo de lo que es el dinero convencional –que en México es el peso- y el funcionamiento del sistema monetario vigente, temas a los que se dedicará el presente capítulo.

1. Definición del dinero

Aunque el dinero es parte de la vida cotidiana, suele permanecer en el inconsciente de la mayoría de las personas, es decir, pocas veces nos detenemos a pensar qué es, cómo se mide, de dónde sale, qué le da valor.

Casi siempre cuando se trata de definir qué es el dinero, los autores se remiten a sus funciones (medio de intercambio, de acumulación y estándar de valor) o más funciones, dependiendo de quién las delimite –dice Maurer (2006)-. Pero esto no define al dinero, sólo explica para qué sirve. De ahí que haya que señalar que, ante todo, cualquier tipo de dinero es un **acuerdo** entre los integrantes de una comunidad de personas para utilizar algo como **un símbolo de valor**² y como medio para realizar intercambios de bienes y de servicios (Lietaer, 2005: 111).

¹ Estos puntos resumen información obtenida en diversas fuentes de trabajo de campo.

² El símbolo, como explica White (1982), es una creación arbitraria para representar algo, cambia con cada cultura; el aprendizaje y uso de símbolos es una capacidad netamente humana. Se diferencia del signo, que puede ser comprendido en distintas culturas e incluso algunos animales son capaces de entender signos, como un grito. Así como “el lenguaje es el sistema más sofisticado de símbolos sonoros” (Sapir, 1974: 10), el sistema monetario es otro sistema de símbolos, que la gente aprende a utilizar, como se verá en este capítulo.

Durante mucho tiempo el valor del dinero consistía en que “representaba” oro, es decir cada billete simbolizaba una cantidad ‘x’ de oro que –se suponía- el Banco Central de cada país tenía en resguardo. Esto fue así durante siglos hasta que, hace unas décadas, se supo que no había tales reservas de oro que respaldaran los billetes en circulación³. Por eso ahora se dice que el dinero es “confianza y fe a la vez”, pues cuando se recibe un billete a cambio de un bien y un servicio, se tiene ‘confianza’ en que éste podrá ser cambiado más tarde por otro bien, entonces esta confianza no está arraigada en que el billete es valioso, sino en que todos los demás lo aceptarán como tal. Es decir –como explica Lietaer (2005: 108)- “cada quien ‘cree’ que todo el mundo cree que ese billete vale”, entonces es la creencia compartida en una creencia. Esto se aclara cuando se piensa que si un amigo que le debe dinero a otro y le ofrece pagar con un billete de \$50 o con un “vale por \$50” con nombre y firma, seguramente el amigo preferirá el billete, aunque puede ser que acepte el papel por tratarse de su amigo, que conoce como persona honesta. Pero el papel no se lo van a aceptar como pago en ningún lugar, pues nadie tiene ‘confianza’ en él. Pero si es un billete reconocido, sí habrá confianza para aceptarlo. Estos elementos permiten ver la posibilidad real de crear dinero alternativo.

Las características mencionadas permiten apreciar que el dinero no es un asunto meramente económico, sino que también está íntimamente ligado a aspectos sociales, psicológicos y hasta políticos, como se verá.

Volviendo al símbolo, si el dinero es símbolo, entonces éste cambia de una cultura a otra y [...] la forma como es simbolizado el dinero se relaciona con las nociones culturalmente estructuradas de producción, circulación, intercambio y consumo” (Parry y Bloch, 2001:19). En el mercado capitalista, el dinero se convirtió en el medio “para acceder a todos los fines” –llegando a ser un fin en sí mismo-.

Una característica del dinero capitalista, en la que coinciden los relatos clásicos de Marx (1978 [1867]) y Simmel (1977 [1958]), es que proporciona una medida universal contra la cual se mide y evalúa el total de objetos, relaciones, servicios y personas. El dinero conmensura lo inconmensurable.

Pero en otras culturas, hay distintas mercancías-dinero para diversos fines: un tipo de dinero es usado para intercambios cotidianos y otro, es usado para fines a largo plazo, como la reproducción social y uno más para las ceremonias (Parry y Bloch, 2000). Entre los pagos que se hacen para la reproducción social, se puede mencionar, por ejemplo, el “pago de la novia”.

³ Se ampliará esta información en la Historia del dinero, en el siguiente apartado.

Entre los nuer, pueblo de pastores en el África del Nilo, el ganado –por ejemplo- cumplía esta última función, mas no se podía comprar cualquier cosa con ganado (Evans-Pritchard, 1977); entre los egipcios y entre los aztecas –como es sabido- el oro estaba destinado al templo, a los dioses.

Georg Simmel, en su *Filosofía del Dinero* (1977 [1958]), escrito a principios del siglo XX, insiste en que el dinero es un hecho social, ¿por qué? por ser producto de una creación social y, además, porque representa un poder que solamente tiene validez cuando es aceptado en un grupo social que lo reconoce. Su “secreto” radica en que sea aceptado para un pago futuro.

Aunque el dinero es un hecho social, nos hemos acostumbrado a verlo como una cosa “naturalmente económica”, pero ni es algo de la naturaleza, sino creación humana, ni es exclusivamente del ámbito económico. Desde un análisis antropológico, el dinero es tan social que no tendría equivalencia de intercambio, ni tendría ningún poder si no es por la sociedad que le da validez (Simmel, 1977 [1958]: 557).

Asimismo, Weatherford (1998: 67) afirma que “el dinero es una institución social que nunca se da en el vacío, requiere un sistema social y cultural que le dé vida [...] Al igual que el lenguaje, el dinero es exclusivamente humano”. Por eso, el dinero cambia de una sociedad a otra, de ahí que Parry y Bloch (2000: 19) adviertan que “no debe caerse en la trampa de atribuir al dinero en general lo que es un específico grupo de significados que se derivan de nuestra cultura”. Lo cual de hecho sucedió, cuando algunos antropólogos (como Malinowski y Firth) afirmaron haber encontrado sociedades “no-monetarizadas”, por basarse en su propio modelo de dinero, es decir, en realidad no reconocieron a éste como tal, porque no había en esas economías un equivalente de dinero como el de la sociedad capitalista, con sus diversas funciones⁴; dichas sociedades con sus distintos tipos de dinero para funciones diversas, no pueden considerarse “no-monetarizadas”: otros tipos de dinero están presentes en ellas (Maurer, 2006).

Es común también que los antropólogos otorguen una connotación negativa al dinero capitalista occidental, cuando éste se introduce en sociedades no capitalistas. Al comenzar a utilizarse el dinero capitalista en esferas como el ‘pago de la novia’, se dice que “hay repercusiones inevitables en la organización y en la práctica social tradicional” (Dalton, 1965: 61, citado por Maurer, 2006: 22), es decir, el dinero que hace a todo lo diverso cuantificable de acuerdo con una escala de valor, provoca que se hagan comparaciones de cosas, personas y actividades que antes se consideraban impensables. Es por ello que algunos antropólogos afirmaron que sociedades de economía simple lo rechazaban, y explicaban que el dinero

⁴ De las que se hablará más adelante en este capítulo.

capitalista inducía “la destrucción de los sistemas de valoración de otras sociedades, arrasando las densas y complejas redes de formación de valor que habían sido construidas previamente con base en las distinciones de género, rango, edad y estatus” (Maurer, 2006: 22).

Sin embargo, Parry y Bloch (2000) llegaron a conclusiones distintas que relativizan fuertemente esas conclusiones. También Maurer (2006: 22-23) afirma que, en investigaciones recientes, se han puesto en duda los efectos homogenizadores del dinero, tanto en economías de subsistencia como en la propia sociedad capitalista y se ha comprobado que en muchas sociedades simples, el dinero “moderno” –como le llama Maurer- es recibido con indiferencia y, en otras, hasta con entusiasmo. Considero que posiblemente esto se debe a la “libertad” que confiere el dinero, según explica Simmel, ya que cuando el dinero interviene en un intercambio, “se introduce un elemento de objetividad libre de calificaciones unilaterales de las cosas aisladas”, es decir, el dinero facilita el desprendimiento puro y una materialidad autónoma y por su objetividad, permite que el comportamiento recíproco de los seres humanos sea también objetivo.

Lo que se da a cambio del dinero acaba siendo posesión de aquél que da la máxima cantidad por ello, independientemente de lo que se trate y de quién sea el comprador (Simmel, 1977 [1958]: 546-547).

Este elemento de desprendimiento “de la cosa que se da” (parafraseando a Mauss, 1979), es una cualidad apreciada en algunas sociedades, mientras que en otras parece no serlo. No existe, pues, una sola reacción ante la introducción del dinero capitalista en sociedades simples, incluso no siempre desplaza a las divisas tradicionales, ni es claro que abata las relaciones sociales o que impida que se creen otras nuevas, igualmente complejas (Maurer, 2006: 23).

Por otro lado, “el dinero no sólo significa diferentes cosas en distintas culturas, sino que puede significar muchas cosas dentro de la misma cultura” (Parry y Bloch 2000: 39). Por ejemplo, mientras que a veces el dinero se presenta como ‘conspirador’ de relaciones sociales valiosas en sociedades “modernas” (hasta el dicho dice: “cuentas claras, amistades largas”), también puede ser visto, en otras ocasiones, como un instrumento para el mantenimiento de dichas relaciones. Así, en un contexto dado, el dinero se considera algo “malévolo” y en otro es “moralmente neutral o casi benéfico”.

Villarreal (2004: 48) afirma que en el mismo dinero se pueden identificar “diversas divisas”: dinero para atraer clientes o socios, para regalos o para créditos e incluso para “aceitar relaciones y ofrecer prebendas”.

Este movimiento del dinero resalta las distintas modalidades en las cuales se construyen las formas de identificación social. Además, en ciertos circuitos de

intercambio, el dinero puede estar vinculado a preocupaciones financieras, mientras que en otros involucra prestigio y cuestiones de estatus.

También se dice que el dinero es “deseo congelado” (Lietaer, 2005: 113), pues un billete simboliza diferentes cosas para cada persona: para una puede ser unos zapatos; para otra, una cena; para otra, ir al cine; para otra, simplemente puede ser tranquilidad. El caso es que el billete aún no es el deseo hecho realidad, sino en potencia, o congelado.

Parry y Bloch (2000: 19) advierten que entre algunos antropólogos, existe la tendencia a dividir a las economías (e incluso a las sociedades) en ‘no-monetarizadas’ y ‘monetarizadas’ y también se asocia a este binomio otra serie de dicotomías en las cuales el dinero es el principal catalizador de la gran transformación entre ellas. (Ver cuadro 2.1.)

Cuadro 1.1. Binomios comúnmente asociados a sociedades que usan y no usan el dinero

Sociedades ‘no-monetarizadas’	Sociedades ‘monetarizadas’
- ‘tradicional’	- ‘moderno’
- ‘pre-capitalista’	- ‘capitalista’
- economías del don	- economías mercantiles
- producción para el uso	- producción para el intercambio

Fuente: elaborado con base a Parry y Bloch (2000).

Desde una noción evolucionista (contraria a una noción crítica) –explica Thomas (1991)- se suele relacionar a las sociedades no-monetarizadas con sociedades primitivas o atrasadas; la noción ‘no’ (monetarizada), implica la falta (de moneda) y la falta o carencia, es sinónimo de atraso, para muchos. No obstante, las distinciones entre esos dos tipos de sociedades y las dicotomías subsecuentes, son equívocas porque conviven en el tiempo ambos tipos de características, como dice Dalton (1976), “las diferencias son de clase, no de grado”; además, el dinero y los mercados existieron desde tiempos remotos, estando presentes en economías así llamadas “pre-capitalistas” y “tradicionales” (Polanyi, 1976), como se verá al revisar la historia del dinero.

En este capítulo se analizará el dinero como una institución de la cultura Occidental porque es el sistema mundial que prevalece en la actualidad (Lietaer, 2005: 62) y este análisis permitirá llegar al dinero “comunitario”, objeto de esta investigación.

2. Historia del dinero

La invención de la moneda acuñada fue alrededor del año 3200 a.C. en Libia (Lietaer, op.cit.: 105), pero la historia que le precede es muy larga. En su libro, *La Historia del Dinero* (1998), Jack Weatherford, explica cómo antes de la creación del dinero, se usaban artículos de valor que tenía un uso y servían para crear equivalencias y para intercambiar. Aristóteles y Locke afirmaron que el dinero debía poseer ciertos atributos sustantivos como: ser durable, poder transportarse y tener un valor inherente (Robbins y Akin 1999, citados por Maurer, 2006: 27). Weatherford propone tres momentos importantes hasta la creación del dinero como lo conocemos ahora:

El primer momento puede establecerse cuando se utilizaron como monedas cosas poco durables como la sal que se usó como dinero en China, en el norte de África y en la Europa del Mediterráneo siglos antes de la invención de la moneda metálica. Por sus cualidades para sazonar los alimentos y también para conservarlos, la sal fue un material muy valorado, además de ser liviana y de fácil transporte; de ahí que la sal cumplía con dos de las funciones del dinero: era aceptada para intercambiar y para establecer equivalencias. En la Roma Antigua se pagaban trabajos realizados con barras de sal –de donde proviene la palabra de “salario”–, porque eran fáciles de fragmentar y duraban mucho tiempo, (hoy en día en Francia existe una moneda alternativa llamada “grano de sal”). El tabaco y el ganado también fueron mercancías-dinero muy apreciadas en otras culturas, como se mencionaba respecto a los nuer (Evans-Pritchard, 1977); después, fueron usados como dinero otros artículos más durables, como telas, pieles, plumas, colmillos de jabalí, conchas, etc.

Por ejemplo, en el México prehispánico, entre los aztecas, el cacao fue una mercancía-moneda que mantuvo muy dinámico el comercio entre lugares tan lejanos como del centro de México hasta Nicaragua y puntos intermedios; el cacao era apreciado por su exquisito aroma y sabor, del cual sólo disfrutaba la clase gobernante.

El dinero-mercancía, como el cacao, operaba en un sistema basado más en el trueque que en la compra de algo. Un azteca cambiaba una iguana por un cargamento de leña o un cesto de maíz por una trenza de ajíes, y si los bienes no tenían exactamente el mismo valor, se valían del cacao para emparejar las cuentas. La habichuela del cacao servía para estimar el valor y redondear el intercambio, pero no era el medio exclusivo de intercambio (Weatherford, 1998: 42).

Los metales marcaron un segundo momento en esta historia porque han sido los elementos más usados como dinero debido a sus múltiples aplicaciones prácticas y a que conservan su

valor por mucho tiempo, en un radio mayor que ninguna otra mercancía. Por su cualidad de bien perdurable, los metales sirven como reserva y, al poderlos reducir a piezas relativamente pequeñas, son un buen medio de intercambio (Weatherford, 1998: 50). Entre los metales, el oro ha sido el máspreciado, incluso por ser del color del sol, en muchas culturas, como la mesoamericana, se le consideró divino, de ahí que en algunas culturas no se haya utilizado para comerciar sino para confeccionar objetos suntuosos que se ofrecían a los dioses.

En épocas tan tempranas como finales del tercer milenio antes de Cristo, los pueblos mesopotámicos comenzaron a utilizar lingotes de metales preciosos a cambio de bienes. También se tiene información que alrededor de 2500 a.C., se usaba ya la plata como forma de pago (Weatherford, 1998: 52).

Un tercer momento fue la invención de la moneda, la cual apareció una vez que la organización social y la tecnología se desarrollaron al punto de emplear cantidades estandarizadas de oro y plata en los intercambios. La palabra ‘moneda’ viene de *moneta* y significa ‘pieza’.

2.1. Primera moneda

La moneda más antigua de la que se tiene conocimiento fue el *shekel* sumerio. Su creación tuvo lugar aproximadamente en el año 3200 a.C. en el pequeño reino de Lidia, en lo que hoy es Turquía, en Asia occidental y de allí se difundió alrededor del mundo. Estas monedas constituyeron la primera revolución monetaria de la historia (Lietaer, 2005; Weatherford, 1998). *Shekel* significa “un saco de trigo”: *she* significa trigo y *kel* significa “celemín”, una medida equivalente a un saco o costal, por eso esta moneda simbolizaba un saco de trigo, que era la unidad que representaba; en una de sus caras tenía una figura del símbolo del trigo y en la otra cara, la diosa de la fertilidad, del sexo, de la abundancia, de la vida y de la muerte (Lietaer, 2005: 104-105)⁵.

El *shekel* constituía un pedazo de cerámica; los *shekels* se guardaban en el templo de Juno, la diosa de los romanos, lo femenino por excelencia: ciclo menstrual, embarazo, procreación. En ese tiempo, el impuesto que se pagaba al templo –el diezmo– se entregaba en especie, por ejemplo, un saco de trigo, y a cambio se recibía un *shekel*. Pero si al año siguiente alguien que tuviera un *shekel* quería comprar un saco de trigo, no le costaba la misma cantidad de dinero, tenía que pagar más por él. Esto evitaba la acumulación de dinero: era preferible

⁵ La palabra shekel aún sobrevive en el hebreo moderno y es el nombre de la unidad monetaria israelí (Lietaer, 2005: 104).

gastarlo que guardarlo, así el dinero cumplía la función para la que se había creado (facilitar la circulación de productos)⁶.

Con el paso del tiempo, esta moneda se convertiría en el sistema monetario occidental. El gran acierto de los monarcas lidios fue reconocer la necesidad de lingotes muy pequeños y fácilmente transportables, equivalentes a unos pocos días de labor o una fracción de una cosecha.

Al confeccionar esos lingotes más reducidos, de un tamaño y peso estándar, y al imprimir en ellos un emblema que indicaba su valor incluso a los analfabetos, las posibilidades de cualquier empresa comercial se ampliaron exponencialmente (Weatherford, 1998: 57).

2.2. Emisión de billetes y primeros bancos

Desde la invención de la moneda no hubo mayores cambios en la historia del dinero hasta la emisión de los primeros billetes. Si bien en China se empezó a hacer papel moneda e imprimirlo más o menos mil años antes que en Europa, la emisión de billetes para compensar la escasez de monedas de oro y plata se realizó por primera vez en 1661 en el Banco de Estocolmo.

El papel moneda o billete como el que usamos actualmente fue un invento de Benjamín Franklin en Estados Unidos. Él es quien detenta el honor de ser ‘el padre del papel moneda’ y por eso el billete de cien dólares lleva su imagen. En 1729, Franklin publicó una indagación sobre la necesidad de una divisa de papel y las colonias intentaron ceñirse a su plan emitiendo papel moneda; fue contratado para imprimir la moneda lanzada en Pennsylvania. Su mensaje se centraba claramente en un credo que privilegiaba la austeridad, la honestidad y el comercio (Weatherford, 1998: 186) y, paradójicamente, las historias de las guerras de Estados Unidos se relacionan con el dinero —o con el petróleo—; la primera de sus guerras fue financiada con papel moneda, como explica el mismo Weatherford (1998:188):

La creación de los Estados Unidos de América brindó la oportunidad de poner en práctica muchas de las ideas de Franklin relativas al papel moneda. La nación recién surgida ofreció el primer experimento moderno con papel moneda a escala nacional y la Revolución Americana exhibe el galardón de haber sido la primera guerra financiada con papel moneda, aunque fuera uno de muy rápida depreciación.

El Segundo Congreso Continental creó el papel moneda incluso antes de haber declarado su independencia de Gran Bretaña. Para asegurar su clamor de independencia, el nuevo país debía crear un ejército capaz de librar una guerra, pero el Congreso carecía de recursos monetarios para financiarlo. Para ello

⁶ Esto es lo que ahora se llama interés negativo u “oxidación” y lo han retomado algunas monedas “complementarias” (al revés del dinero actual que, acumulado en bancos, recibe intereses).

emitió notas de crédito supuestamente respaldadas por oro y plata y que suponían una pena severa para cualquier traidor que se negara a aceptarlas como moneda circulante.

Fue hasta el siglo diecinueve en Londres, que los banqueros crearon un sistema monetario que se difundió por todo el mundo y se transformó en el primer sistema monetario de alcance realmente global con papel moneda basado en el oro (Weatherford, 1998).

La historia de la banca es muy anterior a los billetes: fue en el siglo XIII cuando nace la primera institución precursora de la banca actual y surgió de una orden de caballeros de carácter religioso conocidos como los ‘templarios’, que funcionaron como banqueros de reyes y papas. Pero el rey Felipe de España no toleró a un adversario financiero internacional tan poderoso y terminó con ellos, “[...] reafirmado así su autoridad y su poder sobre las instituciones financieras y resquebrajando el poderío comercial de la Iglesia” (Weatherford, 1998: 108).

Hacia el s. XV los nuevos banqueros fueron familias italianas, gente común que trabajaba más en los mercados que en los castillos. La palabra “banco” o “banca” se debe a la forma como ellos atendían a sus clientes, ya que literalmente realizaban su trabajo sobre un banco que colocaban en las banquetas, pues los mercados eran en las calles. Los banqueros recibían de la gente monedas de oro y entregaban un vale o ‘letra de cambio’ a nombre de la persona que les había dado el dinero. Ellos inventaron la ‘letra de cambio’ para no ser acusados de usura por la Inquisición, la cual consiste en un documento escrito que dispone el pago de cierta cantidad de dinero a cierta persona en determinado momento y lugar (similares a los pagarés). El poseedor de una letra de cambio podía entregar ese documento a quien debiera dinero o con quien hiciera algún negocio y el banquero le entregaría la cantidad de oro que tenía en depósito según lo declarado. Las letras de cambio circulaban entre los mercaderes casi como papel moneda. En la práctica, los banqueros se convirtieron en prestamistas del rico, mientras que los prestamistas y dueños de empeños continuaron prestándole al pobre (Weatherford, 1998: 111). Aún cuando la actividad y los servicios de los bancos permanecieron restringidos a un número relativamente pequeño de personas, los primeros retiros con documentos escritos en los registros del Banco Médici, fueron los primeros cheques, los cuales incrementaron aún más la rapidez y flexibilidad del sistema bancario (*ibid*:116).

En el siglo XIX se designó con el nombre de “**Banco Central**” al banco establecido en la capital de cada país, que tiene el monopolio de la emisión de papel moneda nacional de ese país. Después del acuerdo de Bretton Woods (del que se hablará más adelante) los Bancos

Centrales cumplieron otras funciones: son los prestamistas “en última instancia” de los bancos comerciales; son los responsables últimos del control de la inflación en cada país (mediante la emisión del dinero y la variación de las principales tasas de interés); sus clientes son los restantes bancos del país. Todos los Bancos Centrales están bajo la tutela del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, así como del Banco de Pagos Internacionales (BIS, por sus siglas en inglés), un club privado en Basilea (Lietaer, 2005).

2.3. El dinero métrico

En 1782 Estados Unidos adopta el sistema decimal en el dinero, convirtiéndose en el primer sistema decimal completo en el mundo (Weatherford, 2000: 197). Este hecho obligó a las personas a reducir las diferencias cualitativas de las cosas a cuantitativas; la cuantificación permite comparar entre sí cosas muy disímiles. La enumeración impulsó el desarrollo de las matemáticas y su aplicación cambió la vida de sociedades (*ibid.*: 208).

El dinero [...] hizo pensar a la gente de un modo nuevo, en números y sus equivalencias. Hizo del pensamiento algo bastante menos personalizado, mucho más abstracto (Weatherford, 1998: 67).

Según este autor, los elementos que llevaron al sistema bancario a su apogeo histórico en el siglo XX fueron: el sistema monetario globalizado, el papel moneda –en la forma de la libra británica y su posterior heredero, el dólar estadounidense- junto con el dinero invisible de las cuentas creadas por la banca (Weatherford, 1998: 213).

2.4. Patrón oro y dinero simbólico

En su principal obra, *La Gran Transformación*⁷ (2000) [1944]), Karl Polanyi explica por qué, desde los inicios del sistema de mercado, se requirió de dos tipos de dinero: uno para el comercio internacional (el oro) y otro para el comercio interno de cada país (él le llama dinero “simbólico”). Se supone que los cambios en los precios de venta no afectan las ganancias ya que los costos subirán o bajarán en forma correspondiente, pero esto es verdad sólo a largo plazo, pues toma tiempo que cambien los precios fijados mediante contrato, como el precio de la mano de obra. El peligro se presenta cuando los precios caen repentinamente y ya no vuelven a subir, con lo cual quiebran las empresas.

Por eso, dice Polanyi, un sistema de dinero ‘en especie’ (patrón oro o plata) sin ingerencias externas es incompatible con la producción industrial. Sólo se podrá aumentar el

⁷ Escrita durante la Segunda Guerra Mundial, aquí se utiliza una edición del año 2000.

monto de éste disminuyendo la cantidad de las mercancías que no son dinero, lo cual es imposible (¿cómo retirar las mercancías del mercado?); en todo caso, si aumenta el oro o la plata en un lapso breve de tiempo, no podrá aumentar mucho. Pero el aumento en la producción y el comercio, si no va acompañado de un aumento en el monto de dinero, causará una baja en el nivel de precios —la llamada deflación. Lo que equivale a decir que un aumento en la producción sólo otorgará ganancias si también aumenta la cantidad de dinero circulando. Esto se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro 1.2. Utilidad de los dos tipos de dinero

Dinero en especie (patrón oro y plata)	Dinero simbólico (billetes que representan oro)
No puede aumentar en grandes cantidades, ni a corto plazo	Se puede emitir mucho dinero a corto plazo, (sobre todo cuando ya no se respeta el patrón oro)

Fuente: Elaborado con base en Polanyi, *La Gran Transformación*, [1944] 2000.

Si se respeta el patrón oro, no se pueden emitir grandes cantidades de billetes, lo cual detiene el aumento de la producción, provocando desempleo, o bien, bajan los precios y con ellos las ganancias. Ante esa dificultad, la banca centralizó el suministro de crédito en cada país. Y esto explica que desde tempranas fechas se haya desarrollado la moneda simbólica para salvar al comercio de las deflaciones forzosas por aumento en el volumen de los negocios. “No era posible ninguna economía de mercado sin el medio de esa moneda artificial” (Polanyi, 2000 [1944]: 264).

Pero en el caso del comercio internacional, el patrón oro seguía siendo necesario pues la moneda simbólica no puede circular en suelo extranjero, y estos cambios cada vez iban en aumento, de ahí que el patrón oro fuera el sistema de moneda internacional preferido. Aunque, como se dijo, para fines domésticos, el oro es una moneda inadecuada.

Polanyi está en contra del patrón oro porque, a pesar de los recursos que se invirtieron para evitar la deflación, los negocios se desorganizaron una y otra vez, con la desocupación en masa, pues cuando se importaban artículos y había que pagar con dinero en especie, bajaban las ventas de los productos internos y, por consiguiente, los precios. Así que él piensa que es una ficción que la moneda pueda ser dejada a su libre dirección, como cualquier mercancía. De ahí que el patrón oro no podía ser sostenido por las naciones a las que se suponía que servía, pues los cambios repentinos en los niveles de precios hubieran arruinado todos los negocios. Por eso la moneda simbólica nacional era la salvaguardia y el banco central actuaba de amortiguador entre la economía interna y el exterior. “La doble tarea del banquero comprendía sólidas finanzas domésticas y estabilidad externa de la moneda” (Polanyi, 2000 [1944]: 271).

Un error fue (y sigue siendo) creer que el dinero pertenece a la esfera económica, completamente separada de la esfera política. Se percibía al dinero como un medio de pago; “una ficha que encarnaba un número cuantitativo de cosas que podían ser compradas” (Polanyi, 2000 [1944]: 268). Mientras hubo movimientos de capital y créditos que controlaran los desequilibrios comerciales, se evitaron los desórdenes sociales, corrigiendo la inestabilidad económica por medios financieros. Cuando las depresiones se prolongaron y la industria se paró, la política tuvo que intervenir y la relación entre las esferas quedó de manifiesto.

Cuando concluyó la Primera Guerra Mundial, hubo un breve intento de retornar al patrón oro, pero en 1931 la nación británica desechó toda pretensión de vincular su divisa a sus reservas del metal. “La era del oro y los días luminosos del Banco de Inglaterra habían concluido”, afirma Weatherford (1998: 223).

Según Polanyi (2000 [1944]), la crisis económica de 1929 puso al descubierto que el patrón oro, el mercado autorregulador –que incluía tierra, trabajo y dinero–, así como el comercio mundial y la estabilidad financiera, complementada con leyes migratorias y tarifas aduaneras, había sido, en conjunto, una política equivocada y contraria a todos los principios de la teoría económica. La tensión rebasó lo económico y el equilibrio tuvo que restablecerse por medios políticos. En otras palabras, “la tensión surgió en la zona del mercado y se extendió a la esfera política, abarcando así el total de la sociedad” (Polanyi, 2000 [1944]: 294). Pero lo que estaba atrás era “una tremenda rigidez” que buscaba mantener el patrón oro a como diera lugar, aún cuando se había demostrado que era antifuncional.

Esto explica el hecho casi increíble de que una civilización estaba siendo destruida por la acción ciega de instituciones sin alma, cuya única finalidad era el aumento automático del bienestar material (Polanyi, 2000 [1944]: 294).

Había que escoger entre una moneda sólida y presupuestos saneados –lo que implicaba reducción de los servicios sociales– y una moneda depreciada, lo que sacaría del juego económico internacional al país que optara por ella (por la caída en su tipo de cambio) pero permitiría mejorar los servicios sociales.

Cuadro 1.3. Decisiones políticas desde el sistema financiero

moneda sólida	moneda depreciada
↓	↓
reducción de los servicios sociales	salida del juego económico internacional y servicios sociales mejorados

Fuente: Elaborado con base en Polanyi, *La Gran Transformación*, [1944] 2000.

La mayoría de los países prefirió tomar la primera medida, con las consecuencias destructivas sobre la política popular, explica Polanyi (*op.cit.*) después de analizar la historia financiera de

Occidente de la primera mitad del siglo XX, y agrega que los países socialistas tomaron el otro camino.

Estados Unidos desvinculó su divisa de los lingotes de oro y cualquier otra mercancía a través de dos pasos fundamentales, el primero adoptado por el presidente Roosevelt en 1933 y el segundo por Richard Nixon en 1971. Roosevelt actuó en respuesta al crack financiero del año 1929.

El derrumbe del patrón oro internacional fue el motivo más importante que precipitó a la ruina económica a Occidente, según Polanyi (2000 [1944]). Para algunos, el patrón oro era la fe en el sistema monetario; para otros, era una creencia ingenua. Pero ambos coincidían en que los billetes de banco tenían valor porque representaban oro y éste tenía valor porque significaba trabajo –como sostenían los socialistas- o porque el oro es útil y escaso –como alegaban los economistas ortodoxos.

La caída del patrón oro llevó a un derrumbe del mercado autorregulador y el estado liberal, que fueron las instituciones del s. XIX que habían procurado la paz entre los países de Europa, pues el sistema monetario internacional funcionaba favoreciendo el comercio y las ganancias que de él se obtenían. La 1ª Guerra Mundial se debió básicamente al desequilibrio de poderes entre los países. La moneda y el crédito en el siglo XIX se habían encargado de que funcionaran los presupuestos y armamentos, del comercio exterior y los suministros de materias primas, de la independencia y la soberanía nacionales. La 2ª Guerra Mundial fue parte del trastorno general que se vivía en la segunda década del s. XX, debido, en cierta medida, a la sobreproducción de mercancías, con la consecuente reducción del mercado interno y la búsqueda de mercados externos, que tampoco eran grandes debido a los bajos salarios y poco dinero disponible para comprar.

Pero los orígenes del cataclismo económico de la tercera década estaban, según Polanyi (2000 [1944]: 53-54), en “...el esfuerzo utópico del liberalismo económico por establecer un sistema de mercado autorregulador” y la intención de acumular en vez de la distribuir las ganancias como lo buscaba a su manera el Nacional Socialismo.

2.5. Bretton Woods y el fin del patrón oro

Una vez hecho el deslinde del patrón oro, el 22 de julio de 1944, 45 países firmaron el acuerdo de Bretón Woods –la primera “constitución monetaria” mundial, le llama Lietaer (2005: 87)- en base a la cual la mayoría de las divisas del mundo mantendrían una paridad específica con el dólar estadounidense y, en conformidad con este acuerdo- Estados Unidos se comprometía a

que su moneda fuera convertible en oro a solicitud de cualquier Banco Central del mundo a la tasa fija de 35 dólares por onza de oro. Este sistema colocó al dólar estadounidense en un papel rector, como eje del sistema mundial. Curiosamente, en lugar de designar al acuerdo “Bretton Woods” con el nombre del monte estadounidense en que se lo había firmado (*Mount Deception*), éste fue tomado, de la dirección postal del hotel (Weatherford, 1998: 248).

Con la creciente inflación que sobrevino en el mundo después de la Segunda Guerra Mundial, los Bancos Centrales de muchos países adquirieron dólares, principalmente los de Latinoamérica, y Estados Unidos comenzó a experimentar una inflación que se vio agravada por la enorme impresión de billetes para sostener la guerra de Vietnam. En 1971 el presidente estadounidense Richard Nixon renegó de la promesa de Bretton Woods y con ello terminó la era de un dólar asociado a metales preciosos para iniciar la fluctuación de su moneda en relación con las restantes divisas. Con esta medida, en opinión de Weatherford (1998: 250), también “[...] terminó la era de estabilidad y el periodo de mayor prosperidad y productividad económicas de la historia del dólar norteamericano. Nunca más volvió la divisa a recuperar la fuerza que históricamente había tenido”

Hoy en día, el dólar norteamericano es sólo moneda de curso forzoso, respaldada por la autoridad del gobierno, por la fe del pueblo en esa autoridad, y nada más, afirma Weatherford (1998). Los billetes ligados al oro y el dólar en la forma de certificados de plata, hace tiempo dieron paso al billete de la Reserva Federal. En el dólar, la frase “Páguese al portador que lo requiera” ha sido reemplazada por “En Dios confiamos” asevera este autor, con sarcasmo (1998: 251). Pese a todo, el dólar siguió siendo el eje oficial del sistema monetario internacional, gracias al crecimiento económico acelerado de Estados Unidos –que le ha permitido ser el país más rico del mundo- y a que, en las últimas tres décadas, el petróleo ha estado ligado al dólar, desde que la OPEP en los años 70 acordó comercializarlo exclusivamente en dólares. Esto proporcionó a dicho país un monopolio, pero “Si la OPEP decidiera que no quiere más dólares, podría ser el fin de la hegemonía estadounidense: el fin del dólar como la única moneda de reserva” afirma Bill O’ Grady (en Whitney, 2006).

Actualmente, en cada país, hay un Banco Central que se encarga de emitir los billetes o la moneda nacional –y de ahí se distribuyen a los bancos comerciales-, con la anuencia de su gobierno, mediante el acuerdo que le concede el derecho de crear dinero a cambio de que proporcione al Estado todos los fondos que necesite (Lietner, 2005: 63). Las consecuencias de tal concentración de poder, se verán a continuación.

2.6. Préstamos y primeras tarjetas de crédito

Cuando se habla de la circulación del dinero, la velocidad de los intercambios es un elemento fundamental. En el capitalismo, la relación del tiempo y el espacio con el dinero se vuelve más evidente cuando se aprecia que la producción debe venderse pronto para recuperar el capital invertido y, mientras más rápido éste se vuelva a invertir, mayores serán las ganancias. Es decir, acortando el tiempo de rotación del capital, mediante la aceleración de los procesos sociales, se gana más (Marx, 1977 [1859]). Sin embargo, esto depende de procesos sociales que no siempre están en manos de los capitalistas. La importancia del tiempo fue un elemento que favoreció la innovación técnica, primero en la producción y después en la circulación, con formas de crédito, y otras operaciones bancarias electrónicas, en el consumo modas, la publicidad, etc. (Harvey, 1998).

Siendo tan demandado el dinero “para todos los fines”, se convirtió en una mercancía muy cara, que en los inicios del mercantilismo era prestada por usureros a muy altas tasas de interés. Para frenar la rapacidad de los usureros, en 1928 el Nacional City Bank de Nueva York empezó a hacer pequeños préstamos a los trabajadores y muy pronto descubrió que los préstamos al consumidor eran una jugosa fuente de ganancias (Weatherford, 1998: 298). Después, fueron los gobiernos quienes asumieron la responsabilidad, cada vez mayor, por el riesgo de los préstamos, para que los bancos bajaran sus intereses. Pero sería por poco tiempo, pues en la actualidad, los bancos son los que más créditos al consumo ofrecen, a través de las tarjetas de crédito, que otorgan sin imponer restricciones, obteniendo grandes ganancias de aquéllos que no pueden pagar sus deudas a tiempo.

Las primeras tarjetas de crédito surgieron con la industria automovilística de Estados Unidos (Lietaer, 2005; Weatherford, 1998); fueron creadas por empresas productoras de combustible, para favorecer la lealtad del consumidor. Los grandes almacenes pronto imitaron esta idea. En 1950 nace la primera tarjeta de crédito de la era moderna (*Diners Club*), la cual era de cartón y tenía por un lado el nombre del cliente y por el otro, un listado de restaurantes miembros. No era una tarjeta de un banco, pero ocho años después nació la tarjeta *Visa*, del *Bank of America*, convirtiéndose en la más popular del mundo en 1990. La tarjeta de crédito libera a los clientes de los constreñimientos temporales, al permitirle pagar ahora, teniendo o no dinero en el banco, pero sí con expectativas de recibirlo pronto.

Este sistema permite que aumenten las ventas y con ello, se favorecen la producción y los servicios, a pesar del mayor endeudamiento individual, es decir, dinamiza la economía a expensas de los consumidores. Después, cuando se volvió común tener tarjetas de crédito,

hubo que seguir ideando formas de marcar las jerarquías y se inventaron las tarjetas oro y platino para distinguirse de las comunes y corrientes, para seguir evidenciando la diferencia social, satiriza Weatherford (1998).

3. El dinero actual

Además de los atributos tradicionales del dinero, en la actualidad éste ha adquirido nuevas características debido a que ya no depende del patrón oro, pero también por la mayor competencia en el Mercado capitalista y a los avances tecnológicos, principalmente el Internet. Como elemento social que es, las nuevas propiedades del dinero, han tenido repercusiones sociales importantes

3.1. Características del dinero actual

Todas las monedas nacionales o convencionales de las sociedades actuales comparten las mismas características y conforman el sistema monetario vigente que tiene los siguientes rasgos fundamentales (Lietaer, 2005: 116-121):

- 1) El dinero depende de un Estado nacional geográficamente delimitado, una moneda nacional, es identificada por los ciudadanos y equivale a un sistema de información compartida, el cual, así como integra a la sociedad que se identifica con ella, establece una frontera con quienes no la identifican como propia, distinguiendo entre lo “propio” y lo “ajeno”
- 2) El dinero es “fiduciario” (*fiat money*) es decir es “creado de la nada”: En la actualidad, por cada depósito que reciben los bancos, el Banco Central imprime dinero o lo genera en forma de préstamos a clientes. Esto se multiplica porque quienes reciben el dinero del banco, después hacen pagos que van a dar nuevamente al banco y se genera nuevo dinero, en diversas formas de representación, que representan dinero. De ahí que se puede afirmar que “dinero y deuda son dos caras de la misma moneda”.
- 3) El dinero es escaso porque para que funcione un sistema de moneda basado en la deuda bancaria, “debe introducirse la escasez y preservársela en forma artificial y sistemática [...]. El sistema monetario actual no se autorregula sino que se requiere la intervención activa de los Bancos Centrales para mantener la escasez” (Lietaer, 2005: 119).
- 4) Todas las monedas nacionales actuales devienen interés. No es algo “natural” o intrínseco al dinero, es una decisión que toman los bancos y ello tiene tres implicaciones:

- a) El interés fomenta la competencia sistemática entre los participantes del sistema: al saber que el préstamo ha de devolverse aumentado con los intereses, la gente compite por el dinero en un sistema de recursos monetarios escasos y quienes ganan para pagar los intereses lo hacen a costa de otros que pierden. El historial crediticio de las personas verifica si han sido capaces de competir y ganar frente a otros competidores⁸.
- b) Así como la población y la producción tienen una tasa de crecimiento permanente, la oferta de dinero también la tiene, no podría tener un crecimiento cero. Se supone que los intereses se fijan según el crecimiento económico que se busca⁹. No debe confundirse crecimiento económico con nivel de vida, éste puede permanecer estancado, mientras aquél aumenta. Crece la riqueza financiera, mas no su distribución.
- c) El tercer y último efecto sistemático del interés en la sociedad es la transferencia continua de riqueza de una gran mayoría a favor de una pequeña minoría, es decir, favorece la concentración de la riqueza y la desigualdad social. Esto es así porque toda la gente paga intereses, tenga o no una deuda, al comprar mercancías los precios de éstas ya incluyen el costo de los intereses que tiene que pagar el dueño del comercio. Quienes tienen varios negocios, captan muchos pagos, quienes no tienen más que su sueldo (o ni eso), sólo transfieren riqueza a los que más tienen al hacer sus compras. Cuando se observan los cambios netos en los ingresos de distintos grupos sociales, con un plazo mayor a diez o veinte años, se observan diferencias entre el 5% de la población de mayores ingresos, con respecto al resto y las desigualdades aumentan mientras menos ingresos tienen las personas.

En pocas palabras: las características del dinero actual lo hacen cada vez menos accesible para quienes ya tienen poco y aumenta las desigualdades sociales. No son características “naturales” porque el dinero es un invento, son las que se le han adjudicado. De manera que, si dichas características son “herencia” de la Era Industrial y ésta, como todo parece indicar, está llegando a su fin dando paso a la Era de la Información, como afirma Rifkin (2002), tal vez habría que considerar en realizar nuevos experimentos monetarios.

⁸ Si yo solicito un crédito al banco para comprar un auto, el banco verifica mi historial crediticio y si nunca antes había solicitado ni pagado algún crédito, no me prestarán dinero –como me sucedió en la realidad– porque no tengo historial: yo no he demostrado que puedo ser “buena competidora” es decir, buena pagadora. En lugar de que sea considerado positivo el vivir con “finanzas sanas” sin deber, ni quitarle a nadie –sin gastar más allá de los propios ingresos–, resulta que el banco sospecha de quienes no han usado créditos y no les presta.

⁹ Pero esto no es absoluto, pues los intereses se mueven a conveniencia de los gobiernos y los dueños del capital, según afirma Lietaer (2005).

3.2. Diferentes tipos de dinero en la actualidad

3.2.1. Dinero plástico

El crédito para el consumo se ha vuelto tan importante, que los bancos han abandonado su actividad original de “[reunir] los saldos de las transacciones de una comunidad para prestarlos a un cierto interés a sus clientes comerciales” (Lietaer, 2005: 66), y han priorizado el negocio de los “servicios financieros”. Las tasas de interés aplicadas a los préstamos que se realizan mediante tarjetas de crédito son muy superiores a los préstamos a empresas o a particulares (a menudo el doble o el triple).

Siendo tan buen negocio para los bancos, las facilidades para entregar tarjetas de crédito son enormes, sin indagar acerca de la solvencia del cliente, sin constatar, por decirlo así, que el dueño de la tarjeta dispondrá de ingresos necesarios para hacer sus pagos.

Los datos reportados por el Banco de México indican que entre noviembre de 2005 y el mismo mes de 2006, el crédito otorgado por los bancos mediante tarjetas se incrementó en 55.17% (de 141,615 millones de pesos a 219,748 millones). En 2006 el uso de la tarjeta de crédito aumentó 50%¹⁰.

En el mismo texto de la cita anterior, se afirma que el Banco de México proporciona los datos siguientes: la cartera vencida en el rubro de tarjetas de crédito alcanzó los 12,132 millones de dólares, la cifra más alta desde el desastre financiero de 1994-1995 y que la tasa de crecimiento de esta deuda es de 172% anual, lo cual es preocupante porque el endeudamiento de las familias fue un fenómeno que precedió la crisis financiera de hace más de una década. Agrega que en un país que tiene un poco más de 40 millones de pobres y un desempleo creciente (del 4%, un punto más que en 1990) la situación de millones de mexicanos es apremiante y se prevé que se agravará por la desaceleración de la economía de Estados Unidos. Finalmente se recomienda, que las instituciones financieras y los grandes almacenes que ofrecen “los plásticos como si se regalaran” deben asumir su responsabilidad –junto con el Banco de México y la Secretaría de Hacienda- debido a que las tasas de intereses que se cobran en México son de las más altas del mundo, casi al nivel de una economía de países desarrollados, cuando la realidad es que el poder adquisitivo de los sueldos de los mexicanos registra caídas que ya no permite siquiera adquirir la canasta básica.

Los factores mencionados se traducen en millones de deudores de la banca, constatándose que “el aumento de las solicitudes de tarjetas de crédito guarda un paralelismo exacto con el aumento de las quiebras comerciales personales” (Lawrence Ausubel, citado por

¹⁰ Editorial del diario *La Jornada*, “Cartera vencida de tarjetas de crédito, riesgo para la economía”, jueves 4 de enero de 2007.

Lietaer, 2005: 69). Se ha dicho que la mayoría de las deudas bancarias actuales son “deudas de hambre” porque muchos de los deudores de tarjetas han acudido al crédito para comprar alimentos, en una situación desesperada por la falta de empleo. Lo que confirma que “las tarjetas de crédito no son el camino hacia el crecimiento futuro del sistema bancario” (Lietaer, 2005: 69).

3.2.2. Dinero electrónico

Desde la invención del billete, que fue el segundo cambio más importante en la historia del dinero (después de la moneda), no hubo ningún otro cambio tan significativo hasta la llegada de las transferencias mediante dinero electrónico, a mediados de los años ochenta, gracias a la innovación tecnológica (Weatherford, 1998). Esto ha otorgado la posibilidad de realizar compras por Internet, así como efectuar pagos de servicios y transferencias entre cuentas de bancos. La nueva tecnología ha convertido a los bancos en “compañías de telecomunicaciones computarizadas”, compitiendo con otros medios por el control de los sistemas electrónicos de dinero. Las consecuencias de esta competencia, son desconocidas aún, pero “los banqueros confiesan estar asustados” (Sholom Rosen, citado por Lietaer, 2005: 82).

3.2.2.1. Mercado de divisas y especulación financiera

El dinero electrónico y el acceso generalizado al Internet favorecieron la actividad de compra/venta de divisas, mercado que ha crecido a una velocidad que no tiene par con ningún otro. Las transacciones puramente especulativas, o sea, aquéllas cuya única finalidad es obtener un beneficio por el cambio del valor de las monedas, ocupan más del 95% del total de las transacciones en divisas, dejando menos del 5% a los cambios relacionados con el comercio internacional (Lietaer, 2005:72). En un día laborable se alcanzan a canjear el equivalente de 1.9 billones de dólares, volúmenes muy superiores a los volúmenes comerciados de todos los mercados de mercancías y de títulos en todo el mundo. Es decir, menos del 5% del dinero que se mueve en el comercio internacional es para efectuar compras reales (*ibid.*).

Si actuara sobre ese mercado una crisis del dólar, podría cobrar la forma de un tsunami financiero que volverá insignificantes [los colapsos financieros] experimentados a lo largo de la historia (Lietaer, 2005: 74).

La señal de alarma la dio la rapidez de los cambios: mientras en 1970 el volumen diario de transacciones de divisas en todo el mundo fluctuaba entre los 10 mil y 20 mil millones de dólares, en 1983 la cifra aumentó a 60 mil millones y en 2004 a 1.9 billones, cifra que equivale

a 150 veces todo el comercio internacional de productos básicos, manufacturados y de servicios en todo el mundo en un día laborable (*ibid.*: 77). Lo alarmante fue descubrir que la mayor parte de este volumen especulativo procede de los departamentos de comercialización de monedas de los propios bancos, comenta Lietaer (1995).

El aumento extraordinario de las especulaciones es explicado por tres cambios sucedidos en las últimas décadas, con efectos acumulativos:

1. la libre fluctuación del dólar, a partir de 1971;
2. la apertura a la desregulación financiera en la década de los ochenta;
3. la paralela computarización del mercado de divisas, funcionando las 24 horas del día.

El mercado mundial de divisas ha restado poder a los gobiernos, pues en cuestión de minutos miles de millones de dólares pueden entrar o salir de un país, si el gobierno de éste se atreviera a cuestionar los dictámenes de tal mercado. “[...] el dinero especulativo (*hot money*) se está convirtiendo en una especie de gobierno mundial fantasma y está erosionando de manera irrecuperable el concepto del poder soberano del Estado nacional”¹¹.

Siempre que se acepta una moneda dentro de una comunidad, se establece en ella un contrato implícito de poder. Cuando los sacerdotes o sacerdotisas estaban en el poder, eran los templos que emitían dinero. Cuando dominaban los reyes, el mismo Aristóteles les atribuyó el “derecho soberano a emitir una moneda”. En la Era Industrial, los Estados nacionales se convirtieron en el paradigma del poder, por lo cual las monedas nacionales adquirieron predominio en forma automática (Lietaer, 2005: 113-114).

¿Querría decir esto que se está perdiendo el poder que se adjudicaba al Estado como emisor de la moneda nacional? Gregory (1977, citado por Maurer, 2006:18) llama “dinero salvaje” a este dinero que, en las últimas tres décadas, ha surgido cada vez más independiente no sólo de los bienes materiales y del trabajo que supuestamente lo respaldan, sino además, del control político.

Una de las consecuencias no previstas de un aumento masivo de la especulación es la volatibilidad de la moneda, la cual mide el cambio de su valor respecto de todas las demás monedas en un periodo dado. Es por ello que hay quienes le llaman a la especulación “el cáncer del sistema monetario” (Weatherford, 1998). México es uno de los países más desprotegidos en este sentido debido a su apertura casi total a los vaivenes financieros (Hewitt, 2007: 93), lo que significa que en cualquier momento todas las reservas de dólares podrían ser

¹¹ “Hot Money” en *Business Week*: 46, 20 de marzo de 1995 (citado por Lietaer, 2005: 93).

retiradas, provocando un colapso financiero y para evitar esto el gobierno no ha tomado medidas.

3.2.3. Dinero en efectivo

A pesar de lo extendido que está el dinero electrónico y en contraste con las cantidades inconcebibles de dinero especulativo, la mayor parte de las transacciones que se realizan en México y tal vez en todo el mundo, son con dinero en efectivo, pues se trata de cantidades mucho menores que las transacciones con tarjeta de crédito (inferiores a 20 dólares, dice Weatherford, 1998: 282). La gente que no tiene acceso al dinero electrónico, sigue usando dinero en efectivo, y éstos son los pobres, la mayoría de la población en el mundo. Lo irónico es que cuando los pobres comenzaron a hacer uso del dinero (al que antes no tenían acceso), fue cuando éste comenzó a cambiar (en la segunda mitad del siglo XX) así que de todos modos están funcionando con una economía de dinero distinto al del resto de la sociedad, a pesar de que había sido ésta la que les impuso el uso del dinero. El dinero efectivo, que cada vez se usa menos, sigue siendo el único al que tienen acceso los pobres, lo cual los vuelve más vulnerables a despojos y a asaltos.

Ahora, hasta se ha vuelto “sospechoso” quien lleva demasiado dinero en los bolsillos, pero no así, quien carga tarjetas de crédito que permiten hacer uso de cantidades mucho mayores de dinero. Frecuentemente, se relaciona a la economía del efectivo con lo ilegal porque “escapa” con más facilidad de los controles del aparato hegemónico, de los impuestos y de las estructuras y normas financieras. Las transacciones de la economía informal, así como los pagos del narcotráfico, suelen ser en moneda corriente. Pero la mayor parte de las transacciones no son tanto un mercado “negro” sino un mercado llamado “gris”, que no opera contra la ley sino simplemente al margen de ella.

El dinero en efectivo se convirtió en patrimonio de la clase baja, no sólo porque los bancos le niegan el crédito y porque manejan cantidades tan pequeñas que no necesitan una cuenta bancaria, sino además, hay razones socio-culturales para que la gente común prefiera no usar los bancos (Conde, 2001). Sin embargo, para los bancos el dinero en efectivo se volvió parte de un sistema mucho más caro de operar que el sistema electrónico, de plástico o de papel, por lo que la liquidez sólo conservó su importancia –en las clases medias y altas- para las pequeñas transacciones y los negocios ilegales (Weatherford, 1998: 282).

Aunque funcionan con dinero distinto al del resto de la sociedad, los pobres siguen siendo parte de la economía, y cuando les pagan algún trabajo con un cheque o con un

depósito, al no tener cuenta bancaria, necesitan acudir a intermediarios. Por eso han surgido en los últimos años establecimientos que aparecen como bancos y cambian cheques, lo mismo que casas de empeño que reciben cheques o bienes y sirven como intermediarios entre el “*ghetto* del efectivo” –como le llama Weatherford a esta gente- y el resto de la sociedad.

La gente de escasos recursos tiene sus formas de obtener el efectivo y lo da en distintas ocasiones como regalo (en bodas y/o cumpleaños) y cuando ahorra, lo hace comprando bienes fácilmente vendibles o empeñables (Villarreal, 2005)¹².

3.2.4. Tarjetas inteligentes

En 1971 empezaron los cajeros automáticos en EEUU, liberando dinero las 24 hrs. del día. Las máquinas expendedoras (que hay ahora en todas partes de las ciudades) no han logrado sustituir a las monedas, porque muchos no tienen acceso a ellas. Si se toma en cuenta el alto porcentaje de transacciones que se realizan en efectivo manejando pequeñas cantidades de dinero, se entenderá por qué hay quienes están buscando formas de sustituir el dinero en efectivo, pesado y arriesgado, por modalidades de dinero más baratas y fáciles de manejar. El gobierno del Distrito Federal utiliza tarjetas inteligentes para distribuir el subsidio económico que otorga a las personas de la tercera edad y antes las utilizó el gobierno federal en el programa de subsidio de la harina de maíz en la CONASUPO (Comisión Nacional de Subsistencias Populares)¹³. El economista José Luis Gutiérrez en la ciudad de Aguascalientes piensa hacer negocio vendiendo “tarjetas inteligentes” a las empresas y al gobierno¹⁴. La “tarjeta inteligente” consiste en una tarjeta de plástico a la que se incorpora un *chip* o microprocesador computacional, al que se le incorpora información, como por ejemplo, una suma autorizada de dinero e, insertándola en una máquina, la suma total de la compra se resta, como lo hacen las tarjetas telefónicas, tan comunes en México para hablar en teléfonos públicos. Las “tarjetas inteligentes” permiten hacer compras sin que sea preciso acceder electrónicamente a los archivos centrales de un banco, donde habitualmente se almacena la información de las tarjetas de crédito para extraer dinero. Los distribuidores de “tarjetas inteligentes” esperan que éstas sustituyan muchos de los pagos rutinarios en efectivo. Además,

¹² Los “ricos del *ghetto*” cargan siempre grandes fajos de dinero que sacan de la bolsa del pantalón cuando se les presenta alguna necesidad, sin medir los riesgos de los asaltos, como pude constatar viendo el comportamiento de algunos indígenas en la ciudad de San Cristóbal Las Casas, en Chiapas. Los ancianos se vuelven muchas veces víctimas de atracos porque los ladrones no sólo saben dónde hay dinero, sino a quién y cómo robarle.

¹³ El proyecto Conasupo del Subsidio a la Harina de Maíz requirió de 44000 tarjetas inteligentes que fueron diseñadas, personalizadas y activadas con software (www.informaticamexicana.com/experiencias.html).

¹⁴ Entrevista JG 14/3/06.

al microchip incorporado a la tarjeta puede agregarse más información que la cantidad de dinero disponible, podría tener otras funciones como la de cliente frecuente en negocios en general, pero también dar descuentos y otros servicios. Gutiérrez piensa incorporar esta idea de las tarjetas inteligentes a “tiendas solidarias” y pagar a los productores su mercancía incorporando la suma de dinero al chip de sus tarjetas.

Así se llegó a la última década del s. XX pagando con efectivo sólo cosas pequeñas (en “la tiendita”, donde, además, se mantiene la relación personalizada) y el resto, con dinero de plástico, que hasta los niños aprenden a usar en centros de diversiones, donde compran crédito que les dan en una tarjeta, la cual deslizan en cada juego, hasta que se agota el crédito y, sin pensarlo más, la tiran a la basura. Cada vez las sumas de transacciones electrónicas es mayor.

Los bancos hacen menos transacciones de sumas mucho mayores que las realizadas en moneda corriente, operando, como se decía antes, como empresas de comunicación. Internet brinda una opción ideal de hacer aquello para lo cual están diseñadas las computadoras –el procesamiento de información-, y el dinero posee cada vez más las características de la información. El control del nuevo efectivo electrónico le da al banco el poder de elaborar dinero por sí mismo. Es importante señalar que el dinero electrónico no ha sido fruto de la exigencia del público, sino que lo han impulsado las empresas que buscan nuevas formas de vender (Rifkin, 2002). Ellas han ideado mecanismos que hacen fácil y más seguro el empleo del dinero por sus clientes. Pero todavía falta que éstos sientan seguridad con el dinero electrónico. La ventaja es que se evitan muchos robos de dinero en efectivo.

Actualmente la mayor cantidad de dinero que circula en el mundo es en forma electrónica. Es un dinero invisible, sólo pasa de una cuenta a otra; se desplaza a altas velocidades sin límites ni fronteras, por lo que, como dice Appadurai (2001: 48), es difícil seguirle la pista ya que, manejado por la disposición del capital global, conforma un paisaje “misterioso y rápido”.

Lo importante ahora es saber quién controlará la creación y distribución del dinero: la sustancia sobre la cual descansa la riqueza de las naciones, el poder de las corporaciones y el éxito de los individuos (Weatherford, 1998: 332).

3.2.5. Cuasi dinero

Una forma de cuasi-dinero son los cupones alimenticios que el gobierno otorga a los grupos vulnerables o algunas empresas completan el sueldo de sus trabajadores con ellos. Las clases

populares se han acostumbrado a este tipo de dinero y lo usan sin dificultad, sabiendo que no es “dinero para todos los fines” sino para comprar despensa y sólo en algunos supermercados.

Recientemente, en la última década del s. XX surgieron nuevas formas de cuasi-dinero: las compañías capitalistas comenzaron a utilizar un tipo de oferta que se puede considerar dinero alternativo, cuando las líneas aéreas iniciaron el sistema de pago con “millas” de vuelo, sin que la sociedad percibiera que estaba usando dinero “no convencional”. Otras formas de dinero alternativo por ejemplo, los “puntos” acumulables para subsiguientes compras en ciertos almacenes; los “vales” de despensa que aceptan en los supermercados y algunos otros que funcionan de manera similar.

3.2.6. Dinero comunitario

Hemos llamado en este trabajo dinero comunitario, local o complementario a las monedas que son creadas, administradas y reguladas por grupos humanos o comunidades para intercambiar bienes y servicios entre sí.

Al inicio de este capítulo, en la definición del dinero, se explicó que lo que otorga valor a éste es la confianza que se deposita en él para obtener un bien a cambio. Este elemento abre la posibilidad real de crear dinero alternativo: si el dinero es un acuerdo de utilizar algo como símbolo de valor para establecer equivalencias y realizar intercambios, ¿cuál es el problema que una comunidad de personas que quieren intercambiar entre sí tenga su propio símbolo de valor?

Los impulsores de la Economía Solidaria respaldan y promueven el dinero comunitario como una posibilidad de devolverle valor al trabajo, a la relación humana que se establece con el intercambio y al valor de uso de los productos elaborados. El reto no es sencillo, pues, al igual que cuando se inició la emisión de billetes y el sistema métrico “[...] obligó a la gente a pensar de un modo nuevo, en números y sus equivalencias” (Weatherford 1998: 67), el dinero comunitario también está obligando a las personas a pensar de una manera distinta a lo que por décadas han aprendido, es decir, se está llevando al consciente algo que por mucho tiempo había permanecido en el inconsciente de las personas: que el dinero es sólo un símbolo de valor.

Las monedas locales o “comunitarias” –disponibles para aquéllos que quieran participar en un grupo de “multi-trueque”, podrían –a decir de sus promotores- reactivar mercados solidarios locales, donde las comunidades reconozcan su propia moneda y confíen en ella, lo que significa que confían unos en los otros y actúan en beneficio común. Se propone suplantarse

un dinero que provoca la transferencia de valores de la población con escasos recursos a la de mayores recursos, por otro dinero no escaso, que respalde los valores materiales y no materiales en los que la gente cree y aprecia.

Se le llama dinero “complementario” porque este tipo de dinero se utiliza sólo dentro del grupo, pero fuera de él las personas continúan usando dinero convencional. El número de comunidades que utilizan este medio de intercambio va en aumento, según diversas fuentes, como Lietaer (2005) y Primavera (2003). Se amplía la información sobre este tipo de dinero en los siguientes capítulos.

4. Funciones del dinero

Aunque no todos los autores revisados mencionan las mismas funciones del dinero, sí hay coincidencia en varias de estas funciones y también en el hecho de que ninguno de ellos indica que una de sus funciones sea “representar” al oro, como vulgarmente se cree, a pesar de que – como ya se vio- esto dejó de ser así hace varias décadas. La mayoría de los autores coinciden en que son tres las funciones del dinero: medio de intercambio, método de pago y estándar de valor (Marx, 1978 y Polanyi, 1976, entre otros), pero otros autores mencionan cuatro ó cinco, “dependiendo de a quién se pregunte”, dice Maurer (2006: 21). Crump (1981: 11) atribuye al dinero cinco funciones: “como medio de pago, estándar de valor, medida de contabilidad, medio de intercambio y de almacenamiento de riqueza” (citado por Long y Villarreal, 2004: 30).

4.1. Medida de los valores

Marx (1978 [1867]) habla de tres funciones del dinero: como medida de valor, como medio de intercambio y como material de atesoramiento, y desglosa cada una de ellas. A continuación se presenta el análisis que Marx realizó sobre el dinero ya que ha sido la base de innumerables estudios acerca de este tema¹⁵.

- a) Como medida general de valores, durante muchas décadas, el dinero midió la cantidad de trabajo social humano para producir una mercancía. Todas las mercancías se medían en relación al oro, el cual para convertirse en “la medida de valor universal” debió de ser una

¹⁵ Se cita el capítulo 3, del libro primero de *El Capital*, edición de 1978, editorial Siglo XXI, México.

mercancía que todos apreciaran, pero para comenzar a ser la medida de valor universal, dejó de ser mercancía y se convirtió en equivalente de todas las demás mercancías¹⁶.

- b) El dinero es también el medio de intercambio-circulación (y de acumulación), es un patrón de medida de precios: el precio es la denominación dineraria del trabajo objetivado en la mercancía, explica Marx. El valor de una mercancía era medido por el promedio del trabajo socialmente necesario por no haber normas para fijar de otro modo el valor. Siendo una medición cuantitativa no mide el valor cualitativo, dice Marx. Según la Teoría clásica, el precio también se fija al llegar al mercado, con la demanda y la cantidad de oferta.

4.2. Medio de circulación

- a) La metamorfosis de las mercancías: La mercancía tiene un valor de uso para el productor, cuando decide venderla es porque ya no tiene este valor para él (tal vez porque ya tiene en exceso, excedentes) y se convierte en valor de cambio. Acude al mercado para intercambiar su mercancía por dinero y obtener con éste otra mercancía. Marx representa esta metamorfosis con la fórmula $M \rightarrow D \rightarrow M'$, teniendo al D como intermediario o como mercancía dineraria. Palerm (1980) sugiere distinguir a la primera M de la segunda marcando con una tilde a esta última (M') para que se vea claramente que son dos momentos distintos en el proceso, quedando de la siguiente manera: $M - D - M'$.

La “primera metamorfosis”, dice Marx es cuando el productor de una mercancía se convierte en vendedor de ésta a cambio de dinero. La “segunda metamorfosis” es cuando se convierte en comprador, poseedor de dinero, que lo da a cambio de otra mercancía. Este proceso es el metabolismo social, la “circulación mercantil”.

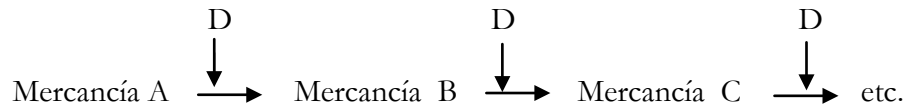
Así pues no hay “compradores” por un lado y “vendedores” por otro. Las mismas personas desempeñan ambos papeles. En la ideología capitalista, dice Marx, se les divide para fetichizarlos¹⁷, pero en la realidad no puede ser así. Es una cadena inagotable: El productor ‘A’ vende a ‘B’ para poder comprar a ‘C’ y éste necesita vender para comprar a ‘D’...

Toda venta es compra a la vez y viceversa. El dinero permite que en la circulación se derriben las barreras espacio-temporales e individuales, pues no tiene que ser enseguida la adquisición de un bien, después de haber vendido el propio. Permite aplazar la compra. Por eso se dice que el dinero es “confianza” en el sentido de que quien lo recibe a cambio de un bien, confía en que podrá adquirir un bien con ese dinero.

¹⁶ Esta información fue publicada por primera vez en 1867, en *El Capital* y, si bien ya no tiene vigencia, se ha optado por dejarla para comprender la evolución del pensamiento respecto al dinero.

¹⁷ Se hablará del fetichismo, como Marx lo entiende, al final de este capítulo.

b) El curso del dinero



El hecho de que el dinero sea el mediador en todas estas transacciones, o intercambios, hace aparecer a la circulación de mercancías como “movimiento de dinero”, pero éste no es más que el valor de las mercancías que se ha vuelto “autónomo”. No se mueve el dinero sino las mercancías.

Si hay mucho dinero en el mercado, los precios de las mercancías suben (inflación), si hay poco, bajan (deflación). La suma de los precios de todas las mercancías determina la masa de dinero en circulación y los precios de las mercancías dependen de los precios de unas cuantas (en el caso de México, oro, petróleo, maíz).

La velocidad de los intercambios también es importante para saber cuánto dinero hay circulando: no es igual que la mercancía ‘A’ llegue a venderse al comprador ‘E’ en dos horas que en dos semanas. Por lo tanto:

$$\left. \begin{array}{l} \text{Suma de precios de mercancías} \\ + \\ \text{Número de recorridos de la moneda} \\ \text{(velocidad)} \end{array} \right\} = \text{masa de dinero que funciona como circulante}^{18}$$

Marx señala que hay pobreza cuando se paraliza el mercado y esto sucede cuando:

1. hay mucha oferta (se satura y ya no se puede vender)
2. no se exporta o se exporta muy poco
3. la gente prefiere ahorrar y no gasta porque hay inseguridad

¿Cómo se puede solucionar esto? provocando que las mercancías pasen de mano en mano, dice Marx, difícil si no se tiene dinero. (En parte, para eso la Economía Solidaria propone el dinero “comunitario”¹⁹).

c) La moneda, el signo de valor.

El medio de circulación es el dinero y éste es el símbolo de valor que sustituye al oro (mercancía que tiene valor reconocido por todo el mundo). Pero ya no importa que las monedas no contengan oro o plata, pues pueden sustituirse por otro material, dado que sólo son un símbolo para que circulen las mercancías con mayor rapidez. Por eso se inventó el papel moneda. Marx pensaba que los billetes debían someterse a la “ley de circulación” que

¹⁸ Volveremos a lo que Marx llama “Economía del tiempo” al tocar el tema de valor, más adelante.

¹⁹ Se hablará del dinero “comunitario” y los mercados solidarios con detenimiento en los siguientes capítulos.

dictaba que no deben imprimirse más billetes que la cantidad de oro de la que disponía cada país y así fue por décadas, hasta que dejó de haber reservas de oro suficientes para respaldar todo el dinero que circulaba (Bretton Woods en 1944). En el tiempo de Marx, el papel moneda representaba oro, el billete era signo dinerario y signo de valor sólo en cuanto representaba cantidades en oro. Sin embargo, el mismo Marx afirma que el billete sólo requiere tener “vigencia socialmente objetiva”, o sea, ser reconocido por una comunidad dentro de ciertas fronteras. De ahí que pueda estar “desligado de su sustancia metálica”. Como veremos, esta última idea también proporciona respaldo al dinero comunitario.

4.3. El dinero para atesorar y para aplazar pagos

El atesoramiento sobreviene cuando el proceso de circulación de mercancías (M–D–M–D...) se interrumpe porque alguien se queda con dinero para guardarlo (atesorar) y éste, de ser un medio de cambio, se convierte en un fin en sí mismo. Entonces el dinero “se petrifica, es fetichizado”. Marx afirma que esto era más común en lugares donde todos producen para la subsistencia y hay poco por qué intercambiar la mercancía que se posee.

Al desarrollarse la circulación mercantil, habiendo más mercancías en oferta, aumentó el deseo de adquirir, de tal manera que quien tenía algo extra, buscaba venderlo para adquirir dinero y poder comprar otra cosa. Esto provocó más “laboriosidad” en la sociedad y la gente empezó a ahorrar para tener más y más dinero. Marx define al ahorro como un sacrificio actual para tener un bien a futuro, y satiriza diciendo que igual que en la religión, la gente se sacrifica hoy por un bien a futuro, por eso, también el dinero es un ídolo, un fetiche.

Cuando el dinero suple a la mercancía tanto en intercambios como en el pago de los impuestos, el pueblo se empobrece, dice Marx, pues necesita un medio o símbolo de valor que no tiene (dinero). Polanyi (2000) también explica cómo muchas aldeas campesinas de Europa que eran autónomas y autosuficientes, pagaban impuestos en especie y si bien vivían modestamente, no les faltaba nada necesario. Al establecerse los estados-nación, comenzaron a cobrarles impuestos, pero ya no como antes, sino con dinero, lo cual los obligó a buscar formas de obtenerlo y eso las llevó a la ruina.

El dinero también sirve como un medio de pago aplazado. Cuando se contraen deudas se ofrece un pago a futuro, es decir, primero es el goce, el consumo de la mercancía y luego el pago; es lo contrario del ahorro, pero también provoca la idea falsa de que el dinero es autónomo y que hay que conseguirlo a como dé lugar y cuando sólo se tiene la propia fuerza de trabajo, se ofrece ésta a otros, para obtener el dinero.

4.4. Dinero y capital

El mercantilismo incrementó el deseo de ganancias y los dueños de talleres y pequeñas fábricas exigieron más trabajo a los obreros para que aumentaran la producción de mercancías. Se desarrolló la tecnología en los procesos productivos, propiciando la revolución industrial que facilitó la producción en masa: requisito indispensable para la posterior expansión capitalista. Muchos trabajadores comenzaron a ser despedidos, al ser suplantados por las máquinas, lo que dio pie a la destrucción de éstas, como una forma de protesta que abriría los ojos de la sociedad ante los grandes cambios que se estaban gestando. Entonces, paralela a la revolución industrial, se produjo una revolución en el pensamiento. En este contexto surgen los escritos de Marx y Smith para tratar de explicar la lógica del sistema capitalista en ciernes y lo que crea el valor de las mercancías.

En su “Prefacio a la Contribución a la Crítica de la Economía Política” (1859)²⁰, Marx explica que el proceso de producción capitalista se completa con cuatro fases: la producción misma de mercancías, la circulación de éstas en la sociedad, el cambio de unas por otras (o por dinero) y el consumo. El consumo, a su vez, ‘produce’ al ser humano, cuando éste se alimenta y repone las energías perdidas, también ‘se reproduce’ y así, la clase obrera puede seguir produciendo mercancías generación tras generación. Por eso el consumo y la producción se identifican.

Marx explica que las mercancías producidas sólo se traducen en riqueza cuando se venden y el dueño de éstas recupera su inversión; por lo tanto es en la circulación donde su valor se cristaliza en dinero. Después, cuando éstas se consumen, la sociedad demanda más mercancías y estimula la producción, iniciando un nuevo ciclo. En este incesante movimiento económico el móvil principal es la ganancia de dinero, en la economía capitalista.

Aunque en apariencia el dinero es siempre el mismo, en realidad no lo es. Una cosa es el dinero, en cuanto dinero, y otra es el dinero en cuanto capital; ambos se distinguen por su diferente forma de circulación. El dinero que se usa para intercambiar, es decir, para la circulación simple de mercancías, no se guarda, ni se acumula, a diferencia del dinero, en cuanto capital, que se busca acumular y aumentar.

En el primer caso, con la fórmula M–D–M, Marx explica el proceso las mercancías que son intercambiadas por dinero y con éste se compran otras mercancías. El dinero aquí es simple medio de circulación (Marx, 1978: 129 y ss); sirve como medio de apropiación de valores de uso, o sea, para la satisfacción de necesidades; no aumenta ni disminuye el valor. Si

²⁰ En este trabajo se cita la edición de 1977, publicada por los Cuadernos del Pasado y Presente, México.

se intercambia mercancía por mercancía con igual valor de cambio, nadie extrae más valor de la circulación del que arroja a ella. Puede realizarse incluso sin D, es decir es igual a: M-M. No hay creación de plusvalía y no se genera más que valor de uso.

En el proceso de M-D-M' (siguiendo la propuesta de Palerm, 1980), cuando una mercancía es comprada para su uso, sale de la esfera de la circulación y entra al mundo del consumo, pero el dinero entregado a cambio de esa mercancía no desaparece ni se fuga del circuito, sirve para comprar más mercancías. Marx señala que en M-D-M' hay igualdad y donde hay igualdad no hay fuente de enriquecimiento; es intercambio entre equivalentes. Es algo similar definición de 'reciprocidad' de Polanyi (1976), que se expone en otro momento.

En el caso de la acumulación, la fórmula D-M-D' expresa que el dinero se utiliza para la producción o para la compra de mercancías que se venden más caras, y se obtiene más dinero del que se invirtió. El dinero aquí es valorado en sí mismo, no como *medio* (de cambio) sino como *fin*, cobra vida²¹; puede convertirse en capital comercial o industrial, pero siempre para crear más dinero. Aquí también Palerm (1980) propone diferenciar la primera D (dinero) de la segunda D' (capital).

“La circulación de mercancías constituye el punto de partida del capital”, dice Marx (1978: 179). El dinero como un fin en sí mismo es capital, y quien realiza el movimiento D-M-D, el poseedor del dinero, se convierte en capitalista “permanente sujeto de apropiación del valor creciente” (Marx, 1978: 182).

El intercambio de valores de uso nunca debe considerarse como objetivo del capitalista. Tampoco la ganancia aislada [el provecho obtenido en una transacción] sino el movimiento infatigable de la obtención de ganancias (Marx, 1978: 187)

Si todos los individuos de una sociedad fueran vendedores/compradores, al elevar el precio de las mercancías, no cambiaría la posibilidad de todos de adquirir y no se elevaría el valor (si se elevan los precios de los bienes de consumo general un 10%, por ejemplo, todos cobrarían 10% más y pagarían 10% más, de modo que se quedarían igual); lo mismo sucedería si bajan los precios. Pero en la realidad no todos son productores: hay unos que sólo compran y su negocio es comprar y vender más caro: los comerciantes; otros que ganan dinero de servicios que prestan y son consumidores de mercancías con precios inflados. “El plusvalor funciona defraudando al productor y al consumidor”, dice Marx (*ibid.*).

²¹ Por eso dice Marx que se fetichiza, porque pareciera cobrar vida y volverse autónomo.

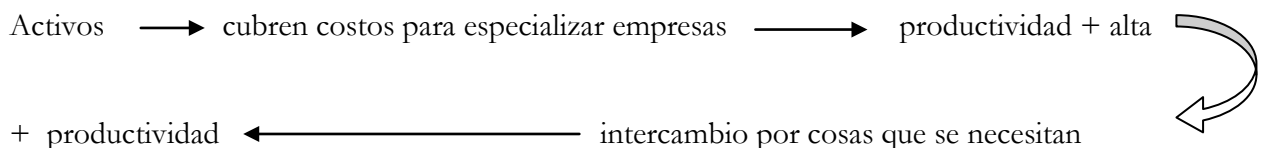
4.4.1. Plusvalía

El sistema capitalista es el único capaz de convertir al trabajo en una mercancía (Polanyi, 2000) y esta mercancía es la única que crea plusvalía, otra fuente de obtención de capital en la producción, cuando se paga al trabajador menos de lo que produjo, explica Marx. Su venta requiere de trabajadores libres, desposeídos de medios de producción, que no sean productores de mercancías propias: es decir, que sólo cuenten con su fuerza de trabajo y esté disponible para la producción de mercancías, que entrega al dueño de los medios de producción para su venta. Para Marx, la clave del enriquecimiento en el sistema capitalista no sólo se funda en la inmensa producción y acumulación de mercancías, pues éstas tienen un potencial que se explota en su venta en el Mercado, como se dijo más arriba, sino en la plusvalía, en el trabajo no pagado.

En el trabajo asalariado, el productor vende su fuerza de trabajo por adelantado, le pagan después y recibe menos riqueza de la que produjo. Esta diferencia se conoce como ‘plusvalía’ y en ella reside la ganancia del dueño de la empresa. Esto no se nota porque la mercancía es separada de él en su venta “es fetichizada”, dice Marx, para obtener plusvalor.

4.4.2. Otras visiones del capital

Tanto Karl Marx como Adam Smith vieron al capital como el motor de la economía de Mercado, pero de manera distinta: para el primero, la acumulación de capital se realiza por medio del trabajo no pagado y por comprar barato y vender caro; para Smith, la fuente de “la riqueza de las naciones” estribaba en la especialización económica, que permite el incremento de la productividad. El capital hace posible la especialización y lo define como “los activos acumulados para propósitos productivos”; por tanto, la división del trabajo y el subsiguiente intercambio de productos en el mercado es lo que enriquece a las naciones, según Smith.



La aparición de la obra de Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones* (en 1776) fundó la nueva ciencia de la Economía, al tratar a la riqueza material como un campo de estudio diferente, afirma Polanyi (2000). Para Smith, la riqueza de las naciones se derivaba del estado en que se encontraba el país en general, así como del equilibrio de poderes y la política del gobierno ya

fuera a favor del campo o de la ciudad, es decir, la agricultura o la industria; la naturaleza jugaba un papel secundario, comparado con la habilidad de la mano de obra para hacer producir la tierra y la proporción entre miembros útiles y ociosos de la sociedad.

En tiempos contemporáneos, surge la polémica obra de Hernando de Soto, *Los Misterios del Capital* (2001), donde define al capital como “la fuerza que eleva la productividad del trabajo y que crea la riqueza de las naciones. El capital es la savia del sistema capitalista, el cimiento del progreso [...]” (2001: 31). La importancia de De Soto en esta investigación radica en su propuesta de dejar de ver al capital como dinero y, pese a que no se comparte su visión en este trabajo –como se expondrá enseguida-, sí se está de acuerdo con la proposición de que, aunque el dinero es una de las muchas formas de capital, no es lo que origina la producción adicional. El capital es el valor de la materia (el ‘activo’) puesto a trabajar. La confusión de creer que el dinero es el capital mismo nace de que en la actualidad todo se mide con dinero: en los negocios modernos el valor del capital se expresa en términos monetarios, lo cual es útil para saber cuánto se tiene, pero no para fijar lo que se puede ganar de un activo para convertirlo en capital.

De Soto explica que la palabra ‘capital’ viene de “cabeza”, del latín medieval en que tal palabra se utilizaba como significado de “cabeza de vacuno o algún otro ganado” y esto permite entender que el capital no sólo es la dimensión física de los activos (por ejemplo, el ganado o una casa o un terreno) sino el potencial que tiene para generar excedentes.

La propuesta de De Soto es que los bienes que poseen los “pobres” del Tercer Mundo en propiedades como casas y terrenos, dejen de estar como “capital muerto” y se pongan a trabajar como ‘activos’ mediante su registro en sistemas formales de propiedad de cada país, para que –mediante la posesión de un título- puedan ser rentados, vendidos, o simplemente, para darlos en garantía para conseguir préstamos e iniciar negocios. En pocas palabras, que puedan intercambiarse en los mercados de mercancías en forma de acciones. Desde su punto de vista parece absurdo seguir siendo ‘pobre’ cuando se tiene un bien inmueble. Pero él no considera los elementos culturales, los cuales otorgan otra perspectiva, dejando de ser tan simple su propuesta como la presenta.

De Soto ignora los aspectos sociales y los rasgos culturales, étnicos e idiosincrásicos, al afirmar que a todos sin excepción beneficiará la propiedad legal porque supuestamente proveerá un cimiento económico común a partir del cual los pueblos podrán dialogar; considera que la propiedad legal es la solución universal. En contraste, algunos antropólogos que han estudiado el fenómeno económico desde otros puntos de vista, encuentran que tanto

el elemento de la cultura, como otros desestimados por la Economía Neoclásica son muy importantes para entender el fenómeno del capital, por ejemplo, Villarreal (2005: 7) afirma que:

[...] el hecho de no estar ventajosamente vinculados con los mercados financieros o de mercancías **tiene menos que ver** con la falta de documentos legales para demostrar propiedad legítima, que con **restricciones sociales** cimentadas en los procesos de capitalización [...] El capital no es sino estimado de riqueza y conjetura de ganancia.

Después de todo, lo importante en esta investigación no es cómo hacer “crecer el capital”, sino entender cómo la gente hace valer los recursos sociales y simbólicos, para incrementar el valor de recursos que para ella ‘valen’, aunque para los economistas no tengan valor. Volveremos al tema del valor en el siguiente capítulo.

5. Dinero y sistemas monetarios

Al analizar la historia del dinero en este capítulo, se expuso que éste es una construcción cultural y que no importa si se trata de cosas útiles, metales preciosos o papeles con firmas, cuando es aceptado como símbolo de valor por una comunidad de personas, ya sea ésta pequeña o toda una nación, puede cumplir con las funciones del dinero en general, como facilitar los intercambios, servir como medida de valor y medio de acumulación.

La historia del dinero conduce hasta la etapa actual en la que éste no sólo está cumpliendo con más funciones de las que le son propias –pues se ha convertido en medio para que especuladores se enriquezcan y personas de escasos ingresos se empobrezcan (con deudas impagables). Lo más grave es que el dinero bancario favorece el crecimiento de la desigualdad, siendo esta característica intrínseca a él porque, aún cuando se crea “de la nada”, se cobran intereses por su uso y la transferencia de valores por este conducto –de las clases medias y bajas a las clases de mayores recursos-, aumenta exponencialmente.

Un dinero con tales características está llevando al aumento del empobrecimiento y difícilmente podrá sostenerse por sí mismo si los ciudadanos no le otorgan ese poder: si la mayoría de los ciudadanos tienen cada vez menos acceso a él, ¿cómo se sostendrá? Se dijo que las especulaciones por medios electrónicos –que están al alcance de cualquiera- minan el poder de los gobiernos sobre el control del dinero y si este control está disminuyendo, no es de sorprender que surjan monedas no nacionales en diferentes lugares, afirma Lietaer (2005: 114).

En la era del dinero electrónico aún no está claro quién controlará la creación y distribución del dinero. “Lo cierto es que el dinero del futuro vendrá en muchos tamaños y formas que dependerán bastante menos del país de origen como de la clase y el tipo de persona

que los emplee” (Weatherford, 1998: 332). De ahí que la idea del dinero alternativo tenga cada vez más motivos a su favor. Si el dinero en efectivo logra tener mayor autonomía y flexibilidad ¿por qué no otro tipo de dinero cuyo respaldo sea el trabajo y la confianza del pueblo?

Existen muchas resistencias a este cambio, porque ante lo desconocido hay miedo y desconfianza. El problema principal radica en que lo que Polanyi llamó “dinero simbólico” (billetes), en general es tomado como “dinero en especie” (el oro), es decir, la gente considera que los billetes son la riqueza misma, no un símbolo de ésta. De ahí la gran dificultad para que quieran utilizar otro símbolo de valor. Cuando se entiende que el dinero convencional es sólo autoridad, comienza a darse un cambio en la consideración del dinero comunitario y del mismo dinero convencional. Es posible que con tiempo la gente se vaya acostumbrando al uso de monedas locales, como en otros tiempos la sociedad aceptó las monedas, los billetes, las tarjetas de crédito y ahora las transacciones por Internet. La prueba está en que el número de monedas comunitarias va a la alza.

Finalmente, si lo que facilita el dinero comunitario es la circulación de las mercancías, que es la fuente de riqueza de una sociedad que trabaja y si éste es controlado y avalado por comunidades de personas, es de esperar que éstas tendrán más poder económico, social y político. En los capítulos siguientes se analizarán estas posibilidades.

CAPÍTULO 2:

DEL PRECIO AL APRECIO. EXPERIENCIAS DE TRUEQUE Y EL VALOR

*... el intercambio es un rasgo universal de la vida social humana y, de acuerdo con algunos teóricos, una característica que se halla en el núcleo de dicha vida,
Kopytoff*

Hace un siglo y medio Marx explicaba que una comunidad se empobrece cuando no circula lo que produce. El dinero no sería entonces lo que la enriquece, sino la circulación de mercancías. En México y muchos otros países se está presentando una falta de circulación de mercancías y se está agravando porque el dinero se ha vuelto aún más escaso para una buena parte de la población en el contexto de las crisis económica, energética y alimenticia, con gran desempleo. La propuesta del dinero comunitario es activar un mercado solidario con nuevas leyes, volver a las funciones primarias del dinero, principalmente la del intercambio y deshacerse de los vicios del dinero capitalista, tales como: escasez, atesoramiento, deudas, intereses, especulación, individualismo –revisados en el capítulo anterior-, funciones que aumentan la desigualdad social. Por estos motivos, entre otros, se ha vislumbrado la necesidad de suplir el dinero actual, a nivel local, por otros que cumplan con la función de facilitar los intercambios, para favorecer sociedades más equitativas e igualitarias, a decir de los impulsores de estas monedas (Lietaer, 2005; Lopezllera, 2005 y otros), pues además de facilitar intercambios de bienes tangibles, las monedas comunitarias favorecen el intercambio de bienes intangibles como el reconocimiento, la hospitalidad y las relaciones sociales. Estos bienes son reconocidos y valorados, no por su precio, sino por el aprecio que las personas le otorgan.

Mi primer acercamiento con la realidad del ‘valor de la relación’ fue en diciembre de 2003, cuando tuve la oportunidad de participar en un ejercicio de intercambios sin uso de dinero. Este ejercicio tenía un fin didáctico, para los asistentes al Segundo Encuentro Nacional de Economía Solidaria ¿Para qué realizar ejercicios de este tipo? Quienes impulsan el uso de dinero comunitario en la Economía solidaria, propician la realización de trueques y el uso de

dinero alternativo en ferias con la finalidad de que la gente se familiarice con formas de intercambio en las que no intervenga el dinero convencional; ellos han observado que a muchas personas se les dificulta realizar intercambios sin dejar de pensar en términos de moneda convencional. Con estos ejercicios se comprueba que sí es posible adquirir bienes o servicios sin “tener dinero en la cartera”.

Los promotores del dinero comunitario le atribuyen diversas ventajas, que por el momento se resumen en dos:

1. favorecen que las personas que trabajan reciban una remuneración aunque no tengan un empleo¹; con ello se promueve la creación de mercados solidarios, donde se compran productos y servicios unos a otros;
2. promueve la reciprocidad, misma que permite crear relaciones sociales entre iguales, factor contribuye a la articulación de grupos solidarios (Lietaer, 2005; Lopezllera, 2002; Mance 2000)².

El mercado³ favorece la regeneración del tejido social porque las transacciones se realizan cara a cara y ello recrea las relaciones sociales (Lévi-Strauss, 1983). Existen, además, otras razones de orden político ligadas al intercambio que omite el uso de dinero, como por ejemplo la autonomía respecto al símbolo por excelencia del sistema capitalista: el dinero (Mance, 2006). Ello puede favorecer la formación de una sociedad con valores diferentes a los del sistema hegemónico, como por ejemplo, reconocer el valor del trabajo sin que éste tenga que tasar su precio en pesos; asimismo se subraya la dignidad de aquéllos que trabajan “por cuenta propia” y que, aún teniendo la capacidad de generar sus propios ingresos, se les ha estigmatizado por no tener un empleo formal, designando a sus actividades como “economía informal” –es decir, al margen de la ley- y criticado en los medios como “competencia desleal” con la llamada “economía formal”.

Por estas razones se propician mercados solidarios haciendo uso de monedas comunitarias. Pero el uso de éstas no es sencillo, se requiere comprensión de ciertas reglas y capacitación en su uso. De ahí que se realicen ensayos o ejercicios de entrenamiento como los intercambios sin uso de dinero. La práctica del trueque facilita el uso del dinero comunitario

¹ La diferencia entre empleo y trabajo es que el primero se realiza para obtener a cambio un pago en dinero; el segundo, es algo que se realiza “por el placer que se extrae de él o la pasión que se expresa en esa actividad” (Lietaer, 2005: 232). La idea es que, con estas monedas, las personas que no tienen un empleo (o incluso también quienes lo tienen) al hacer lo que les gusta y saben hacer bien, obtengan una remuneración social como el pago en moneda complementaria que les permita hacer intercambios.

² Se volverá sobre este tema y ampliará al final de este capítulo.

³ Cuando se escribe ‘mercado’ con minúscula, se refiere a éste como *locus* (como le llama Polanyi, 1976).

porque constituye un primer paso de apertura a “otra forma” de adquirir algo que no sea ni comprando, ni robando⁴.

En este capítulo se presentarán dos experiencias de intercambios con trueque, que se insertan en el contexto de la Economía solidaria, entre cuyas propuestas se presentan formas alternativas de intercambio. Con ello se pretende una distribución de los recursos más equitativa que en el sistema capitalista y que la gente tenga acceso a los bienes y servicios para satisfacer sus necesidades.

El trueque y las monedas comunitarias, están íntimamente ligados, aunque puedan aparecer como contrapuestos, ya que –como se ha dicho-, el dinero es confianza: cuando se recibe un billete a cambio de un bien y un servicio, se tiene “confianza” en que éste podrá ser cambiado más tarde por otro bien; mientras que el trueque es un intercambio simultáneo, no requiere de la intermediación de dinero, ni –por tanto- de crédito. Sin embargo, esto no es tan exacto, pues, como se verá en los casos que se presentan a continuación, a veces el trueque llega a implicar más confianza y crédito que el dinero y éste no siempre se basa en la confianza, ni llega a ser un símbolo útil para intercambiar.

1. Experiencias de trueque

Cuando recibí la invitación al Segundo Encuentro Nacional de Economía Solidaria⁵, me llamó la atención que entre la información que se proporcionaba del lugar, el costo, etc., se pedía a los asistentes llevar sus productos para participar en un ejercicio de intercambio. Como no soy productora de mercancías y sí quería participar en ese intercambio, llevé artesanías textiles de Chiapas, estado donde residía. Eran artesanías realizadas por mujeres que trabajan en cooperativa: compran hilos para todas, cada una teje en su casa y venden la producción en un local que comparten en la ciudad de San Cristóbal. Además de tener contacto con ellas, sabía lo difícil que resulta la venta de sus productos. Así que decidí llevar artesanías para intercambiar: dos morrales, varias blusas bordadas, pulseras y cinturones.

El Encuentro se llevó a cabo Parangaricutiro, Michoacán, en diciembre de 2003, en un centro eco-turístico de bienes comunales, administrado por una cooperativa de campesinos e indígenas, en medio de un magnífico bosque. Además del centro eco-turístico, esta cooperativa tiene una fábrica de muebles de madera, que se encuentra en otro lugar. Al Encuentro

⁴ El don no es una ‘adquisición’, sino algo que se recibe, acaso sin buscarlo o en todo caso se propicia, pero no se adquiere un don.

⁵ En ese tiempo tenía poca información acerca de esta propuesta de una parte de la sociedad civil.

asistieron representantes de alrededor de 50 organizaciones de la sociedad civil, entre ellos campesinos michoacanos productores de aguacate, miembros de cooperativas de comercialización y exportación de esta fruta; también de Michoacán, asistió un grupo de purépechas representantes del tianguis del trueque, del que se hablará más adelante.

Se informó a los asistentes que se realizaría el ejercicio de trueque de los productos al final del Encuentro, y se anunció que éste se llevaría a cabo en la plaza pública del poblado más cercano, llamado San Juan Nuevo, pues los cooperativistas productores de aguacate que habían asistido al Encuentro, querían regalar la preciada fruta a los asistentes del Encuentro, pero la tenían en el pueblo. Los organizadores indicaron a los productores del aguacate que se trataba de un ensayo para aprender a hacer trueques, que por favor no regalaran los aguacates, sino que los trocaran por otra cosa, pues uno de los objetivos de los Encuentros de Economía Solidaria era poner en práctica las propuestas que se hacen y, en este caso, era importante aprender a intercambiar sin hacer uso del dinero.

1.1. Todo a cambio de aguacates

Al llegar a la plaza central de San Juan Nuevo, ya estaban ahí varios campesinos con *huacales* llenos de aguacates: los habían acomodado en el suelo, en una larga fila a un costado de la plaza central del pueblo. Los asistentes del encuentro, llegamos en un camión y en coches particulares. Varios, en cuanto vieron los aguacates, sacaron sus mercancías para iniciar el trueque. Había quienes llevaban tinturas y jarabes de hierbas medicinales de Tlaxcala; una mujer trajo de Oaxaca jamaica orgánica y artesanía textil; otros, de Chiapas, café orgánico; mujeres de varios lugares de la república llevaban conservas (mermeladas, frutas en almíbar y verdura en vinagre); también de la organización PDP llevaron folletos que han realizado durante años, por ejemplo, sobre digito-puntura, hortaliza familiar, cómo hacer “composta” y otros temas diversos, así como varios ejemplares de publicaciones.

Algunos de los que llevaban mayor cantidad de productos trataban de acomodar su puesto en las bancas del jardín público, otros preferían deambular mostrando lo poco que llevaban y mirando los productos de los demás.

Sabiendo que se trataba de hacer trueque, los participantes de este ‘tianguis’ comenzaron a intentar fijar equivalencias de común acuerdo para hacer intercambios convenientes a las dos partes. Invariablemente surgía la pregunta: “¿cuánto cuesta...?”, para que, estableciendo el valor en pesos, se pudiera saber la equivalencia de lo que llevaban ambas partes. Parecía imposible prescindir de los pesos para conocer el valor de los productos. Los

intercambios entre los participantes del encuentro fluían muy despacio y los que no habían llevado nada, no veían la manera de participar.

Por otro lado, los aguacateros, deseosos de regalar su producción, acataron lo que se les pidió –de no cederlo sin recibir algo a cambio–, pero casi casi lo regalaban porque ante la oferta de cualquier producto, ellos la aceptaban y daban un *huacal* de aguacates a cambio, es decir, ellos no se detenían a considerar la utilidad o el uso de lo que les ofrecían, ni mucho menos su precio, lo que querían era ‘dar’ sus aguacates y aceptaban con gusto casi sin mirar lo que fuera, por un *huacal* de aguacates, independientemente de cualquier equivalencia. Cuando los asistentes al tianguis vieron esto y habiendo tal abundancia de aguacates, perdieron el interés por otros productos y se volcaron a donde estaban los aguacateros. Pronto todos querían intercambiar con ellos, pues no sólo aceptaban cualquier cosa sin condición, sino que daban a cambio mucho más de lo que recibían. Entonces, quienes no llevaban productos con qué intercambiar, conseguían algo prestado (de quienes sí llevaban productos para el intercambio) y se dirigían con los aguacateros, quienes les daban a cambio un *huacal* entero. Entonces, ellos “pagaban” el préstamo recibido con algunos aguacates. El caso fue que llegó un momento en el que sólo había personas paradas frente a los *huacales* dispuestas a hacer “trueque” con los aguacateros.

Cuando el trueque de “todo a cambio de aguacates” estaba en su apogeo, observé a uno de los organizadores del Encuentro, sentado en una banca del parque, muy tranquilo, mirando la escena pero sin participar. Le pregunté por qué no participaba. Me explicó que lo que estaba sucediendo no era lo que se pretendía, pero tampoco se podía impedir a quien quería hacer un don, que lo hiciera. De modo que la oportunidad de aprender a hacer trueque, en esa ocasión, parecía haberse malogrado.

Después llegaron todavía más cajas de aguacates de parte del presidente municipal, quien estaba muy contento de que el Encuentro se hubiera llevado a cabo en su municipio. De modo que había aguacates en abundancia y éstos eran regalados. La costumbre indígena es hacer regalos a los visitantes. Por ejemplo, en Chiapas, cuando un convidado está a punto de partir, llegan los lugareños a despedirse, todos con un regalo de lo que ellos producen, ya sean plátanos, piñas, tortillas, pinole, etc. No es raro que a los michoacanos tengan la misma costumbre y que les pareciera extraño que les pidieran no ceder los aguacates sin recibir algo. De hecho estas prácticas corresponden a la cultura del don.

Marcel Mauss en su “Ensayo sobre los dones, motivo y forma de cambio en las sociedades primitivas” –publicado por primera vez hace ochenta años⁶– expone la “cultura del don” para referirse a las formas en que los miembros de diversas sociedades intercambian regalos y así inician o refuerzan relaciones, que a veces son de ayuda y a veces de dominio.

Una de las sociedades que Mauss analiza con más detenimiento es la que describe Malinowski (1975) en las Islas Trobriand, en el Suroeste Asiático. Ahí se acostumbra crear relaciones por medio de la donación de regalos. Como viven en islas y cada isla se especializa en la producción de uno o varios bienes, el comercio entre los isleños es muy intenso. Pero, simultáneo al comercio se realiza el intercambio de regalos. Cuando una persona quiere tener un “asociado” –como le llama Malinowski– en una isla, le prepara un regalo y lo visita en su casa, tirando a sus pies el don que le lleva, en señal de que se merecería algo mejor, pero que acepte lo que el otro le ofrece con humildad. El dueño de la casa levanta el regalo e invita a pasar a su visita. Así puede iniciarse una relación de muchos años, en la que ambas partes obtienen beneficios. Mauss estudia relatos de dones recíprocos en muy diversas sociedades del mundo y posteriormente Lévi-Strauss (1983), al analizar el fenómeno de los dones e intercambios, llegó a considerar a estas costumbres como uno de los pocos elementos culturales que se encuentran presentes en tantas sociedades, que podría calificarse de “universal”.

De este modo, los michoacanos, como tantos otros indígenas en el mundo, quisieron regalar aguacates a los visitantes y, así como sucede a los visitantes de las comunidades de Chiapas, el problema al partir es cómo transportar los regalos recibidos. En el caso que se relata, había algunos que decían: “Acepté un *huacal* de aguacates porque me emocioné, pero ahora no sé cómo me lo voy a llevar a mi casa, me voy a ir en camión y ¡ni siquiera puedo cargarlos! Creo que mejor los voy a intercambiar por otras cosas más pequeñas”. Los dueños de coche decían a quienes se iban a regresar con ellos: “Hay cupo limitado en la cajuela, por favor no lleven demasiados aguacates” (pues había quienes tenían hasta tres *huacales*). Cada quien tomó según las posibilidades que tenía de llevar a su casa y, al principio, hasta más.

Una vez que se acabaron los aguacates ofrecidos en don y que todos tenían aguacates en su poder (aunque no en la misma cantidad), observé que había quienes todavía tenían muchos de sus productos –que habían llevado para el intercambio y se regresaban ya ese día a su lugar de origen-, y los seguían ofreciendo, aceptando aguacates como pago, pues realmente es un producto tan deseable que no hay límite para quererlo (sólo la capacidad de

⁶ La primera edición fue en 1925. Aquí utilizo la edición de 1979 de la editorial Tecnos. Este Ensayo es parte del libro del mismo autor, *Sociología y Antropología*.

transportarlo). Además del gusto de consumirlo, el aguacate es un excelente regalo para agradecer un favor (como haber cuidado a los niños durante la ausencia) o simplemente para procurar una buena relación (con un vecino, por ejemplo).

Muchos de los que no habían llevado nada para intercambiar al encuentro, pero que habían recibido aguacates regalados (o casi regalados), ofrecían “pagar” con aguacates otras cosas. No parecía hacerse un cálculo en pesos. Simplemente se ofrecían más aguacates mientras más grande o valioso fuera lo que iban a adquirir. Es decir, en el pago con aguacates, resultó ser más importante el ‘aprecio’ que el ‘precio’ de los productos, o dicho de otra manera: un objeto deseable para alguien, no necesariamente lo es para otros, entonces quien lo aprecia está dispuesto a dar más a cambio de ese objeto. Por ejemplo, quien trabaja en salud popular aprecia más un folleto de “cómo hacer microdosis” que quien da asesorías contables, entonces, el primero ofrecía más aguacates por ese folleto y no era por la equivalencia que éste tuviera en pesos.

Para este momento ya sólo se intercambiaba con piezas de aguacate, no con *huacales*, como lo hicieron los cooperativistas. Así, al final del día, el aguacate se convirtió en una especie de mercancía-moneda momentánea que favoreció el trueque. Todo mundo aceptaba los aguacates porque además de que eran de muy buena calidad, estaban aún verdes, iban a durar varios días, lo que los hacía más apetecibles, sin límites, como decía. Pero sobre todo, el aguacate es delicioso y suele ser muy caro, de modo que es un producto muy apreciado por la sociedad.

1.1.1. Reciprocidad y redistribución

Fue la generosidad de los aguacateros lo que desató esta suerte de intercambios y lo que permitió que se dieran muchas transacciones sin dinero. La imagen del don en su máxima expresión: “dar por el puro gusto de dar”, dice Mauss. O quizás ellos sentían que ya habían recibido, al haber sido elegidos como anfitriones para realizar el Encuentro, es decir, para ellos pudo ser un honor que “su lugar” fuera escogido para realizar el Encuentro y al otorgar los aguacates simplemente estaban siendo recíprocos. La reciprocidad es intrínseca a la cultura del don e implica la triple obligación: dar, recibir y devolver: se recibe algo que puede ser un regalo, un gesto de buena voluntad o un servicio, que ha de devolverse “para no quedar avergonzado” (Mauss, 1979). Polanyi (1974: 162) define a la **reciprocidad** como: “los movimientos entre puntos correlativos de agrupamientos simétricos [lo cual] presupone como

trasfondo agrupamientos simétricamente dispuestos”, es decir, la reciprocidad se ejerce entre iguales, implica que no hay jerarquías.

Es por ello que lo que hicieron los aguacateros puede considerarse un don en reciprocidad, pero no trueque. Si ellos hubieran realizado intercambios con equivalencias equilibradas, tal vez se hubieran quedado con muchos aguacates, porque su valor real estaba muy por encima de lo que llevaba la gente a este tianguis y se hubieran privado no sólo del “gusto de dar” y ser recíprocos, sino también del prestigio como buenos anfitriones. Pues, como dice Polanyi, las donaciones no sólo se explican como un agradecimiento de un don recibido o de las que se espera reciprocidad, también hay en ellas una la búsqueda del prestigio social (Polanyi, 2000: 75).

Al analizar la “cultura del don”, Mauss (1979) encuentra que los dones que se entregan las personas no son desinteresados, sino que buscan, en algunas ocasiones propiciar el inicio de una relación o fortalecer una relación social ya existente y las relaciones sociales son valoradas en todas las culturas (Lévi-Strauss, 1983).

Mauss también habla de donaciones que otorgan prestigio y poder al donador. Por ejemplo, el caso del *potlach*, que se realiza entre los esquimales del Noroeste de América quienes durante el verano viven de la pesca del salmón en grupos dispersos pero en el invierno se congregan en aldeas y se proporcionan protección y ayuda en la caza de focas y osos. Es entonces cuando se realizan las donaciones denominadas *potlach* (que quiere decir alimentar, nutrir) en las que rivalizan unas tribus o clanes con otros por medio de la generosidad.

El jefe de una tribu reta al jefe de otra, haciendo una donación muy grande de regalos (cobertores, pieles, grasa, lámparas, etc.) que el jefe de la tribu receptora se ve obligado a devolver en mayor cuantía, si no quiere quedar humillado ante los ojos de propios y extraños. Si se sabe incapaz de aumentar los dones que dará a cambio de los recibidos, es preferible, según sus costumbres, no aceptar nada. Aun así quedaría humillado, pero menos. Mauss (1979: 204-211) explica que “el que da se engrandece y el que recibe sin devolver, queda humillado”.

No se tiene derecho a rechazar un don, un *potlach*, pues actuar de este modo pone de manifiesto que se tiene miedo de tener que devolver y de quedar ‘rebajado’, es “perder el peso” de su nombre, es declararse vencido de antemano o en algunos casos proclamarse vencedor o invencible (Mauss, 1979: 208).

Para que el jefe pueda devolver un regalo mayor al recibido, todos los miembros de la tribu contribuyen con regalos que el jefe reúne. Cuando recibe una donación, la reparte entre todos, cuando tiene que darla, todos cooperan. Esto es real no sólo entre los esquimales, también los

campesinos e indígenas latinoamericanos e incluso en nuestras sociedades urbanas, existen otros estilos de *potlach*: las fiestas patronales de barrios o pueblos son un ejemplo de ello. Se hacen colectas y coopera el pueblo entero, incluyendo a muchos que han emigrado, para la organización de la fiesta a la que todos están invitados, incluyendo los pueblos o barrios vecinos, a quienes se humilla con generosidad. Cuando a ellos les toca hacer la fiesta, tratarán de ser aún más generosos en cantidad y calidad de comida, bebida, en la música, cuetes, etc.

Estos son ejemplos de **redistribución**, la cual es definida por Polanyi (1976: 162) de la siguiente manera: “son movimientos de apropiación hacia un centro y luego hacia el exterior, y depende en alguna medida de centralidad en el agrupamiento”. Es decir, la reciprocidad supone que haya igualdad entre las partes; en cambio en la redistribución, la lealtad es lo fundamental, para agrupar los bienes en una centralidad, sabiendo que el grupo se beneficia por el prestigio que adquiere.

La donación de los aguacates también fue un acto de redistribución, pues los aguacateros eran los representantes de una cooperativa, de modo que no hicieron la donación en forma individual sino como grupo. La diferencia con el *potlach* es que, si bien se podría pretender la obtención de prestigio con la generosidad, de ningún modo se buscaba humillar al grupo receptor.

Otro elemento que debe destacarse lo constituye el aprecio por la relación. Los aguacateros se habían identificado como parte de un grupo que los acogió como pares, sin considerar la relación jerárquica de “quien compra y tiene el dinero se coloca por encima de quien vende y necesita el dinero” –propia del sistema capitalista- (Parry y Bloch, 200). El aprecio por la relación equilibrada fue algo que ellos quisieron mostrar también con su regalo.

Por otro lado, los que tuvimos la oportunidad de participar en ese trueque fuimos testigos de cómo un bien se convierte en dinero que sirve como medio de intercambio. Fue sorprendente apreciar que involuntariamente los aguacates se tornaron en mercancía-dinero⁷ momentánea, con algo que todos los que participaban valoraban. El aguacate se convirtió en una especie de moneda que facilitó los intercambios y la convivencia, gracias al don de unos cuantos, pero también gracias que los participantes en ese ejercicio de trueque habían convivido durante tres días en el 2º Encuentro Nacional de Economía Solidaria, donde se

⁷ El término ‘mercancía-dinero’ –del que se habló en el capítulo anterior- se refiere a un bien o producto que funciona como moneda, como sucedió durante mucho tiempo en la historia de la humanidad (cfr. *Historia del dinero* de Weatherford, 1998).

reflexionó sobre temas que los identificaban y les unía el interés de buscar alternativas al sistema capitalista.

El aguacate pudo fungir como mercancía-dinero gracias a dos elementos principales:

1. Esta fruta contiene los atributos básicos de una moneda: fácil de transportar, ser durable y tener un valor inherente (Robbins y Akin 1999, citados por Maurer, 2006: 27).
2. El otro elemento se refiere al aspecto social: quienes participaron en este intercambio/trueque habían formado una comunidad identificada con los valores de la confianza, la equidad y el deseo de apoyo mutuo.

Estos elementos favorecieron que en cuestión de minutos, se tornara del trueque (que sí se realizó entre los participantes después de las donaciones de aguacates) al intercambio alternativo. Al principio del ejercicio del trueque, las personas no podían intercambiar sin saber cuál era el precio de los productos y, con base en la equivalencia en pesos, trataban de realizar los trueques. Al final, se dejó de considerar al peso como estándar de valor y el aprecio por cada producto fue más importante que el precio en el Mercado. Esto se logró principalmente por la relación social que antecedió al ejercicio durante los tres días del Encuentro, en el que se compartieron los valores mencionados y el empeño común por lograr poner en práctica una Economía realmente solidaria.

1.2. Tianguis Purépecha

La otra experiencia de trueque se trata del Tianguis Purépecha: un mercado que, desde hace más de diez años, se realiza dos domingos al mes y los participantes acordaron desde un principio que el único modo de intercambio en este tianguis sería el trueque, en un esfuerzo por rescatar esta tradición indígena.

Uno de los promotores de este Tianguis, Filemón Tzintzun, participó en el Encuentro e invitó a todos los asistentes al mismo. Así que, al día siguiente del “trueque de los aguacates”, varios de los participantes al Encuentro nos dirigimos a una comunidad al lado del lago de Pátzcuaro para asistir al Tianguis Purépecha.

En este Tianguis participan 15 comunidades cercanas al lago de Pátzcuaro, Michoacán y se trata de un circuito, es decir, en cada ocasión se realiza en una comunidad diferente. El Tianguis Purépecha tiene una junta de gobierno y un presidente. Cuando llegamos, éste dio la bienvenida por un altavoz a los que íbamos del Encuentro. Nos pidió que no ofreciéramos dinero como pago y que mostráramos lo que llevábamos, para saber quién tenía interés en intercambiar.

Los purépechas participantes han notado que el trueque es muy útil para los campesinos y pescadores que no tienen acceso al dinero en efectivo; además, con ello se sienten satisfechos de rescatar una tradición milenaria y apoyarse mutuamente. Lo que se intercambia con más frecuencia es el maíz (en grano, en mazorca o en forma de tortillas o tamales) por pescado o artesanías de juncos (petates, sopladores, etc.) o de barro (jarros, hoyas...). Algunos campesinos llevan también hortalizas y hay mujeres que llevan servilletas bordadas con “punto de cruz”, típicas de la región. Realizan sus intercambios sin uso de dinero, de productor a productor, facilitando relaciones directas entre ofertantes y demandantes que establecen las equivalencias de los productos de común acuerdo en cada trueque.

Los pescadores expresaban que para ellos es muy satisfactorio poder adquirir maíz a cambio de su pesca, ya que cada vez es más difícil la comercialización de ésta porque los compradores pagan el pescado a muy bajo precio, de modo que por medio del trueque ganan más que por la venta. Asimismo, los campesinos decían que les gusta tener variedad en su dieta y que aprecian mucho comer pescado o adquirir otras cosas a cambio de su maíz, tan desvalorado en el mercado nacional.

Una anciana purépecha llevaba tamales hechos con maíz molido y hervido al que agregan zarzamoras silvestres y toman un color tinto muy atractivo. Ella cambió sus tamales por maíz y por verduras. Otras mujeres cambiaron servilletas bordadas, por tortillas, maíz y frijol. Yo había guardado algunas artesanías de las que traje de Chiapas para este momento, así que comencé a ofrecerlas a cambio de ciertas cosas que me interesaban, pero tuve mucha dificultad en que las aceptaran. Quería comprar artesanía de palma (unos petates muy gruesos y bonitos) pero al productor no le atraían mis morrales de lana, ni las blusas de manta. Sin embargo, al productor de maíz sí le interesaron “mis” artesanías, y aunque yo no estaba interesada en llevar maíz a mi casa, intercambié con él cuanto quiso y después –con el maíz– fue más fácil obtener lo que yo quería.

Por supuesto, algunos compañeros que habían estado en el intercambio del día anterior y no llevaban otros productos para intercambiar, ofrecieron parte de sus aguacates a cambio de lo que querían en el Tianguis Purépecha y fueron muy bien recibidos. Hubo quienes adquirieron de esta manera servilletas de manta o deliciosas tortillas hechas a mano.

Uno de los asistentes a este Tianguis Purépecha, que también había estado en el Encuentro y en el intercambio de la víspera, no teniendo productos con qué hacer trueques (quizás deseando conservar los aguacates), decidió comprar en una tienda bolsas de medio kilo

de azúcar, botellas de aceite y cajetillas de cigarros, para hacer intercambios. Pero algunos criticaron que estuviera introduciendo mercancías “ajenas” (¿querrían decir capitalistas?) y desvirtuando la idea del mercado, sobre todo por los cigarros. Las críticas venían de los visitantes de *Ecosol*, no de los indígenas (casi no podíamos comunicarnos con ellos porque la mayoría eran monolingües). Sin embargo, hay que reconocer que lo que él ofrecía era bien recibido por algunos de los participantes tradicionales del Tianguis. Al sentirse cuestionado por sus compañeros del Encuentro, él dijo: “muy bien, ya no haré estos intercambios, sólo regalaré cigarros sueltos a quien quiera”. En una visita posterior al Tianguis pregunté sobre esas mercancías y supe que el problema no era lo que él ofrecía, sólo los cigarros eran mal vistos, no entre los purépechas, sino en este tianguis.

El problema de fondo es que el trueque presenta dificultades para quienes se ganan la vida con trabajo intelectual (que es el caso de esta persona), pues los ‘bienes’ o servicios que pueden ofrecer no son tangibles –como conocimientos, clases, asesorías, etc.- y no pueden presentar algo a la vista, salvo entregar como garantía un “vale por una hora de servicio” o algo similar, a cambio de un bien tangible. En cambio, quienes ofrecen productos tangibles, su único problema es que sean “deseables” o útiles y que otra persona quiera adquirirlos. David Barkin comenta que ha ofrecido en este tianguis servicios como talleres y asesorías y los ha podido intercambiar por productos que ahí se ofrecen⁸. Esto pudo realizarse porque él visita el tianguis con frecuencia y ofrece sus servicios en Morelia, Michoacán.

En noviembre de 2007 regresé al Tianguis Purépecha y, previa conversación telefónica con Filemón, llevé cosas que él me indicó: azúcar, jabones, pasta dental, productos que fueron bien recibidos. Son productos que ellos han incorporado a su cultura y ya los usan normalmente. Es verdad que el inconveniente es que yo no produzco esos productos, ni otros productos tangibles, pero puedo adquirirlos con dinero de mi sueldo e intercambiarlos en el tianguis por verduras, artesanías o cualquier otro producto. Así, ellos se benefician, al adquirir bienes que normalmente compran con dinero y yo me beneficio de lo que recibo en el trueque. Los productos de mi trabajo como docente e investigadora no son factibles de llevar a intercambiar al Tianguis del trueque.

También es verdad que hay algunas diferencias de apreciación entre los participantes del Tianguis respecto a los productos “ajenos” al mismo, pues al llegar en la segunda ocasión, llevaba los productos en una canasta y una mujer se acercó a mí de inmediato ofreciéndome unas verduras a cambio de la pasta dental. Estábamos hablando, cuando una tercera llegó y le

⁸ Comunicación personal.

dijo algo enérgicamente en lengua purépecha, se pusieron a discutir. Finalmente la que llegó después me explicó: “ella le está ofreciendo muy poco por lo que usted le está dando y ya le dije que no se aproveche de usted, porque ella sabe que debe de ofrecer más”. Yo le dije que quizás ‘mi’ producto valía más para ellas que para mí y sus productos valen más para mí. Eso la tranquilizó. Pero la escena pone de manifiesto cómo son los propios participantes quienes vigilan que se respeten ciertas reglas de intercambios y no se permiten los abusos.

En la segunda visita que hice al Tianguis Purépecha había más mujeres que hablaban español o quizás las mujeres estaban más dispuestas a conversar que la primera vez, lo que facilitó la realización de varias entrevistas. Me enteré que existen elementos del trueque muy cercanos a la cultura del don que no se descubren a primera vista. Varias mujeres coincidieron en que el trueque no es un intercambio de equivalencias exactas: “a veces le ganamos, a veces le perdemos”, concluía una mujer. Cuando alguien se acerca y ofrece un producto a cambio de lo que otra tiene, un factor importante para que se realice el trueque es el deseo o la necesidad que manifieste el demandante del trueque. “A veces no queremos lo que nos ofrecen y si no nos conviene, decimos que no; pero cuando vemos que esa persona realmente quiere mi producto pues pienso ‘voy a aceptar el trueque porque otro día yo puedo estar igual que ella’”. Es decir, se vive una reciprocidad en los intercambios pues el elemento de la ayuda mutua y la buena relación son importantes para que se concreten.

Por otro lado, un elemento que ineluctablemente mencionaron las mujeres entrevistadas en relación a por qué vienen al Tianguis Purépecha, es que les gusta mucho encontrarse con las amigas, con quienes platican y aunque sí se ahorran “unos centavitos”, la razón principal radica en el gusto del encuentro con los y las demás.

En general, hay un ambiente de cordialidad y ayuda mutua en el Tianguis. Filemón Tzintún lo describe de la siguiente manera:

El Tianguis Purépecha es donde hay de todo, donde sale más barato, es un lugar de intercambio, de ayuda mutua, donde se busca el bien común, se ayuda a gente de bajos recursos; es el lugar de intercambio de productor a productor; los productos son de primera mano. Es un tianguis en que las ganancias quedan en la comunidad, no es un negocio de comerciantes. Las ventajas que trae: se motiva la producción, se fomenta el ahorro, se mejora la dieta y es ejemplo para futuras generaciones; además, favorece la generosidad, es testimonio de vida comunitaria y de nuestra fe, es un lugar donde no se necesita el dinero, no hay intermediarismo; propicia la convivencia humana y crea una fuerza social comunitaria⁹.

⁹ Presentación del Tianguis Purépecha en la Mesa de Economía Solidaria, en el Foro Social Mundial, México DF, 27 de enero de 2008.

1.2.1. El trueque

El trueque –considerado por algunos en las sociedades occidentales de la actualidad, como propio de las sociedades llamadas ‘primitivas’-, adquiere, en nuestros días, una forma nueva de singularizar los productos y es muestra de aprecio por ellos. Si bien es cierto que la antropología económica contribuyó a la visión del comercio sin uso del dinero como “primitivo”¹⁰, ahora la misma antropología económica está analizando el trueque con nuevas perspectivas. La visión evolucionista deja de tener sentido cuando se confirma que trueque y comercio conviven en el tiempo (aunque no en este espacio).

En el Tianguis Purépecha se pueden apreciar las ventajas del trueque cuando se comparte la misma cultura pero diferente entorno y su consecuente producción, en otras palabras, parte del éxito de este tianguis es que haya purépechas agricultores y pescadores; artesanas de juncos y textiles, etc. En otros lugares, los intentos de hacer trueques entre productos campesinos no han tenido éxito cuando todos producen lo mismo. Con producción diversa y valores similares, se complementan y apoyan mutuamente.

Las palabras de Filemón –presentadas más arriba- revelan que este Tianguis ofrece soluciones dentro de la cultura purépecha (“donde hay de todo”, para ellos), muestra la relativa autonomía económica que sus participantes pueden llegar a tener respecto del sistema hegemónico, pero sobre todo, la importancia del respeto a su identidad cultural y sus valores comunitarios.

Resaltan las cualidades de este tipo de intercambio entre quienes tienen productos tangibles que pueden equipararse en equivalencias y que pertenecen a una misma cultura, lo que representa una solución para el abasto de ciertos bienes básicos ante la escasez de dinero. Sin embargo, existe el problema de que es muy difícil establecer intercambios entre quienes ofrecen bienes o servicios distintos –como se mencionó el trabajo intelectual, o los productos industrializados- y es arduo establecer la equivalencia, a menos que se utilice un símbolo de valor común, que podría representar el peso o incluso, las horas de trabajo necesarias para su elaboración, que no siempre se pueden conocer.

Pero aún cuando se llegue a un acuerdo en las equivalencias, el que va a dar un servicio a futuro está recibiendo crédito de quien entrega el producto en ese momento y puede ser que para los participantes de un tianguis como éste, no sea algo que puedan “recuperar” en un

¹⁰ Comercio ‘sin’ dinero, implica falta, carencia de algo y por lo mismo se consideró atrasado (Parry y Bloch, 2001), en una visión evolucionista, que se contrapone a una visión crítica del capitalismo (Thomas, 1991).

plazo dado. Además tendrían que desplazarse al lugar donde se ofrece el servicio lo que implica más gastos en transporte y en tiempo.

En general el trueque no implica crédito, es inmediato: dar y recibir bienes equivalentes en el mismo momento, sin aplazar el intercambio. Sin embargo, en el Tianguis Purépecha sí se presentan casos de “crédito” porque se conocen entre sí y se tienen confianza. A veces una persona “le encarga” a otra un producto y le adelanta el pago con algo que lleva. Estas características peculiares del trueque lo colocan en una situación intermedia entre lo que es el trueque tradicional y la reciprocidad, que se definió más arriba. De ahí que se pueda afirmar que en este tianguis la reciprocidad constituye un elemento que otorga unidad al grupo y no se trata únicamente de actos recíprocos de individuos aislados. Son actos grupales de relaciones recíprocas lo que sostiene este tianguis quincenal, en el que, además, se realiza el trueque.

El trueque aplazado y el no-equivalente y la reciprocidad se facilitan gracias a que existen relaciones de confianza y solidaridad entre los participantes. De hecho, para algunas mujeres y hombres que asisten con asiduidad, las relaciones llegan a constituir la parte más importante en algunas transacciones. Un observador externo se podría preguntar: ¿qué vale más para la gente, la relación o el bien que entrega?, ¿qué tipo bienes se entregan y cuáles no?

La gente valora las relaciones sociales, así como los bienes que satisfacen sus necesidades y los servicios que le otorgan bienestar, pero la forma como las relaciones, los bienes y los servicios son valorados varía de una cultura a otra. Ello obliga a discutir el concepto de valor.

2. El valor

Entender el valor desde el punto de vista de los actores, “sería un buen lugar en donde empezar si uno está buscando alternativas a lo que podría ser llamado la filosofía del neoliberalismo (sus supuestos acerca de la condición humana)” afirma Graeber (1991) y agrega que las luchas sobre el valor son siempre políticas, las más importantes en la sociedad son cómo se va a definir el valor mismo. Un análisis de este tipo es necesario porque lleva a reconocer lo que para los actores “vale la pena” y los mueve a diversas acciones, dicen tanto Graeber (*op.cit*), como Villarreal (2005). Por eso el análisis de los dones en cada sociedad es importante, porque muestra lo que para la gente es valioso en esa cultura.

En el primer caso analizado, los aguacates constituían un bien valorado tanto por los donadores como por los receptores; por eso se dieron como regalo a los participantes: para mostrarles aprecio.

Cuando un bien se cambia por otro bien, haciendo trueque o usando algún tipo de moneda, se trata de un intercambio, no de un don (Malinowski, 1975) y esta transacción pone de manifiesto que se valora el objeto que se quiere adquirir. El principal objetivo del intercambio es obtener algo útil, pero también es muestra del valor que se otorga al trabajo de quien lo elaboró. Entre los bienes que se intercambian se encuentran, por ejemplo, los ingredientes para preparar alimentos, utensilios caseros, telas y otros, siempre considerando las variaciones culturales. Pero si se trata de bienes que se entregan y no se espera recibir algo enseguida, son dones que se valoran de manera diferente, tienen un aprecio en el que las emociones están presentes: como las flores en muchas culturas, los collares y brazaletes hechos de conchas por los nativos de los mares del Sureste Asiático (Malinowski, 1975) o como los regalos de cumpleaños en la cultura occidental. Estos dones se otorgan porque se aprecia a la persona y se quiere mantener una relación social.

El que entrega un don, aunque no lo dice explícitamente, espera recibir algo a cambio de un valor similar en un plazo más o menos determinado (Mauss, 1979).

Hay dones para diversas ocasiones, como la construcción de una canoa entre los trobriandeses (Malinowski 1975): el futuro dueño de la misma, invita a todos los aldeanos a trabajar en ella, lo cual les lleva varias semanas. Hay especialistas en cada parte de la canoa y el trabajo de cada colaborador es muy apreciado. Sin embargo, el pago no es en dinero. Se reparten bebidas y alimentos durante la construcción y, al terminar la canoa, se hace un comilón (*sagali*) con alimentos que son valorados en aquellas tierras, donando a los que colaboraron canastos de nueces, carne de puerco y frutos finos, pero lo más importante: tendrán derecho de viajar en las expediciones que emprenda dicha canoa. Lo cual es una puerta abierta a los mares del sur.

Se pueden encontrar correspondencias de una cultura a otra. En muchos lugares de México y Latinoamérica, sobre todo en las áreas rurales existen costumbres similares que se conservan aún cuando los campesinos emigran. En la selva de Chiapas, por ejemplo, construir una casa es una labor que requiere de la ayuda de muchos hombres. Se hace con los materiales de la región: horcones de árboles grandes, así como troncos de madera flexible, paja, lodo, etc. Todos los que ayudan a construir una casa, al final reciben una “buena comida” (como dicen los lugareños y quiere decir que incluye carne) y, por supuesto, cerveza y aguardiente. El dueño

de la casa, además, adquiere el compromiso de ayudar a construir o arreglar las casas de los que le ayudaron a él (Santana, 1996).

En Oaxaca, la tradición de la *guelaguetza* es ya famosa (de la Fuente, 1977). Durante trabajo de campo realizado en aquella entidad, tuve oportunidad de asistir a una boda y observé que, en la que a la entrada de la fiesta (a la que todo el pueblo estaba invitado) se colocó un gran cuaderno en el que un apuntador escribía los nombres de los invitados y lo que llevaban de obsequio a los novios. De esta forma, según dicta la tradición, ellos irán agradeciendo los regalos a lo largo de su vida, cuando asistan como invitados a los festejos de los otros. Su obligación será devolver algo con un valor similar a lo que recibieron. Tal valor no siempre se mide en pesos, es estrictamente cultural.

Adicionalmente, existe un tercer tipo de bienes que no se da ni se intercambia, a los que Mauss pareció prestarles poca atención, pues apenas lo menciona al final de su *Ensayo sobre los dones* y que Godelier retoma en su libro, *El Enigma del Don* (1998), son los que llama ‘sagrados’, que son esos objetos cargados de valor significativo para quien los posee y que deben conservarse, conforme a las tradiciones de cada cultura.

Cuando se trata de definir el ‘valor’, hay tantas cuestiones involucradas, que resulta complejo llegar a conclusiones.

Los valores se establecen recurriendo a códigos sociales, simbólicos y culturales en los que entran en juego cuestiones de clase, raza e identificaciones de género, además de emociones y asuntos prácticos. Distintos tipos de capital se estiman haciendo referencia a una gama de valores sociales que están entrelazados con, y determinan hasta cierto punto, el valor monetario que se atribuye a un bien particular. Un recurso específico, sea monetario o no, sólo puede convertirse en capital cuando se articula a circuitos de significación en los que su valor es estimado y negociado de acuerdo a estándares, normas y expectativas particulares (Villarreal, 2005: 7-8).

Los antropólogos no han logrado establecer una “teoría general del valor”, porque se incluyen en éste elementos tan diversos, como se aprecia en la cita anterior. Para comprender el valor desde el punto de vista antropológico, se revisará previamente el tema desde la teoría clásica y la economía marxista.

2.1. El valor en la teoría clásica

En la teoría económica Clásica, el valor es la utilidad que un individuo obtiene como resultado de un proceso de producción o los rendimientos de una transacción (lo que conocemos comúnmente como “ganancia”). Adam Smith y los economistas clásicos propusieron una teoría que descansa en tres principios fundamentales:

- a) lo esencial para el sistema económico es la acumulación de capital;
- b) la limitante son los recursos escasos;
- c) la ley de rendimientos decrecientes provoca disminución del crecimiento y por tanto empobrecimiento progresivo.

De acuerdo a estos principios, lo imprescindible es la búsqueda de ganancias en un mundo de recursos escasos. Los medios pueden ser útiles para distintos propósitos: tiempo, dinero, energía (si no fuera así, no sería necesario “tomar decisiones”), pero siempre son escasos, de ahí la importancia de la “elección racional” que es la que otorga el mayor beneficio al menor costo. El producto marginal de un factor de la producción es el incremento de la producción total (ganancia) cuando se añade otra unidad de ese factor y se mantienen constantes los efectos de los otros factores. Hacer uso de los bienes escasos con mucha cautela y –en el caso de los rendimientos decrecientes- saber en qué momento debe dejar de agregar una unidad más de cualquiera de los factores de producción, para obtener los mismos resultados al costo más bajo (Plattner, 1991: 28). El costo de oportunidad es la ‘pérdida de valor opcional’ de un medio derivada del uso de éste para un fin determinado, o sea que al usar el medio (ej. dinero) para un fin, se renuncia a comprar con ese dinero otra cosa (esa cosa es el costo de oportunidad).

Lo interesante es que, según la teoría neoclásica, vivimos en un mundo de valor marginal decreciente, es decir, la mayoría de las cosas producen beneficios extras cuando se adiciona poca cantidad, pero en mucha cantidad, produce pérdidas. Los economistas extrapolan este concepto a la vida diaria: la alimentación, el descanso, la diversión, etc. son buenos en pequeñas cantidades, si se abusa de ellos, pierden valor (Plattner, 1991).

2.2. El valor en la teoría marxista

Marx (1978 [1867]) trató de descubrir la ley del valor y de la acumulación de capital, así como de la plusvalía, en una sociedad en la que todo es mercancía, incluyendo el trabajo humano, a partir de un análisis minucioso de ésta –la mercancía- y del Mercado.

Un artículo útil tiene valor porque en él se ha incorporado o materializado trabajo humano. Este valor se mide por la cantidad de trabajo socialmente necesario para crearlo (promedio de fuerza de trabajo de la sociedad para producir ese artículo, bajo condiciones normales de producción y con un grado promedio de habilidad e intensidad prevalecientes en el momento) (Marx, 1978: 48-49). Sin embargo, los bienes de la naturaleza, por ejemplo, tienen valor de uso, pero no son valores porque no se les ha incorporado trabajo. También hay que distinguir la producción de bienes con trabajo propio para la satisfacción de las propias

necesidades –la cual crea valores de uso, mas no mercancías-, de la producción de valores de uso para otros (*ibid.*: 50), es decir, valores de uso social (y que puedan transferirse mediante un cambio); si la cosa es inútil para los demás, también lo es el trabajo que contiene, el trabajo no cuenta como trabajo y en consecuencia, no crea valor (*ibid.*: 51).

El valor supone que se ha invertido trabajo en una mercancía y la división social del trabajo es el elemento que favorece el intercambio.

La división social del trabajo constituye una condición para la existencia de la producción de mercancías, si bien la producción de mercancías no es, a la inversa, condición para la existencia misma de la división social del trabajo [...] Los valores de uso no pueden enfrentarse como mercancías si no encierran en sí trabajos útiles cualitativamente diferentes (Marx, 1978: 52).

Para Marx existen al menos dos tipos de valores:

- **Valor de uso.** Una mercancía es una cosa que por sus propiedades satisface necesidades humanas de diversa índole. La utilidad de una cosa constituye su valor de uso. Los valores de uso se hacen realidad sólo por el uso o el consumo. “Los valores de uso constituyen el contenido material de la riqueza, sea cual fuere la forma social de ésta” (Marx, 1978: 44).
- **Valor de cambio.** Éste parece ser algo accidental o relativo porque cambia según el lugar y el tiempo. A primera vista parece ser una relación cuantitativa, porque dos cosas diferentes que se quieren intercambiar tienen que valorarse con una medida común. ¿Qué puede ser común a dos mercancías tan diferentes como el hierro y el cereal?, se pregunta Marx. Por lo que toca al valor de cambio, cada una de ellas debe ser reductible a una tercera (los valores de cambio de las mercancías deben ser capaces de expresarse en términos de algo común a todas ellas), dejando fuera su valor de uso, la cualidad que tienen en común las mercancías es la de ser producto del trabajo humano (Marx, 1978: 45-46).

Harvey (1990) se pregunta en qué consiste el valor y cómo se asigna el tiempo del trabajo social –que Marx le llama “Economía de tiempo”–, si el significado del tiempo se ha ido transformando, al acortarse los tiempos para producir todo tipo de mercancías con ayuda de las máquinas.

Marx insiste en que el dinero es la medida del valor, la forma de manifestación necesaria, pero el valor inmanente a las mercancías es el tiempo de trabajo y Harvey (1990) afirma que la monetarización progresiva de las relaciones en la vida social transforma las cualidades del tiempo y el espacio. Por supuesto los ciclos de producción, circulación y consumo trastocan la vida social: se incrementa la competencia por los mercados, se explota más el trabajo (se exige cada vez mayor productividad), crece el *stress* y se disuelven las

relaciones humanas. Sin embargo, ni Marx ni Harvey están hablando de las sociedades no capitalistas, ni de actores que operan al margen del sistema capitalista.

2.3. Análisis del valor desde la Antropología social

La antropología social ha querido elaborar una teoría del valor interesándose en la comparación sistemática de lo que en distintas culturas se considera valioso. Kluckhohn fue el primero en intentarlo y “aunque no pudo avanzar mucho” (Graeber, 2001: 1), en los años 40 y principios de los 50 del siglo XX, propuso una lista básica de cuestiones existenciales. Graeber (1991: 2-3) retoma el tema distinguiendo el concepto de valor desde tres puntos de vista:

1. el sociológico, que se refiere a las concepciones de lo que es bueno, propio y deseable en la vida humana y
2. el económico, que se enfoca en los grados en que se miden los objetos de deseo y qué tanto otros están dispuestos a renunciar a ellos;
3. el valor en el sentido lingüístico, que nos remite a De Saussure y el significado de la diferencia.

Los primeros antropólogos económicos distinguieron los valores materiales, de los valores en el sentido de la “tradición social” como son el poder, el prestigio, la pureza moral, etc., los cuales más tarde serían clasificados por Bourdieu (1990) en ‘capital económico’ y ‘capital social’ respectivamente. Lo particular de este último tipo de valores es que no existen en individuos aislados sino que cobran sentido dentro de una red social de relaciones (Graeber, 2001: 9).

Muchos economistas no conciben que todos los intercambios de bienes y servicios se incluyan en redes sociales. Los antropólogos económicos del enfoque sustantivista, en cambio, se interesaron en cómo la gente trata de resolver no sólo el asunto de la ‘subsistencia’ material en la realidad, sino también formar parte de una red de relaciones, lo cual, –como afirma Polanyi (2000: 75)- en última instancia concierne al asunto de la subsistencia. El mantenimiento de los lazos sociales es fundamental porque el individuo es parte de un grupo con el que hay que ser generoso para ser aceptado y el mismo grupo será generoso con él. Estas son formas de mantenerse vivo. Desde el enfoque de las necesidades humanas, como se dijo en la Introducción, la identidad y la pertenencia a un grupo forman parte de las necesidades humanas fundamentales (Elizalde, 2005).

Los antropólogos sostienen diversas posturas: Appadurai (1991: 17) afirma que “[...] el intercambio económico crea valor. El valor está contenido en las mercancías que se intercambian. [...] Las mercancías pueden definirse provisionalmente como objetos de valor económico”. Con respecto a la forma de entender el término ‘valor económico’ sugiere acudir

a Simmel, para quien el ‘valor’ no es una propiedad inherente a los objetos, sino al juicio que de ellos emiten los sujetos. Simmel (1977: 72-73) explica que no puede haber un “precio justo” porque el precio depende de las ventajas subjetivas que le otorgan a un objeto tanto el vendedor como el comprador; el intercambio sucede cuando ambos llegan a un acuerdo intermedio en el valor (pues el vendedor siempre quiere más y el comprador busca pagar lo menos posible). En los casos de los precios fijos, el valor lo establece el vendedor y el comprador lo toma o lo deja, dependiendo del valor que él mismo le otorgue al objeto. De ahí que el valor surge del intercambio, es un efecto del deseo individual.

La propuesta de Appadurai (1991) consiste en ubicarse en la trayectoria total de una mercancía (no centrarse sólo en la producción, como lo hace Marx) y mirar la historia de un objeto individual, seguir su biografía y considerar cuándo se mueve entre diferentes regímenes de valor. Volveremos a la “biografía de las cosas” en otro capítulo posterior.

Por su parte, Graeber (1991: 32) sostiene que, en la búsqueda de alternativas reales, la gente se involucra en movimientos sociales de un tipo o de otro que pueden afectar el curso de la historia.

La ‘política de valor’ de Appadurai se reduce a la historia de cómo varias elites tratan de controlar y limitar el intercambio y el consumo, mientras que otros (casi siempre las fuerzas populares) tratan de expandirlo y las luchas sociales que de ello resultan. Los ‘regímenes del valor’, a su vez, son el resultado de esas luchas: el grado en que estas elites han logrado canalizar el libre flujo de intercambios o, alternativamente, el grado en el que los estándares culturales limitan las posibilidades de qué puede ser intercambiado y por qué.

Por otro lado, está también el valor de la acción que, según Munn (citado por Graeber, 1991: 45) trasciende al valor que la gente le concede a las cosas, lo que nos lleva hacia el valor de las relaciones. Por ejemplo, dice, si alguien le da un trozo de pastel a otra persona, no sólo es para satisfacer su apetito o deseo de chocolate, sino para demostrarle buena voluntad, confianza y otros dones más preciados que lo material entre algunos grupos de personas.

Long y Villarreal (2004: 27) hablan de las “divisas sociales” que funcionan en el sistema capitalista y constituyen valor, incluso en ocasiones, una transacción comercial puede ser imposible sin ellas. Tal es el caso de las relaciones con múltiples actores o tener “buenos contactos” con las personas adecuadas. Asimismo, el prestigio de ser “buen pagador”, “trabajador responsable”, etc. son ‘divisas sociales’ que abren las puertas a créditos y permiten tener acceso a las mercancías.

3. Diversas formas de integración social

Mauss (1979) encontró que en diversas sociedades no sólo se intercambian objetos materiales, sino que las personas y los grupos entregan y reciben servicios, gestos, fiestas y realizan pactos sociales, como matrimonios y adopciones y todo ello fundamenta relaciones sociales que, como se ha dicho, constituyen la base de la sobrevivencia. Polanyi (1976) analiza cómo las sociedades a lo largo de la Historia se organizan de distinta manera para realizar intercambios de lo que consideran valioso. Así, dependiendo de la forma más común de establecer contactos, las sociedades se unen por lazos de reciprocidad, de redistribución o bien, de intercambio. Este último, para Polanyi, es la transacción comercial.

Por ejemplo, la forma de integración social de muchas comunidades indígenas se basa principalmente en la reciprocidad, con el *tequio* (trabajo comunitario), el “sistema de mano vuelta” (en las siembras y cosechas, construcciones de casa, etc.) y la ayuda mutua que se otorgan las mujeres después del parto; el intercambio –como la entiende Polanyi: compra-venta por dinero- era, hasta hace poco tiempo, casi inexistente en la vida diaria de estas sociedades (Collin 2006, Santana, 2005). También en algunas comunidades en la selva del Estado de Chiapas, la redistribución constituye la forma de integración social, por ejemplo en los llamados ejidos “colectivos” que se formaron en los años 80 (poniendo en común sus tierras y su ganado) y todos los hombres trabajan juntos en grandes milpas y las mujeres, en el corte de café; reunían las cosechas y se repartían según el número de miembros de cada familia y, tras la venta del café, el dinero obtenido se repartía con el mismo criterio (Santana, 1997).

Polanyi propone que muchas sociedades no-capitalistas tienen esas formas de integración social (reciprocidad y redistribución), lo cual no niega que al seno de estas sociedades exista también el intercambio, pero éste no es el que predomina en las relaciones sociales. Sin embargo, la sociedad capitalista se integra socialmente en el intercambio basado en un sistema formador de precios que es el Mercado. La teoría Económica Clásica se ha encargado de su análisis, sin considerar que los conceptos que expone son válidos sólo para dicho sistema, no para todas las sociedades. En ese sentido, Bourdieu (2002: 20) critica el etnocentrismo de la teoría económica neoclásica que pretende generalizar el comportamiento económico de la sociedad capitalista como si no hubiese otro en la Historia de la humanidad, lo que conduce a que la teoría económica Clásica se convierta en una ciencia “deshistorizada y deshistorizante”.

¿Cómo podrían estudiarse las sociedades no-capitalistas sólo con los conceptos de la teoría Clásica? No sería posible, a menos que se forzaran los datos empíricos para hacerlos encajar con sus categorías. Por ello el enfoque Sustantivista ofrece mejores posibilidades (Caillé, 2003).

El enfoque substantivista permite observar que el mantenimiento de los lazos sociales se explica en términos de sobrevivencia: en las pequeñas sociedades tribales, la comunidad impide que sus miembros sufran hambre, a menos de que haya una catástrofe generalizada, en cuyo caso se amenazan los intereses colectivos, no individuales. Las costumbres de protección mutua en los pequeños grupos, se vuelven tradiciones que se han heredado hasta nuestros días y que se practican en muchos grupos sociales fundamentalmente por dos motivos:

- 1º porque existen códigos de honor y generosidad socialmente aceptados y, de ignorarlos, el individuo se aísla, se autoexcluye;
- 2º porque a la larga, todas las obligaciones sociales son recíprocas y su cumplimiento también sirve a los intereses del mismo individuo.

En casi todas las comunidades rurales del mundo existen equivalentes al *tequio*, el cual es distribuido, normado y realizado mediante distintas costumbres y ceremonias. Polanyi (2000: 74) afirma que las sociedades rurales son muy parecidas a lo largo de los milenios, —aunque haya historiadores que se empeñen en distinguir la vida de los “civilizados” y de los “pueblos “incivilizados”— aclara este autor. Y es que, por regla general, “la economía de los seres humanos ha estado sumergida en sus relaciones sociales, no para proteger su interés individual en la posesión de bienes materiales, sino para proteger su posición social, sus ambiciones sociales” (*ibid.*).

En la sociedad capitalista, donde el dinero es el mediador de los intercambios y éstos constituyen la forma de integración social, se comprende que éste, el dinero, adquiera una importancia preponderante no sólo por su capacidad de adquirir cualquier tipo de bien o servicio, sino también porque su posesión remite a dichas posiciones sociales, a las que se refiere Polanyi en el párrafo anterior y que sirven también para allegarse otro tipo de beneficios, como el prestigio y el poder. Se podría afirmar que, si algo tiene valor en la sociedad capitalista actual, eso es el dinero.

4. El valor del dinero

En el capítulo anterior, se decía que durante muchas décadas el valor del dinero se basó en que éste representaba oro, el cual ha sido siempre considerado un metal precioso y por lo mismo

tomado como estándar de valor. Es decir, como explica Marx (1978), para saber de qué manera la expresión simple del valor de una mercancía se encierra en la relación de valor entre dos mercancías, es necesario considerar esa relación prescindiendo de su aspecto cuantitativo y relacionar estas mercancías con otra. “Lo que pone de relieve su carácter de valor es su propia relación con la otra mercancía: el oro” (*ibid.*: 85). Hoy en día las mercancías se comparan por su precio en dinero, pero éste ya no equivale a cantidades de oro almacenadas en “reservas federales”, como se vio en el capítulo anterior.

Entonces ¿qué es lo que establece el valor del dinero en la actualidad, si éste ya no representa oro? “El valor del dinero se determina, en última instancia, en un casino global cada vez más volátil en el cual el 98% de las operaciones se basa en la especulación”, explica Lietaer (2005: 97). Este autor también afirma que la mejor forma de ver qué ocurre con el valor del dinero es examinando lo que se puede comprar diariamente con él. En ese sentido, en México por ejemplo, con un salario mínimo en 1980 se podían comprar 18 kilos de tortillas, en 1994, 16 kilos, mientras que en enero de 2007, con un salario mínimo sólo se podían comprar 5 kilos¹¹.

Pero además del valor del dinero, la pregunta es con qué criterio se imprimen billetes, si ya no existe el sustento de las reservas de oro o la paridad con el dólar. La respuesta es la siguiente: El dinero es impreso por los bancos Centrales con la anuencia del gobierno de cada país, mediante un acuerdo:

A medida que los Estados nacionales fueron convirtiéndose en los poderes reales, sus gobernantes llegaron a un acuerdo con el sistema bancario. A ése le fue concedido el derecho de crear dinero como moneda ‘de curso legal’¹² a cambio de que se comprometiese a proporcionarle siempre al Estado todos los fondos que necesitase (Lietaer, 2005: 63).

La mayoría de los ciudadanos ignora la existencia de este acuerdo, por eso casi nadie sabe de dónde sale el dinero, ni qué le otorga valor, sólo se sabe cómo usarlo y a cuánto equivale en las compras diarias. La preocupación generalizada es cómo obtenerlo y sacar provecho de él.

4.1. Ideas en torno al dinero

El dinero es mediación: ‘sirve para’ adquirir bienes, que –de no contar con él–, sólo se podrían adquirir por medio del trueque, el don o el robo. Cuando interviene el dinero, se introduce un

¹¹ Quintana (2007).

¹² Lietaer (2005) explica en nota de pie de página que la expresión de “curso legal” significa que sirve para pagar todo tipo de deudas: públicas y privadas y si alguien se niega a recibir un pago con billetes, el deudor puede dar por cancelada la deuda y no será sancionado.

elemento de objetividad que está libre de calificaciones unilaterales de las cosas aisladas, dice Georg Simmel (1977: 537 y ss), es decir, al contrario del don, en la compra por dinero es indiferente de quién viene o a quién va un bien. Sin embargo, aún en sociedades tan monetarizadas como la moderna, hay ocasiones que se paga un bien con un servicio y ahí sí importa con quién se está tratando “porque fuera del dinero, no solemos dar ninguna otra cosa de nosotros a cualquier persona” (*ibid.*).

Simmel (1977: 547) ve en el dinero un instrumento de libertad, porque éste –dice– “se sitúa tan al margen de la vida de las personas, que incluso en los billetes está la leyenda ‘páguese al portador...’ sin exigir identificación alguna”; explica que los comerciantes pueden vender a grupos antagónicos, incluso en la guerra, teniendo el respeto de ambos bandos porque reconocen que el comercio es asunto aparte.

Simmel afirma que el dinero alimenta la imagen socialista del mundo en el sentido de dar la idea de que no hay privilegios porque todos los precios se tasan igual para ricos y para pobres, pero reconoce que en el fondo “es el triunfo del individualismo y la escuela del egoísmo humano”. Compara al conocimiento con el dinero y dice que ambos son “la fuente de la desigualdad social”, pues así como es un engaño creer que si se reparte por igual todo el dinero de una sociedad, se nivelaría todos sus ciudadanos (siempre habrá quien tenga privilegios ya sea por sus propiedades, sus relaciones, etc.), menor aún sería “la aparente igualdad con que toda materia de enseñanza se ofrece a cualquiera que desee aprehenderla”, pues la realidad es que sólo los que tienen ciertas bases podrán apropiarse de un conocimiento “que supuestamente es para todos” (*ibid.* 551).

Así pues, siguiendo con Simmel “el dinero es el medio por excelencia para llegar a los fines que se propone la energía espiritual del ser humano. Cada ser humano tiene voluntad y autonomía para fijarse o elegir los fines que la inteligencia le permitirá alcanzar”. Para las sociedades más simples, la distancia entre fines y medios era pequeña, porque los deseos eran limitados, “bastaba con tener el fin del sustento y la voluntad para cultivar la tierra y criar animales para lograr lo que se quería” (Simmel, 1977: 551). A medida que crece la oferta de bienes, los medios para llegar a los fines se alejan y se hacen presentes múltiples deseos. Pero en la actualidad, todos los fines que puedan desearse se unifican en tener dinero debido a que con éste se alcanzan aquéllos: el que sólo era un medio, se convierte en un fin en sí mismo.

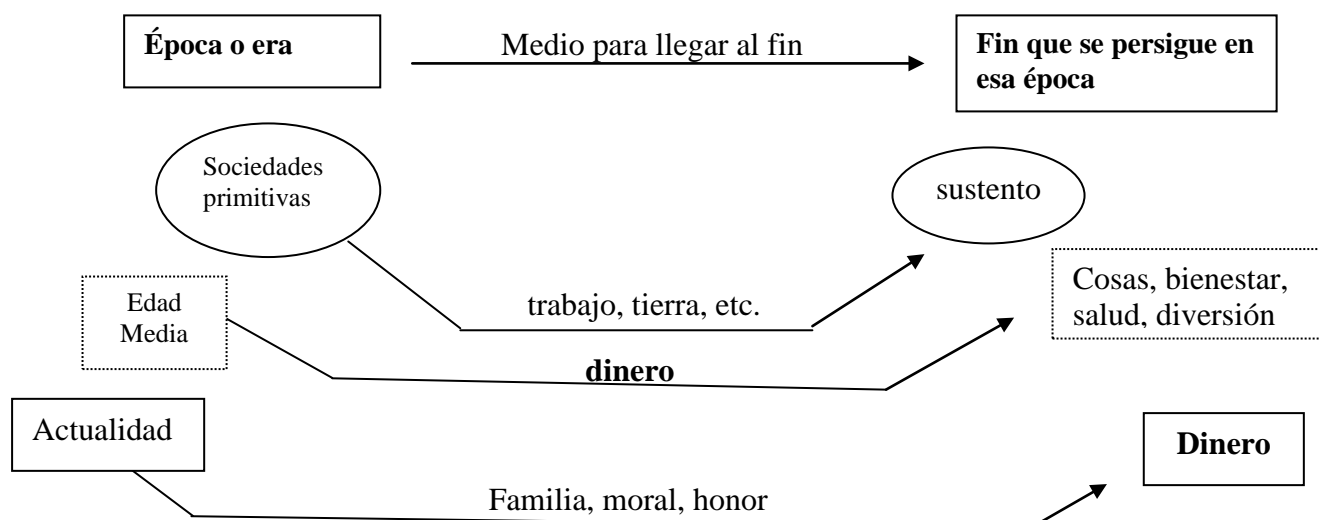


Figura 2.1. Relación medios-fines en distintos momentos históricos.

En el esquema anterior, elaborado con base en la información de Simmel, se muestra cómo actualmente, en la lucha por el dinero, se sacrifica lo que antes eran objetivos de las personas: la familia, la moralidad y el honor; éstos ahora pasan a ser medios para lograr el fin más importante: el dinero. Esa es la gran paradoja. Además, la distancia entre los medios de los fines cada vez es mayor, opina el autor.

La característica del dinero es que es medición, por lo tanto, siguiendo con Simmel, si todo se convierte en medio, todo se mide y es medido a la vez. El lugar de los sentimientos en la sociedad actual se relega y la indiferencia es lo único que va quedando a las personas frente a lo que este autor llama “las cuestiones fundamentales de la vida interior”.

En resumen, Simmel afirma que el dinero ha sido un elemento clave de la sociedad moderna para adquirir cualquier tipo de bien o servicio y, por ese motivo, se ha convertido en el elemento central de la sociedad neoliberal contemporánea.

4.1.1. Ideas en torno a los intereses y la usura

En el discurso de Occidente, que se remonta a la Antigüedad, con Aristóteles, existe una generalizada condena a la usura y al comercio que abusa de las ganancias. Los escritos de Aristóteles fueron retomados por Tomás de Aquino en el s. XIII, quien influyó en el pensamiento económico y la actitud de la gente en la Edad Media tanto como lo hicieron Smith y Ricardo en el S. XIX. Tomás de Aquino sostenía que la oposición de la Iglesia a que se crearan ganancias por préstamos de dinero se fundaba en que se ganaba dinero “de la nada”.

La práctica de cobrar intereses, llamada ‘usura’, ha sido condenada por las tres

religiones más importantes (judaísmo, cristianismo e islamismo), pero en la práctica, ninguna de ellas se ha mantenido fiel en su rechazo a la usura, según opina Lietaer (2005: 75).

Hirshman (1977) traza la historia del pecado de avaricia –desde la Edad Media tardía en adelante-, que se vuelve cada vez menos molesto en la ideología oficial y eventualmente es removido de la categoría de las “pasiones” para volverse un “interés”. El ‘interés’ legítimo del individuo y una sociedad en la que los hombres genuinamente persiguen sus intereses, contrasta con las “calamidades” que suceden cuando se deja que reinen libremente las pasiones del hombre. Mientras que en el discurso de la tradición intelectual occidental se condena el cobro de intereses sobre el dinero y el intercambio monetario, en la práctica son vistos como una influencia muy benigna sobre la sociedad. Smith reconocía la alegría y prosperidad de una sociedad basada en obtener dinero (citado por Parry y Bloch, 2000:19).

Al analizar el fenómeno del dinero desde las sociedades posmodernas de las grandes ciudades, se aprecia la centralidad cada vez mayor de éste, debido a que no sólo es un medio de intercambio para obtener cualquier cosa, sino el fin que se persigue en todas las acciones cotidianas, al grado que le da ‘sentido’ a la vida de quien lo posee y quien no lo posee puede ser considerado el más desgraciado de los mortales, independientemente de que tenga el amor de su familia, salud, reconocimiento y un trabajo honrado. Estos elementos que daban sentido a la vida en otros tiempos, ahora parecen ser secundarios ante la imponderable posesión del dinero.

El dinero está tan arraigado en la vida social que ha dejado de ser visto como un “símbolo de valor” ni mucho menos como un ‘acuerdo social’. Ha llegado a “naturalizarse” como si fuera el valor en sí mismo. Se ha convertido, en un símbolo de poder para quien lo porta, o quien ‘parece’ portarlo. Estas ideas nos remiten a lo que Marx llamó el “fetichismo” del dinero, que presentamos a continuación.

4.1.2. Fetichismo del dinero

“Una apreciación más completa del papel del dinero en las economías de mercado requiere la discusión de la noción del ‘fetichismo del dinero’”, señala Villarreal (2004: 54), pero, ¿qué significa que el dinero es fetichizado?

No es fácil desentrañar el significado del término ‘fetichismo’ porque es controvertido y aún debatido. Se le ha relacionado con lo ‘raro’, primitivo y hasta con costumbres escandalosas (Graeber, 2005: 410), pero esos significados o relaciones no ayudan a comprender los procesos socio-económicos que relacionan a las mercancías y al dinero y a éstos con el poder. El uso que Marx proporciona a este término viene de la palabra “fetiche” y puede

referirse a los objetos que son creados en algunos pueblos de África –y en otros lugares- a los que después de crearlos, se les rinde culto. Es decir, se trata de una creación del ser humano que después ‘parece cobrar autonomía’ y llega a tener poder sobre el mismo creador, quien pasa a sentirse creado por aquél (Graeber, 2005: 407).

Pues bien, eso parece suceder con el dinero y las mercancías en el mundo capitalista: su esencia y su existencia dependen de la creación de los seres humanos. Es decir, permanecen unidos al trabajo y al valor que cada sociedad decida concederle, sin embargo, parecen haberse separado y tomado una autonomía tal, que ya no son controlados ni siquiera por sus creadores¹³. Marx advierte el peligro de creer en la ilusión de que el dinero se crea solo y otras más divulgadas por los teóricos clásicos del sistema capitalista. El peligro consiste en que se oculta una realidad y con ello se evapora su esencia. Como por ejemplo, la separación artificial que se hace entre la vida pública del productor industrial y la vida privada doméstica del trabajador, como si él fuera dos personas distintas, en este caso, la esencia que se oculta es la creación de plusvalía a partir del trabajo del obrero no pagado por el patrón.

Lo importante no es, pues, el término, fetichismo, sino la ayuda que éste proporciona para descubrir los procesos socio-económicos que llevan a la creencia de que el dinero es un ser animado que alienta la vida de quienes lo poseen y develar la realidad que estas ideas esconden y que, como veremos a continuación, son completamente actuales.

Villarreal (2004:54) afirma que la cuestión del fetichismo del dinero “involucra una sobre-concentración en aspectos basados en la racionalidad del Mercado y los cálculos económicos de costo/valor”, dejando de lado otros elementos como las habilidades, conocimientos, relaciones sociales de las personas que participan en las transacciones. Se habla de un “poder del mercado” del que se supone nadie puede escapar y con el cual se explica la situación presente y las expectativas a futuro. Sin embargo, la autora afirma que los individuos y grupos pueden recurrir a “contra-representaciones” que desafíen las racionalizaciones de ciertos intereses “dominantes”. Estas contra-representaciones aunque “se han escapado de ser plenamente ‘colonizadas’ [...] paradójicamente, “sustentan las relaciones mercantiles existentes” (*ibid.*: 55).

Por otro lado, Parry & Bloch (2000:11) advierten que el fetichismo de la mercancía también implica al don, aunque ambos parecen tener orígenes muy distintos: en la mercancía,

¹³ Actualmente, la especulación, por ejemplo, no puede ser detenida por los bancos ni las autoridades gubernamentales; tampoco es fácil frenar la sobreproducción, ni la sociedad que sufre sus daños, como se constata en los países industrializados.

el fetichismo se deriva de la separación del producto y el productor, lo que confiere en el producto la apariencia de una existencia casi independiente. Mientras que, siguiendo a Mauss (1979), el don que no es devuelto con otro regalo, conserva “el espíritu” de quien lo dio, de modo que el fetichismo aquí va a derivarse de la falta de separación entre la persona y la cosa, otorgando la apariencia de ser animado por la personalidad del donador (por ejemplo, haciendo “maldades” al receptor tacaño). Asimismo, estos autores señalan otros fetichismos en sentido contrario al que le concedió Marx, como la objetivación característica en la sociedad moderna, “que la mayoría de las personas hablan de la gente como si fueran cosas”.

4.2. El dinero en el mundo actual

Las ideas que se esconden al hacer del dinero un fetiche pueden aplicarse a la época actual. Juan Castainglts (2002), en su análisis sobre los simbolismos del dinero, recurriendo a la metodología de Lévi-Strauss, presenta oposiciones que permitan determinar el significado del dinero en la cultura actual¹⁴. Aunque su estudio no se centra en la idea del fetichismo, su análisis permite develar procesos socio-económicos e incluso psicológicos que se desarrollan cuando se le atribuye vida a algo inanimado, como es el dinero.

Las oposiciones que presenta Castainglts son cuatro:

1. **Ser y tener.** En la cultura neoliberal actual se diluye la diferencia entre el ‘ser’ y el tener: “la única forma de ‘ser’ en este mundo es por medio del tener” (Castainglts, 2002: 75). Antes de esta etapa, el ‘ser’ estaba asociado a cualidades como la lealtad, amistad, congruencia del vivir con los principios morales de la sociedad, el amor a la familia, el valor civil, la nobleza de espíritu, etc. Sin embargo, ahora se permite que cualidades como las anteriores se le “disculpen” a un individuo si tiene dinero. Por supuesto que hay excepciones y persisten sectores en los que el ‘ser’ se sigue privilegiando sobre el tener, pero esto suele suceder a costa de una visión negativa del dinero, como producto de la explotación, la corrupción, el abuso, etc. Muchos de quienes tienen dinero lo ven como resultado de sus cualidades humanas y en su visión, quienes no lo tienen, o quienes son pobres no han sabido aprovechar oportunidades o porque no quieren trabajar para tener una vida “más próspera”.
2. **Astucia e inteligencia.** Aunque se pueden tratar como sinónimos, estas dos condiciones no lo son. La astucia puede llevar a un individuo a obtener grandes sumas de dinero, sobre todo cuando a ella se suman el cinismo, la información privilegiada y ciertas relaciones con el

¹⁴ El autor aclara que su estudio se limita a las clases media y alta de las ciudades de México.

poder económico, político o del narcotráfico, dice Castainglts, tal es el caso de quienes se han enriquecido rápidamente gracias a la especulación. En cambio, es común que quienes tienen inteligencia, en el sentido de “tener capacidad para manipular procesos lógicos abstractos” –como los procesos monetarios-, suelen carecer de astucia para entrar al juego del dinero. Sin embargo, para la ideología neoliberal no hay diferencia entre astucia e inteligencia. Para esta ideología, “la única inteligencia válida en la sociedad moderna es la astucia en los proceso monetarios y financieros” (Castainglts, 2002: 76.).

3. **Triunfo y suerte.** En la sociedad actual, la división de los seres humanos se hace por los resultados que produce su actividad: triunfadores y perdedores. Por supuesto, la relación de dinero con el triunfador es directa en el imaginario social. En el caso de una empresa, por ejemplo, no se le considera “triunfadora” si logra el mejor producto, o favorece el medio ambiente, sino la que obtiene mayores ganancias. También los deportistas que ganan medallas en juegos olímpicos o campeonatos mundiales, son considerados triunfadores y se atribuye en buena medida a que tienen “mentalidad de triunfador” (aunque nunca se explica en qué consiste ésta). Pero esto es así porque hoy en día el buen deportista generalmente es rico, gana un sueldo más que decoroso, es solicitado por marcas importantes para hacer comerciales, etc.

Por otro lado, puede que alguien con suerte logre tener mucho dinero (al ganarse la lotería, por ejemplo), pero su acceso a la riqueza monetaria será coyuntural y ésta será considerada de modo muy distinto a la riqueza del triunfador. Aquí entra un elemento extra en la consideración del dinero, no es lo mismo ganárselo que recibirlo “sin mérito” alguno, aunque el mérito sea la astucia de la que se habló antes.

4. **Apariencia y realidad.** Si la ética de los abuelos era “más vale ser que parecer”, en la época actual esto se ha revertido completamente: hay que parecer rico aunque no se sea, para ser considerado un triunfador y que la gente quiera hacer negocios con uno; quien parece pobre, lo es, y quien es pobre es un perdedor. Además, para quienes valoran más el tener que el ‘ser’ (o quienes piensan que tener es ‘ser’), la apariencia configura la identidad social. Las apariencias pueden llevar el juego tan lejos como la quiebra de una familia por deudas o, por el contrario, a calificar de cínicos a quienes no aparentan sino que realmente son ricos y lo muestran abiertamente.

El obtener dinero justifica que la gente haga cualquier cosa con tal de obtenerlo y además es visto como “lo más natural”, por ejemplo que alguien se humille o haga cosas inmundas con tal de acceder a él, como esos concursos que salen en la televisión, donde la gente come hasta enfermarse o destruye su bolso y lo que haya en él con un marro, por ganar cien dólares. Esto implica, desde una perspectiva simbólica, que no importa lo que se haga si el resultado es obtener dinero.

Así, en la actualidad existen diversas contradicciones en torno al dinero:

- El dinero es lo más genérico y social porque permite relacionarse con cualquier persona que acepte este símbolo de valor, pero a la vez representa lo más individual porque siempre está en posesión de alguien.
- El dinero puede implicar a la vez veneración y desprecio. El dinero es considerado como la encarnación de lo bello, lo poderoso, lo deseable; pero al mismo tiempo, se piensa que el dinero representa explotación, corrupción y denigra a la persona cuando sólo piensa en él.
- Es el elemento que despierta las pasiones más encontradas en la vida de nuestra sociedad: odio y deseo, envidia y amistad.
- El dinero se ve como la llave que puede facilitar todo y a la vez terminar con todo, pero con muchos matices intermedios.

El dinero, en fin, esconde una gran falacia: hace creer que quien luche por obtenerlo lo logrará, pero esconde la realidad de que quien ya tiene mucho, logra tener más que aquél aunque no se esfuerce tanto.

Del dinero en la actualidad se ha escrito desde muy diversos puntos de vista. Para finalizar cito la siguiente frase de William Greider que me parece que resume muchas de las ideas expuestas en esta última parte:

se suponía que el dinero sería un agente neutral del comercio y hoy se ha transformado en su neurótico amo (citado por Weatherford, 1998: 346).

5. Del precio al aprecio

De las cuatro oposiciones anteriores, se desprende que en la sociedad actual el valor del dinero se ha sobre-estimado llegando a tener atributos que no le corresponden, como otorgarle un valor superior al individuo que posee más dinero –por el solo hecho de poseerlo- y restarle valor a las personas que no lo tienen.

Estas apreciaciones degradantes de la persona son develadas y criticadas por grupos sociales que practican la Economía solidaria, quienes buscan devolver al ser humano su dignidad, colocándolo en el centro de las preocupaciones económicas y sociales, como un fin en sí mismo y enfatizar en que el valor del dinero consiste en ser un medio de intercambio y estándar de valor de las cosas.

Como parte de estos esfuerzos se ubican las emisiones de monedas comunitarias, así como los intercambios sin uso de dinero. La Economía solidaria promueve de diversas formas valorar el trabajo humano, que en el sistema capitalista sólo se reconoce cuando éste es retribuido con un sueldo o cuando un bien, fruto del trabajo, es adquirido pagando un precio por él: mientras más altos sean estos precios, se considera que la mercancía tiene mayor valor, es decir, ‘vale’ más.

Los productos elaborados a pequeña escala, en forma artesanal y doméstica tienen valor por el trabajo depositado en ellos, como afirma Marx (1978), además de que ofrecen la satisfacción de necesidades ¿Cómo mostrar el aprecio por un producto particular en la sociedad de Mercado sin tener dinero? La forma de mostrar el aprecio por éstos o cualquier otro producto en el sistema capitalista es adquiriéndolo, pagando un precio por él, pero cuando no se tiene el dinero para pagar su precio, el aprecio no puede ser mostrado: aparentemente, el precio que se le otorga en el Mercado es lo único importante.

Las mercancías constituyen “trabajo humano objetivado”, dice Marx, y sus valores no pueden medirse colectivamente más que utilizando una medida colectiva de valores, la cual en la actualidad no es otra cosa que el dinero (antes fue el oro). Sin embargo, al igualar trabajos totalmente diversos en una medida cuantitativa que es el precio, se abstrae la singularidad de cada cosa. “El dinero, que es la forma acabada de la mercancía, esconde, en vez de revelar, el carácter social de los trabajos privados” (Marx, 1978: 93). Entonces es más difícil reconocer la singularidad de un producto cuando éste se vende por dinero, que cuando se intercambia por otro bien o servicio y cuando las dos partes establecen una equivalencia de común acuerdo.

“Las mercancías pueden definirse como objetos de valor económico”, afirma Appadurai (1991: 17), independientemente de su precio y su venta. Al realizar intercambios sin uso de dinero convencional se promueve el ‘aprecio’ no sólo del trabajo realizado y de los resultados del mismo –valor de uso-, sino también se promueven relaciones que intercambian bienes no tangibles como la solidaridad y la confianza.

El trueque ofrece la posibilidad de adquirir un bien o un servicio a cambio de otro equivalente, aunque, como se analizó en las reflexiones sobre el Tianguis Purépecha, el trueque tiene limitaciones culturales, espaciales y, en algunos casos, temporales.

Las monedas comunitarias pueden ayudar a sortear dichos obstáculos, aún sin utilizar el dinero convencional al facilitar el multi-trueque. El caso del intercambio “todo a cambio de aguacates” muestra cómo es posible que un grupo elija y acepte ‘algo’ como símbolo de valor y no sólo sirva para facilitar intercambios, sino que puede ser un estándar de valor comunitario. Así, en ese caso, los precios en dinero convencional de los productos ofrecidos en ese intercambio, no se tomaron en cuenta y fue el ‘aprecio’ que se tenía por el producto ofrecido, lo que llevaba al demandante a ofrecer una mayor cantidad de aguacates a cambio de un folleto o una artesanía o cualquier otra cosa.

Pasar del precio al aprecio, significa valorar las cosas no por sus costos, sino por la satisfacción que éstas otorgan a quien las adquiere y a quien las ofrece. El “precio justo” que no existe para Simmel –porque, según se vio, dependería de las ventajas subjetivas que le atribuyen a un objeto tanto el vendedor como el comprador-, en un intercambio cara a cara puede alcanzarse, mediante una negociación, en términos de un beneficio para ambas partes, donde el aprecio por el producto que ambas le otorgan, será lo que permita llegar a un acuerdo. Por supuesto que para ello se requiere de relaciones cara a cara.

Por eso, en los mercados promovidos por la Economía solidaria se insita a los actores a reconocer el valor que le otorgan a los productos –aprecio- antes que preguntar el precio de los mismos. En este aprecio se incluye no sólo el producto final, sino la trayectoria del mismo, la biografía de las cosas, como le llama Kopytoff (1991), es decir, es importante quién produce (cooperativas, micro-empresas familiares) y cómo produce (si el producto ha sido elaborado libre de agroquímicos, conservadores, sin contaminar, etc.), así como quién o quiénes se benefician de su venta; estos son atributos valorados en la Economía Solidaria.

Trascender el momento del intercambio y considerar a éste como parte de un todo, donde la producción y la distribución de los productos constituyen eslabones de una cadena, es uno de los fundamentos de la Economía Solidaria, en la que las relaciones que se establecen al intercambiar los productos no sólo son muestra de la valoración del trabajo, sino empeño en guiar con valores distintos la vida cotidiana y la subsistencia, para fundar una economía alternativa. Ya no buscar únicamente el “precio bajo” para adquirir un bien o valorar algo sólo porque posee “un alto valor en el mercado”, sino porque en la compra se benefician ambas

partes y se establece una relación que demuestra buena voluntad y confianza, además de otros bienes no tangibles. Dejar de mirar el precio y apreciar... esa es la propuesta.

CAPÍTULO 3: MONEDAS COMUNITARIAS EN LA ACTUALIDAD. EL CASO DEL *TLALOC* DE MÉXICO

*Cuando aparece una innovación importante,
[...] nada cabe esperar de ella
sí a primera vista no parece alocada,
Freeman Dayson.*

Algunos de los estudiosos del funcionamiento del sistema monetario actual promueven el uso de monedas locales, para que la gente obtenga las ventajas del dinero convencional (intercambio, equivalencia), sin tener las desventajas de éste, como las mencionadas en el capítulo dos (Lietaer, 2005 y Primavera 2001):

1. que depende de un Estado nacional geográficamente delimitado
2. que es fiduciario, es decir, creado de la nada,
3. que el dinero se crea por deuda bancaria: cuando alguien pide un préstamo al banco, éste ‘crea’ el dinero,
4. que por adquirir dinero, se pagan **intereses**, ese es su precio
5. y que el banco central controla que haya escasez del dinero.

Las distintas formas que toma el dinero actual –sea dinero en efectivo o el llamado ‘plástico’ e incluso el electrónico-, comparten estas características, así como la misma unidad de su moneda nacional (peso, dólar, yen, etc.) o regional (como el euro). Es por ello que también algunos promotores sociales (como Lopezllera, en México; del Valle, en Argentina; Mance en Brasil y otros) buscan alternativas, debido a que el mayor problema del dinero actual es la transmisión de intereses de las clases sociales empobrecidas, a las clases sociales con mayor riqueza, es decir, el sistema monetario actual favorece que quienes tienen mucho dinero, obtengan más y los que tienen poco, paguen altos precios por él, propiciando mayor polarización social (Lietaer, 2005).

No sorprende que el dinero alternativo también esté siendo promovido y utilizado por la gran empresa capitalista, como por ejemplo los “puntos” acumulables en “tarjetas inteligentes” que otorgan ciertos almacenes a cambio de las compras realizadas y que se pueden usar como dinero en las siguientes compras; las “millas” que ofrecen las líneas aéreas,

inicialmente para comprar otros boletos y actualmente, para pagar una variedad de productos; timbres en los supermercados, con los que se llenan planillas y se tiene acceso a ciertos “regalos”, etc. Todos estos sistemas son similares porque sustituyen al dinero convencional, con la ventaja de que incentivan más ventas, sin pagar tantos impuestos y hacer más grande el negocio. Así, encontramos actualmente que las distintas formas de dinero alternativo se pueden dividir al menos en dos grupos:

- a) los que funcionan dentro del sistema neoliberal;
- b) los que funcionan relativamente al margen de dicho sistema.

Este último tipo de dinero alternativo es el que interesa analizar en este trabajo. Se presenta de diversas formas: electrónico, en papel, incluso en “tarjeta inteligente”, dependiendo de los objetivos que persigue el grupo que lo emite y el contexto en el que se usa, como se verá.

Las consecuencias negativas del dinero convencional, pues, ya no son un secreto y por eso miles de grupos sociales en el mundo han comenzado a emitir monedas locales, sobre todo en los últimos veinte años, como una alternativa ‘de abajo hacia arriba’ para formar comunidades de intercambio recíproco, cuyos miembros se unen con principios éticos y solidarios (Primavera, 2001). En la Introducción de este trabajo, decía que en a partir de la década de los años ochenta, las monedas comunitarias iniciaron un crecimiento espectacular. Lietaer (2005) afirma que en 1984 tan sólo pudo encontrar alrededor de cien monedas de este tipo en el mundo y para 2005 ya eran cerca de 5 mil. ¿Qué son las monedas complementarias? Para qué sirven? Por qué se han vuelto tan populares? Son algunas de las preguntas que surgen al leer estas cifras.

Algunos estudiosos y promotores de este tipo de dinero (Collin, 2007; Coraggio, 2003; Lietaer, 2005; Lopezllera, 2002; Mance, 2006; Primavera, 2001), afirman que el uso del dinero comunitario puede ser útil de distintas maneras, haciendo más énfasis unos de ellos en alguno de estos rasgos y otros, en otros:

- a) ayuda a remunerar el trabajo, con o sin empleo;
- b) facilita los intercambios sin necesidad del dinero “convencional” (o con poco de éste);
- c) previene de la escasez ante una catástrofe financiera;
- d) busca la inclusión social, por medio de la formación de “comunidades” a través de intercambios recíprocos, que favorecen relaciones sociales cara a cara. La gente toma conciencia de la importancia de los lazos sociales, como un medio de sobrevivencia en el mundo actual.

¿Cómo es que el uso de una moneda local desencadena tales procesos? Estos elementos se valorarán mediante el análisis de un caso de estudio: el de la moneda *Tlaloc*, que surgió en 1996 en la ciudad de México y se extendió a varios municipios del Valle de México y Tlaxcala, buscando construir una red que vinculara personas y grupos urbanos con algunos proveedores campesinos más alejados.

1. ¿Qué es el dinero comunitario?

El dinero alternativo es un símbolo de valor reconocido y aceptado por una comunidad de personas que acuerda utilizarlo para realizar pagos de bienes y servicios en el grupo que lo reconoce (Lietaer, 2005; Lopezllera, 2004a). Es decir, el dinero comunitario, al igual que el dinero bancario, es un símbolo, que se basa en la confianza de quienes lo usan: confianza de aceptarlo como pago de un bien o un servicio y confianza de que éste será aceptado, a su vez, por otros, al realizar compras.

El precursor más lejano del dinero comunitario podría ser el trueque, debido a que éste facilita intercambios sin usar dinero convencional. Sin embargo, como se sabe, el trueque tiene la triple dificultad de que ambas partes quieran deshacerse de algo y que el objeto de su deseo lo tenga su contraparte, además de que sea equivalente en valor al que se posee. Por esas dificultades, desde los primeros tiempos, los pueblos comenzaron a usar como dinero cosas valiosas, o de uso frecuente, para establecer las equivalencias y realizar los intercambios. Del mismo modo, el dinero comunitario es equivalente a usar “algo” reconocido por todos los miembros de un grupo como forma de pago. Las monedas comunitarias funcionan como facilitadoras del multi-trueque, es decir, trueque no bilateral, sino en múltiples direcciones. Las condiciones para pertenecer al grupo (ser reconocido como parte de éste) son: llevar algo para intercambiar, aceptar la moneda comunitaria en los pagos dentro del mismo grupo y comprar lo que otros llevan.

Las monedas comunitarias son una variante de los “sistemas de multitrueque”, los cuales se han expandido por muchos países en los últimos años –actualmente, el 10% del comercio internacional se realiza con trueque (Lietaer, 2005: 354); no pretenden suplir al dinero convencional, sino complementarlo, por eso, como se ha mencionado, se le llama también “dinero complementario”.

2. Distintas monedas comunitarias en el mundo

El *Tlalo* de México es una de las muchas monedas comunitarias que existen en el mundo actual. Lietaer (2005) afirma que las primeras surgieron en tiempos de crisis económicas – cuando escasea más el dinero- por eso se les llamó también “monedas de emergencia” y su objetivo era asegurar que la gente contara con los medios de intercambio necesarios para sus actividades; algunas monedas que surgieron en la década de los treinta del siglo XX fueron: en Alemania, el *Wara*; en Austria, el *Wörgl*, además de otras que surgieron en Canadá, Estados Unidos, Suecia. Varias de esas monedas después fueron prohibidas y sólo una sobrevive hasta hoy el *Wir* de Suiza. Después de casi medio siglo, nuevas monedas surgieron, muchas de ellas a partir de la crisis económica actual, y se multiplicaron rápidamente.

Michael Linton, considerado el pionero del dinero alternativo, ideó los *LETS* (*Local Employment and Trade System*, Sistemas de Empleo y Comercio Local)¹, que surgieron en Canadá en 1982 y actualmente es el sistema alternativo más difundido en todo el mundo. Los miembros de este sistema intercambian **horas de servicio**, como por ejemplo, clases de idiomas, cuidado de niños y ancianos, consultas médicas, etc., anotando las horas de servicio prestadas y las utilizadas en una cuenta personal de un sitio de Internet. De esta manera, el sistema central lleva un control para que sus miembros se mantengan en equilibrio (si alguien pide demasiados servicios y no otorga, se hacen arreglos como pedirle que ofrezca otro servicio que sea más solicitado y si no hay posibilidad o voluntad de cambio, se le impide seguir recibiendo servicios). Otros sistemas muy conocidos son los *Time Dollars*, los *Ithaca Hours* (este último funciona con billetes y se incluyen productos en los intercambios), los *Wir* y muchos más que funcionan en Estados Unidos y Japón, lo mismo que en Brasil y en Francia.

Algunos ejemplos de monedas alternativas destacados en el mundo se presentan en el cuadro número siguiente.

Cuadro 3.1. Algunas monedas alternativas en el mundo actual

Nombre de la moneda	Creador	Lugar y fecha	Unidad	Observaciones
LETS (<i>Local Exchange and Trading Systems</i>)	Michael Linton,	Columbia Británica, Canadá, 1982	Equivalente a la moneda nacional	Cada miembro cuenta con un crédito en "LETS"
<i>Time Dollar</i>	Edgar Kahan	Washington,	Hora de trabajo	Las horas que un

¹ La sigla de LETS, opera tanto como Sistema Local de Empleo (Employment), como sistema Local de Intercambio (*Exchange*) y Comercio (Mance, 2006: 427).

Nombre de la moneda	Creador	Lugar y fecha	Unidad	Observaciones
<i>Ithaca Hours</i>	Paul Glover	Estados Unidos, 1986. Ithaca, NY, 1989 y Univ. de Cornell	o de servicio Hora de trabajo	miembro del sistema aporta, son compensadas en un futuro por otro. Las horas de servicio se materializan en billetes.
<i>Toronto Dollar</i>	St. Lawrence Works	Toronto, Canadá, 1998	Equivalente a los dólares canadienses	surge de un LETS local e involucra a las autoridades, empresas medianas, ONG's, consumidores, etc. de un barrio comercial de Toronto.
<i>WTR</i> quiere decir "nosotros" en alemán	Un grupo de 16 personas, entre las que se destacan: Werner Zimmerman y Paul Enz	Suiza, data de la crisis de los años 30 (1934)	Equivalente a 1 franco suizo	Este sistema es lo más parecido a un banco. Es el más antiguo, que ha logrado continuidad en Occidente, con más de 80,000 miembros en la actualidad.
<i>ROMA</i> se denomina a partir de los condados ROscommon y MAyo, una zona rural	_____	Irlanda, 1997	Equivalente a una libra irlandesa, luego, con una conversión, al euro	Se desarrolló en una zona donde había mucho desempleo.
<i>Tlaloc</i>	Luis Lopezllera	México D.F., 1996	Hora de trabajo	Fue dado a conocer por medio de la revista <i>La OTRA Bolsa de Valores</i> , que publicaba la organización Promoción del Desarrollo Popular.
<i>Patacones</i> (el nombre hace alusión a la Patagonia) y otras denominaciones en diferentes provincias	Gobiernos de las provincias de Argentina	Años 90 del siglo XX	Equivale a un peso argentino	Facilitaron la circulación de mercancías ante la carencia de circulante.
<i>Créditos</i>	<i>Club de Trueque</i>	Argentina, años 90	Equivale a un peso argentino	Se formaron grupos de personas que intercambiaban entre sí con ese billete.

Fuentes principales: Lietaer, 2005 y Lopezllera, 2003, entrevistas y otras fuentes como: www.gmlets.u-net.com/explore/home.html, www.timedollar.org/index.htm, www.ithacahours.com/, www.torontodollar.com/

Cabe destacar el caso argentino porque es quizás el ejemplo más prominente de dinero alternativo en Latinoamérica. En la década de los noventa surgieron en Buenos Aires los Clubes de Trueque, que conformaron la *Red Global del Trueque*. Los clubes de trueque o club de

intercambio son uniones voluntarias de ciudadanos que efectúan transacciones económicas usando una moneda local o social, creada y administrada por ellos mismos. “Tal moneda permite un trueque indirecto, estable, organizado y permanente de productos y servicios, entre personas que participan en un mismo club o diferentes clubes de intercambio” (Mance, 2003: 87).

Lo más impresionante del caso argentino fue lo rápido de su crecimiento y la gran cantidad de personas y países que llegó a involucrar. La Red Global del Trueque reunió múltiples clubes de intercambio y sirvió de modelo en 2001 en 14 provincias de la misma Argentina y, en otros países de la región, como Uruguay, Brasil, Ecuador, Colombia, El Salvador, Perú, Chile y Bolivia. El auge de las monedas alternativas también se debió a la necesidad de enfrentar la crisis política y financiera que se presentó a principios del siglo XXI.

La emisión de bonos provinciales, en Argentina en el momento de crisis permitió restablecer un nivel de intercambio en una sociedad que se había quedado sin circulante y afectada por la recesión²

Este testimonio confirma la idea expresada de que las monedas no convencionales pueden ayudar a enfrentar la escasez en caso de una crisis financiera.

Algo que facilitó la experiencia argentina fue la existencia normal de monedas locales en su economía tan tempranamente como el siglo XVI y XVII, promovido por los jesuitas, así como también los gobiernos de varias provincias, ya en el siglo XX, emitían ‘bonos provinciales’, con los que pagaban a sus trabajadores, y eran aceptados como dinero convencional por las respectivas poblaciones (Louge2005: 466), algunos llegaron a funcionar más de 10 años, antes de la crisis³.

3. Monedas comunitarias en México

Se tiene conocimiento de uso de monedas locales en México desde hace más de un siglo, cuando en las haciendas se pagaba a los peones con monedas que acuñaban los hacendados y eran aceptadas en la “tienda de raya”, así como en algunos almacenes del pueblo más cercano. “La moneda acuñada por las haciendas simbolizaba su autosuficiencia en un mundo escaso de circulante” (Rendón Garcini, 2002: 47).

² Entrevista LC 21/1/06.

³ Por la importancia de este fenómeno dentro de las monedas comunitarias, se ampliará el tema en el capítulo 6 de esta tesis.

Más tarde, en años post-revolucionarios, se sabe –por testimonios de ancianos- que también se siguieron usando monedas locales, por ejemplo, en el estado de Michoacán. El empresario agrícola Dante Cusi, quien poseía grandes extensiones de tierra en el municipio de Nueva Italia, pagaba a sus trabajadores con los “Vales de la Casa Cusi”, que no sólo circulaban en los pueblos cercanos como moneda corriente, sino que también eran aceptados en casi todos los almacenes de Uruapan y de Apatzingán (comunicación oral de Don Delfino Ojeda). Incluso, en la página de Internet de la Suprema Corte de Justicia, se confirma esta información y respecto a Dante Cusi se dice que “llegó a ser juzgado por expedir recibos por ventas de pastura sin timbres de ley y hacer circular fichas y cartones de diversos valores en vez de moneda para liquidar los jornales de sus trabajadores”.⁴

Las monedas comunitarias que se utilizan actualmente en México han surgido, en parte, por la propuesta de una persona –como el caso del *Tlaloc*- o de un grupo de personas –como el caso del *Xico*- que están buscando alternativas al capitalismo. En otros casos, como el del *Cajeme*, se trata de retribuir trabajo de forma alternativa al pago con dinero convencional, como se verá. Según la información recabada en campo, varias de las monedas comunitarias mexicanas participan en alguna de las redes de *Ecosol* (Economía Solidaria).

En México, la moneda comunitaria más antigua, que todavía está en uso, es el *Tlaloc*. Pero antes del *Tlaloc*, en 1995 se usó un vale pionero llamado *Bojá*, que quiere decir ‘dinero’ en lengua *ñbañhú* –mejor conocida como otomí-, en el Valle del Mezquital, Hgo. Este vale tenía una equivalencia de uno a uno con el peso. La idea del *Bojá* fue introducida por *LA OTRA Bolsa de Valores*, publicación periódica de PDP, y tuvo eco gracias a veinte años de organización comunitaria en relación con diversos proyectos productivos y de construcción de viviendas con asesoría de una red de organizaciones civiles, entre las que estuvo Promoción del Desarrollo Popular (PDP) y el apoyo de particulares. Las labores de los miembros de dicha red se pagaban parcialmente con *Bojás*, en cuya tienda comunitaria, éstos eran aceptados. Esta experiencia tuvo su fin cuando autoridades gubernamentales la identificaron erróneamente con la rebelión indígena zapatista de Chiapas (en 1994) e iniciaron una persecución selectiva de los miembros de la Organización que emitía la moneda, sus miembros se vieron orillados a salir del Valle del Mezquital, algunos temporalmente y otros en forma definitiva.⁵

El *Tlaloc* ha servido de modelo para lanzar otras monedas alternativas como las que se muestran en el cuadro siguiente.

⁴ www.scjn.gob.mx/ccj/directorio/morelia/ consultado en nov. 2005.

⁵ Entrevista LL 23/1/06

Cuadro 3.2. Algunas monedas alternativas en el México actual.

Nombre de la moneda	Lugar donde se expide	Quién la expide	Observaciones
<i>Mezquite</i>	Dolores Hidalgo, Gto	Centro de Desarrollo, CEDESA**	1 equivale a una hora de trabajo ó \$50
<i>Bonito</i>	Cuernavaca, Mor.		Bonito es diminutivo de bono
<i>Cajeme</i>	Cd. Obregón, Son.	“Red Comunitaria” formada por 8 organizaciones	Impulsado por una Red Comunitaria con visión social y reconocimiento popular
<i>Dinamo</i>	Ciudad de México	Delegación Magdalena Contreras	1 equivale a una hora de trabajo ó \$50
<i>Xico</i>	Chalco, edo. México	AMEXTRA***	Se emite a primeramente entre los miembros de la organización en agosto de 2006
<i>Macondo</i>	Delegación Iztapalapa, DF	Movimiento Salud y Naturaleza	Se intercambian terapias y productos de medicina alternativa

Fuente: información de campo.

** CEDESA significa: Centro de Desarrollo Agropecuario, AC con reconocimiento en el estado de Guanajuato.

*** AMEXTRA significa: Asociación Mexicana para la Transformación Urbana y Rural.

Debe aclararse que algunas de estas monedas permanecen más activas que otras. Algunas se “echaron a andar” con entusiasmo pero después éste decayó por divisiones entre los usuarios; otras se enfrentaron a la oposición de un grupo social (como las autoridades gubernamentales) o, simplemente, dejó de haber quien animara el proceso. Otras monedas, como el *Xico*, son muy jóvenes aún para evaluar su desempeño, pero sus pasos son más firmes gracias a las enseñanzas de las experiencias previas de otras monedas comunitarias.

El *Cajeme* es quizá la moneda comunitaria que en México ha llegado a tener mayor circulación. La moneda que inspiró esta experiencia de dinero alternativo fue el *Tlaloc*, pero resultó ser muy distinta a él. Sus impulsores tomaron algunas ideas del *Tlaloc* y otras del *Dólar de Toronto*. Ha tenido varias etapas y en cada una de ellas el nombre de la moneda ha cambiado, por ejemplo, ahora el sucesor del *Cajeme* lleva el nombre de *Tomí*, que quiere decir dinero en lengua yaqui, pueblo indígena que habita la región noroeste de México. La red *Tomí* se desprende de la Red Comunitaria formada por diversas instituciones sociales que antes lanzaron el *Vale Trueque* y el *Cajeme*. Se ampliará esta experiencia en el capítulo 6.

En la ciudad de Aguascalientes se intenta poner en marcha la “tarjeta inteligente”, yendo más allá del billete y con muchas ventajas que aprovechan los avances tecnológicos. La Fundación AHORA, AC (Ayuda Humana Organización Activa) lanzó la idea para ser utilizada en las llamadas “compart-tiendas” (o “compartien-das”), y su objetivo –al igual que las otras monedas- es propiciar un mercado solidario. En este caso, a partir del concepto de “tiendita solidaria del barrio” que se surte de la producción regional y redistribuye en forma

personalizada, favoreciendo el consumo responsable. El lema de esta fundación es: "La sociedad se enriquece cuando sus miembros mejoran".⁶

4. El *Tlaloc*

El *Tlaloc* es una moneda comunitaria que promueve un sistema económico alternativo al sistema financiero oficial. Intenta propiciar un "mercado solidario" por medio de transacciones de productos y de servicios entre los miembros del sistema, "Se busca la reciprocidad a través del consumo y la redistribución de los recursos –explica Lopezllera (su creador) y completa:

Lo que nos anima es la conciencia de que podemos generar una vida digna para todos desde un símbolo de valor que implica a lo material (dinero alternativo comunitario) y a lo espiritual (la búsqueda de solidaridad mutua); tiene que ver tanto con elementos abstractos como las matemáticas (los números están presentes en los costos, los precios, etc.) y tan humanos como la confianza.⁷

Recordemos que el dinero es una cuestión de confianza y en este caso, la confianza depende de los promotores del sistema y de quienes participan en él.

A nivel internacional, el *Tlaloc* tiene sus antecedentes en monedas como el *Ithaca*, los *LETS* y otras. Ahora es parte de una práctica presente en muchos lugares del mundo.

El *Tlaloc* es un billete impreso cuyo valor se ha establecido por horas de trabajo. Una unidad equivale a una hora de 'trabajo social', o sea, trabajo no especializado. El equivalente de la hora de trabajo social "pagada con justicia" lo establece la Asamblea de Socios –de la que se hablará más adelante- en 50 pesos actuales. Cabe señalar que se inició con una equivalencia de 25 pesos y luego subió a 30 pesos. "El peso se devalúa, el *Tlaloc* mantiene su valor..."⁸.

La Asamblea de Socios estableció que la equivalencia de una hora de trabajo debía ser de 50 pesos, porque el salario mínimo en 2007, que pagaba a 5.95 pesos la hora al trabajador (\$47.60 por 8 horas de trabajo), en la zona C de México, era una cantidad que no remuneraba el esfuerzo del trabajador, su desgaste físico, ni conseguía el sostenimiento de una familia. Por otro lado, en Estados Unidos en este mismo año, la retribución por hora era de alrededor de 5 dólares, es decir, 65 pesos la hora. Aunque



Figura 3.1. Billeto de 2 Tlalocs

⁶ José Luis Gutiérrez, fundador de AHORA, Aguascalientes, Ags. Entrevista JG 14/3/06.

⁷ Entrevista LL 23/1/06.

⁸ Entrevista LL 24/2/06

esto varía según la actividad que se realice, se consideró que 50 pesos la hora, era un pago adecuado a la realidad mexicana.

Existen billetes de $\frac{1}{2}$ *Tlaloc*, de 1, 2, 3, 4, y 5 *Tlalocs*. Para facilitar los intercambios también se emite una moneda fraccionaria llamada “*Tequio*”, que equivale a un peso, sirve para facilitar las transacciones y es la que más circula.

El *Tlaloc* fue lanzado, en 1996, por Promoción del Desarrollo Popular (PDP), organización fundada y dirigida por el Arq. Luis Lopezllera. Cuando se comenzó a emitir, PDP tenía una trayectoria de casi 30 años, promoviendo y atendiendo cooperativas (de ahorro y crédito, consumo, producción, vivienda, etc.), asesorando sindicatos, comunidades campesinas e indígenas, formando lazos con otras organizaciones asociadas en red, “muchas de ellas surgidas de una clase media consciente y comprometida”⁹. El medio por el que se dio a conocer esta moneda fue la publicación de PDP llamada *LA OTRA bolsa de valores*. Esta publicación nació en 1990, como un medio informativo sobre lo que estaban haciendo las microempresas e iniciativas diversas de la sociedad civil (se tenía un listado de cerca de 850 organizaciones).

LA OTRA bolsa de valores se inició publicitando los emprendimientos que asesoraba PDP, con la idea de que fueran apoyados por empresarios o personas interesadas en impulsar este tipo de procesos. Por eso se llama así: *LA OTRA bolsa de valores* –con mayúsculas ‘LA OTRA’-, es decir, la misma idea de la bolsa de valores, pero con valores de impulsar la autogestión de proyectos e iniciativas de la gente.

“Mucha gente creía que era sólo una revista...que sí lo era, pero no sólo eso... Vivía de las cuotas de los suscriptores. A fines de 1990 teníamos 850 empresas inscritas, tanto nacionales como internacionales”¹⁰. Como Lopezllera iba a múltiples encuentros en muchos lugares, ofrecía a la gente publicar ahí sus anuncios. Muchos se suscribían pagando cuotas, pero con otros hacía trueque. “Así como existe la “sección amarilla”, las hojas amarillas de *LA OTRA Bolsa* son los anuncios de las microempresas... ¡Al principio prendió como lumbre!, pero después fue bajando el entusiasmo”. Tras 10 años, tenía 50 números publicados con un gran esfuerzo, con ayuda del hijo de Lopezllera y de un diseñador boliviano “muy comprometido con la causa”. La publicación incluía artículos de análisis de fondo, resúmenes de libros, etc., además de los anuncios. La revista ha espaciado mucho sus números, por falta de recursos principalmente, pero existe un proyecto para que siga saliendo, ahora por Internet.

⁹ Entrevista LL 24/2/06.

¹⁰ Entrevista LL 12/11/06.

Volviendo a los inicios del *Tlaloc*, PDP lo lanzó invitando a organizaciones no gubernamentales que trabajaban en materia económica, así como a movimientos de base implicados también en lo económico. El contacto de Lopezllera con estas organizaciones le permitió apreciar que las estructuras de éstas eran dependientes de recursos económicos exteriores y que difícilmente iban a promover y usar el dinero alternativo, pues encontró que la “adicción al dinero era tal, que algunas, incluso, buscaban recursos a veces de manera poco ética”, explica; decepcionado de la forma como muchas de éstas trabajaban, poco a poco se fue quedando con micro-emprendedores y personas “luchonas” y algunos intelectuales “de izquierda” que no esperaban tanto del Estado. Para ese tiempo, PDP se convirtió únicamente en promotora del *Tlaloc*, sin recibir ningún tipo de financiamiento externo.

La idea de fundar PDP nunca fue consolidar una organización civil centralizadora y redistribuidora de recursos, sino más bien realizar mediaciones de insumos de diversa naturaleza en función de los proyectos de los grupos, para que éstos se volvieran ‘sujetos autónomos’, no dependientes. En los años ochenta, PDP llegó a atender a más de 200 microempresas populares, para lo cual creó un fideicomiso en unión con el Banco Obrero ‘FOMICRO’ (Fondo para la Microempresa), que obtuvo apoyos internacionales (PDP, 2000). Muchas de estas microempresas sufrieron estragos debido al sismo de 1985 en la ciudad de México y algunas lograron recuperarse. Había entre ellas, por ejemplo, un grupo de costureras que perdieron su empleo tras la caída del edificio donde trabajaban en el terremoto del ’85 y recuperaron las máquinas de coser para abrir una cooperativa, que recibió asesoría y apoyo de PDP¹¹. “Para diciembre de 1985 ya teníamos peinada toda una zona del DF donde había microempresas. No censamos las viviendas dañadas o similares (eso lo hicieron otros), nosotros buscamos las microempresas que estaban quebrando...”. Entonces Lopezllera buscó la forma de promover a la sociedad civil pero tratando de no usar dinero. Sin embargo, la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio, en enero de 1994 fue otro duro golpe, pues las importaciones indiscriminadas, los sacaron de la competencia en el mercado. Esta situación se agravó después del “error de diciembre” de 1994, “¡las microempresas se morían como moscas!”, comenta. La devaluación del peso en forma drástica, fue fatal para miles de micro y pequeñas empresas en México, y las que atendía PDP, no fueron la excepción: la mayoría de ellas se vieron obligadas a cerrar y sus trabajadores pasaron a formar parte de la gran masa de desempleados de México y del mundo.

¹¹ Ahora forman parte del grupo Tlaloc. Entrevista TH 12/03/06.

Con esta preocupación, la directiva de PDP pensaba en una alternativa para que todos aquéllos que tenían habilidades y creatividad pudieran seguir produciendo e intercambiando entre sí con un símbolo de valor propio. En julio de 1996 Lopezllera recibió la visita de Marcos Kinney, uno de los grandes impulsores del dinero comunitario. “Esa visita nos abrió los ojos – comenta-, aunque ya había cierto rechazo por el dinero convencional y conciencia de que el dinero es un invento social, Kinney nos confirmó que el dinero es un lenguaje que no tiene que ser exclusivo de los bancos...” y él los conectó con *Ithaca*, de Nueva York. Kinney llegó a PDP porque promovía el dinero alternativo y pensó que la idea iba a ser bien recibida; él había vivido mucho tiempo en México (estuvo en el ’68). Lopezllera primero llevó la idea del dinero alternativo al Valle del Mezquital, donde trabajaba con grupos y ahí fue cuando nació el *Bojá*, ya mencionado.

Tiempo después, PDP inició una nueva experiencia en la ciudad de México, emitiendo **un sistema de valor alternativo**. Ante la concentración y consecuente escasez de dinero, se conformó el grupo llamado “*Tianguis Tlaloc*” (TT), que pretendía encontrar mecanismos de mayor sustentabilidad para las personas que perdían opciones de venta de sus productos, por causas totalmente fuera de su control. Se congregó a emprendedores de la ciudad de México y de su amplia periferia rural, a quienes se propuso realizar intercambios de bienes y servicios combinando un porcentaje del precio del producto con *Tlalocs* y el resto del precio con moneda convencional. La idea original era establecer un mercado recíproco entre las personas que manejan ese dinero.

Tal es el contexto en el que surge esta forma de dinero. Cuando decenas, si no es que cientos de microempresas, entidades familiares, grupales y cooperativas veían que los proyectos del gobierno y los intereses de los bancos no resultaban una opción viable, buscaron márgenes de acción e iniciativas propias¹². Después de reiterados fracasos, fueron llegando a la conclusión de que requerían mayor autonomía del Mercado y de las finanzas dominantes, pues asumieron que sus experiencias –que combinaban producción, comercialización, consumo y crédito- divergían y expresaban formas culturales particulares, que las diferenciaban de las normas del Mercado.

Actualmente en el TT participan micro-emprendedores con diversas visiones: unos declaran que “no están dispuestos a perder su forma de producción porque ésta implica defensa del medio ambiente y riqueza cultural”¹³. Hay entre sus miembros personas que buscan una alternativa al capitalismo desde los años 70 u 80, ya sea trabajando la agricultura

¹² Entrevista LL 24/2/06.

¹³ Entrevista SA 24/01/06

orgánica e impartiendo talleres¹⁴, o aprendiendo medicina alternativa para ofrecer otra opción a la gente¹⁵ e incluso impulsando un movimiento de uso de la bicicleta en el DF para no usar el automóvil –“el invento por excelencia del capitalismo”¹⁶. Por distintos motivos no deseaban “ingresar en la competencia”, “ni tampoco explotar trabajo ajeno”. Muchos de ellos habían participado en experiencias de sistemas de ahorro en diversas modalidades: desde ‘tandas’, cooperativas de ahorro y crédito –conocidas como cajas populares-, y uniones de crédito. Pero ahora ven la necesidad de superar las formas convencionales ante la imposibilidad de competir bajo las normas de los mercados autorregulados, sin traicionar las formas de producción “sustentables y colaborativas”.

En estos emprendimientos las mujeres jugaron y siguen jugando un rol importante, como se constata en las reuniones (de las que se hablará más adelante); muchos de estos emprendimientos se basan en trabajo familiar, encabezado por ellas, con colaboraciones de amigas cercanas, combinando el autoabasto con la práctica del don, del trueque y del cooperativismo¹⁷.

Con el *Tlaloc* “se rescata el principio del crédito, manifiesto en un símbolo, dinero, considerado como la savia que alimenta las relaciones creativas y equitativas entre unos y otros, para sobrevivir, para cohesionar, para progresar.” (Lópezllera, 2003). Lo mismo se está haciendo en otras partes del mundo: la sociedad civil se organiza para procurar intercambios sin depender de un dinero convencional escaso y en manos del sector privado, convalidado por el poder estatal.

4.1. ¿Cómo se inicia la emisión de una moneda “comunitaria”?

En los países donde es común que la población tenga acceso a una computadora, las cuentas personales se llevan fácilmente y el control de las monedas se realiza por Internet. El caso del *Tlaloc* es particular porque utiliza billetes o vales impresos y no es tan sencillo, porque no es equivalente al dinero convencional y porque los pagos se hacen combinando las dos monedas.

Utilizando el ejemplo del *Tlaloc*, a continuación se expone cómo se inicia el uso de este tipo de dinero:

1. Una persona o institución de reconocido prestigio social por su liderazgo o por los servicios prestados a grupos sociales, inicia la emisión de vales o billetes para propiciar el

¹⁴ Entrevista RA 13/04/06

¹⁵ Entrevista JP 05/04/06

¹⁶ En las palabras textuales del entrevistado. Entrevista AR 27/03/06

¹⁷ Entrevistas: SA 24/01/06, OC 7/04/06, TH 12/03/06.

intercambio entre los miembros de un grupo de personas que se conocen entre sí (en este caso, PDP y su publicación *LA OTRA Bolsa de Valores*). Es importante elegir un momento oportuno, ya sea por elementos negativos como una crisis económica que conlleva desempleo y escasez de dinero convencional, o elementos positivos, como la formación de un grupo de personas que deciden hacer algo a favor de su comunidad, o ambos.

2. Se conforma una gestión democrática que toma las decisiones, encabezada por una persona con visión de alternativas distintas a lo existente, con capacidad empresarial y con carisma, para convencer a la comunidad del sistema propuesto (Lietaer, 2005: 359). Lopezllera ideó la conformación de una ‘autoridad colectiva’, que se concretiza mediante un proceso que incluye varias etapas¹⁸:
 - Primero están los asociados, quienes cumplen más de tres años efectuando intercambios, dando ejemplo perseverante en producir valores vitales útiles y aprovechados por los demás y participando activamente en las agendas que por consenso se formalizan (asamblea, reuniones formales, ferias, cursos, convivios, tiendas celulares, etc.).
 - Luego están los usuarios, quienes realizan lo anterior sin haber cumplido los tres años de práctica.
 - Después, los simpatizantes, quienes se adhieren a los objetivos y valores del sistema pero no están en condiciones de participar activamente y sin embargo respaldan moral y solidariamente su desarrollo.
 - Los corresponsales y contrapartes, promueven en otras regiones o localidades distantes el sistema *Tlaloc* u otro sistema similar (ej. *Dinamos*, *Mezquites*, *Cajemes*, que se pueden usar indistintamente estas diversas monedas junto con el *Tlaloc*).

La Asamblea de Socios se compone por los ‘asociados’ más activos.

3. La Asamblea de Socios define el valor de la unidad de la moneda: una posibilidad es el valor de una hora de trabajo social “pagada a un precio justo”. La hora de trabajo es la unidad que se eligió por las ventajas que representa: se deslinda de la moneda convencional y en todos lados la gente sabe lo que vale su trabajo, aunque no sea en la misma cantidad de pesos. Sin embargo, existen opiniones encontradas en el sentido de que algunos consideran que el tiempo de todas las personas debe valorarse por igual, mientras que otros reconocen que en la práctica hay servicios más costosos porque han implicado mayor tiempo en su capacitación y conocimiento (como los médicos, dentistas, traductores) y éstos podrían no aceptar la moneda local si se les remunera muy por debajo de lo que consideran que vale su trabajo. En el sistema *Tlaloc* se pide que la

¹⁸ La información que se presenta a continuación fue recogida en las reuniones del *Tianguis Tlaloc*.

cuota de quienes cobran sus servicios profesionales, no sea mayor a 3 *Tlalocs*/hora, o sea que la diferencia del costo en la hora de trabajo no sea mayor de 3 a 1. De modo que no provoque una diferenciación social dentro del sistema¹⁹.

Existen otras alternativas para fijar el valor de monedas comunitarias tales como un producto que sea reconocido y valorado en la región donde circulará esa moneda, por ejemplo, un litro de miel, un kilo de café, aguacates, etc.

En el sistema *Tlaloc*, es importante elegir una unidad de valor que se deslinde de la unidad monetaria nacional porque ello le otorga más autonomía a la moneda local, es decir, que en caso de una devaluación del peso, por ejemplo, no se vea afectada la moneda local ya que su unidad está fijada en algo distinto a la moneda nacional (aunque los usuarios sepan la equivalencia en pesos, es deseable que cada vez menos hagan la conversión para ir formando un pensamiento autónomo de la economía dominante).

4. Los miembros del concejo escogen, además de la equivalencia, las características que mejor se ajusten a la circunstancia de sus posibles usuarios, por ejemplo el uso de papel moneda o el Internet, si se opta por sistemas de crédito mutuo (caso del *Tlaloc*) o por dinero fiduciario, en cuyo caso también debe decidirse la cantidad de dinero que ha de emitirse.
5. Una vez resuelto lo anterior, los miembros del concejo invitan a realizar intercambios con esos vales a productores/consumidores de bienes y servicios, quienes, a su vez, invitarán a otros y así sucesivamente (con tal de que lleguen personas que alguien conoce); mientras más miembros haya ofreciendo bienes y servicios útiles al grupo, más se beneficiarán todos con la oferta ampliada.
6. Se convoca a reuniones periódicas (cada semana o quincena) donde los nuevos asistentes se presentan ante el grupo dando a conocer su nombre y datos para localizarlos, así como las características del producto o del servicio que ofrecen; esta es la oportunidad de crear vínculos sociales y fortalecer los existentes, que es la base de un mercado solidario, como el que se pretende formar con las monedas comunitarias.
7. La institución que emite los vales y convoca a las reuniones de los miembros se encarga también de hacer un directorio con las ofertas y los datos de ellos, éste se actualizará

¹⁹ En México, la desigualdad de los ingresos es de 233 a 1, es decir, que quienes ganan más en una empresa, reciben un remuneración 233 veces mayor que el que gana menos; en Estados Unidos es de 350 y en los países que la diferencia es menor es de 12, en Suiza, de 13 en Alemania y 14 en Japón. (Fuente OIT: www.ilo.org/global/What_we_do/Statistics/index.htm)

constantemente con la colaboración de todos. Si alguien cambia de teléfono o domicilio, debe informarlo, para que todos puedan encontrarse.

8. Mediante la firma de una carta-compromiso, cada nuevo miembro adquiere ciertas obligaciones:
 - a) tener como mínimo una oferta de un bien o un servicio útil para la sociedad, de alta calidad (si su oferta no es demandada, debe buscar otra más atractiva);
 - b) en el caso del *Tlaloc* y monedas similares, los nuevos miembros se comprometen a aceptar porcentajes del pago en moneda comunitaria y otro en pesos, es decir, complementando el dinero comunitario y el convencional. Se pide que como mínimo se acepte el 20% del precio en *Tlalocs* o *Tequios*;
 - c) consumir las ofertas de los otros miembros del sistema utilizando en el pago vales y pesos,
 - e) conservar un equilibrio entre los vales que se gastan y los que se aceptan, para ello debe llevar un control por escrito de sus gastos en vales (ver punto 8);
 - f) asistir a las reuniones del grupo, como mínimo una vez por trimestre;
 - g) pagar cuotas mensuales o anuales para el mantenimiento del sistema (en el sistema *Tlaloc* se pagan 50 pesos trimestrales o un *Tlaloc*), esta cuota se destina al pago de gastos de papelería, de copias de artículos de interés común que se difunden en cada reunión, pagos de la página de Internet del sistema, de los servicios en lugar de reuniones, etc.
 - h) si se retira un miembro, debe regresar el mismo valor en vales que recibió.
7. Una vez leída y firmada la carta-compromiso, los nuevos miembros reciben una dotación de vales para su uso y circulación, consistente en 15 *Tlalocs* y medio y 50 *Tequios*, como un crédito para empezar a hacer transacciones dentro del sistema.
8. También se le entrega la “cartilla de operaciones”, donde anotará sus entradas y salidas en *Tlalocs* para llevar un balance entre lo que debe y ofrece al sistema, procurando mantener equilibrio entre el consumo y las aportaciones. Si alguien decide separarse del *Tianguis Tlaloc*, debe mostrar su ‘cartilla de operaciones’ en equilibrio, es decir, sin deudas con el sistema.
9. Otro compromiso que adquieren los nuevos miembros es capacitarse en el uso de la moneda asistiendo a las reuniones, talleres, ferias y eventos que se organicen en relación al *Tlaloc*, lo cual permite comprender cada vez mejor cómo funciona el sistema.

Las ideas para tener control comunitario y autocontrol de la emisión del *Tlaloc*, fueron tomadas de distintas monedas comunitarias que funcionan en otras partes del mundo, principalmente en Canadá y Estados Unidos, pero se han adaptado al contexto mexicano. Por ejemplo, los *LETS* canadienses tienen una forma de control por medio de un sitio Internet donde cada

quien tiene una clave para llevar sus registros; para los usuarios del *Tlaloc*, llevar así el control es difícil porque la mayoría no tiene computadora o acceso a Internet, por eso se pensó en la hoja de registro de transacciones. Lo que falta es que haya un registro centralizado, pues hasta ahora sólo se supone que se lleva individualmente.

4.2. ¿Cómo se regula la emisión de los *Tlalocs*?

El organismo que controla la impresión y la emisión de los vales o billetes *Tlaloc* y *Tequios* es llamado *Eco-Bang*, término que se refiere a varios conceptos: Eco (casa), relacionado con Economía y Ecología; y Bang, relacionado con la teoría de gestación del universo, el *Big-Bang* y también con la palabra Banco (PDP, 2000: 22). Es decir que, en sus inicios, las mismas personas que trabajaban en PDP y *LA OTRA Bolsa de Valores*, cuando se centraban en la inscripción, instrucción, impresión y dotación de los “vales ‘multitruque’ *Tlaloc* y *Tequio*, eran las mismas personas que realizaban las tareas de *Eco-Bang*. Actualmente el personal de PDP se reduce a Lopezllera y su esposa, Cristina Lavalle. Al respecto, él comenta:

La impresión de los vales está a cargo de PDP y el control lo ejerce el *Eco-Bang*. Simplemente cuando se inscribe un nuevo usuario se le dan sus *Tlalocs* y ya. No hace falta controlar más. Tienen un sello de agua que los distingue, pero lo importante es que se usen. En PDP hay guardados muchos vales *Tlaloc* de diferentes denominaciones que se imprimieron hace tiempo y ahí están [para quienes se inscriben], pero estos vales no tienen valor hasta que son firmados [...] El dinero alternativo es para que circulen los bienes; quien acapara, impide que haya circulación. Hay que explicar a la gente: “al consumir dinamizas la economía, así que gástalo, ese dinero ayuda a que la gente produzca más y pueda consumir. Pero ‘gastar’ en el buen sentido. Apuéstale a esto, acepta un porcentaje mayor de *Tlalocs*.”²⁰

En algunas monedas comunitarias, la emisión de billetes se regula en función de los bienes que aporta el grupo: a mayor cantidad de bienes circulando, mayor emisión de vales; tal es el caso de los clubes de trueque en Argentina. En otros casos, se regula por la capacidad de compra de los asociados, como en el *Cajeme*, que se describirá en el capítulo 6. Un caso distinto es el de los “Dólares de Servicio Comunitario” (*C\$D*), que emiten organizaciones civiles de Minneapolis, sin fines de lucro, que pagan con esta moneda a sus trabajadores voluntarios y con ella se puede pagar el 50% de la cuenta en restaurantes y hasta 90% en cines de aquella localidad (Lietaer, 2005: 334-335).

En lo que se refiere al *Tlaloc*, la impresión de vales y su emisión no es tan importante porque la regulación de la moneda es por la firma: el billete o vale no tiene validez sino hasta el

²⁰ Entrevista LL 14/03/06.

momento en que es firmado por los mismos usuarios. Cuando se usa por primera vez un billete, éste se firma al momento de realizar una transacción, tanto por quien lo entrega, como por quien lo recibe, en los espacios correspondientes (al frente del mismo). Quien entrega valor de uso, valor real, es el vendedor y está dando crédito porque si bien otorga algo real, sólo está recibiendo un símbolo, una promesa de reciprocidad que se cumplirá en el futuro. “Las dos firmas representan el pacto social que se cumple y da piso a la comunidad del multitrueque. El vendedor se queda con el vale y el comprador goza lo que haya adquirido, un bien o un servicio”²¹.



Figura3.2. Billeto de un *Tlaloc* firmado

En las siguientes transacciones que se realicen con ese vale, lo firmará sólo quien lo entrega. La persona que entrega un vale lo firma como un compromiso de que éste tiene valor, respaldado por la producción y los servicios que se ofrecen en el sistema; quien recibe un vale, al aceptarlo está **afirmando** tácitamente: admito este sistema de valor. Las firmas hacen muy particular a esta moneda porque es una muestra palpable de que –por un lado- se está en deuda con el sistema y –por otro lado- que se está dando crédito al sistema; muestra que la confianza no se deposita en la firma de un banquero, sino en alguien conocido, respaldado por todo un sistema alternativo.

“La idea de la firma fue de Marcos Kinney”, comenta Lópezllera. A la mayoría de los usuarios del *Tlaloc* le cuesta trabajo entender la importancia de la firma y reiteradamente en las entrevistas confesaban con cierta incomodidad que no entendían quién debía firmar (si el que entrega el vale o quien lo recibe) ni el para qué de la firma. Pero los miembros más antiguos no tienen duda:

Entonces la moneda alternativa está basada en la confianza, porque yo me endeudo contigo cuando te entrego un vale, yo te estoy dando mi deuda y tú la

²¹ Entrevista LL 14/03/06.

estás aceptando, pero tienes la confianza de que alguien más la va a asumir. Por eso es un “multitruque”. Entonces cuando tú usas otra vez ese vale, alguien está asumiendo mi deuda y tú la estás recuperando. Y está basado en la confianza... Este papel no vale nada, no tiene valor más allá de 50 centavos por la impresión.²²

Debido a que la moneda comunitaria facilita los trueques indirectos o multi-trueques, a los billetes les llaman “vales multitruque”. De ahí que Lopezllera no vea problema de que haya muchos billetes de *Tlalocs*, pues éstos no sirven para acumular, sino para usarse y éstos no tienen validez sin la firma. En lo que sí se insiste es que se debe mantener un equilibrio entre los billetes gastados y los que se recuperan por medio de ventas, pues como es un sistema de crédito mutuo, por cada crédito que se genera, se crea simultáneamente un débito dentro del sistema de consumidores. Por eso no se crea inflación. El problema que se ha presentado reiteradamente, es que llegan nuevos usuarios que reciben su crédito en *Tlalocs*, hacen compras con ellos, se los gastan todos sin devolver, es decir, sin ofrecer algo al sistema, y luego se retiran, con el consecuente fraude al sistema²³.

El directorio de los usuarios es de suma importancia para que se agilicen las transacciones, por ello los usuarios deben informar a la Asamblea de socios si ya no se está en condiciones de continuar con la oferta del bien o servicio que se registró en la Carta compromiso o si se cambia de domicilio, teléfono o correo electrónico, así el concejo puede mantener el directorio de las ofertas del sistema actualizado (depurándolo trimestralmente).

En su libro, *El Futuro del Dinero*, Lietaer (2005: 332) dedica unos párrafos para hablar del *Tlaloc* y dice lo siguiente:

Lo que resulta particularmente interesante en este caso es la combinación de operaciones de alta y baja tecnología, ya que no precisa de computadoras, ni siquiera del teléfono, para funcionar con eficiencia. No obstante, tiene su propio sitio Web (www.vidadigna.info), su publicación periódica (*LA OTRA Bolsa de Valores*) e incluso una gama completa de servicios comunitarios.

Tal vez el autor es optimista en cuanto a la “gama completa de servicios comunitarios”, pero el sistema está diseñado para ser funcional.

4.3. Bienes y servicios que ofrece el *Tianguis Tlaloc*

Algunos ejemplos de lo que se ofrece en el *Tianguis Tlaloc* (TT) son las siguientes:

²² Entrevista JP 6/3/06.

²³ Observación participante en las reuniones.

- **Alimentos orgánicos** como: café, miel (de abeja y de magüey), lácteos (queso y leche), chocolate de mesa, linaza, mermeladas, licores, amaranto, aceite de oliva, linaza; mermelada de tuna.
- **Productos naturales y biodegradables:** detergentes, limpieza personal (champús, jabones, mascarillas), cremas para cuerpo, abonos.
- **Ropa y calzado:** Blusas, ropa de niños, pañales ecológicos, blancos, huaraches.
- **Juguetes tradicionales:** títeres y muñecas de trapo.
- **Material educativo:** carteles, folletos y manuales en desarrollo comunitario y salud; número sueltos o colección de *LA OTRA Bolsa de Valores*. libros y revistas, nuevos y de ocasión, etc.

Entre los **servicios** que se ofrecen están principalmente:

- **Terapias y ejercitación:** Psicología, masajes, yoga, temascales, medicina china (acupuntura, digitopuntura, etc.), clases de *tai chi* y meditación.
- **Asesorías y talleres:** En autogestión, microempresas, grupos de ahorro y crédito, contabilidad, mercadotecnia, ecología.
- **Asesorías y talleres en salud** preventiva y comunitaria, nutrición, microdosis y medicina naturista.

Como se puede observar, la canasta básica es limitada, en realidad se ofrecen muy pocos productos básicos y llega a haber mayor oferta de servicios que de productos. Se le da un alto valor a los productos orgánicos, pero los precios de éstos son un poco más altos que los no orgánicos que se venden en los supermercados y debido a que la mayoría de los miembros del *Tianguis Tlaloc* tienen escasos recursos para su manutención, tanto esos productos, como las terapias que se ofrecen, se pueden considerar “un lujo” para muchos de ellos, por lo que tienen escasa demanda. Se volverá a tratar el asunto de la oferta de bienes y servicios, así como sus consecuencias, más adelante.

4.4. Los miembros del *Tianguis Tlaloc*

Como se había dicho, el TT no es un lugar, sino el nombre del grupo que usa esta moneda. En total, son alrededor de 55 miembros, de los cuales cerca del 40% participa activamente, es decir, asiste regularmente a las reuniones y paga sus cuotas; de ellos, el 45% son mujeres y la mayoría son padres y madres de familia entre 35 y 55 años, muchos son los únicos jefes del hogar y, por tanto se encargan de allegar la totalidad de ingresos para la familia. El 57% de los miembros activos, tiene varios años de participación, el 24% son de reciente participación, 9% son simpatizantes activos y el 11% son “corresponsales en ciudades y regiones distantes”²⁴. El

²⁴ Información de trabajo de campo y de los registros del *Tianguis Tlaloc*, proporcionada por Lopezllera en forma numérica (no porcentual).

otro 60% de los miembros del grupo *Tlaloc* participa ocasionalmente, llegando muy rara vez a alguna reunión y varios sólo asisten a las ferias.

La diversidad de los actores que participan en el sistema *Tlaloc* es muy amplia. Su base está formada por micro-emprendedores familiares de la ciudad de México y unos pocos de la periferia rural, asesores de organizaciones civiles, militantes de movimientos sociales (ecologistas, zapatistas, entre otros). En el *Tianguis Tlaloc* conviven mestizos e indígenas, profesionistas y campesinos; hombres, mujeres y niños; trabajadores de escritorio y del volante. Los hay micro-emprendedores, comerciantes y dirigentes o miembros de organizaciones civiles. Muchos de ellos se dedican a la producción y comercialización de sus productos (o los productos de sus Organizaciones), es decir no tienen un empleo, ni ingreso fijo; enfrentan problemas para “colocar” sus productos y servicios en un Mercado donde prevalece la producción en masa que abarata los costos y donde la producción casera o a pequeña escala no es valorada, porque ‘lo que cuenta’ en el mundo capitalista es ofrecer precios bajos.

Las motivaciones para participar en el grupo son de diversa índole, pero una muy importante es que sus miembros se identifican entre sí por compartir ideales similares, como la búsqueda de alternativas al capitalismo y el deseo de construir una sociedad incluyente, donde todos accedan a una vida digna²⁵. En sus experiencias de vida puede verse una búsqueda de solidaridad y de necesidad de cambios, baste algunos ejemplos:

- ‘Susana’, de unos 35 años, es una madre de dos adolescentes y bailarina de profesión y se enteró del TT por la hija de los Lopezllera, quien también es bailarina. “[...] pero como eso no da para comer...”, me dijo, por eso produce a micro-escala artículos orgánicos para la salud (linaza vitaminada, un complemento alimenticio en base a un hongo muy singular que manda traer de Michoacán) y la belleza (crema corporal con colágeno, *gel* reductivo). “Salud y belleza para nuestra primera casa: nuestro cuerpo”, es su lema. Su madre es médica, es quien le ha enseñado a preparar lo que vende y es su socia. Su esposo le ayudaba a comercializar los productos, pero afirma que cada vez puede vender menos. Cuando ella vende en las reuniones del TT siempre dice el precio de sus productos considerando el 20% del pago con *Tlalocs* o *Tequios*. ‘Susana’ prefiere impartir clases de yoga porque le gusta más y gana mejor, pero casi no tiene demanda para éstas. Su principal motivación para asistir a las reuniones del *Tlaloc* es “cargar energía”, dice:

²⁵ La idea de “vida digna” se menciona mucho entre los miembros del *Tianguis Tlaloc*, comenzando por Lopezllera. Tratando de definir este concepto, encontré que la ‘vida digna’ consiste, según Elizalde (2005) en elevar el nivel de satisfactores demarcado por la “línea de pobreza” establecida en términos numéricos y aculturales. Se podría hablar de una “línea de dignidad” al conciliar la sustentabilidad ambiental con los objetivos de la equidad social y la democracia participativa.

Una ventaja de estar en el TT es que he podido ampliar la oferta de productos: junto con lo que yo produzco, vendo también productos de otros compañeros que son de calidad, como la miel de maguey y veo que la gente se interesa cuando ve más variedad de productos. Otra cosa importante del TT, además de lo material, son las reuniones, ¡son como una terapia! Sales feliz de las reuniones porque cargas energías. Ves que todos los que van salen muy contentos, porque nos identificamos, estamos en la misma lucha y te das cuenta de que no estás sola.²⁶

A los pocos meses de esta entrevista, recibí la mala noticia de la muerte del esposo de ‘Susana’. Ella me explicó que él vivía muy angustiado de ver que el dinero no alcanzaba y los gastos familiares son muchos. Tenía cerca de 40 años y murió de un paro cardíaco. Esta es una muestra de la presión económica que sufren muchos pequeños emprendedores.

- ‘Alberto’ fue de los primeros miembros del TT. Comenta que se encontraba en la búsqueda de alternativas sociales, cuando llegó a sus manos un número de *La Otra Bolsa de Valores* y le pareció que era justo lo que estaba buscando. Como ecologista que es, se convirtió en productor de detergentes orgánicos, mascarillas de arcilla, tierra enriquecida para macetas y era lo que llevaba a vender en las ferias que se organizaban en Chapultepec, al principio. Fue un gran colaborador del sistema Tlaloc. “Es muy emocionante cuando se imprime el dinero y cuando la gente ve que puede usar su propia moneda, pero luego viene la decepción para muchos cuando ven que no pueden hacer negocio”, comenta.

Había vivido antes en una comunidad de indígenas yaquis (por un trabajo que tuvo del INI) y también participó activamente en un movimiento que promovía el uso de la bicicleta en la ciudad de México (al que también perteneció ‘José’, su amigo, del que hablaré enseguida). Ahora se siente triste porque tuvo que convertirse en empleado (trabaja en CONACYT) debido a que sus productos ya no se venden y no tiene de qué vivir. Asegura que perdió su libertad, por lo poco que gana, pero no le queda más remedio. Fue casado y tiene dos hijas, a quienes extraña y casi no puede ver. En el grupo del TT ha encontrado acogida y respeto. Aún cuando tiene ahora un empleo, sigue produciendo y lleva sus productos cuando puede ir a las reuniones del TT; acepta en todos los intercambios el 50% del pago en *Tlalocs* y piensa que esto debería hacerse obligatorio.

Me encanta la idea de salirme un poco del dinero oficial, aunque a veces no me convenga tanto –dice y agrega: No es para comerciantes sino para productores, porque no es negocio para ganar dinero, pero sí para adquirir cosas que están fuera del alcance de uno, por ejemplo, el chocolate. Para mí el chocolate es un

²⁶ Entrevista a profundidad durante 3 sesiones: SA24/01/06, SA 28/02/06, SA 09/03/06.

lujo que no podría darme si no lo pudiera adquirir en el TT, ¡y además es orgánico!

Alberto se desespera cuando observa que la gente no utiliza los *Tlalocs*, “La actividad del TT se debe reflejar en transacciones, si no, se queda en el rollo, en la teoría; cada uno debe hacer movimientos con sus Tlalocs”²⁷.

- ‘José’ estudió música y después se convirtió en terapeuta de medicina china. Muestra con orgullo el diploma que recibió de un auténtico médico chino que lo preparó; lo tiene colgado en la diminuta sala de su casa, donde extiende una cama armable para poner agujas, dar masajes, etc. Es padre de un joven que también es músico y asegura que ambos viven del trueque. Se divorció pero logró obtener la custodia de su hijo. Él sólo cobra por sus servicios lo que la gente pueda pagarle; a los del TT les acepta 100% del pago en *Tlalocs* (cobra a 3 *Tlalocs* la consulta, pero asegura que los miembros del TT no le piden consultas, lo buscan más sus vecinos y amigos). “La medicina alternativa y el no uso de medicamentos de patente dan autonomía al pueblo”, afirma. También la bicicleta le da autonomía, así que ése es su medio de transporte por la enorme ciudad de México ya que – afirma- el transporte a veces es el gasto más alto que tiene al mes. Como ‘José’ vive del trueque, ahora está construyendo una casa: el dueño pone el material y él trabaja y cuando termine la planta baja, va a construir un segundo piso para él y su hijo. Ese es el trato. Ahí mismo le dan los alimentos. Vive en una unidad habitacional donde lo conocen y todos se ayudan entre sí. “No sólo les doy terapia. También me llaman cuando necesitan reparaciones en sus casas (¡yo le hago de todo!) me pagan con alimentos. Así la voy llevando...”. Explica su motivación para entrar al TT de este modo:

Yo le entré al Tlaloc porque estoy convencidísimo de todo lo que es alternativo. Los sistemas sociales tienen tres formas de dominio principalmente, que son: el poder económico, el represivo y el ideológico [...] El poder económico se basa en el dinero, en un dinero que es especulativo, que te obliga a endeudarte con los bancos, porque al comprar la comida, pagando con dinero convencional, tomas una deuda con el banco [...] Entonces cuando tú usas sistemas alternativos, le quitas poder, le quitas fuerza al Estado, la salud alternativa combate la hegemonía del sistema de salud oficial. Quizás es “illichiano” este asunto, pero yo acepto el Tlaloc. Por eso los sistemas alternativos te vuelven autónomo, entendiendo por esto poder tomar tus propias decisiones. Esta es la razón por la que yo entré al Tlaloc.

José acepta también, por supuesto, el pago en moneda convencional porque necesita pagar los transportes de él y su hijo. “Mi mayor gasto es en transporte público”, afirma y agrega:

²⁷ Entrevista AR 27/03/06.

“Entonces por eso acepto trueque, dinero convencional, Tlaloc y cualquier forma que tenga ‘valor social’. Lo importante no sólo es el intercambio sino la relación, ¡ese es el punto!”, concluye categórico. Él entiende por ‘valor social’ todas las muestras de aprecio por la persona y por su trabajo, “sea agradeciendo con un alimento (una fruta, unas galletas) o una invitación a comer en una casa o incluso ¡con un abrazo!”, me dijo.²⁸

- ‘Tesa’ es madre de una adolescente, produce pan integral en su mini-panadería para vivir, y para conservar una tradición familiar de panadería. Una de sus motivaciones es poder ofrecer un producto alternativo al monopolio de pan “de caja” comercial y que, además, sea sano para el consumo. Su madre y sus hermanas son socias del micro-emprendimiento que suele funcionar con pérdidas por la pequeña escala de la producción y por seguir utilizando productos de calidad para su elaboración.

Sé que mi pan es caro porque le pongo insumos de calidad, pero me siento mal si le agrego productos corrientes. Siento que dar calidad es un compromiso con la sociedad. Pero la gente no lo entiende así, prefiere lo que es barato. En el TT por primera vez, siento que hay quienes lo valoran²⁹.

- ‘Tere’ es parte de una comunidad de religiosas, española de origen, tiene alrededor de 55 años y trabaja con mujeres indígenas en zonas áridas y empobrecidas de Hidalgo y Querétaro les imparte talleres para la producción de champús y jabones naturales y ayuda a comercializar lo que producen en sus organizaciones. Considera que su trabajo es solidaridad con la naturaleza, con la sociedad y con el cuerpo (TA 4/08/06).
- ‘Jerónimo’ es productor de lácteos orgánicos en Xilotepec, un pueblo del estado de México y desplazarse a la gran ciudad le lleva más de dos horas, con un gasto aproximado de \$50. Afirma que para él la producción orgánica es responsabilidad con la naturaleza y con la sociedad. Estudió Agronomía en la Universidad de Chapingo y siempre está aprendiendo cosas nuevas. Aunque vende varios quesos cuando llega a las reuniones, no hace compras. Me explica que no se identifica con los productos que se venden en el TT, por eso no compra: “mi familia y yo consumimos otras cosas”, dice terminantemente.³⁰
- ‘Jorge’ trabaja en una delegación de la ciudad de México que promueve el turismo ecológico, invitando a los turistas a conocer la delegación haciendo uso de “taxis-bicicletas” y él maneja una de éstas. Asegura que gusta dar a conocer la cultura de la ciudad de México, al mismo tiempo que difunde el uso de un vehículo no contaminante, pero se preocupa porque este trabajo no es suficiente para completar los ingresos familiares. Su

²⁸ Entrevista a profundidad JP 6/03/06.

²⁹ Entrevista TC 6/04/06.

³⁰ Entrevista LV 20/01/06.

esposa hace ropa para vender en los tianguis y ferias; con los retazos hace títeres y además se presenta en las fiestas infantiles como animadora con una presentación de “Paquita la payasita”. Tienen dos niñas a quienes llevan a cuanta feria y oportunidad de venta se enteran.³¹

- ‘Antonio’ es coordinador de una organización civil en un municipio del Estado de México que ha sido asimilado por la ciudad de México. Dedicó gran parte de su tiempo a la formación de cuadros de jóvenes interesados en las finanzas alternativas para lanzar una moneda comunitaria. La serenidad de su carácter la traslada a su trabajo: no se preocupa por que salga pronto la moneda, sino para que el lanzamiento tenga una buena acogida. Comenta que su visión como economista cambió cuando un día, trabajando en una empresa, tuvo que ir a un lugar de Las Lomas (colonia de la clase alta en México) y, desde donde él estaba, se veía el otro lado de una barranca con casas de cartón amontonadas y pensó “estoy parado en el lugar equivocado, hay que hacer algo en este país para que no haya tanta desigualdad”.³²
- Dada Klatiitananda, un filipino de unos 70 años, que vive en la ciudad de México quien desarrolla un proyecto de apoyo a niños en situación de calle, fundador de la Casa Ananda para jóvenes y vive con ellos. Sumamente delgado, sonriente y con su ropa blanca, Dada también practica la meditación y da talleres “para vivir feliz” (meditación PROUD) y ofrece generosamente sus conocimientos cibernéticos: él puso en marcha la Red *Tlaloc*, de la que se hablará más adelante.
- ‘Juanita’, indígena masahua, con su largo y brillante cabello negro, llega a las reuniones viniendo desde Temoaya, un pueblo cercano a Toluca. Ella está dedicada a la salud alternativa y es también una de las dirigentes de un movimiento por la conservación del agua; representa a su comunidad en la lucha por el mantenimiento de los manantiales de la región³³.

Así podrían seguir enumerándose las actividades de cada miembro del grupo y se verá que, a pesar de la estrechez económica, muchos no han renunciado a ejercer su derecho al trabajo y a ganarse la vida dignamente, haciendo lo que saben y lo que aman, tanto quienes hacen sus propios productos, como quienes venden los productos que hacen grupos en forma cooperativa

³¹ Entrevista SE 4/03/06.

³² Entrevista AS25/02/07.

³³ Información obtenida durante las reuniones del grupo *Tlaloc*.

y solidaria. El grupo ‘celebra’³⁴ sus reuniones y puede apreciarse el gusto que les da encontrarse. No obstante sus dificultades cotidianas, se reúnen, reflexionan, opinan y discuten respetando sus diferencias, a veces, desanimándose y reanimándose en dichas reuniones quincenales. Cansados, hartos a veces por “estar en deuda consigo mismo y con su familia – como me confió uno de ellos en cierta ocasión- pero, sin abandonar el compromiso de ‘transformar la realidad’”³⁵.

También debe reconocerse que hay quienes no tienen otro interés en el grupo más allá de vender y tener los contactos para las ferias; no llegan a las reuniones y no aceptan *Tlalocs* en los intercambios. Hay quienes van a las reuniones, se hacen publicidad a sí mismos, usan un discurso de mucho “compromiso” social, pero a la hora de la solidaridad no aparecen.

La mayoría de los miembros del sistema *Tlaloc*, experimentó lo que era vivir de su micro-emprendimiento en tiempos menos “duros” –en los años 70 y aún en los 80-, y ahora se enfrenta a la dificultad creciente de conseguir cada día el sustento en una sociedad que tiene valores fundados en la acumulación de ganancias a toda costa. Esta dificultad ha agotado a muchos miembros del TT y, cansados, “algunos ahora sólo buscan la sobrevivencia”³⁶. En una entrevista realizada con varias mujeres³⁷, afirmaron que ellas saben que su producción casera y artesanal, implica diferencia (porque sus productos no son iguales a los que se venden por miles en los supermercados) y defienden estos valores porque conocen a su clientela y saben que ésta también valora esa diferencia. Se rehúsan a pedir trabajo en una empresa porque consideran que seguir desarrollando sus habilidades y mantenerse haciendo lo que saben les otorga cierta autonomía y dignidad, pues, saben, por las experiencias que otros han vivido, que una gran empresa no valora a las personas por quiénes son, sino que los uniforma con otros “trabajadores al servicio del capital” que viven en lugares muy distantes y distintos.

Los productores del sistema *Tlaloc* también saben que el seguir fieles a una producción muy pequeña no les permite tener una remuneración suficiente por su trabajo, debido a que los costos son altos y las ganancias pequeñas; aún así, ellos realizan cada vez mayores esfuerzos para permanecer como micro-emprendedores y como familias. Algunos de los que tienen más tiempo en este sistema, consideran que su micro-producción constituye “una forma de desafiar a un capitalismo industrial que ha arrasado con la pequeña empresa”³⁸; incluso comentan que

³⁴ Aquí el verbo “celebrar” no es sinónimo de realizar, es algo más que eso: es hacerlo con gusto, con orgullo y como un rito comunitario que se espera y llegado el momento se disfruta.

³⁵ Entrevista SE 4/03/06.

³⁶ Entrevista LL 21/01/06.

³⁷ Entrevista grupo focal 6/08/07.

³⁸ Entrevista AS 25/02/06.

“son parte de un movimiento de resistencia que permitirá a muchos seguir vivos”³⁹. Sin embargo, para otros, tanto su micro-emprendimiento como su participación en el TT es una búsqueda desesperada por obtener ingresos, tratando de encontrar clientes por cualquier medio.

Así como uno de los miembros más antiguos del colectivo expresó que el motivo por el que entró al *Tianguis Tlaloc* es porque, al ser un sistema alternativo, otorga autonomía y eso le simpatiza⁴⁰, otros quizás no tienen tan claras sus motivaciones, pero sí saben que se identifican con los valores que encuentran en el grupo.

Algunas de estas ideas se las han ido apropiando a fuerza de escucharlas en las reuniones de los miércoles, porque ahí se hacen muchas reflexiones, por ejemplo, acerca de cómo la etapa actual del capitalismo ha desarrollado tecnologías que no requieren de las habilidades ni de los conocimientos del pueblo, por el contrario, le estorban. Así que seguir vivo, producir y comercializar es todo un reto, aunque no todos los miembros lo perciban así.

Entre los más críticos están los que expresan que usar dinero alternativo es una forma de salirse del sistema, es no aportar más a quienes se enriquecen a costa del dinero y del trabajo ajeno y piensan que el *Tianguis Tlaloc* constituye una posibilidad para concretizar un movimiento de resistencia, que podría ser el inicio de un cambio hacia “otro tipo de economía”.⁴¹

También en el TT hay personas que, además del esfuerzo por ganarse ‘el pan de cada día’, son luchadores sociales, que han militado desde hace décadas en distintos movimientos sociales, incluyendo el cuidado del medio ambiente, como Ofelia Coba que pasó su vida organizando talleres en las comunidades de Tlaxcala, para manejo de desechos y la aplicación de la agricultura orgánica⁴²; o que pertenecen, por ejemplo, a movimientos que defienden el agua de sus comunidades mazahuas, o que exigen la limpieza de los canales de Xochimilco, no son líderes ajenos sino que forman parte de las comunidades que viven esa realidad. Manejan la práctica discursiva de las ‘relaciones desiguales’, de la ‘inequitativa distribución de la riqueza’ y de ‘la necesidad de justicia’ en un país donde ‘el gobierno y la gran empresa se han enriquecido

³⁹ Entrevista JP 6/03/06.

⁴⁰ Entrevista JP 6/3/06.

⁴¹ Entrevista AR 27/03/06.

⁴² Entrevista OC 7/04/06. Ofelia Coba murió en Tlaxcala en 2006, la había entrevistado unas semanas antes. Desde aquí, modestamente le rindo un homenaje por una vida de entrega a los campesinos del estado de Tlaxcala y de otros muchos lugares de México.

en forma ilícita'. Son trabajadores que expresan su deseo de salir adelante no sólo ellos mismos, sino con todos los que buscan un cambio a este estado de cosas.⁴³

Muchos de ellos ven su pertenencia en el *Tianguis Tlaloc*, como una militancia en un movimiento de transformación de la realidad. Semana a semana (y a partir de 2006, cada dos semanas) se reúnen con otros camaradas para compartir la esperanza de que se puede realizar la utopía. Viajan en transporte público, frecuentemente más de una hora y a veces más de dos horas, por lo enorme que es esta ciudad y porque varios llegan de distintos puntos del Estado de México. Todo para llegar a la reunión del *Tianguis Tlaloc*, porque tiene importancia para ellos ser parte de esta comunidad, es una necesidad de saber que “se está poniendo el granito de arena”.⁴⁴ La retribución de estos esfuerzos pocas veces es material o económica, constituye un cierto tipo de “divisa social” (Villarreal, 2004), compuesta por bienes intangibles que esta comunidad aprecia: fomentar sus relaciones sociales con personas que se identifican, obtener y reflexionar información “alternativa”⁴⁵ sobre la realidad local, nacional e internacional, entre otras.

Lopezllera se encarga en cada reunión de recordarles las actividades que otros grupos, organizaciones y personas realizan paralelamente y que entre todos se está construyendo un movimiento para una sociedad diferente. De ahí el comentario de una mujer que fue por primera vez a una reunión del TT: “yo pensaba que era algo meramente económico, pero también es algo místico, comunitario”⁴⁶.

Por supuesto que no todos coinciden con la forma de concebir su participación en el TT. Si bien, la mayoría al principio cree que el objetivo es sólo intercambiar productos, pronto se dan cuenta que ahí interesan además otros valores. Aunque hay quienes no lo captan y persisten en su empeño comercial. “Hay personas que vienen cada vez sólo con el deseo de vender sus productos”, dicen algunos de los miembros que conceden más importancia a relacionarse con los demás, que vender⁴⁷. Los que asisten a las reuniones del *Tianguis Tlaloc* sólo por encontrar posibles compradores, no están interesados en aceptar ni el 10 % del pago de sus productos en *Tlalocs* o *Tequios*. Respecto a ellos, algunos miembros del *Tianguis Tlaloc* piensan que “si caen en la cuenta de que existen otros valores, distintos al dinero y a los que pregona la sociedad de consumo por la televisión’, se quedan. Finalmente los que se quedan

⁴³ Entrevista TH 2/08/06.

⁴⁴ Entrevista SA 28/02/06.

⁴⁵ Es decir, que no sale en la televisión, radio, ni en la primera plana de los periódicos.

⁴⁶ Entrevista TC 6/04/06.

⁴⁷ Entrevista JP 6/03/06

son quienes entienden “de qué se trata”, comprenden que vale más tener relaciones que pesos y tratarse con equidad, que competir; que vale más dar, que tener”.⁴⁸

Otro inconveniente es que hay quienes aún no se comprometen con la calidad o con la utilidad de sus servicios y sus productos. El problema de la calidad se presenta en gran parte de la producción artesanal y doméstica, tanto dentro como fuera de este grupo. Lopezllera piensa que es necesario atender este asunto para vender sus productos aún en mercados solidarios; lo de la utilidad se refiere a que muchos productores de bienes y/o servicios se empeñan en vender su producto aún cuando éste no es útil a la comunidad, no es demandado. Temen abandonar su producto y hacer otra cosa, esta probable falta de flexibilidad tiene como resultado un desperdicio de energías y de recursos que no favorece ni al productor, ni al grupo. Se requiere flexibilidad para cambiar cuando la oferta de un producto no es demandada por nadie⁴⁹.

Por eso ha pasado tanta gente por el *Tianguis Tlaloc* que no se ha quedado, porque “pertenecer a esto no es algo atractivo, sino contrario a lo que proclaman los medios como deseable”⁵⁰. “No es la promesa de que tendrás todo lo que se quieras, o que te harás millonario; no se ofrece diversión a bajo costo, ni belleza, ni... Se ofrecen otros valores. Por eso, muchos no se quedan”.⁵¹

4.5. Lugares de encuentro e intercambio

Son diversos los lugares donde pueden encontrarse los miembros del *Tianguis Tlaloc*: en las reuniones quincenales, en las ferias, en las tiendas celulares y en la Red *Tlaloc*, por Internet.

4.5.1. Las reuniones

El punto de encuentro más importante de los miembros del *Tianguis Tlaloc* son las reuniones, que se realizan el 2º y el último miércoles de cada mes, de 13 a 16 horas, en las oficinas de PDP. En estas reuniones los participantes se conocen entre sí, conocen los productos que ofrecen los demás y se va conformando una comunidad solidaria. Las reuniones son una arena de análisis de información, con visiones de la realidad a veces diversas pero confluyendo en algunos aspectos, que también le otorga identidad al grupo. Las reuniones no son el principal objetivo del sistema *Tlaloc*, pero ciertamente lo apuntalan. Durante años se realizaron las

⁴⁸ Estas son expresiones que se externaron repetidamente en diversas entrevistas: JP 6/03/06, SE 4/03/06, AR 27/03/06, AS 25/02/06.

⁴⁹ Entrevista LL 21/01/06.

⁵⁰ Entrevista JP 6/03/06.

⁵¹ Entrevista AR 27/03/06.

reuniones semanalmente, pero esto implicaba demasiada inversión de tiempo y de energías (así como de gasto en transporte), por lo que se decidió que, a partir de enero de 2006, las reuniones se realizaran quincenalmente.

En el caso de Argentina, las reuniones de los clubes de trueque fueron el elemento fundamental para propagar la idea de equidad en los intercambios económicos. En el *Tianguis Tlaloc* se está llevando a cabo una reflexión múltiple sobre el origen y la naturaleza del dinero, con el fin de entender que el dinero es un símbolo, que se puede convenir en uno diferente para un grupo social distinto y cómo el dinero convencional es caro porque paga intereses y porque unos cuantos lo acumulan; mientras que el dinero comunitario no paga intereses y su fin es dinamizar los intercambios. Los asistentes asiduos a las reuniones han comprendido que en el TT pueden encontrar alternativas para tener un mercado solidario y prevenirse ante el desempleo o una situación de escasez de bienes básicos, pero son muy pocos quienes realmente perciben todas sus potencialidades⁵².

La dinámica de las reuniones es más o menos la siguiente: cuando llega alguien por primera vez, todos los asistentes se presentan diciendo su nombre y el producto o servicio que ofrecen; igualmente, se le pide a la persona nueva que haga lo mismo y a ésta se le otorga más tiempo para que presente las características tanto de su producto, como de la empresa o movimiento que la encuadra. Se supone que quien lo/la invitó ya le ha explicado de qué se tratan las reuniones y en qué consiste el *Tlaloc*, pero con frecuencia se llega con muchas dudas.

Después de la presentación, generalmente Lopezllera tiene preparado algún tema de reflexión de interés común y muchos van participando, de modo que se forma un diálogo semi-dirigido.

Los temas tratados se relacionan con las monedas comunitarias y la Economía Solidaria. Se reflexiona cómo en el sistema hegemónico, el dinero se consigue con grandes dificultades, sobre todo cuando no se tiene un empleo y esto ha dado pie a una diferenciación social que va más allá de los ingresos de las personas, es decir, la sociedad hace extrapolaciones: el dinero no sólo otorga la capacidad de adquirir bienes y hacer cosas, confiere privilegios y falso prestigio; asimismo genera visiones contrarias hacia quienes no poseen elpreciado dinero: se desconfía de quien no lo posee, se le ve como fracasado, como tonto, como incapaz. En el *Tianguis Tlaloc* se rechazan esas posturas, pues el prestigio y la buena fama aquí se ganan con solidaridad y no con dinero.

⁵² Información de campo, observación participante en reuniones y entrevistas.

Por otro lado, se hace hincapié en la urgencia de tener y aumentar una “canasta básica”, o sea, que en el TT haya los productos y servicios básicos como mínimo. Para ello es necesario invitar a nuevos miembros para que haya más productos en el TT y así lograr la autosuficiencia; otro tema es el cuidado de la salud por medios alternativos a la medicina alópata; otro, el respeto al medio ambiente y la importancia de la agricultura orgánica; cómo crear cadenas productivas y muchos más. De hecho, la cuestión de la moneda comunitaria, se relaciona con múltiples temas: económicos, políticos, educativos. Reflexiones similares se realizan en grupos afines de monedas comunitarias en otras partes del mundo (comunicación personal de Heloisa Primavera).

Las reuniones también son ocasión para reafirmar compromisos personales en la forma de consumir, por ejemplo: ver las etiquetas de los productos antes de adquirirlos y no comprar productos importados, preferir lo local y artesanal a lo producido en masa, no comprar en *Wallmart* (aunque sea más barato), *McDonald's*, etc. Se trata de fomentar el consumo de los bienes que fortalecen la identidad con la propia cultura, mismos que se ofrecen en el *Tianguis Tlaloc*.

En las presentaciones del producto que ofrece cada quien, puede apreciarse la estima que tienen los productores por lo que hacen y ésta se muestra en los detalles que ofrecen al presentarlo, por ejemplo,

Este champú es totalmente natural, lo hacen en la cooperativa las mujeres indígenas, con sábila que cultivan ellas mismas, es buenísimo y además de que deja muy brillante el pelo, es biodegradable.⁵³

En el *Tianguis Tlaloc* se prefiere lo particular, se dan el tiempo unos a otros para hablar de los bienes que ofrecen, como cuando uno llevó productos de amaranto y habló de éste:

... además de ser altamente alimenticio, es originario de México, lo cultivaron los nahuas desde tiempos prehispánicos y a él se debe mucha de la fuerza de nuestra cultura. ¡Consumirlo es conservar la salud y nuestras tradiciones!⁵⁴

La descripción de los productos, destacando sus características particulares, cobra mayor sentido desde la reflexión que hace Kopytoff (2001) acerca de que en una sociedad mercantilizada, se ha convertido en “normal”, el intercambio de todo tipo de cosas por dinero, convirtiéndolas en “mercancías”. Sin embargo, cuando se observa el aspecto cultural de cosas particulares, se le está singularizando, se perciben las diferencias con las mercancías que son

⁵³ TA, participación en una reunión *Tianguis Tlaloc* 22/02/06.

⁵⁴ Representante de productores de alimentos con base en amaranto.

resultado de un proceso que culmina con su venta y que desde un principio fueron creadas para tal fin.

Kopytoff invita a elaborar la biografía de las cosas para descubrir elementos sociológicos como su origen —no sólo por quién fue creada, sino dónde, quién(es) la adquirió, por cuáles manos ha pasado-, pues el reconocimiento de esta biografía permite develar relaciones ocultas que hace singulares a las cosas. Y agrega que en el mundo de los valores de cambio, (al igual que en el lenguaje) la diversidad y el caos que impera, suele ser ordenado por la mente en estructuras que homogeneizan en grupos cierto tipo de cosas. Lo semejante se reúne dentro de una misma categoría (Kopytoff, 2001: 96). Durkheim y Mauss (1975) afirman que en esta clasificación influyen los sistemas culturales, las clasificaciones reflejan la estructura y los recursos culturales de las sociedades en cuestión; estos autores aseguran que clasificar las cosas es acomodarlas en grupos que se distingan unos de otros y sean separados por claras líneas de demarcación y que la preocupación por la clasificación de las cosas es tan temprana que ya Aristóteles proclamaba la existencia y la realidad de diferencias específicas entre las cosas de un género y las de otro.

Esto viene a colación porque en una economía mercantilizada, los objetos con valores diversos se agrupan en un sistema único de valor para el intercambio, perdiendo con ello sus características intrínsecas. Las culturas menos mercantilizadas, conservan diferencias en las cosas y suelen clasificar como “sagradas” aquellas cosas que no son intercambiables o que son singulares, las que sólo se entregan como don y las que se intercambian (Godelier, 1998). Por eso Kopytoff (2001: 99) sostiene que: “La mercantilización excesiva resulta anticultural”. ¿Se podría agregar, en consecuencia, que en un intercambio de bienes singulares se refuerza la identidad cultural?

Volviendo a las reuniones, una parte del tiempo de éstas siempre se destina para informar la agenda de eventos relacionados con la actividad del TT (dinero alternativo, trueque, intercambios) y entonces se avisa si va a haber alguna feria, dónde va a ser, quién convoca, costo del derecho de piso, etc.; asimismo, se dan a conocer eventos como congresos o conferencias⁵⁵ y se menciona la importancia de asistir y conocer otras experiencias, así como aportar el conocimiento del dinero alternativo. También los asistentes invitan a actividades que ellos organizan como talleres de terapias, capacitaciones en contabilidad, actividades

⁵⁵ Como la conferencia que dictó Lietaer en la Escuela Bancaria y Comercial o eventos similares. Varias reuniones en 2006 se destinaron a hablar del Encuentro Nacional de Economía Solidaria que fue en Tlaxcala, en el centro vacacional del IMSS llamado “La Malintzin” en agosto de 2006.

ecológicas... según lo que cada uno haga. A veces hay invitaciones de grupos en el estado de México o en Morelos o Tlaxcala, como tianguis orgánicos o de productores/consumidores y se ponen de acuerdo para irse juntos.

Al final de las reuniones se realizan algunos intercambios (compraventas) –de uno a uno-, pero no muchos. En las reuniones se insiste en que el objetivo de éstas no es intercambiar y quizá por eso muchos se abstienen; algunos ni siquiera llevan su(s) producto(s) el día de la reunión. Sin embargo, hay quienes piensan que se deben aprovechar más las reuniones para hacer intercambios pues el *Tlaloc* no es para comerciantes sino para productores, y éstos son los que llegan a las reuniones principalmente.

Los comerciantes quieren ganancias en dinero de las transacciones, no quieren *Tlalocs* porque les quedaría poco margen de ganancia; en cambio, los productores quieren solucionar su problema de abasto y en eso el *Tlaloc* sí ayuda. El problema es que en la ciudad, la mayoría de los productores ofrece servicios y no siempre de primera necesidad⁵⁶.

Cuando se llegan a realizar intercambios combinando moneda local y convencional, observé que el *Tequio* es la moneda que circula más, de hecho el *Tlaloc* prácticamente no circula. Según mis observaciones, esto se debe a dos motivos principales: uno, el *Tequio* al ser equivalente al peso, es más fácil manejo y no se dificulta el cálculo de los porcentajes en los precios de los productos y, dos, al tener una unidad más pequeña sirven para el cobro del 20, 30 ó 50% del precio de productos de bajo costo. La mayoría de los productos que se venden en estas reuniones son de menos de 50 pesos, por lo que el uso de *Tlalocs* se vuelve no sólo complicado, sino inviable, pues ¿cómo pagar el 20% de un producto que vale, por ejemplo 30 pesos con un *Tlaloc* que equivale a 50 pesos?

Lo que buscan estas reuniones es principalmente difundir la idea de la equidad en los intercambios económicos y construir la solidaridad, como una alternativa no sólo en la distribución del ingreso y la remuneración de trabajo, sino en la construcción de una sociedad diferente.

El sistema capitalista ya no da para más –ha reiterado Lopezllera en las reuniones y en conferencias que le solicitan- hay que entender que lo que importa no es “estar dentro” si la mayoría se queda “afuera”. Cuando esto se ve claro, entonces se comprende la necesidad de buscar una alternativa distinta, otra economía, con otro sistema monetario.

⁵⁶ Entrevista AR 27/03/06.

4.5.2. Las ferias

Cuando se lanzó el *Tlaloc*, se realizaban ferias cada mes en el parque de Chapultepec de la ciudad de México, en la llamada “casa Colorada”. PDP tenía permiso de las autoridades del Bosque (que dependían del Departamento del Distrito Federal) para realizar este tipo de eventos.

Ahí llegaban entre 50 y 60 personas constantes y mucha gente ocasional; más del 50% de los compradores también eran productores. Eran muy concurridas y se pagaba el 50% con *Tlalocs*⁵⁷; aunque, otras personas que asistían recuerdan que el porcentaje era menor y que sólo se usaban los *Tequios*⁵⁸.

En estas ferias se realizaban intercambios de productos que elaboraban los distintos emprendedores, pero además había presentaciones artísticas, como de danza clásica y moderna, grupos musicales, etc. Asimismo, se hacían paneles públicos en donde se trataban temas de interés común que permitían ir creando una masa crítica entre los asistentes: la importancia de tener una moneda comunitaria, el cuidado del medio ambiente, la calidad de los productos, etc. También se organizaban juegos educativos para los niños y mucha gente vendía alimentos para consumir ahí mismo, de modo que estas ferias dominicales eran como una gran fiesta donde los usuarios del *Tlaloc* se encontraban compartiendo sus trabajos y pasando un día agradable con la familia, al mismo tiempo que vendían, se abastecían de los productos de otros, aprendían cosas nuevas en los paneles y colaboraban unos con otros en provecho de todos.

En ese tiempo PDP contaba con 5 o 6 personas que daban apoyo logístico, aunque siempre quienes más promovían las actividades eran el director de PDP y su esposa, Cristina Lavalle. Después, PDP ya no tuvo recursos para seguir pagando empleados y también se retiró la persona que trabajaba en la delegación y daba los permisos, de modo que estos eventos se interrumpieron. Posteriormente hubo ferias ocasionales: una en el norte de la ciudad, en una escuela; otra, en Xochimilco, pero no fue algo constante.

Es difícil organizar ferias sin apoyo de personal, pues se requiere de mucho trabajo en cada evento: convocar, llevar mesas y sillas, lonas, instalar sonido, invitar a las personas que harán presentaciones artísticas y educativas, estar desde temprano atendiendo a todos los que llegan, atender imprevistos, proporcionar mecate para mantas, etc. Pude constatar esto en otras ferias a las que asistí durante el trabajo de campo.

⁵⁷ Entrevista AS25/02/06.

⁵⁸ Entrevista LC21/1/06.

Actualmente, los miembros del *Tianguis Tlaloc* se siguen encontrando en ferias pero éstas ya no son organizadas por PDP, ni tienen una periodicidad definida. Otras instituciones son las organizadoras e invitan a los miembros del *Tlaloc*. En estas ferias a veces se promueven monedas comunitarias, pero a veces sólo el trueque.

4.5.3. Las tiendas celulares

La idea de las tiendas celulares es que cada miembro del sistema tenga en su casa una caja o una mesa con los productos de los miembros del *Tianguis Tlaloc* y venda a sus parientes, amigos y vecinos no sólo su propio producto, sino también los de otros. No es necesario abrir un local, sino hacerlo en forma práctica y pequeña. Hay quien me dijo “yo traigo la tienda celular en mi mochila –por decirlo así– no traigo de todos los productos, pero sí de los que sé que le interesan a mis clientes y cuando voy a vender de lo mío, vendo algo de otros y ofrezco más variedad”⁵⁹. Así todos serían distribuidores de su producto o servicio y de los demás.

Recuerdo que entre las experiencias del 2004-2005 fue la promoción de las tiendas celulares. La verdad me parece que era una excelente idea, yo traté de poner una en Chalco, pero no ha sido ese mi objetivo primordial, y no le puedo dedicar mucho tiempo, pero ¡puede servir mucho!⁶⁰

Algunos distribuyen ciertos productos de su preferencia entre sus conocidos, pero de manera incipiente. Hay quienes compran en el *Tianguis Tlaloc* productos similares a los que producen y cuando van a venderlos a tiendas, ofrecen los propios y los ajenos con un margen de ganancia. Por ejemplo, si alguien produce artículos de belleza o de salud (como cremas corporales o jabones), compra otros como champús y vende en tiendas de belleza o estéticas, así todos ganan.

Los miembros del TT no han podido sostener una tienda celular, aunque algunas mujeres lo han intentado. Una de ellas comenta que le hizo falta tiempo suficiente para atenderla y dinero para hacer la inversión inicial: se requiere que el volumen de mercancías sea tal que atraiga clientela y que sea sustentable; otra posibilidad es que los productores entreguen sus productos a consignación, pero no todos están en disposición de hacerlo por un tiempo prolongado, lo cual es necesario cuando se inicia una tienda celular, en lo que se conoce la clientela y ésta se anima a comprar, puede pasar más tiempo de lo que comúnmente se lleva la venta de un producto en una tienda establecida⁶¹.

⁵⁹ Entrevista SG 1/08/06

⁶⁰ Entrevista AS 25/02/06.

⁶¹ Entrevista TC 21/04/07.

En la oficina de PDP, donde son las reuniones del *Tianguis Tlaloc*, hay una tienda celular, que atiende Cristina. Ahí hay muchos de los productos que elaboran los miembros del grupo y vende aceptando un porcentaje de *Tlalocs* y de pesos. Explica la dinámica:

Yo vendo las mercancías de otros y los dueños de las mercancías me dicen cuánto cuesta cada producto y qué porcentajes aceptan en *Tlalocs*; yo no puedo cobrar puros *Tlalocs* porque los productores necesitan los pesos y esperan que yo le dé lo que piden por su producto (comunicación personal de Cristina).

Pero los compradores no siempre tiene dinero convencional para cubrir la parte del pago que es con ese dinero y “uno no puede usar sus *Tlalocs* más que si tiene pesos... ¡Entonces resulta que el *Tlaloc* está entrampado con el dinero convencional! El problema del sistema es que todavía domina el dinero convencional y eso es terrible”, explica uno de los antiguos miembros⁶²; él ofrece servicios aceptando en pago 100% *Tlalocs*, y le gustaría que los demás hicieran algo similar, pero otros miembros del grupo insisten en que necesitan el dinero convencional para hacer otros pagos inmediatos, como su transporte, tal es el caso del campesino del estado de México que vende quesos, comentado más arriba⁶³. También algunos arguyen que “todos venden sus productos en otros lugares además del TT, y en esos lugares cobran sólo en pesos, por lo que en el TT se debiera cobrar sólo en *Tlalocs* para usar más la moneda”⁶⁴.

4.5.4. La Red *Tlaloc*

Otro lugar de encuentro es la comunidad virtual “Red *Tlaloc*”. En efecto, la posibilidad de comunicación en red enlazando a los integrantes, estimulada por los avances de la tecnología, es compartida por este grupo de personas, que si bien no todos cuentan con una computadora, muchos mantienen la comunicación por Internet alquilando una por un rato. Esta posibilidad es mayormente apreciada en una situación de dispersión territorial de la ciudad de México, así como otros participantes que se encuentran ligados a la Red *Tlaloc* desde Aguascalientes, Chiapas, Jalisco, Morelos, Sinaloa, Tlaxcala. Desde puntos tan distantes, se comunican y conforman un sentido comunitario.

Esta comunidad virtual se formó con apoyo de Dada Klatiitananda, uno de los miembros, mencionado más arriba. En enero de 2006 comenzó a funcionar esta red y por este medio se difunden los temas tratados en las reuniones de los miércoles, así como información relevante para los miembros del *Tianguis*, ya sean invitaciones a eventos de intercambio, de

⁶² Entrevista JP 6/03/06.

⁶³ Entrevista LV 22/02/06

⁶⁴ Entrevista SA 28/02/06

salud (como temascales, consultas de medicina alternativa) o de arte (como presentaciones de danza). También se comparte información de artículos y textos sobre temas afines a la Economía solidaria y dineros comunitarios, foros conferencias y demás eventos académico-culturales. Gracias a esta red virtual se encuentran entre sí los miembros para tratar asuntos varios (por esta vía localicé a varios de los informantes a quienes entrevisté) y hasta se dan a conocer productos que se ofrecen al *Tianguis* que son de “oportunidad”, como en una ocasión, una persona ofrecía unas puertas y ventanas de cedro y otra, que está haciendo su casa, se interesó por ellas. Desgraciadamente, como se dijo, no todos cuentan con una computadora pero, además, muchos de quienes la tienen no leen y menos escriben en este “foro virtual”.

Lo interesante es que por medio de esta red se difunden los conceptos de la economía del don y la reciprocidad; se socializa información y análisis. La información es considerada también parte del sustento (Long, 2001), y por eso se valora en la Red *Tlaloc*: es uno de esos bienes intangibles que al compartirse se multiplica y todos salen beneficiados.

Un ejemplo de los mensajes que circulan en dicha red se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 3.3. Algunos mensajes que circulan en la Red *Tlaloc*.

Fecha	Autor del mensaje	Tema del contenido
11 enero 2006	Dada	Pronto podremos tener más personas en el foro para tener una plática/conversación/debate/discusión más dinámica e interesante
21 enero 2006	Luis Lopezllera	RENOVACION del SISTEMA <i>TLALOC</i> en 2006. Algunas medidas: Reuniones: Tener una reunión mensual formal donde se tomen decisiones importantes de agenda y conducción del sistema; realizar otra mensual de carácter más convivial. Una campaña de reconfirmación de membresía, clasificación de componentes de nuestro sistema: Asociados, Usuarios, Corresponsales, Simpatizantes, Convalidación del <i>Tlaloc</i> y Tequio. Cuotas.
29 enero 2006	Pilar	Quiero invitar a dos personas a este foro, y quisiera saber cual es la manera de hacerlo
30 enero	Luis	Hola Pilar, Dada nos dijo que basta dirigirse a red-Tlaloc-subscribe@yahogroups.com y uno queda inscrito en el foro y empieza a recibir y a aportar notas y contenidos.
1 de feb. 2006	Luis	Estos apuntes pueden ser de interés entre los suscriptores de nuestra red. Nuestro sistema no quiere concentrar sino catalizar con nuevos (y también los muy antiguos) paradigmas vitales, como uno es reasumir la economía (Aristóteles: ¡el bienestar de la casa!) Las siglas PDP quieren decir Promoción del Desarrollo Popular, A.C., cuya gestación data del inicio de la década de los 60's y su legalización realizada en 1971. Es una de las ONG's pioneras en México, hoy ha mutado hacia una nueva generación en red de modos y formas más profundas y trascendentes que las practicadas en décadas pasadas. El sábado 18 de febrero iremos en camioneta a Donato Guerra (cerca

		de Valle de Bravo) para participar en la Feria Tradicional de los grupos Mazahuas, habrá danzas y temazcales, noticias sobre el conflicto del agua, daremos charlas sobre salud y el <i>Tlaloc</i> .
2 de febrero de 2006	Luis	Nuestra tiendita está en las oficinas de PDP, en <i>Tlaloc</i> 40-7, Col. Tlaxpana, 11370, Deleg. Miguel Hidalgo. Estamos a dos cuadras del Metro Normal, La tiendita funciona principalmente para los miembros del sistema <i>Tlaloc</i> y amigos, no se atiende primeramente al público anónimo (pues enfatizamos el valor de relación y reciprocidad) sino funciona cuando tenemos reuniones aquí o por pedido y cita. Productos (menciona una lista). Esta tiendita es un intento de ir modelando una célula.
Un año después:		
21 febrero 2007	Mujeres dándose luz a sí mismas	En San Carlos, municipio de Yautepec, Mor. el grupo "Mujeres dándose luz a sí mismas" trabaja y estudia aspectos de medicina tradicional y alternativa. Actualmente se reúnen en un espacio al aire libre en la Iglesia del Cerro. De ahí la necesidad de construir un Centro Comunitario que les permita dar consulta y tener su botica, además de un temascal. Acudimos a ustedes para en principio, nos contacten con algún arquitecto o ingeniero que solidariamente pueda hacer un dibujo (acaso sin llegar a planos) para la construcción del local; la construcción piensa hacerse con murobloque una ecotecnología a base de tierra desarrollada por Sanut. Si además de eso se puede acceder a otro tipo de recursos cuanto mejor.
5 marzo 2007	JL	Les reenvío la información proporcionada por Greenpeace México. Se pone en peligro a los mexicanos con arroces transgénicos no autorizados. Saludos
Dos años después de iniciada la Red		
1 marzo 08	Melvin Isael López	Publicidad sobre productos orgánicos y producidos por cooperativas de indígenas en Oaxaca y Chiapas y dónde conseguirlos incluyendo página web: http://nisanabani.spaces.live.com/
15 marzo 08:	JL	La elección que tendrá lugar este domingo 16 de marzo para elegir a la nueva dirigencia del PRD es un asunto que no solo atañe a los militantes de dicho partido
15 marzo 08:	Banco de Tiempo México	El paso al socialismo económico y la introducción del modo de producción socialista en la economía mundial.
16 marzo 08	Poseconomía CEN.	La diferencia más significativa entre la economía tradicional (socialismo real, capitalismo) y nuestra poseconomía se encuentre en los modos de distribución de la riqueza material que ambas utilizan.
24 marzo 08	Luis	Contactos con la delegación de una fundación china que visitará México y PDP es su contacto.
24 marzo 08	Luis	Red <i>Tlaloc</i> : Durante el FSM 2008 capítulo México, realizado en el zócalo, nuestra red distribuyó cientos de volantes con el texto que aquí mismo sigue. La gente respondió al llamado.
29 marzo 08	Melvin Isael López	El papel del Comunicador Indígena debe ser el intercambio cultural.

Fuente: Red *Tlaloc* de Internet.

Además de la información que circula, la Red permite, sobre todo, que sus miembros se sientan próximos, que tengan la certeza de que no están solos en sus afanes, lo cual no es poca

cosa, considerando que quienes participan en movimientos de resistencia y de cambio social, suelen sentirse solos en una sociedad que funciona con valores distintos⁶⁵.

Las múltiples comunidades virtuales de nuestro tiempo son muy diversas, las hay de migrantes, empresarios, artistas, etc., y tienen la peculiaridad de fortalecer los vínculos sociales; respecto al dinero alternativo, muchas redes virtuales han sido catalizadoras de procesos que culminan en monedas comunitarias, ya que siempre pueden ampliarse sin afectar a terceros –a diferencia de los espacios territoriales, que para expandirse, tienen que desplazar a otros-, permitiendo sinergias entre comunidades virtuales y locales, mejorando la calidad de los ciudadanos de la red.

Se han mencionado palabras como ‘*Tianguis*’, ‘sistema’ y ahora ‘red’ para referirnos a las relaciones e intercambios que sostienen quienes participan de este proceso. Por eso es preciso aclarar cada término:

- Cuando hablo de *Tianguis Tlaloc*, me refiero a la relación cara a cara que se establece entre personas para intercambiar tanto bienes, como ideas, valores tangibles e intangibles (como información o incluso buen humor), pero ello implica un encuentro entre personas, ya sea en las reuniones quincenales, en ferias o en última instancia, por teléfono;
- El **sistema Tlaloc** conlleva la idea de dar y recibir, de que todos son productores: unos de cosas, otros de conocimientos, otros de ideas, pero todos son productores; todos son consumidores y todos, comerciantes. Es claro que “todos somos consumidores” (como decía un comercial de la Procuraduría Federal del Consumidor), pero lo que no es tan evidente es que todo mundo sea comerciante. Sin embargo es así, de lo contrario, no habría forma en la ciudad de obtener ingresos: dar una clase o una consulta implica vender, traer a la ciudad quesos, implica que además de productor, es comerciante. En el sistema *Tlaloc* se busca que todos sean productores de bienes útiles

⁶⁵ Según un estudio realizado por Ray y Anderson y publicado en el año 2000, los “creativos culturales” conforman una subcultura integradora que apareció hace unos 25 años en los países occidentales y por las características que menciona, considero que los miembros del *Tianguis Tlaloc* se podrían incluir en ese grupo ya que, entre otras cosas, valora la calidad en la relación y se interesa por lo extranjero (del país que sea); los mayoría de los “creativos culturales” nació en los años 70, son alrededor del 29% de la población estadounidense (60% son mujeres y 40% son hombres) y están creciendo rápido (7% anual). Son los más informados y tienen más altos niveles educativos que los otros dos grupos que menciona este estudio: los “tradicionales”, que son los conservadores religiosos y los “modernistas”, quienes fundamentalmente dominan los medios, la TV, son alrededor del 47%, pero no están creciendo en número. A pesar de que los “creativos” son alrededor de 50 millones de personas en ese país, otro de sus rasgos es que se sienten solos, y la razón es porque “no hay espejo que los refleje: no hay TV, periódico que los muestre”. Pero están en todos los sectores: no hay partido político que los represente, no hay Iglesia que los represente, “[...] no encajan. Eso es todo.” De ahí la importancia de estas redes cibernéticas que transfieren un sentido comunitario, un “recurso escaso” en las sociedades actuales.

para los demás; que todos comercien los productos del sistema, no sólo los propios (esa es la idea de las “tiendas celulares”). Lo importante es hacer circular los productos que hay.

- La **Red Tlaloc** se refiere a una comunidad virtual de reciente creación, que está abierta a quien quiera entrar para ofrecer y recibir información, comentarios, novedades y también establecer relaciones y realizar intercambios.

Estos tres términos son usados por los miembros del grupo en las reuniones y en las entrevistas, pero sin explicar la distinción de cada uno. *Tianguis*, sistema y red están formados por los mismos actores y, en conjunto, constituyen una red social como las define Long: “compuestas de conjuntos de intercambios y relaciones directas e indirectas” (Long, 2001: 11).

4.6. Otras actividades y logros colectivos

Norman Long afirma que al tratar de definir la acción social del colectivo, como se intenta hacer aquí, también es importante reconocer “[...] el papel constitutivo desempeñado por materiales, textos y tecnologías [ya que éstos] muestran la heterogeneidad de la construcción de las prácticas organizadoras” (Long, 2001: 18). De ahí que se puedan considerar como ‘logros colectivos’ algunas de las actividades que desembocan en una publicación o material impreso con los que se identifican los miembros del grupo y fortalecen su actividad.

Así, el sostenimiento de la Red *Tlaloc* que se acaba de describir constituye un logro colectivo porque se sostiene gracias a la colaboración de múltiples participantes. Lo mismo puede decirse de la publicación de la revista *LA OTRA Bolsa de Valores*, durante años ha difundido información importante para el sistema, como el directorio actualizado trimestralmente de las ofertas del *Tianguis Tlaloc*, en orden a distintos rubros: alimentación, salud, higiene, transportación, vestido, vivienda, arte y cultura, servicios. Cada rubro con sus diversos productos, el nombre del ofertante, con los datos para localizarlo; también se publican artículos que escriben los asociados al sistema, donde relatan experiencias de sus emprendimientos, así como artículos de reflexión y de conciencia sobre la realidad mexicana y mundial (principalmente escritos por Lópezllera) y otros publicados en otros países que tienen relación con lo que está haciendo el sistema *Tlaloc*, como la entrevista que concedió Bernard Lietaer a la revista *YES! A Journal of Positive Futures*, a la cual se le pidió autorización y se hizo la traducción al español.

Otros materiales impresos que circulan en el colectivo son trípticos, carteles, tarjetas, etiquetas de los productos y servicios que ofrecen algunos miembros del *Tianguis Tlaloc*, a modo de propaganda informativa. Lopezllera los anima constantemente a proporcionar información sobre los productos que ofrecen a la venta, dando a conocer sus particularidades para que los compradores potenciales no sólo se lleven un producto, sino también obtengan información y se vaya creando conciencia de la necesidad de la ayuda mutua a través de la compra y el consumo. Muchos lo hacen, pero muchos otros, no.

Además del material impreso, se tiene una página web de “Vida digna” (www.vidadigna.info), como se denomina el movimiento actual impulsado por PDP.

Asimismo, se han hecho tres videos sobre el sistema *Tlaloc*: uno sobre los principios del sistema *Tlaloc*, otro titulado “*Tianguis Tlaloc*, la comunidad del Multitruque” y el tercero es un programa que hizo la BBC de Londres en 2003, para su canal de televisión, titularon al programa “*Cash no questions*” y fue transmitido dentro de la sección *Earth Report* “Historias de gente que no se conforma”, donde se habla de cuatro monedas alternativas que hay en distintas partes del mundo: Canadá, Inglaterra, Polonia y en México, el *Tlaloc*. A propósito de la tecnología, que menciona Long, estos videos que no son muy largos podrían subirse a Internet.

Indudablemente el logro más importante es el *Tlaloc* y los *Tequios*, como moneda alternativa, lanzada en 1996. Si bien no se ha conseguido que este dinero circule, facilitando las transacciones, está ahí como una posibilidad que todos reconocen.

5. Las monedas comunitarias en la actualidad y el *Tlaloc*

Las monedas comunitarias, al constituirse como símbolos de valor, al igual que el dinero convencional, facilitan los intercambios indirectos, lo que en un grupo de personas que se conocen, se convierte en multi-truque. Este tipo de intercambios favorece la reciprocidad porque unos adquieren los productos de los otros y de esta forma reciben una remuneración al fruto de su trabajo. Ciertamente esta remuneración es una parte en pesos y la otra en moneda comunitaria, cuando –como en el caso del *Tlaloc*- el pago se realiza combinando las dos monedas. Este pago ofrece la posibilidad de hacer compras dentro del mismo grupo con moneda local, ahorrando pesos, puesto que si ese mismo producto se compra afuera, se pagaría el precio total en pesos. De esta forma unos se ayudan a los otros y lo que se inicia como una simple adquisición de un producto, puede convertirse en una relación duradera, en

la que se proporciona ayuda mutua, confianza y otros valores que satisfacen necesidades humanas fundamentales, más allá de la mera subsistencia.

Este tipo de relaciones son la constante en las monedas comunitarias a lo largo y ancho del mundo. De ahí que Lietaer (2005) le llame a éstas “el futuro del dinero”, porque ante una crisis financiera, como la que ya se declaró en 2008, son los grupos de comunidades solidarias que intercambien entre sí, los que estarán mejor preparados para enfrentar la escasez absoluta no sólo de circulante –como en Argentina- sino también de productos.

Según se constató en el caso analizado, las relaciones entre el campo y la ciudad son clave para prevenir la escasez, pues los productos básicos provienen del campo y la transformación de éstos es realizada muchas veces por gente de ciudad. La idea fundamental es la complementariedad. La falta de productos básicos provenientes del campo ha sido un elemento que ha limitado los intercambios en el caso del *Tlaloc*.

Las tiendas celulares –como se les llama en el TT- o las “compar-tiendas”, como les llaman en la fundación AAHORA en Aguascalientes, pueden cumplir la función de concentradoras de los productos provenientes del campo. Así, las monedas comunitarias se convierten también en instrumentos que favorecen la redistribución, pues se concentran los productos en un centro (como los mencionados) y de ahí se distribuyen con otros productores, en forma de multi-trueque quienes pagan con monedas locales y con sus propias mercancías. Ello permitiría el pago de trabajo en especie en un solo lugar y de manera expedita. Este tipo de tiendas pueden ser un servicio eficaz para los miembros del grupo, sin embargo ellas no deben sustituir las relaciones cara a cara, que son el sustento del grupo.

La Economía Solidaria pretende, con el uso de monedas comunitarias, fomentar mercados solidarios, donde los micro-productores que no están en condiciones de competir en el Mercado capitalista tengan un espacio para la venta, además de la compra mutua y la relación cercana entre quienes están en condiciones socio-económicas similares.

El caso del *Tlaloc* también permitió observar que, aunque el principio del dinero comunitario es el mismo que el convencional (símbolo de valor, basado en la confianza), existen diferencias, como el hecho de no ser un dinero escaso. Ya se vio cómo sólo se requiere firmar una carta compromiso para recibir 15 *Tlalocs* y medio y 50 *Tequios* (equivalentes a 825 pesos) como crédito para empezar a realizar transacciones. El uso que se dé a este dinero, es parte de la confianza en la que se funda el sistema.

Existen, asimismo, otros elementos que requieren de información y entrenamiento para el uso correcto de los *Tlalocs*. Por ejemplo, el dinero convencional no obliga a vender y

comprar en el mismo grupo, cosa que sí es requisito con las monedas comunitarias, además de la necesidad de llevar un balance entre las compras y ventas al seno del grupo para no desfalcarlo (o salir desfalcado). Es decir, el dinero convencional no obliga a la solidaridad y el dinero local, sí. El dinero convencional, por otro lado, es impersonal; el comunitario requiere no sólo de relaciones de cercanía (al menos dos veces al mes), sino una identificación con la búsqueda de un medio de intercambio alternativo y un entendimiento de que se pretende crear otro tipo de economía. Por ello la formación acerca del uso de estas monedas y el para qué de ellas es indispensable.

Quien conoce el dinero comunitario y sólo mira intercambios de productos con moneda alternativa y no observa las relaciones que se están fomentando y los ideales políticos que se están construyendo, sólo ve la fachada de un fenómeno social que tiene mucho más fondo.

CAPÍTULO 4: DEL MERCADO DE TRABAJO AL MERCADO SOLIDARIO

*Vivir más sencillamente para que
otros puedan sencillamente vivir,
Mahatma Gandhi.*

Las monedas alternativas de la actualidad surgen en un contexto de crisis económica prolongada¹ en la que la sociedad mundial se enfrenta a riesgos y peligros que comparten los países ricos y los pobres, aunque en el proceso sufren más quienes menos tienen (Giddens, 1994), como la crisis financiera que se reveló en 2008, pero que se venía gestando años antes, de la mano con la crisis del trabajo que ya sufría la sociedad: una de las causas de la crisis financiera fue la imposibilidad de muchos deudores de pagar préstamos contraídos cuando gozaban de un empleo, del cual fueron despedidos.

Las predicciones de la teoría económica clásica acerca de que “a mayor inversión, mayor empleo”, revelan ahora su apuesta equivocada, lo mismo que las premisas de “a mejor tecnología, puestos de trabajo mejor remunerados”. Hoy, la revolución tecnológica se refiere a los “*softwares*” para computadora, afirma el economista Jeremy Rifkin (1996). Los “*softwares*” han desembocado en la llamada “reingeniería” o lo que elegantemente en las empresas se denomina “procesos de ‘reestructuración’ del empleo”, que no es más que la sustitución de empleados por la tecnología de punta, o el llamado “desempleo tecnológico”, que se ha traducido en una reducción del 40% de empleados de oficina, 75% de “masa laboral” y un 80% de mandos medios (Rifkin, 1996: 27). Las decisiones tomadas desde la segunda mitad del siglo veinte condujeron a uno de los mayores problemas del mundo actual: el desempleo.

Las noticias de despidos masivos de grandes empresas e industrias, que se han convertido en un hecho cotidiano, revelan su crudeza al mirar más allá de las cifras: no sólo es la precariedad en la que el desempleo deja a miles de familias –lo cual es bastante–, sino que además, constituye la pérdida de la esperanza de volver a tener los instrumentos para ganarse el sustento con dignidad. Pero eso no es todo, el desempleo constituye una forma de exclusión drástica porque se relega del espacio social a las personas que son calificadas de ‘marginales’ por quienes detentan el poder de manera hegemónica: las empresas, afirma Sibley (1999) y

¹ Cerca de 30 años, si se considera cuando dio inicio en México, a finales de los años 70.

agrega que, a pesar de que el desempleo constituye una violación a los derechos de las personas, crece cada día sin la más pequeña señal de volver en sentido contrario. No sólo se excluye de la gran empresa, sino de la participación en la vida social del barrio o comunidad, porque en la búsqueda del sustento, los ‘marginales’ se van consumiendo los pocos medios de vida que aún les quedan, hasta vender lo más indispensable para poder comprar comida: la casa, el hogar. Millones de familias se desintegran ante la falta de ingresos y de hogar. Todo ello les lleva a sentir vergüenza por no tener nada, lo cual conduce a la “sumisión plena [...]”. Porque nada debilita ni paraliza tanto como la vergüenza” (Forrester, 2003: 14).

La tecnología también alcanza al campo y genera desempleo: mientras en 1850 el 60% de la población ocupada en EU estaba en el campo, en 1993 sólo el 2.7% de la PEA estaba en las áreas rurales.

Cuadro 4.1. Horas/hombre necesarias para cultivar 4 hectáreas

Año	Horas/hombre
1880	20
1916	12.7
1936	6.1

Fuente: elaborado con base en Rifkin, 1996.

Esta etapa es calificada como “el fin del trabajo” (Rifkin, 1996) porque éste nunca volverá a ser necesario para las empresas. Aunque algunos marxistas argumentan que no es posible que desaparezca “el generador del capital”, lo cierto es que si no desaparece, sí se modifica.

[...] lo que tenemos en realidad es una nueva configuración del mundo del trabajo, donde el trabajo asalariado, estable, con derechos jurídicos reconocidos en las legislaciones laborales, mantiene una fuerte tendencia a su reducción cuantitativa en función de la extensión de “nuevos proletarios” que trabajan a tiempo parcial, tercerizados y precarizados (Antunes y Sotelo, 2004).

Rifkin (1996: 34) afirma que “el nuevo concepto de trabajo es con tiempo flexible pero menos remunerado”. Las condiciones de trabajo son muy precarias y los ingresos no son suficientes, pues aún quienes están empleados o subempleados no alcanzan a pagar los productos y servicios que ofrecen aquellos que no tienen empleo (Collin, 2005).

Por eso Forrester (2000: 97) afirma que en el contexto global actual, crear puestos de trabajo es un “gesto humanitario”, y agrega: “Se sabe de empresas en auge que están obteniendo ganancias y producen despidos masivos. [...]El crecimiento suele ser producto del desempleo”. Y si el desempleo contribuye a la ‘creación de riquezas’, justo sería que quienes fueron despedidos, recibieran parte de la ganancia generada por su ausencia, propone la autora. Paradójicamente, la última función que podría cumplir esa mayoría de ‘excluidos’, que es la de ser consumidores, les es vedada también, al dejarlos sin ingresos.

El trabajo formal, que se contabiliza en horas trabajadas o tareas realizadas vinculadas al proceso productivo, e incluso referido a precios en el mercado laboral, es el único trabajo que reconocen el sistema capitalista y la sociedad de mercado. Se convirtió en una mercancía que el trabajador vende “libremente” en el Mercado, por no contar con los medios de producción necesarios para producir directamente, de ahí que el trabajador tenga que depender de relaciones asalariadas para cubrir su subsistencia (Marx, 1978). Este es el tipo de trabajo que deja de ser necesario para la industria automatizada, o poco valorado por la industria ensambladora cuyo mundo (mundo pequeño, comparado con el resto) vive en un espacio y tiempo diferentes al resto de la sociedad, como afirma Forrester, (2000).

Pero, una parte de la sociedad que es consciente del drama del desempleo –sea porque lo sufre en carne propia, sea porque es sensible a él- valora el trabajo, las habilidades, el conocimiento local como estrictamente necesarios para la subsistencia; los valoran quienes se identifica con una sociedad distinta a la neoliberal, quienes defienden la diversidad cultural y una idea más amplia del concepto de trabajo, relacionada con actividades que aseguran la subsistencia y la reproducción como sociedad, entre las que se incluyen no sólo los trabajos domésticos, sino también las labores de mantenimiento de redes sociales y múltiples actividades para ganarse el sustento diario, que van desde recibir ayuda por reparar un baño, o por cuidar niños, cocinar, lavar platos, etc. (Narotzki, 2004).

Quienes buscan alternativas, encuentran que el nuevo significado de ‘dar’ trabajo no sólo es ‘pagarlo’ sino ‘brindarlo’: en forma de servicio o de producto, por relaciones de parentesco, de vecindad, de amistad, esperando a cambio alguna expresión de reciprocidad. Esta es una de las propuestas que lanza la Economía solidaria y la forma que plantea para pagar el trabajo, en un mundo donde sólo un pequeño porcentaje cuenta con ingresos monetarios, es por medio del multi-trueque facilitado por del dinero comunitario.

El trabajo vinculado a un salario y a procesos de producción es un concepto que se desarrolla en la sociedad capitalista donde entra a formar parte de un sistema de mercado y se le otorga un precio por considerarse una mercancía más. En este capítulo se presentará en forma abreviada el proceso que llevó a convertir al trabajo en esta categoría (mercancía) y cómo, desde un principio, hubo pensadores que se opusieron a esta transformación y a la libre autorregulación del mercado. En la actualidad, sigue habiendo voces que se oponen a dejar al libre mercado regularse por sus propias leyes, que presentan alternativas novedosas, como los mercados locales solidarios, en los que se realizan intercambios con monedas comunitarias, como se verá al final de este capítulo.

En el capítulo sobre el dinero, se vio cómo éste es usado y manejado por los miembros de las sociedades sin cuestionarse de dónde obtiene su valor o por qué es aceptado en forma generalizada dentro de las fronteras de un país. Su naturaleza parece permanecer en el inconsciente de las personas, hasta que, cuando se analiza su origen, se comprende que el dinero es solamente un símbolo de valor y la idea de que posee un poder en sí mismo, se desbarata o se “desfechitiza”, en palabras de Marx. Algo similar se pretende hacer a continuación con respecto al trabajo en la sociedad actual: en el sistema capitalista, el trabajo parece ser considerado por la gente sólo en su dimensión remunerada y vinculado a relaciones de dependencia (Narotzki, 2004). Pero esta visión pertenece a una parte de la historia, no siempre ha sido así.

Gibson-Graham (1996) sugieren que para deconstruir el capitalismo es necesario conocer el contexto de su surgimiento y desarrollo. Así se podrá teorizar su hegemonía, más que presuponerla y las prácticas no-capitalistas, como el autoempleo podrán revisarse como algo diferente y no ‘inferior’ al capitalismo (Gibson-Graham, 1996).

La economía formal no incluye el concepto de reciprocidad y cuando habla de distribución, se considera sólo a los recursos materiales y su comercialización en el seno del Mercado; asimismo, como explican Sahanan y Tuma (1994), esta teoría asume que la redistribución es tarea exclusiva del Estado mientras que la antropología económica observa múltiples fenómenos sociales detrás de estos conceptos, como quedó expresado al hablar de la “cultura del don” en el capítulo dos.

1. Sistema de Mercado y mercados locales

En 1834 se estableció el mercado competitivo de trabajo en Inglaterra y con éste nació propiamente el capitalismo industrial como sistema social. Antes de esa fecha, “la gente tenía aún una mente tradicional y su conducta estaba lejos de dirigirse sólo por móviles monetarios” (Polanyi, 2000:138). Pero el capitalismo llegó sin anunciarse.

Karl Polanyi (1976 y 2000) destaca la importancia de ver al sistema capitalista como uno más en la historia de la humanidad. En su libro *La Gran Transformación* ([1947] 2000), expone el enorme cambio que significó la revolución industrial en la vida y la mente de los europeos del siglo XIX, sobre todo porque sus acciones comenzaron a orientarse hacia la obtención de ganancias, echando por tierra costumbres y formas de vida practicadas anteriormente. El capitalismo industrial trastocó primero la vida de Europa y después la de

todo el mundo, sobre todo a partir del siglo XIX y su inevitable expansión trajo desde sus inicios desigualdad social y pobreza.

La teoría económica ‘Formal’ (como le llama Polanyi y que aquí también se le ha llamado Clásica) surge en el siglo XIX, con la sociedad de Mercado, en la que todo llegó a tener un precio, incluyendo lo que nunca antes lo había tenido, como el trabajo y la tierra (Polanyi, 2000). Dicha teoría pretende ser universal, con sus postulados de “racionalidad”, sin tomar en cuenta que durante siglos han existido sociedades cuyos móviles principales no son la ganancia, la remuneración del trabajo o la “ley del mínimo esfuerzo”; por eso para estudiar las sociedades no-capitalistas se requiere de otro marco teórico. Aquí se propone el enfoque ‘substantivista’, como una teoría alternativa a la ‘formal’, para analizar y comprender las formas diversas en que las sociedades obtienen los medios de subsistencia, incluyendo las relaciones sociales.

El significado ‘substantivo’ de económico deriva de la dependencia del hombre, para su ‘subsistencia’, de la naturaleza y de sus semejantes. Se refiere al intercambio con el medio ambiente natural y social, en la medida en que este intercambio tiene como resultado proporcionarle medios para su necesaria satisfacción natural (Polanyi, 1976: 155).

Este enfoque ha sido ampliamente aceptado y desarrollado por los antropólogos que estudian a la economía de distintas sociedades, como una esfera ‘incrustada’ en la vida social (Plattner, 1991), pues comprueban que la separación de lo económico del resto de la vida social no permite comprender la importancia de las relaciones sociales en las actividades económicas de la gente (Villarreal, 2004).

En el capitalismo, el **intercambio** de mercancías es la principal forma de integración social, es decir, para la sociedad de Mercado (escrito con mayúsculas para remarcar la distinción que hace Polanyi (1976: 165) entre la ‘sociedad de mercado’ y el mercado como *locus*), el mecanismo de integración social es la compra-venta y la institución que la respalda es el Mercado formador de precios. Eso no significa que no haya mercados en las sociedades no-capitalistas, sino que éstos constituyen sólo una parte de la vida social (no la regulan por completo, como sucede en la ‘sociedad de Mercado’), además de que los mercados locales no tienen como objetivo último la maximización de la utilidad, sino que las relaciones sociales constituyen un componente fundamental y en ellos se observan acciones de reciprocidad y redistribución. Por eso, la principal diferencia entre los mercados locales y el sistema de mercado es que los primeros fomentan las relaciones sociales, mientras que el Mercado

capitalista disuelve los lazos de dependencia entre los miembros de una comunidad y fomenta el individualismo (Bloch y Parry, 2000: 4).

Durante muchos siglos antes de la Revolución Industrial, la ‘administración doméstica’ –que es otra manera de llamarle a la producción para el uso propio o autoconsumo– desempeñó “un gran papel en la historia” dice Polanyi (200:82). Los griegos lo llamaban *oeconomia*, de donde deriva la palabra “economía” [administración del hogar]. La producción para el autoconsumo surge de la mano de la cultura del don, es decir, de la ayuda mutua y la reciprocidad. Así que, contrariamente a lo que se suele pensar, la idea de los “primeros hombres” trabajando sólo para surtir a su familia, nunca existió. Siempre hubo un grupo ampliado con quien compartir y apoyar/se. Fue en épocas mucho más recientes, después del descubrimiento de la agricultura, cuando empezó la producción doméstica para el autoabasto, pero siempre unido al comercio.

Aristóteles, en *La Política* insiste que

[...] la producción para el uso en contra de la producción para la ganancia es la esencia de la administración doméstica [...]; sin embargo, la producción accesoria para el mercado no tiene por qué destruir la autosuficiencia de la administración doméstica mientras la cosecha sembrada con propósito de ganancia también lo hubiera sido para el sustento [...] (en Polanyi, 2000: 83)

Polanyi destaca que Aristóteles se dio cuenta de que la ganancia era algo peculiar de la producción para el mercado y que “el factor dinero introducía un nuevo elemento en la situación, pero podían coexistir la producción doméstica y el mercado; lo que no pudo ver fue la fuerza de cambio que traían los mercados que estaban naciendo en ese momento” (Polanyi, 2000: 83).

El punto de partida de los mercados está en el comercio a larga distancia, que es una consecuencia de la diferenciada localización geográfica de recursos naturales y de la “división del trabajo” que conlleva. El comercio exterior no requería de mercados, sólo de personas que comerciaran; con el tiempo, algunas de ellas se especializaron en la actividad comercial (Polanyi, 2000: 92).

Este autor identifica tres tipos de mercados, que difieren en tamaño, función y origen, los cuales se presentan en el cuadro siguiente para facilitar su comparación.

Cuadro 4.2. Tres tipos de mercado en Europa del siglo XIX

	Mercados externos	Mercados locales	Mercados internos (nacionales)
Procedencia de los artículos	Nacen gracias al transporte y los motiva la falta de algunos artículos en una región. Por provenir de largas distancias, sus mercancías eran raras	Limitados a los artículos de su región; son los típicos en los que se surte el abasto familiar diariamente.	Intensamente competitivos: se cambian una gran cantidad de artículos similares de distintas procedencias en competencia unos con otros.
Origen	Se desarrollaron en los puntos de trasbordo, donde coincidían rutas de dos expediciones terrestres. Ahí florecieron las ferias de Europa.	Las ciudades “contuvieron” a los mercados en ambos sentidos de la palabra: los rodeaban e impedían su desarrollo	Creado por la intervención del Estado.
Protección	Sus mercancías se escapaban del control de las autoridades locales, hasta que creció el mercado capitalista y fue regulado.	Tuvieron salvaguardias que protegían la organización gremial de la sociedad y controlaban el alza de precios.	El mayorista capitalista pugna por le mercado libre, sin distinción de campo y ciudad y obligando a los pueblos “atrasados” a organizarse para el comercio
Consecuencias	Nunca dieron señales de buscar reducir el sistema económico a su existencia; sólo eran una parte de la economía y de la vida social.		Fueron los que iniciaron el sistema mercantil (Revolución Comercial)

Fuente: elaborado con base en Polanyi, *La Gran Transformación* [1947] 2000, cap. 5.

Los mercados locales nacieron y se desarrollaron más que el comercio externo. En ellos se realizaban intercambios por medio del trueque, además del uso del dinero. El **trueque**, permuta o cambio son formas que necesitaron de una **estructura** que tuvo su forma en el **mercado** como el lugar de reunión para llevarse a cabo y florece mejor en un ambiente pacífico y de interacción humana; puede existir en una sociedad mientras otros principios están ascendiendo, donde la economía está “encajada” en las relaciones sociales.

2. Sociedad de Mercado

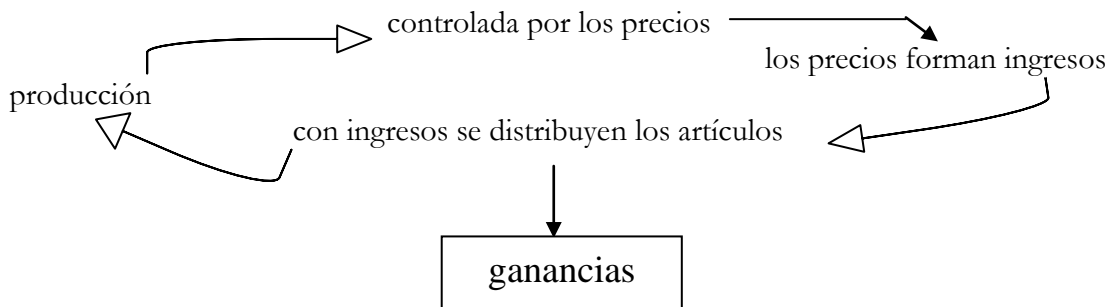
El libre mercado y el “desarrollo” constituyeron una fuerza transformadora no sólo de las relaciones sociales, sino también y sobre todo, del pensamiento. La importancia de analizar la transformación de los mercados locales y aislados, en una economía mercantil y en un mercado autorregulador –en el siglo XIX-, radica en que ello conlleva la formación de un ‘sistema de mercado’ que, actualmente, gobierna toda la vida social e incluso política, que se ha llamado “sociedad de mercado”, pero la compra/venta no siempre fue el centro de la vida de las personas como se ha convertido en la sociedad actual.

Cuando la estructura del mercado crea una institución específica que llega a controlar toda la economía y a poner a la sociedad a su servicio, la consecuencia es que la sociedad se convierte en una ‘sociedad de mercado’, afirma Polanyi (2000) y agrega:

Una **economía mercantil** es un sistema económico controlado, regulado y dirigido solamente por los mercados; el orden en la producción y distribución de artículos está confiado a este mecanismo autorregulador (Polanyi, 2000: 107)

“Una economía mercantil solamente puede funcionar en una sociedad mercantil” siguiendo con Polanyi (2000: 90). En este tipo de economía los individuos demandan las máximas ganancias monetarias, de manera que todos los artículos (y servicios) ofertados deben igualar a la demanda para establecer los precios. Suponiendo la presencia del dinero, el ciclo se compone de la manera que se presenta en el siguiente esquema:

Figura 4.1. Ciclo de la economía mercantil



Nótese que en este esquema, producción y trabajo son vistos como sinónimos y su objetivo es generar ganancias.

Mientras en Europa Occidental las máquinas fueron herramientas poco costosas, no hubo mayor cambio, pero con la invención de la maquinaria y equipos complicados, cambió completamente la relación del comerciante con la producción. El sistema fabril requería que trabajo, tierra y dinero estuvieran disponibles y por eso fueron convertidos en mercancías disponibles en el mercado. Se decía, “el trabajo debía ser tratado como lo que era: un artículo que debía hallar su precio en el mercado” (Polanyi, 2000: 171).

La sociedad de mercado implica, como se ha dicho, que todo está a la venta: el hombre –bajo el nombre de ‘mano de obra’– y la naturaleza –bajo el nombre de ‘tierra’– se pueden comprar y vender. La oferta y demanda de ambos es lo que regula sus precios. Por su parte, el dinero sufre las mismas consecuencias que cualquier otra mercancía en el mercado ‘autorregulador’: su poder adquisitivo está regulado por la acción del mercado.

Adam Smith, en *La Riqueza de las Naciones*, sostenía que mientras más se trabajara, más abundancia habría y ésta tendría que llegar forzosamente al pueblo, pues según él, era

insostenible que cada vez se hiciera más rica una parte de la sociedad y el pueblo cada vez más pobre.

3. Mercado autorregulado

La **autorregulación** supone que todos los ingresos derivan de la venta en el mercado y éstos deberían ser suficientes para comprar los artículos producidos necesarios. De ahí que la idea de los economistas del siglo XIX fue no aceptar que existiera cosa alguna que inhibiera la formación de los mercados y la formación de los precios dentro de éste.

Se supone que en un mercado autorregulado, los precios forman ingresos de la siguiente manera:

- los **salarios** son el precio del poder del **trabajo** y forma el ingreso de quienes lo venden;
- el **arrendamiento** es el precio del uso de la **tierra** y forma el ingreso de los que la facilitan;
- el **interés** es el precio del uso del **dinero** y forma ingresos para quienes pueden facilitarlo;
- los **precios** de los artículos de consumo contribuyen a los ingresos de aquellos que venden sus **servicios de empresarios**, llamando **ganancia** al ingreso que resulta de la diferencia entre el precio de los artículos producidos y el costo de producción.

La consecuencia de la autorregulación del mercado fue la desarticulación de la sociedad europea del siglo XIX: los nuevos dueños de industrias textiles solicitaban más y más lana para producir paños y los terratenientes vieron que era más rentable dedicar las tierras de labor al pastoreo de ovejas para obtener lana, por lo que los campesinos fueron echados de sus casas y de las tierras que cultivaban para aquéllos. Surgieron “los cercados” (tierras cercadas para el pastoreo) y quienes se oponían a éstos eran tachados de reaccionarios. Los campesinos despojados de sus instrumentos de producción y de subsistencia se vieron obligados a huir hacia las ciudades en busca de trabajo remunerado, que muchos no encontraron. Las antiguas leyes y costumbres que protegían a los pobres eran quebrantadas por los “lores” y los nobles, quienes “robaban al pobre, obligándolo a refugiarse en barrios bajos de ciudades incipientes” (Polanyi, 2000: 62). En el siglo XIX, los pobres se convertían en un grupo creciente y los días en que la tradición de una sociedad cristiana velaba por el bienestar de sus semejantes, habían terminado.

Europa estaba dividida en dos: una de gran opulencia, mientras que la otra sufría una pobreza sin paralelo porque no había trabajo para todos. Las leyes del comercio eran las leyes de la Naturaleza y por tanto las leyes de Dios. “Que el mercado se haga cargo de los pobres y las cosas se arreglarán por sí solas”, decían los defensores del Mercado. Pero no todos pensaban igual. Los gremios consideraban que la tierra, el trabajo y el dinero no eran artículos de consumo; alegaban que el trabajo es otro nombre de una actividad humana, la tierra es una parte de la naturaleza y el dinero es simplemente un símbolo de poder adquisitivo, que es generado por la banca o financiado por el Estado. La descripción de estos tres elementos como artículos de consumo es ficticia, según Polanyi (2000: 171).

4. Libre Mercado o intervención

Aunque Polanyi (2000) afirma que el libre Mercado jamás funcionó sin intervención del Estado, la discusión entre quienes están a favor de la autorregulación del éste y quienes consideran que es necesario intervenir, sigue siendo actual y, tanto entonces como ahora, hay quienes afirman que dejar el Mercado a sus propias leyes, hace más pobres a los pobres y enriquece más a los ricos. A lo largo de la historia del capitalismo, siempre han estado presentes ciertos individuos o grupos sociales que han buscado formas para frenar el empobrecimiento de las masas, mientras que otros confían en que el ingreso se distribuya mediante las fuerzas del libre mercado. Esta lucha entre los que pretenden intervenir y los que tratan de impedirlo se ha presentado y se sigue presentando de distintas maneras tanto en Europa como en América Latina.

Cuando algunos pensadores europeos del siglo XVIII descubrieron que la abundancia y la pauperización eran inseparables y que si se permitía al Mercado ser el director de la suerte de los seres humanos y el medio natural de definir el monto y uso de su poder adquisitivo, terminaría demoliendo la sociedad, hicieron propuestas para la redistribución de las ganancias. Se estaba gestando un movimiento de resistencia a los efectos “perniciosos” de una economía controlada por el Mercado: sus promotores sostenían que quienes compraran el trabajo de sus semejantes se apoderarían de su físico, su mente y su moral; además, la naturaleza sería sobre-explotada y contaminada.

Podría considerarse a los Cuáqueros como los precursores de este pensamiento, porque ellos fueron los primeros en reconocer que la desocupación involuntaria era el resultado de algún defecto en la organización del trabajo. Tan tempranamente como el año 1660, propusieron establecer las primeras Bolsas de Trabajo. Si el trabajo del pobre es la mina

del rico, pensaban, ¿por qué no explotar esta riqueza para los mismos trabajadores y que se queden con la ganancia? (Polanyi, 2000: 157) Según este autor, tres hombres hicieron las propuestas más trascendentes. Éstos aparecen en el cuadro siguiente.

Cuadro 4.3: Pensadores filántropos de los albores del capitalismo.

		Propuso:	Producir un excedente para:
John Bellers (1696)	cuáquero humanitario	Colegios Industriales Bolsas de trabajo	Socorrer a otros sufrientes
Robert Owen (1819)	socialista ateo	Aldeas de Unión y Unión de Oficios	Devolver las ganancias a los propios desocupados
Bentham	capitalista utilitario (socio de Owen)	Casas de Industria	Entregar a los accionistas

Fuente: elaborado con base en la información de Polanyi, 2000 [1947].

Otros pensadores del siglo XIX, conocidos como “socialistas utópicos”, preocupados por la realidad existente, trataron de formular esquemas posibles de organización social y algunos incluso, establecieron modelos experimentales en la realidad:

- Saint-Simon, al percibir que los ideales de la Revolución Francesa no se ponían en práctica, encontró que la clave para la organización planificada de la sociedad estaba en la economía. “El Estado debería garantizar a todos los miembros de la sociedad educación, trabajo y acceso a los bienes producidos de acuerdo al esfuerzo personal” (Palerm, 1967: 102).
- Fourier propuso la teoría de los *falansterios*, que serían comunidades autosuficientes rurales o industriales, que constituirían la base de la transformación social; se crearían por acción voluntaria de sus miembros y nunca deberían estar compuestos por más de 1.800 personas, que vivirían juntas en un edificio con todos los servicios colectivos. Se estableció el principio de la participación de los trabajadores en los beneficios de las empresas.
- Proudhon (anarquista), propuso los Bancos de Intercambio, es decir compras mutuas, es decir, unos a otros, que fue la primera empresa práctica del anarquismo filosófico en 1848 y fue criticado por Marx, que proponía que el Estado era el que debía suministrar el capital para proyectos colectivos;
- Louis Blanc propuso los *Talleres Nacionales*, también conocidos como “talleres sociales de trabajo”, consistían en una especie de combinación entre una sociedad cooperativa y un sindicato, donde los trabajadores en cada jornada unirían sus esfuerzos para el beneficio común.

- Lasalle, fundó el *Nationale Werkstätten*, la Asociación General de Obreros Alemanes en 1863 y enunció la “ley de bronce de los salarios”, expresada de la siguiente manera: “el salario está rígidamente fijado dentro de los límites del costo de subsistencia de las clases trabajadoras” (se basaba en la ley ricardiana del salario mínimo) y propuso la formación de asociaciones estatales de apoyo a los trabajadores (Zorrilla y Méndez, 1994).

Robert Owen, contemporáneo de Saint-Simon y Fourier, merece atención especial, no sólo por ser uno de los “socialistas utópicos” más importantes, sino porque su propuesta de organización cooperativa de los productores y de los consumidores, como el método más eficaz para reorganizar la sociedad y la economía, sigue teniendo vigencia. Owen puso en práctica sus ideas en las ‘Aldeas de Unión’ y la ‘Unión de Oficios’ que fundó para ocupar a los desempleados y demostrar que se pueden obtener ganancias sin empobrecer al pueblo. Aunque sus experimentos fracasaron, impulsaron un movimiento cooperativo que todavía existe (Nash y Hopkins, 1976).

El socialismo utópico dio lugar al llamado “socialismo científico” que retomando la crítica social, propone una transformación completa de las estructuras existentes de abajo hacia arriba (la “dictadura del proletariado”). Karl Marx (1818-1883) es el principal representante del socialismo como teoría y lo definió como “socialismo científico” para diferenciarlo del utópico, porque se realiza desde un conocimiento profesional, “científico”, llegando a impactar a las ciencias sociales aún después de un siglo y medio.

El Marxismo –como se denominó la teoría desarrollada por Marx y sus discípulos-, tuvo la claridad de percibir que el poder entra en el ámbito económico por la necesidad de las instituciones económicas de disponer de sujetos “dóciles” para las necesidades de expansión del capital y de darlo a conocer mediante su teoría del materialismo histórico. Otros aciertos del Marxismo fueron: el descubrimiento del trabajo no pagado por parte de los patrones al trabajador, la ‘plusvalía’, y la denuncia del carácter supuestamente “natural” de la economía de mercado, presentándola como producto de una etapa histórica ([1867] 1978). Sin embargo Marx no escapó de cierto etnocentrismo al colocar a Occidente como centro del mundo y a la Modernidad como momento culminante de la Historia (Escobar, 1998: 123).

El modelo de sociedad que propuso Marx es el Comunismo, para realizar una profunda transformación social por la toma del poder del proletariado ([1848] 2001). El Estado, constituido por la clase trabajadora y dueña de los medios de producción, concentraría los bienes y los redistribuiría equitativamente entre todos los ciudadanos.

En el comunismo, los bienes necesarios para la satisfacción de las necesidades elementales de la vida serán producidos y distribuidos gratuitamente. Convertido en propiedad colectiva, el capital no fabricará ya un nuevo antagonismo de clases sino una sociedad sin clases, en la cual todos los hombres serán realmente iguales (Attali, 2007,121).

Durante el siglo XX, en varios países del mundo se aplicaron modelos sociales inspirados en el comunismo, aunque con resultados muy diferentes a lo que Marx proponía. Las ideas comunistas también inspiraron acciones diversas, entre otras, la organización de sindicatos, como medio de defensa económica frente al capital.

Resumiendo: La polémica se centraba en que unos pensaban que la necesidad y el hambre eran los elementos que llevarían al desocupado capacitado a trabajar; mientras que otros reconocían que la escasez de trabajo era una realidad tan notable que se mostraba en los pobres sin recursos y que si no fuera así, éstos no se realizarían trabajos serviles, sórdidos e innobles.

Lo que estaba sucediendo, explica Polanyi, es que la teoría económica hizo aparecer como economía competitiva de mercado lo que realmente fue un capitalismo sin mercado de trabajo.

Si bien la política de *laissez faire, laissez passer* surgió en la Revolución Francesa del s. XVIII, no fue sino hasta la segunda década del s. XIX que sus principios tomaron forma a favor de que la mano de obra hallara su precio en el mercado, que la creación del dinero se sujetara a un mecanismo automático y que las mercancías circularan de un país a otro sin obstáculos ni preferencias.

En breve: los tres principios del liberalismo económico (mercado del trabajo, patrón oro y libre comercio) formaban un todo, pero la tendencia ‘anti-*laissez faire*’, llamada “colectivista”, no tenía deseos de convertirse en un movimiento anti-liberal, según explica Polanyi (2000: 200); sólo tuvo sus principios en los actos de la legislación, que fue llevada a cabo “por un espíritu puramente pragmático”.

El verdadero **contramovimiento** consistió en frenar la acción del Mercado en los factores de producción. Tal fue la función principal del **intervencionismo**, cuyos impulsores visualizaban que si no había regulación de la producción y el comercio, la catástrofe económica finalmente llegaría, como llegó, a principios del siglo XX.

La polémica acerca de estas posturas es tal vez una de las más importantes de la ciencia social reciente, ya que entraña la decisión de dejar que el liberalismo económico sea el principio

organizador de la sociedad o intervenir, cuestión a la que se volverá más adelante en este capítulo.

5. Las Guerras mundiales y la relación entre economía y política

Europa gozó de cien años de paz durante el siglo XIX, pero ésta se desvaneció ante un movimiento de amplias dimensiones que se gestó al principio del siglo XX como resultado del “nuevo orden” o, mejor dicho, del desorden –desequilibrio de poderes- entre las naciones que había provocado “la gran transformación” de la revolución industrial: la primera guerra mundial (Polanyi, 2000).

Después de varios años de terminada la Primera Guerra Mundial, a finales de los años veinte y principios de los treinta, los economistas y gobernantes de los países poderosos insistían en considerar el ámbito económico como separado del resto de la vida socio-política. Surgió, además, la propuesta de una nueva esfera de análisis denominada “economía neoclásica”, que planteó el equilibrio general de la economía bajo las fuerzas de la oferta y la demanda o mercado autorregulado, lo que condujo a que la distribución fuera sacada por completo de la esfera de las relaciones políticas y sociales y reducida a una cuestión de “asignación de precios de insumos y productos”. Pero la confianza en el mercado autorregulado, el comercio universal y perfecto, se desbarató al presentarse la gran depresión económica de 1929.

Algunos economistas (como Keynes, Kahn, Robinson, Harrod, Myrdal) se dieron cuenta de la carencia fundamental de información de quienes tomaban las decisiones (Escobar, 1998: 133) y a finales de los años 30, Keynes publica su *Teoría General*, con una preocupación por la regulación de la economía y su vínculo con la política. Keynes buscó explicar el crecimiento del producto nacional y del ingreso como variables fundamentales, con una teoría dinámica, de donde surgió la justificación teórica de un nuevo énfasis en la política y la planeación públicas para satisfacer la necesidad de mecanismos de orden y control. La antigua distinción entre el Estado y la economía, desaparecía y se desarrollaron esquemas institucionales novedosos, como formas corporativas de control político y económico, así como una transformación de las relaciones entre poderes público y privado. Durante tres décadas se desarrollaron estas formas de intervención en la economía y emergieron en la llamada “era del desarrollo” (Escobar, 1998).

A pesar de la teoría keynesiana, fue inevitable otro conflicto de dimensiones mayores: la Segunda Guerra Mundial, provocada en parte por las separaciones mencionadas y en parte

porque muchos gobiernos querían liberar el Mercado de toda atadura, incluido el patrón oro, mientras que los otros no aceptaban que se perdiera el oro como base que respaldaba el dinero (Weatherford, 1998: 223).

Terminada la Segunda Gran Guerra, en julio de 1946 en Bretton Woods fue firmado el acuerdo mediante el cual se establecieron las bases para crear el Banco Mundial –que sería el encargado de conseguir fondos para financiar el “desarrollo”- y el Fondo Monetario Internacional, nació como el administrador de los mismos (Stiglitz, 2002). Este pacto internacional dio inicio a una nueva era en la economía de Occidente.

Arturo Escobar en su obra, *La Invención del Tercer Mundo, Construcción y Reconstrucción del Desarrollo*², analiza las maniobras que utilizó Estados Unidos en el siglo XX para explotar recursos naturales y mano de obra del Tercer Mundo, especialmente de Latinoamérica; explica que en Bretton Woods, además de lo antes dicho, se llegó al acuerdo de “salvar” al sistema capitalista del comunismo, con la siguiente estrategia:

1. consolidar el ‘centro’ (o países llamados “centrales”);
2. invertir en el extranjero, obteniendo mayores tasas de ganancia;
3. tener mercados para los productos de Estados Unidos en el extranjero;
4. asegurar el control de las fuentes de materias primas y de recursos naturales y
5. desplegar una red global de poder militar incuestionable.

6. México y el mercado internacional

Los orígenes de México como un país ‘dependiente’, formando parte del llamado ‘Tercer Mundo’, puede encontrarse en los tres siglos de colonización española y en su producción orientada a la exportación, basada en un intercambio desigual, como se verá. Mientras que en el siglo XVIII en Europa, los pensadores debatían entre el libre Mercado o la intervención, en la Nueva España, los españoles orientaban la explotación del trabajo a la extracción de metales preciosos, para mandarlos a España.

Los españoles dedicaron toda su atención, conocimientos y tecnología a la extracción del oro y la plata, lo que explica las históricas desigualdades regionales de este país. El norte de la Nueva España fue durante la Colonia, la región más importante para los españoles, por la producción minera que ahí se realizó (Sariago, 1988). Sin embargo, ésta era una región relativamente despoblada (comparada con Mesoamérica), así que, en orden a disponer de

² Publicada por primera vez en 1996 bajo el título *Encountering Development, the Making and Unmaking of the Third World*, Princeton University Press. Aquí se utiliza la versión en español, de 1998, editorial Norma, Bogotá.

fuerza de trabajo para la extracción de los metales preciosos, se fundaron comunidades y pueblos, otorgando parcelas a los campesinos o se les llevaron a trabajar desde otros lugares alejados (migración temporal o definitiva) (Sariego, 1988).

El binomio ‘mina-hacienda’ fue fundamental para mantener la producción de metales preciosos en la Colonia: las haciendas cercanas –y otras que no lo estaban tanto- producían en función de los centros mineros, afirma Palerm (1979). El nombre de ‘hacienda’ se deriva del español “hacer”, que alude a la gran cantidad de cosas que se producía en las haciendas. Los campesinos vinculados a éstas, cultivaban la tierra para alimentar a quienes explotaban las minas y criaban mulas, burros y bueyes para el transporte minero; curtían el cuero para confeccionar monturas, delantales, riendas, cuerdas, látigos, fustas y demás aditamentos que se precisaba para trabajar en las minas.

La riqueza enorme que resultó de la explotación minera, condujo a los gobiernos y pueblos de España a una tremenda inflación: mientras más plata tenía la gente, más bienes quería adquirir, y mientras más gente anhelaba esos bienes, más altos eran los precios que se cobraba por ellos. La cantidad de bienes que se producía no podía equipararse con el volumen de plata embarcada desde América; por consiguiente, la inflación se disparó, disminuyendo el valor de la plata y el oro (Weatherford, 1998). Los problemas económicos y políticos que enfrentaría después España, apenas empezaban y las colonias americanas aprovecharon tal situación para buscar su independencia.

Una vez lograda su independencia política, México –como los demás países de América Latina durante el s. XIX- continuó con una economía determinada por el mercado internacional. La ocupación de la fuerza de trabajo se organizó principalmente con base en la producción agropecuaria y, en menor medida, continuó con la explotación minera. Se intercambiaba con Europa y Estados Unidos productos agrícolas y metales preciosos por productos industrializados, aunque de manera desigual, pues los primeros eran pagados a precios inferiores que los segundos, provocando desde entonces un déficit económico, histórico en este subcontinente (Cardoso, 1980).

El proceso que vivió el México independiente, en el siglo XIX, estuvo, pues, marcado por la expansión comercial europea y estadounidense, considerada por algunos autores de una importancia similar a la colonización europea del siglo XVI debido a las consecuencias que tuvo en la vida de la gente. La idea de que la abundancia de mercancías era sinónimo de ‘progreso’ y que éste era algo “benéfico por sí mismo”, justificó dicha expansión (Palerm, 1967, Díaz Polanco, 1977). La invasión de productos industrializados a lo largo y ancho del

planeta fue vista como un “aporte” de los países industrializados a la humanidad, cuando en realidad lo que hacían era obtener ganancias de su crecimiento industrial y aliviar la saturación de sus mercados internos (Wolf, 1987).

Para mediados del siglo XIX, la clase terrateniente mexicana constituía uno de los grupos nacionales más poderosos económicamente hablando, junto con los dueños de capitales extranjeros. Ambos se unieron, a finales del siglo, para exigir al Estado mexicano cumplir sus demandas como el desarrollo de las comunicaciones, en particular el ferrocarril, para movilizar la producción. Éste era visto como “el gran propulsor del progreso [...] el instrumento maravilloso que habría de introducir al país en las corrientes mundiales del desarrollo” (Moreno Toscano y Florescano, 1977: 56). La ciudad de México quedó conectada con el puerto Veracruz y con la ciudad de Nuevo Laredo, o sea, hacia donde estaba puesto el interés económico: Europa y Estados Unidos. Significativamente, en la construcción del ferrocarril, quedaron fuera los Estados del sur.

La agricultura comercial del centro y sur del país se desarrolló poco comparada con la agricultura comercial del norte, pues, además de que la infraestructura económica era incipiente, la mano de obra era temporal y no se le podía asegurar un sueldo todo el año, por lo mismo no siempre estaba disponible (Roberts, 1980: 19).

Al igual que en la Europa del siglo XIX, la sociedad mexicana se caracterizaba por el enorme enriquecimiento de unos, frente a la pobreza extrema de los campesinos sin tierra y la desatención del Estado. El descontento fue una de las principales causas de la primera revolución del siglo XX en América: la revolución mexicana de 1910 y, como dice Wolf (1972), no deja de ser paradójico el hecho de que, a pesar de una participación masiva de campesinos con el lema “Tierra y libertad”, el reparto agrario se haya iniciado hasta 24 años después.

7. La era del “desarrollo” en México

Durante las décadas en que se llevaron a cabo las dos guerras mundiales, México no sólo se recuperó del bache económico que significó la revolución, sino que fortaleció su economía: tuvo tiempo de organizar una reforma agraria y expropiar los recursos naturales a las compañías extranjeras (principalmente el petróleo). Se convirtió en un país eminentemente agrícola.

En cambio, casi toda Europa, al terminar la Segunda Guerra Mundial, estaba semi-destruida y las esperanzas de una vida mejor no eran claras; pero Estados Unidos necesitaba expandir el mercado exterior para sus productos, sobre todo los de capital, a la vez que

requería acceso a materias primas baratas para abastecer su industria, en especial de las corporaciones multinacionales. Para lo primero estaba Europa; para lo segundo, Latinoamérica, afirma Escobar (1998), quien además agrega que Estados Unidos veía a los países europeos como sus principales socios comerciales e hizo todo lo posible para reactivar sus economías, apoyando así su propia economía. Sin embargo, “el Tercer Mundo no merecía el mismo tratamiento”, dice Escobar (1998: 74): en contraste con los 19 mil millones de dólares que recibió Europa, todo el Tercer Mundo en solo recibió 150 millones de dólares (Lolko, 1988: 42, citado por Escobar). El interés por el Tercer Mundo residía en la extracción de los recursos naturales y la explotación de la mano de obra barata.

En enero de 1949, en su discurso de toma de posesión como presidente de Estados Unidos, Truman dio a conocer al mundo “el invento del ‘subdesarrollo’”. Había que introducir al Tercer Mundo al “desarrollo”, ofreciendo préstamos blandos para adquirir bienes de capital. Así sería como la industrialización, el desarrollo agrícola y la apertura comercial traerían el ‘desarrollo’ a las naciones de Latinoamérica (Escobar, 1998: 19 y ss.). La idea de "progreso" acuñada por la sociedad occidental en la época del Colonialismo, fue la del "desarrollo" en el Poscolonialismo (Gupta, 1998:42).

Las décadas de los ‘50 y ‘60, fueron de muchos cambios para los mexicanos, pues el Estado se dedicó a instaurar las condiciones mínimas para el desarrollo del capitalismo industrial. La industria se concentró en unos cuantos polos, donde ya había ciertas condiciones necesarias como electricidad, agua entubada y desagüe, urbanismo: es decir, se fomentó la inversión donde ya había ciertas ventajas y las desigualdades regionales crecieron. Otro elemento fundamental era la disposición de una mano de obra libre para trabajar en la industria, mucha de ella se desplazó del campo a los centros urbanos. Pero hubo que dar educación formal y capacitación para tener una fuerza de trabajo útil al capitalismo. Las regiones donde no había un mínimo de estas condiciones o era muy caro instalarlas, se quedaron fuera del “desarrollo”, en general el sur del país y las regiones más aisladas del norte (Roberts, 1980).

Ciertamente en esos años, la expansión capitalista requería que la mayor población posible se involucrara en el proceso de acumulación, tanto como productores, como consumidores. Una masa de población supuestamente prescindible para los fines del capital, entre la que suelen estar los indígenas, colaboró en el proceso de acumulación capitalista tanto en la agricultura de plantaciones, proporcionando mano de obra temporal y barata, como en la construcción de las grandes presas, carreteras y demás obras públicas de nuestro país, con

fuerza de trabajo disponible donde hiciera falta; muchos indígenas en ese tiempo también migraron a las ciudades y se incorporaron como asalariados. Lo precario de sus asentamientos en las ciudades y el aceptar cualquier tipo de condiciones de trabajo han sido, históricamente, formas de subsidio del campo a la industria (Roberts, 1980). Adicionalmente, los indígenas, igual que los campesinos pobres, subsidiaron al capitalismo con su agricultura de autoabasto, que les permitía (y sigue permitiendo) aceptar sueldos bajos, acudir cuando se les requiere y aceptar dejar la empresa cuando no son necesarios. De este modo, como afirma Palerm (1980), el autoabasto ha sido un elemento al servicio del capitalismo agrícola.

En los años del ‘desarrollo’, creció la población urbana y hubo que organizar el suministro de alimentos para las ciudades y planificar éstas, lo que significó una intervención importante por parte del Estado. A los campesinos que habitaban alrededor de los grandes centros de población, les ofrecieron incentivos para la producción de hortalizas, así como de carne, leche y sus derivados, pagando precios atractivos a esos productos para desalentar la producción enfocada sólo al autoconsumo³. En su momento, estas medidas fueron exitosas para fomentar la industrialización de una parte del país. Otras regiones, que no se urbanizaron ni constituyeron cuencas lecheras u hortícolas, se quedaron como reservorio de mano de obra barata y como mercado interno para los excedentes de aquéllas.

La oferta de mercancías industrializadas llegó hasta los lugares más remotos, como los pueblos indígenas (llamadas “regiones de refugio” por Aguirre Beltrán, 1991), que producían principalmente para autoabasto. Los cultivos comerciales proporcionaban acceso al dinero que muchos campesinos utilizaron (y utilizan) para adquirir esos productos. Con el tiempo, los precios de sus cultivos cayeron, se abandonaron programas de apoyo a los campesinos y sus condiciones de vida empeoraron, obligándolos a privarse de los bienes a los que se habían habituado o tomar la opción de emigrar en busca de trabajo para obtener dinero.

7.1. Crisis de la deuda y reacciones críticas

Pasaron varias décadas antes de que una corriente de intelectuales y otros sectores de la sociedad latinoamericana comprendieran que se había comprometido demasiado a cambio de promesas de “un ‘desarrollo’ que no llegó por diversas razones. En cambio, el número de pobres se multiplicó.

El empobrecimiento paulatino de América Latina durante los años setenta y ochenta y la adquisición de una deuda externa creciente, fueron de la mano con una desmedida corrupción

³ Después de varias décadas, muchos de estos productos se importarían a menores precios, provocando la tremenda crisis del campo en los años 80.

de los gobiernos de esas décadas. La crisis de la deuda se originó, además, por la suposición, equivocada, de que estos países sólo podrían asegurar su ‘desarrollo’ si fluía el capital, de ahí que se les considerara “importadores de capital por naturaleza”. Esta suposición se basó en cuatro falacias que combinan factores internos y externos, las cuales expone Cheryl Payer (1991, citada por Escobar, 1998):

1. Que el capital extranjero siempre se sumaría al ahorro interno. Hubiera sido más sensato usar las donaciones o préstamos con bajos intereses para pagar importaciones y el ahorro interno desviarlos a programas sociales, pero los bancos nacionales despreciaron a sus pequeños ahorradores⁴.
2. Que los países del ‘Tercer Mundo’ podrían exportar sus productos y usar las divisas provenientes de esas exportaciones para pagar la deuda. Pero el Primer Mundo siempre puso aranceles elevados, cerrando esa posibilidad.
3. Que la industrialización realmente sustituiría las importaciones. Si bien se dejaron de importar muchos bienes de consumo, los países seguían importando bienes de capital, empeorando la balanza de pagos.
4. Que el capital foráneo necesariamente activaría el crecimiento. Pero, en lugar de ello se facilitó la corrupción, lo que aumentó fue la desigualdad y nada se hizo para fomentar la redistribución.

La crisis económica en ciernes, junto con la pesada carga de la deuda externa fueron elementos que incentivaron a la ciudadanía a tomar consciencia del engaño que había significado el modelo de desarrollo propuesto por EU y negociado con los grupos de poder de cada país.

En este contexto, en algunos lugares de México y Latinoamérica, diversas organizaciones civiles se organizaron para protestar contra el pago de la deuda; se llevaron a cabo jornadas de reflexión y acciones con participación política, muchas de ellas encabezadas por intelectuales inconformes.

En 1982, México anunció que no podría pagar las “obligaciones” del servicio de su deuda, con lo que sobrevinieron una serie de ajustes de “estabilización económica”, o sea, austeridad, que se tradujo en caída drástica en los niveles de vida de las clases medias y populares.

⁴ Contrariamente a lo que suele decirse, en México sí hay una cultura del ahorro y lo demuestran las múltiples formas alternativas de ahorro fuera del sistema financiero: ‘tandas’, cajas populares, sistemas de apartado, etc. (Villarreal, 2004), pero las instituciones financieras discriminan a quienes tienen menos recursos y no les brindan instrumentos adecuados a sus diferentes demandas, ni tienen disposición para atender las necesidades del pueblo de manera apropiada. La banca mexicana ha perdido a millones de ahorradores por esos errores (Conde, 2001).

El Fondo Monetario Internacional exigió al Estado renovar sus políticas fiscales y monetarias y ordenó el retiro de los llamados gastos “improductivos”, conocidos también como ‘gasto social’ (Stiglitz, 2002). El Estado mexicano abandonó muchas de sus funciones originales de regular las condiciones de trabajo y la introducción del capital extranjero y, presionado por las instituciones crediticias extranjeras, se abrió cada vez más al desarrollo industrial de capital intensivo (que es el que menos mano de obra emplea) y a las condiciones financieras que en muy poco ayudaban al equilibrio social y económico. Para los años 80, el intervencionismo inicial y la preocupación exagerada por el crecimiento se habían desvanecido y América Latina sufría la peor crisis económica del siglo XX, que se resumiría en un retroceso en el desarrollo, con implicaciones socio-políticas amenazantes como la exclusión social y la violencia.

Así como en la Europa del siglo XIX surgieron críticas al capitalismo, en América Latina, especialmente en la segunda mitad del siglo XX, se alzaron voces que criticaban, aunque en forma desarticulada, lo que se denominó ‘desarrollismo’. A las ideas de la Revolución Francesa y la corriente marxista humanista que desde siglos habían estado presentes en el pensamiento latinoamericano, se sumaron las reflexiones críticas propias, entre las que se pueden mencionar: la “pedagogía del oprimido” de Paulo Freire (1970); las críticas al “colonialismo intelectual” (Fals Borda, 1970); la Teología de la Liberación (CELAM, 1968) junto con las reflexiones de las Comunidades Eclesiales de Base (CEBs). Según Escobar, la crítica cultural más aguda del ‘desarrollismo’ correspondió a Iván Illich, sin embargo, fue la Teoría de la Dependencia Económica generada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) –que contaba con pensadores como Amin, Cardoso y Presbich- la que más difusión tuvo permitiendo a muchos grupos sociales tomar consciencia del juego de Estados Unidos respecto al ‘desarrollo’ (Castells, 1999).

Pero, a pesar de las críticas al desarrollo, la mayoría de los empresarios, gobernantes y economistas siguieron alentando la industria cada vez más automatizada como sinónimo de ‘progreso’, porque sus ganancias aumentan al ahorrarse el pago de salarios. Las cumbres de los gobernantes de los países más industrializados siguen alentando la apertura de fronteras, libres de aranceles para que las mercancías circulen libremente (Consenso de Washington) (Reyes, 2002). La consecuencia: el fenómeno del desempleo crece indefinidamente.

8. Estado y Sociedad Civil

En este contexto de desempleo generalizado y de retiro del gasto social por parte del Estado, la situación para la mayoría de las familias se vuelve apremiante ante la mayor dificultad para obtener los bienes básicos para el sustento y el acceso a una mínima seguridad social, así como lograr trasladarse y comunicarse, sobre todo en las ciudades. La pregunta que muchos se hacen es: ¿quién debe atender estas necesidades? el Estado? la misma sociedad? o la iniciativa privada?

Después del fin de la 2ª guerra mundial se retomó (y se sigue retomando) la discusión acerca de la disyuntiva de la conveniencia o no de la participación del Estado en la economía. Quienes están a favor de dejar que la “mano invisible” se encargue de regular el empleo, argumentan que la participación del Estado, favorece el aumento de los impuestos y al prestar ayuda a los desocupados, muchos se desalientan de trabajar, se dice. Es decir, los mismos argumentos que esgrimieron los opositores de los filántropos en el s. XIX. Pero la oposición a la participación del Estado, equivale a la equivocada suposición de que la sociedad y la economía son entes separados.

Después de varias décadas, la discusión sobre este tema gira en torno a cuál es la capacidad del Estado y en qué forma podrá “aminorar la inequidad y la pobreza, así como para minimizar el riesgo social y optimizar la distribución del bienestar” (Esping-Andersen, 1994: 711).

Desde el punto de vista de que los que proponen que el Estado debe hacerse cargo de proteger a las mayorías, Cailé (2004: 11) afirma: “[...] la primera forma de Economía Solidaria podría decirse que es aquella en la que el Estado juega plenamente su papel [...]” y sin embargo, lo que se aprecia, es el abandono cada vez mayor del Estado no sólo con respecto a la economía, sino a la salud, la educación y el bienestar de la población, presionado por la iniciativa privada y las políticas internacionales, so pretexto de que el libre Mercado se encargará de tal función. Por eso el llamamiento a donar, a compartir, ha venido de la sociedad civil, en las últimas cuatro décadas.

Ante la realidad de un Estado que dejó de ser principal redistribuidor de los recursos, que ha conducido al individualismo extremo y ha apoyado las decisiones de las elites económicas, es difícil pensar que ahora éste sea quien convoque a la solidaridad sin retorno, sin contrato. Por eso la sociedad civil de América Latina ha fomentado los vínculos entre los individuos y grupos, porque éstos no lo ven como algo negociable. La preocupación de unos

por otros ha favorecido el surgimiento de multitud de organizaciones y emprendimientos para ayudar y ayudarse. Vargas-Cetina y Ayora-Díaz (1998) ven la reducción de programas sociales por parte del Estado como una imposición y una oportunidad a la vez: la gente tuvo que organizarse para proveerse de los servicios que antes proporcionaba aquél. Igual fue en el S. XIX, cuando las mutuales y las asistencias mutuas, se convirtieron en los primeros sistemas de jubilación y de atención médica autogestivos.

El desempleo fue un elemento fundamental que estimuló la organización de grupos locales en torno a distintas formas de producción y distribución alternativas al sistema dominante. Con organización del trabajo y los servicios, cientos de miles de grupos en el Tercer Mundo buscan obtener beneficios comunes para sus miembros. Gran cantidad de estas formas se han convertido en movimientos sociales, muchos de los cuales tuvieron sus raíces en las ideas y prácticas de Robert Owen y se manejaron con los ideales de democracia, voluntariado, autonomía, equidad y mutualismo (Nash y Hopkins, 1976).

No debe soslayarse el papel de la Iglesia católica en este llamamiento, ésta no sólo invita a compartir y donar, sino que también ha provocado la reflexión –un movimiento importante fue el de las Comunidades Eclesiales de Base (CEBs) en Latinoamérica- y ha impulsado grupos de base (Santana et al., 2006) muchos de los cuales se convirtieron después en Organizaciones de la Sociedad Civil (Rowlands, 1997), una parte de éstas desarrollaría actitudes críticas y compromisos políticos⁵. En múltiples ocasiones "[...] la iglesia católica, con la ayuda de donantes extranjeros, se convirtió en un importante recurso de movilización popular y seguridad social", apuntan Vargas-Cetina y Ayora-Díaz (1998: 128) y agregan que ante la incapacidad de los gobiernos para ocuparse de la pobreza y el deterioro ambiental, incontables organizaciones ligadas a la Iglesia⁶, lograron captar la solidaridad entre los seres humanos. Algunos lo harían como una “caridad” (limosna), pero otros por la consciencia de la urgencia, pues como dice Godelier (1998: 15), “[...] es preciso durar y para durar es preciso donar”.

Esta movilización social para hacerse cargo de los asuntos más urgentes de subsistencia, constituye una de las principales características del último cuarto del siglo XX en América Latina. Innumerables organizaciones civiles y movimientos sociales de protesta, que

⁵ Buena parte de los grupos y organizaciones que conforman la Economía solidaria se inspiró también en los principios aprendidos en estas Comunidades.

⁶ Nuevamente se utiliza la mayúscula para diferenciar a la institución del locus, es decir, la iglesia o templo.

tratan de aliviar la situación de los que antes se llamaban “marginados”⁷ –y ahora “excluidos”– ha marcado la fisonomía de las sociedades actuales (Fisher, 1998).

Castells (1999: 214) señala que, a partir de la década de los ochenta, el acontecimiento más importante en el Tercer Mundo es “[...] el extraordinario ascenso de las organizaciones populares, en general puestas en marcha y dirigidas por mujeres”. Acerca de los movimientos de base, Escobar (1996: 404) afirma que son fundamentalmente luchas culturales porque incluyen entre sus principios la búsqueda de identidad y de autonomía, así como de derecho a decidir sobre sus propias perspectivas de desarrollo y de la práctica social en general.

La autonomía⁸ y la separación con respecto al gobierno, son elementos fundamentales que dieron identidad al importante crecimiento de organizaciones sociales en la segunda mitad del siglo XX, a tal punto que se le denominó “tercer sector”, es decir un sector separado y diferenciado en la conformación del Estado⁹, “que supone la existencia de 1) organizaciones estructuradas; 2) localizadas fuera del aparato formal del Estado ; 3) que no distribuyen lucros conseguidos entre sus directores o entre un conjunto de accionistas; 4) auto gobernadas; 5) individuos comprometidos en un significativo esfuerzo voluntario” (Salamon, 1996, citado por Collin, 1998).

Muchas de las organizaciones que emergen a la luz pública en la década de los 90, habían surgido como opción de participación de quienes en los setentas habían participado como activistas en luchas políticas y sociales y que posteriormente, desilusionados tanto de los partidos políticos, las estructuras corporativas, la iglesia e incluso de dependencias del gobierno [...] terminan por autonomizarse y formar una organización independiente, o al menos formalmente independientes (Collin, 2008: 7)

La posibilidad de la asociación de manera autónoma constituye, desde la perspectiva teórica –siguiendo con Collin (2008)- una condición para el surgimiento de la sociedad civil, la constitución de ciudadanos, en tanto sujetos, individuos con autonomía y capacidad crítica, su capacidad de asociarse libremente, sin coacciones ni por necesidad.

Collin (2008) clasifica a las organizaciones civiles, a partir de sus prácticas, en tres grupos que corresponden a tres discursos ideológicos y políticos:

⁷ “El uso del concepto de marginalidad puede asociarse y de hecho se asocia con las teorías del desarrollo de los años 70, el marginal era aquel que aun no ingresaba a los modelos de desarrollo y a quienes se requería integrar [...]” (Collin, 2008: 5).

⁸ (Nahmad, 2001: 41) presenta la siguiente definición de autonomía: “[...] facultad de dirigirse uno mismo. Puede ser facultad privativa de un grupo o de una población dentro de una zona geográfica o incluso de un grupo disperso”.

⁹ Collin (2008: 2) aclara la distinción del Estado con el Gobierno porque –dice- en muchas ocasiones se confunde, “en este caso asumo la definición gramsciana para quien el Estado se compone del conjunto de los actores que definen el rumbo de los asuntos públicos (Buci-Glukzman).”

- a) las organizaciones que se identifican con el discurso ‘liberal filantrópico’, asumen la pobreza como inevitable y las diferencias sociales como intrínsecas al ser humano, por lo que su práctica se centra en ayudar a los seres que viven en condición vulnerable proporcionándoles atención, bienes u otros servicios, pero sin cambiar sus condiciones de vida;
- b) el discurso ‘desarrollista’ favorece organizaciones que encaminan su accionar a que los actores se capaciten para una mejor integración al Mercado, sea desde la producción, la comercialización o la administración;
- c) desde un discurso ‘autosuficiente utópico’ surgen organizaciones que realizan una crítica radical al sistema para ubicarse en la construcción de otro modelo de sociedad. Las acciones que emprenden se orientan al empoderamiento de los beneficiarios, el reforzamiento de la autonomía, inculcan mística fundada en valores, y promueven el rechazo de las formas de producción y consumo imperantes.

Así, la diferencia entre las organizaciones y los esfuerzos que se realizan, es ante todo la propuesta que ofrecen: los que buscan alternativas **dentro del** sistema (las dos primeras) y los que buscan alternativas **al** sistema (Coraggio, 2004). Entre los movimientos sociales en Latinoamérica que buscan una opción alternativa al capitalismo, está el Foro Social Mundial, con su lema “¡Otro mundo es posible!”.

El movimiento del Foro Social Mundial es quizás el contexto más inmediato de la Economía Solidaria, de la que nos ocupamos en este trabajo, y ambos retoman elementos de la “cultura del don” para afirmar su posición, pues como dice Godelier (1998: 297-8),

Es en este contexto de fin de siglo donde el don generoso, el don “sin retorno”, se solicita nuevamente, esta vez con la misión de ayudar a resolver problemas de la sociedad. [...] hoy en día, ante la amplitud de los problemas sociales y la manifiesta incapacidad del Mercado y del Estado para resolverlas, el don está en situación de volver a convertirse en una condición objetiva, socialmente necesaria, de la reproducción de la sociedad.

9. Alternativas al capitalismo

La propuesta de la Economía Solidaria y el dinero comunitario surge no sólo en el contexto de una crisis económica, sino en un tiempo en el que, paradójicamente, existe la creencia divulgada de que el sistema económico capitalista es la única forma de existencia posible, es más, dicho sistema “siempre ha estado ahí”. Después de la *Perestroika* y la caída del muro de Berlín, la omnipresencia del neoliberalismo ha conducido a la ilusión de que no es posible vivir

con otro sistema. Adicionalmente, la Teoría Económica que se enseña en las universidades es la teoría del capitalismo, como si no existieran ni hubieran existido otro tipo de economías (Krätke, 2007).

Sin embargo, aún en un mundo donde el ‘capitalismo’ ocupa un lugar privilegiado en el lenguaje de las representaciones sociales, hay quienes se atreven a proponer como posible otro modo de vida y otra economía. También desde la academia se exhorta a pensar en economías alternativas al capitalismo como una forma de “[...] teorizar la diferencia económica y suplantarlo el discurso de la hegemonía capitalista con una pluralidad heterogénea de formas económicas” (Gibson-Graham, 1996: 1); proponer otro tipo de sociedad es sentar las bases para dejar de ver al ‘capitalismo’ como ‘la’ descripción económica y social o como el aspecto central y organizador de la vida social moderna. Gibson-Graham afirman que al problematizar al capitalismo, se puede ir minando su imagen tan extendida como ‘la forma económica hegemónica’ o más aún, ‘la única que continuará siéndolo’, al menos en el futuro próximo.

Estas autoras proponen el proyecto de descubrir o crear un mundo de la diferencia económica, proveyendo imágenes de resistencia; teorizar acerca de lo que llaman ‘proyecto anti-esencialista’, es la principal meta de su obra.

Para definir al capitalismo por nosotros mismos, tenemos que empezar por definir las áreas no-capitalistas de la economía, como el intercambio de mercancías en el que no interviene el mercado y localizar los bienes y servicios que no son producidos como mercancías (Gibson-Graham 1996: 259).

La propuesta de la Economía Solidaria puede otorgar importantes aportes a este ‘proyecto anti-esencialista’, como se analiza a continuación.

9.1. Economía solidaria

La propuesta de la Economía solidaria nace de la evidencia del crecimiento estadístico de la pobreza en el mundo y de inequidad socioeconómica, por los altos índices de desempleo y por la convicción de que no hay más lugar en la sociedad hegemónica para los excluidos (Razeto, 2001). No hay más oportunidades para ellos hoy ni habrá mañana, dice Forrester (2000). Ante este panorama, el reto es inventar otra sociedad capaz de incluir a todos, es más: no se trata de circunscribir a la gente afectada por la exclusión, sino que ésta sea la protagonista de una sociedad alternativa.

José Luis Razeto (2001) propone 14 tesis de la Economía de Solidaridad (ES) –como él la llama- que a continuación se resumen:

1. La economía de solidaridad no está centrada en las cosas sino en las personas, pone en el centro al ser humano y al trabajo por encima del capital, el dinero y los productos;
2. Implica la organización comunitaria y la realización de emprendimientos asociativos que no persiguen el lucro individual sino el beneficio compartido y social;
3. Se basa en la organización, la solidaridad y el esfuerzo activo de los grupos y comunidades que optan por ella;
4. No es “economicista” sino integral, constituye un proceso a la vez económico, político y cultural;
5. Se inserta en el Mercado pero no se funda en sus ‘leyes’, sino que en su operar las corrige, sustituyendo la competencia por la cooperación, la ayuda mutua, la participación, la asociatividad, la autogestión;
6. Su espacio de acción y desarrollo es la sociedad civil o “tercer sector”;
7. La ES no es exclusiva de grupos sociales particulares, ni se limita al mundo de los pobres, sino que convoca a toda la sociedad siendo posible que todos participen;
8. Surge de los sectores populares empobrecidos y su agente principal son las comunidades y personas que buscan asociarse con una lógica solidaria;
9. Un componente de la ES son las donaciones, evitando, sin embargo que se creen dependencias, sino favoreciendo el desarrollo de la autonomía de los grupos beneficiarios;
10. Elementos esenciales de la ES son la educación popular y la economía popular, el desarrollo personal y la realización de emprendimientos económicos eficientes;
11. Busca integrar a la vida familiar y comunitaria con actividades que generen recursos y medios que las sostengan, asumiendo como propio el desarrollo local;
12. No es una propuesta coyuntural o de corto plazo;
13. La ES busca crear las bases y ser parte de un desarrollo alternativo;
14. El proyecto de la ES se concibe conectado a procesos más amplios y globales de transformación y democratización económica (principalmente del Mercado) y política.

Cabe señalar que no todos los promotores de la Economía Solidaria circunscribirían estos catorce puntos, aunque sí muchos de ellos; algunos autores son más radicales en sus propuestas, otros menos, pero todos aceptan que la Economía Solidaria es un proceso que está en permanente construcción, pues nunca se podrá decir que se ha hecho lo suficiente en relación a la solidaridad. Por eso llegar a un acuerdo en su definición no es sencillo, sin embargo aquí se propone la definición de Marcos Arruda, debido a que ésta reúne elementos diversos, que incluyen aspectos económicos, educativos y políticos:

[La economía solidaria es] una forma ética, recíproca y cooperativa de producir, intercambiar, financiar, consumir, comunicar, educar, desarrollarse que promueve un nuevo modo de pensar y de vivir. Es necesario resistir al poder

del neoliberalismo, impulsando nuestros propios poderes, empezando por tomar conciencia de que *otro mundo es posible*.¹⁰

Con base en esta definición, se puede afirmar que la Economía Solidaria contempla a la Economía en un amplio sentido –que es como se trata de considerar en este trabajo: incrustada en la vida social, política y personal de los individuos. Al afirmar que “promueve un nuevo modo de pensar y de vivir [incluyendo] valores éticos, recíprocos y cooperativos”, se entiende que la Economía Solidaria promueve, entre otras acciones:

- ✓ la participación de la sociedad civil como protagonista de las acciones,
- ✓ el establecimiento de relaciones igualitarias entre géneros, clases sociales y pueblos;
- ✓ el respeto a la diversidad biológica, cultural, religiosa, política, étnica;
- ✓ la revaloración de las capacidades creativas y laborales de todo ser humano,
- ✓ la satisfacción de sus necesidades básicas y sus aspiraciones sociales, estéticas, recreativas y espirituales¹¹.

Por supuesto que la Economía Solidaria constituye una propuesta económica concreta alterna al sistema capitalista, pues se refiere a una forma alternativa de producir, intercambiar, financiar, consumir, pero no se queda en ello. Para comprender sus objetivos en relación al proceso económico, se pueden establecer comparaciones entre ésta la economía capitalista, empezando por los objetivos que persigue cada nivel. Grupos sociales, organizaciones civiles y emprendimientos familiares realizan actividades en cada uno de estos rubros y otros más, con ingenio y creatividad, como el llamado ‘comercio justo’ o la emisión de dinero local alternativo, para facilitar los intercambios al margen del sistema capitalista (ver cuadro 4.1. en la siguiente página).

La Economía Solidaria propone, pues, un modo de vida distinto al de la sociedad de mercado, que involucre todas las actividades sociales, desde las relaciones familiares, hasta campos como el arte (desarrollo de capacidades creativas), la sexualidad (equidad de géneros) y la religión (aspiraciones espirituales), por eso a la Economía Solidaria se le ha llamado también economía alternativa.

¹⁰ Arruda, Manuscrito, Mumbay, enero, 2004.

¹¹ Memorias de los Talleres de la Red Mexicana de Economía Solidaria.

Cuadro 4.1. Comparaciones entre Economía capitalista y Economía Solidaria

	Capitalismo	Economía Solidaria
Objetivos	Obtención de ganancias individuales, a través de la competencia, buscando la acumulación de capital.	Satisfacción de necesidades materiales y no materiales de las personas.
Producción	Producir lo que se vende, no lo que cubre necesidades. Producir mercancías a bajos costos para ganar la competencia; sin preocupación por la deprecación de recursos naturales. Abaratar costos por medio del pago de salarios bajos y, en lo posible, evitando el uso de mano de obra, que es sustituida por maquinaria. Esto genera la paradoja, a mayor desempleo, menor consumo y con ello, las ganancias esperadas, se pierden.	La producción tiene dos objetivos: la satisfacción de las necesidades y que las personas realicen un trabajo que propicie el desarrollo de sus capacidades creativas y laborales; además, se trata de producir respetando el medio ambiente, reciclando todo lo que sea posible.
Distribución	El distribuidor busca vender a los precios más altos posibles, sin perder clientela; se compite por los mercados para los productos, independientemente de las necesidades reales de los compradores; se hacen envases llamativos, aunque sean tremendamente contaminantes y que compran quienes pueden pagar, no quienes necesiten el producto.	Se busca que la distribución sea equitativa, dando preferencia a los productos locales, regionales y nacionales, y pagando el precio justo a los productores por su trabajo; los envases de los productos han de ser biodegradables o reciclables.
Cambio	Los consumidores indagan el precio más bajo de los productos, sin pensar en lo que se paga a los productores. Relación impersonal de adquisición de una mercancía sólo con uso de dinero convencional en sus distintas modalidades (billetes, tarjetas, cheques).	Relación cara a cara (cuando es posible) en que no sólo importa adquirir un producto, sino valorar el trabajo, la identidad y la cultura de quien lo elaboró o produjo. Se promueven mercados solidarios y uso de dinero comunitario o realización de trueques.
Consumo	El consumo es alienado (basado en la publicidad). La calidad se paga cuando se tiene dinero, cuando no se tiene, ésta es secundaria para el consumidor.	El consumo se vuelve solidario y responsable: que no sólo se busque la satisfacción personal de la necesidad, sino que además promueva los valores culturales propios y que también procure el bien vivir de los otros.
Post-consumo	Lo que queda después del consumo se llama 'basura' y no sirve para nada o es negocio de unos cuantos acaparadores.	Después del consumo quedan residuos orgánicos e inorgánicos que se reciclan para su aprovechamiento.

Fuente: elaborado con base en Marx, 1977 y diversas fuentes sobre Economía solidaria.

Hay quienes se preguntan “alternativas ¿a qué? o para qué?”, otros preguntan más directamente si no se debiera arreglar lo que ya existe, antes de pensar en inventar modelos nuevos. Pero la respuesta es no, porque el capitalismo en su fase actual, el neoliberalismo, ya no puede dar marcha atrás (Caillé, 2003); las crisis actuales confirman la lógica autodestructiva del sistema capitalista, que Marx previó un siglo y medio antes. Para la supervivencia común, se

requiere de sociedades equitativas, donde todos tengan lo necesario para una existencia digna y sustentable, con libertad e igualdad.

La atención a la salud por medios alternativos es otra tarea a la que han dedicado grandes esfuerzos algunos actores de la Economía Solidaria (el cuerpo, como nuestra primera casa) y, en fin, lo que contribuya al crecimiento del ser humano, al desarrollo de sus capacidades y habilidades individuales y en grupo.

Por otro lado, la definición de Arruda también habla de “comunicar, educar y desarrollarse” con nuevos valores, lo que implica que se inculquen tanto en la educación formal desde la niñez, como en talleres para jóvenes y adultos; asimismo, que se difundan en programas radiofónicos, televisivos y artículos periodísticos, como lo están realizando algunos miembros de la Red Mexicana de Economía solidaria, por ejemplo en un programa semanal sobre Economía Solidaria que se transmite en “Radio Educación” en la ciudad de México desde 2007; o bien, la serie de artículos diversos en sección especial sobre Economías Alternativas en el semanario *Noticias de Puebla y Tlaxcala*.

9.1.1. La red *Ecosol*

Los impulsores de la Economía Solidaria en México han conformado diversas redes de organizaciones civiles. Una de las primeras que se formó es la Red Mexicana de Economía Solidaria también llamada ‘Red *Ecosol*’, que se inició con los representantes de siete redes sociales¹²; varias de éstas se han separado de *Ecosol* y algunas han formado otras ‘redes de redes’; igualmente, se han sumado otras a la red original. La mayoría de las redes sociales que conforman *Ecosol* están presentes en distintos Estados del país, desde hace al menos dos décadas; también se han unido activistas sociales independientes, así como académicos comprometidos con el cambio social, gente de la Iglesia católica, funcionarios de gobierno con una visión distinta, empresarios, artistas y otros.

¹² Las redes son: **Agromercados** (quienes abogan por un comercio justo dentro y fuera del país, iniciaron con el café orgánico y prosiguen con otros productos); **Alianza Cooperativista Nacional, ALCONA** (donde militan cooperativas de ahorro y crédito y otras de producción como la de refrescos "Pascual"); **Centro de Estudios Ecuménicos** (una red de capacitadores en función de la organización de base y la ética social, que cumple ya sus 35 años de vida); **Centro Nacional de Ayuda a las Misiones Indígenas, CENAMI** (una red de grupos indígenas en todo el país y atentos al cuidado del medio ambiente); **Coalición Campesina** (red de productores campesinos principalmente en el norte del país que se combina con mexicanos y otros grupos nativos en el sur de los Estados Unidos); **Promoción del Desarrollo Popular/Vida Digna** (redes que trabajan por la autonomía local, su interacción con lo global y la emisión de un dinero comunitario al servicio de productores, servidores y consumidores organizados, PDP es una ONG con 40 años de existencia); **Red de Finanzas Sociales/IMDOSOC** (una red que trabaja por hacer respetar los derechos de las cooperativas de ahorro y crédito así como el fomento de la ética social empresarial) (Santana, 2005).

Las redes de Economía solidaria trabajan a nivel nacional, apoyando a los grupos y organizaciones que practican la reciprocidad y la redistribución en el mundo actual, alentando las formas no-capitalistas que proclaman valores distintos a los del sistema dominante y constituyen movimientos de resistencia en búsqueda de una mejor vida para todos.

Formalmente, la Red Mexicana de Economía Solidaria reúne a más de cien organizaciones, principalmente desde las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC), pero no exclusivamente. En el país hay miles de células trabajando con metodologías y objetivos que pueden calificarse de Economía Solidaria, pero se encuentran desarticuladas. Uno de los retos actuales es la articulación de estas células. Parte de la estrategia de dicha articulación es la organización de encuentros anuales con una amplia convocatoria.

Se trabaja en una diversidad de frentes: en apoyo a la producción –ya sea en cooperativas, micro-emprendimientos, agricultura orgánica, etc.-; en cuanto a la comercialización, se busca mercado para los productos elaborados en los grupos y cooperativas solidarios, se abren tiendas de comercio justo donde hay mayor capacidad de compra, se estimula el intercambio entre productores de distintas formas, sobre todo impulsando la creación de mercados solidarios; en lo que se refiere a consumo, se promueve la responsabilidad del consumidor, mediante difusión por diversos medios, se estimula la organización de ferias de productores que ahí mismo sean consumidores. Como parte de la propuesta financiera, se consideran algunos tipos de micro-créditos, cajas de ahorro y, por supuesto, el dinero comunitario –este último, objetivo de la presente investigación- siempre que estas herramientas sirvan para la construcción de una sociedad equitativa y solidaria y solidaria.

En lo que va del siglo, se han realizado seis encuentros nacionales, convocando a miembros de todos los sectores de la sociedad –empezando por redes y miembros de las OSC e incluyendo representantes de Iglesias, academia, gobierno, iniciativa privada- de los niveles local, nacional e internacional, con el propósito de establecer un espacio amplio de diálogo y coordinar esfuerzos para construir una sociedad diferente y plural. Fue en el segundo Encuentro cuando se constituyó la Red Mexicana de Economía Solidaria, para coordinar los esfuerzos y tener mayor incidencia (Carta compromiso del Taller de *EcoSol*, San Juan Nuevo Parangaricutiro, Mich., dic. 2003)¹³. “No es un proyecto sólo para pobres, –comenta

¹³ El primer Encuentro se había realizado en la ciudad de México en 2001, como parte del movimiento “Vida digna y sustentable”, promovido por Luis Lopezllera, un amigo de muchos años, quien me habló de la propuesta de la Economía Solidaria y el dinero “social”, como él le llama. Él me invitó al segundo encuentro, gracias a él ahora estoy escribiendo esta tesis.

Lopezllera, uno de los principales impulsores de la Red- se trata de crear una sociedad nueva incluyente, a partir de una economía diferente, una alternativa a la sociedad de mercado actual” (comunicación personal).

La participación activa de algunos miembros de la Red *‘Ecosol’* en los Foros Sociales Mundiales ha permitido que este movimiento de carácter nacional, forme parte de uno global, con el que coinciden sus objetivos. Este hecho anima a muchos participantes a creer y trabajar con más entusiasmo en hacer realidad un cambio de amplias dimensiones.

La táctica de la Economía Solidaria parte de la tesis de que el consumo sostiene a los productores, por lo que hay que comprar los productos que apoyen a quienes requieren de esos ingresos, es decir, dejar de practicar un consumo “enajenado” (por la publicidad) y practicar un consumo responsable y solidario. De esa manera quienes viven de la venta de sus productos, seguirán teniendo trabajo e ingresos. En esta propuesta alternativa, el productor también tiene una responsabilidad con la calidad de sus productos. El comercio es considerado como un servicio del que se pueden obtener ganancias moderadas (Mance, 2006). A diferencia del intermediario que se queda con la mayor parte de las ganancias, en este modelo, la idea es que las ganancias se distribuyan entre los participantes en el proceso y todos obtengan lo necesario para que además de cubrir sus gastos de producción, tengan una recompensa acorde a sus esfuerzos, que les permita satisfacer ampliamente las necesidades de su familia y tener una vida digna¹⁴.

La propuesta de los mercados solidarios es que todos los participantes aporten su producción, ya sean micro, pequeña o mediana, proveniente de cooperativas o de grupos de productores pertenecientes o no a organizaciones civiles. Lo importante es que los participantes aporten algo y que, a la vez, compren a los demás en proporción a sus ventas. De este modo todos ganan. El dinero, que es la limitante por ser escaso, puede ser sustituido ya sea por el trueque o por monedas locales o comunitarias que faciliten el multi-trueque (el trueque es bilateral, el multi-trueque es facilitado por dichas monedas), como se vio al tratar el caso del *Tlaloc*.

El reto es dejar de ver al mercado, a la economía global o al trabajo, como partes implícitas de la ‘sociedad capitalista’. Los promotores y activistas de la Economía Solidaria han

¹⁴ La ‘vida digna’ consiste en elevar el nivel de satisfactores demarcado por la “línea de pobreza” establecida en términos numéricos y culturales (Capítulo 1). Se podría hablar de una “línea de dignidad” al conciliar la sustentabilidad ambiental con los objetivos de la equidad social y la democracia participativa. Asimismo, la redistribución se plantea cambiar la idea de la “línea de pobreza” por una “línea de convergencia” que consiste en bajar el consumo de “los de arriba” y subir el de “los de abajo” (Elizalde, 2005).

tomado este reto y se afanan por una alternativa distinta en el mundo capitalista que parece ser patrimonio de unos cuantos.

10. Del mercado de trabajo al trabajo solidario

En un mundo y una economía en los que se parte de la idea de que todos los recursos son escasos –comenzando por el dinero y el trabajo–, la Economía solidaria propone crear y distribuir la abundancia. En un grupo donde hay abundancia de trabajo, de producción, de servicio, de hospitalidad, de profesionalismo, el dinero comunitario constituye una forma de compromiso, de responsabilidad, de identidad, para distribuir la abundancia de valores tangibles e intangibles.

No es el trabajo lo que escasea en la crisis económica actual, lo que no hay son empleos, pero el trabajo abunda en sociedades emprendedoras y el dinero comunitario puede favorecer que éste se mueva al servicio de la comunidad y fluya creando mayor abundancia de unos hacia los otros. El trabajo desvinculado del “empleo” y de relaciones laborales dependientes, se puede convertir en una actividad creativa, donde el ser humano al servicio de la reproducción social, encuentre su propia realización.

El trabajo, vinculado al dinero comunitario, son elementos medulares dentro de la propuesta de la Economía solidaria. El dinero comunitario no es una dádiva sin retorno, no es “asistencia social” que humilla al que no tiene nada para devolver en reciprocidad, como diría Marcel Mauss (1979). Por el contrario, el dinero comunitario constituye una propuesta para ganarse el sustento con dignidad, brindando y recibiendo apoyo mutuo, realizando trabajos, desarrollando habilidades y conocimientos, aprendiendo a hacer algo útil para los demás.

Con monedas comunitarias se puede remunerar el trabajo realizado, aún entre quienes no tienen acceso al dinero convencional. Realizar intercambios en un grupo de productores/consumidores, es una forma de solidarizarse en la compra y el consumo para que otros también tengan acceso a bienes y servicios con el pago que reciben por su trabajo. Personas comprometidas en la producción y el consumo constante, conforman mercados comunitarios solidarios, en los que se puede adquirir al menos una parte del sustento y, con un plan de ampliar la oferta, se podrán adquirir cada vez más bienes y servicios¹⁵. Esta forma de activar los mercados es, en apariencia, similar al sistema capitalista, pero la diferencia es que en los mercados solidarios, el consumidor elige productos que promuevan el trabajo de aquéllos

¹⁵ En esta tesis se presentan ejemplos de mercados solidarios en México (como el Tianguis Purépecha y otros) y en Argentina (como los Clubes de Trueque).

que no tienen un ingreso fijo o un empleo. El intercambio no sólo es de productos; al comprar se está mostrando interés, se está valorando el trabajo realizado en la elaboración del producto que se adquiere. El propósito del dinero comunitario no se queda en el intercambio, sino que también valora y promueve la relación social, una relación recíproca y equitativa, que supera la adquisición de bienes materiales porque se preocupa por la persona.

CAPÍTULO 5: EXPERIENCIAS CON MONEDAS FERIALES EN MÉXICO

*Las personas que aseguran que algo no se puede hacer
no deberían impedir que lo hagan
quienes ya lo están haciendo,
Jack Canfield y Mark Victor Hansen*

Las monedas comunitarias constituyen una manera de remunerar el trabajo y los frutos del mismo, aún sin contar con suficiente dinero convencional. Son también un vehículo para redistribuir valores intangibles, que existen en abundancia en comunidades solidarias. Pero, como se ha dicho en capítulos anteriores, el dinero comunitario es poco conocido y, menos conocidos son sus aportes marginales.

Luis Lopezllera, junto con otros impulsores de monedas comunitarias en México, han promovido ejercicios de su uso en algunas ferias de expo/venta de productos de micro-emprendedores, con un doble propósito: por un lado, dar a conocer su existencia y entrenar en su forma de uso, con un ejercicio didáctico y real al mismo tiempo, en vistas a que se funden nuevos grupos que emitan su propia moneda local y, por otro lado, facilitar la creación de mercados solidarios, porque al comprar a los productores directos, la ganancia se queda en el mismo grupo y no “se fuga” hacia el sistema capitalista. El uso de este tipo de monedas, favorece los intercambios dentro del mismo espacio y tiempo.

Generalmente cuando se describen resultados de proyectos de desarrollo o una experiencia social novedosa se suelen destacar los logros obtenidos, omitiendo, en muchas ocasiones, los obstáculos que se tuvieron que vencer para obtener las metas que se perseguían. Cuando un planificador lee ese tipo de reportes puede ser muy entusiasta en la búsqueda de los mismos logros y tal vez lance una iniciativa sin estar prevenido de los requisitos que tendrá que cumplir para llegar a lo que se propone. Asimismo, la investigación de un fenómeno social no estará completa si no se analiza el proceso, así como los claros y oscuros del hecho que se estudia.

Es por ello que en este capítulo se presentan dos casos de monedas emitidas para funcionar durante un par de ferias. A tales monedas se les ha llamado “monedas feriales” y lo interesante de estas experiencias es que, si bien son monedas efímeras, se desempeñan de manera similar a una moneda local permanente. Muchos de los dilemas que enfrenta una

moneda permanente, como el *Tlaloc*, también se presentan con estas monedas pero en tiempo y forma abreviada, pues solamente son vigentes durante el tiempo de la feria. Así, estas ferias y su dinero particular pueden considerarse como laboratorios sociales para su experimentación y, en mi caso, para su estudio.

Después de dos años de estudiar experiencias de monedas comunitarias, tuve la oportunidad de participar en dos ejercicios de uso de “moneda feriales” en agosto de 2006. A continuación se presentarán estas experiencias: la primera se refiere a la Feria Anual de Productores y Consumidores, que se realiza en Dolores Hidalgo, Guanajuato (participé durante tres años consecutivos: 2006, 2007 y 2008). El segundo ejercicio, se realizó con los asistentes al 5º Encuentro Nacional de Economía Solidaria, en Tlaxcala, con dirigentes y representantes de organizaciones civiles, académicos, gente de Iglesias y algunos funcionarios públicos, en 2006.

1. Monedas feriales

El dinero –se ha dicho- es un acuerdo de usar algo como símbolo de valor entre una comunidad de personas, esta comunidad puede ser pequeña o tan grande como una nación (Lietser, 2005). Las monedas comunitarias –y las feriales- son un tipo de dinero que se parece al dinero convencional: representan un símbolo de valor para facilitar intercambios, reconocido por una comunidad de personas. Por su parte, Kopytoff (1991) afirma que el dinero es un invento que sirve como intermediario para facilitar el intercambio y entonces es “promesa” de otra mercancía (distinta a la que vendió el primer productor): es “crédito”, en el sentido más fundamental de la palabra; viene a ser un “vale” y quien lo recibe tiene confianza en que realmente le servirá para adquirir algo diferente. Igualmente, las monedas comunitarias son confianza, se asemejan a un pagaré o un documento donde se registra un compromiso de pago:

Figura 4.1. Ejemplo de un pagaré

YO _____ (fulano de tal)
debo y pagaré la cantidad de _____ pesos
a _____ (perenganito de tal) en la fecha _____
Lugar y fecha
Firmas

Las monedas comunitarias –así como las feriales- constituyen una promesa de pago, pero no con dinero sino con otra mercancía, por eso también se les llama vales multi-trueque. Es como

decir: “yo te pago tu producto con este vale que te sirve para adquirir otro producto dentro de este mercado”. En el sistema monetario dominante, quien recibe el pagaré tiene una “promesa de pago” y si, a su vez, debe dinero a alguien, puede entregar a esa persona el pagaré como una garantía. Lo mismo sucede con el dinero convencional, sólo que el símbolo es tan conocido, que no se requiere de escribir los datos personales de nadie.

Cuando alguien entrega como pago un ‘vale multitrueque’, declara tácitamente que existe un sistema de valor que lo respalda y le ofrece a la persona que se lo entrega, la oportunidad de utilizarlo para “comprar” algo (reutilizar el vale); el que recibe el vale ferial, está ‘confiando’ en la persona que le está entregando ese “papel”, le da ‘crédito’ a su contraparte, confía en que este mismo vale será recibido por otra persona que esté dentro del mismo sistema, es decir, también confía en el sistema alternativo de valor.

Este dinero alternativo también está respaldado por los valores de un grupo de personas: valores tangibles –como son trabajo, productos, servicios- así como valores intangibles: responsabilidad, reciprocidad y confianza.

Hay distintas formas en el uso del dinero comunitario. En los Clubes del Trueque argentinos, como se verá en el capítulo siguiente, los pagos se hacen cubriendo el 100% del precio del producto con la moneda local. En México se ha difundido más la forma de pago que combina la moneda comunitaria con el dinero convencional: un porcentaje de pesos y otro de moneda local. Por eso se ha llamado a este dinero “complementario”, el cual no busca reemplazar al dinero convencional, sino facilitar los intercambios, sin generar interés, ni estatus social basado en la posesión de dinero.

En las ferias también se propone el dinero complementario. Para explicar el uso de éste, se suele comparar con una bicicleta: se requiere de dos ruedas, cada rueda es un tipo de dinero (“hay que ser bilingües monetarios”, dice Lopezllera). La razón que él presenta a favor de que una parte del pago sea con pesos es porque el dinero convencional sigue y seguirá siendo necesario –al menos al corto y mediano plazos- porque muchos bienes y servicios que se pagan con pesos, como el transporte, otros servicios públicos y demás. Pero las explicaciones acerca del uso del vale multi-trueque no son suficientes, es necesario utilizar este dinero para comprender cómo se usa. Por eso en las ferias se hacen ensayos de aprendizaje de uso de este tipo de dinero.

2. Séptima Feria Nacional de Productores y Consumidores

La Feria Nacional de Productores y Consumidores en Dolores Hidalgo se realiza cada año, desde 1999 y congrega a más de 200 productores micro, pequeños y medianos. El Centro de Desarrollo Agropecuario, A.C. (CEDESA)¹ y la Red Mexicana de Comercio Comunitario A.C. (REMEC), se encargan de su organización con apoyo de otras organizaciones sociales, campesinas y obreras, así como cooperativas de producción y consumo y organizaciones ecologistas. Algunas de estas instituciones son: Red Latinoamericana de Comercio Comunitario (RELACC), Red de Desarrollo Comunitario del Centro-Occidente (REDICO), Coalición Rural, *Tianguis Tlaloc*, Cuerpos de Conservación Guanajuato, AC (CCG), Proyectos Laubach de Alfabetización en México, AC (PLAMAC), Centro de Estudios Ecuménicos, AC (CEE) y Centro Nacional para las Misiones Indígenas (CENAMI)².

Los productores que llegan a esta feria pertenecen a organizaciones o comunidades comprometidas con el consumidor y con la conservación del medio ambiente; llegan de distintos estados de la república, principalmente del centro: Guanajuato, Querétaro, Michoacán, Puebla, Morelos, Aguascalientes, pero también de estados más alejados como Chiapas y Nayarit; de la ciudad de México, llegan principalmente miembros del *Tianguis Tlaloc*³.

El lema de estas ferias es “Por un Mercadeo Justo y Solidario” y su objetivo es:

Fortalecer a las organizaciones de productores y consumidores a través del intercambio de conocimientos y experiencias que les permitan avanzar en la construcción de espacios y formas de intercambio de bienes y servicios más justos para todos/as.⁴

En estas ferias todo lo que se vende es directamente de los productores; no se acepta la venta de refrescos (solamente de la cooperativa de Boing) ni cervezas, ni de comida “chatarra”. Tampoco se permite la venta de productos de grandes compañías como la Bimbo.

Los productores/vendedores llegan desde las ocho de la mañana del sábado para inscribirse y tener derecho a un puesto (la feria sólo permanece sábado y domingo). Se inscriben pagando 50 pesos que les dan derecho a una comida y un lugar para instalar su

¹ CEDESA lleva 40 años trabajando en esta región promoviendo la agricultura orgánica en zonas semi-áridas. Tiene su centro de enseñanza y experimentación precisamente en Dolores Hidalgo, Gto.

² En las instalaciones de CEDESA se otorga alojamiento y comida a todos los productores que lleguen avalados por una organización o institución. Para ello se cuenta con fondos que se reciben de distintas fuentes solidarias.

³ Como se denomina el grupo de personas que se congregan en torno a la moneda llamada Tlaloc. (Ver capítulo 5).

⁴ Información de un folleto de propaganda de la feria.

puesto; por las mesas y sillas se pagan 30 pesos más. Al inscribirse, cada productor recibe 6 vales de ‘moneda ferial’, llamada ‘*Mezquites*’, con equivalencia de 5 pesos cada uno, o sea, se les devuelve el equivalente a 30 pesos, en moneda ferial.

A lo largo de los pasillos del parque, se acomodan los puestos. Los de mayor experiencia ayudan a otros a amarrar las lonas de colores para defenderse del sol. Mientras tanto, se escucha en todos los pasillos el sonido central, que invita a los ‘tianguistas’ a estar atentos porque habrá presentaciones artísticas (bailables, música, etc.) y mesas de debate que se llevarán a cabo durante los dos días de la feria. A las diez de la mañana ya casi todos los puestos están bien acomodados y empiezan a llegar familias del mismo pueblo, curioseando aquí y allá, viendo qué novedades hay este año. Algunos reconocen a quienes ya han visto en años anteriores y se saludan alegremente. No parece que vayan a “hacer el mandado”, como se dice, sino de paseo y animando a los productores con sus compras.

Una amiga que pertenece al *Tianguis Tlaloc*, me pidió que llevara a vender su pan, porque no podía asistir a la feria. Yo aproveché esa oportunidad para realizar observación participante, con el papel de productora. Se trata de un pan integral elaborado en una microempresa familiar, con la receta del abuelo, que tuvo una empresa panadera.

Compartimos la mesa del puesto ‘Susana’ y yo. Ella también participa en el *Tianguis Tlaloc* y lleva dos productos que ella misma elabora: linaza molida, en bolsas de medio kilo y crema para las manos. A un lado y frente a nuestro puesto se acomodaron otros del *Tianguis Tlaloc*, de Xochimilco con productos de amaranto.

A pesar de que constantemente pasaba gente frente a nuestro puesto, los panes se vendían muy despacio. Así que aproveché para ir a mirar un poco, a conocer lo que había en la feria y platicar con algunos tianguistas.

En entrevistas previas, varios miembros del *Tianguis Tlaloc* se había expresado en forma muy positiva de la feria, resaltando la posibilidad tanto de vender sus productos a buenos precios –porque los comparadores no regatean como en otras ferias–, como de comprar artículos de consumo de buena calidad y a precios accesibles. La feria, además tenía para mí un atractivo especial: la moneda ferial, ‘*Mezquite*’.

Esta feria es conocida entre las organizaciones sociales de una amplia región, que incluye los estados del centro de la república. Mucha gente viene principalmente a relacionarse con otros micor-productores, animar procesos de producción autónoma y no tanto a comprar. Pero también llega mucha gente que no pertenece a organizaciones, ni vive en Dolores Hidalgo. Personas que entrevisté, provenientes de ciudades cercanas, afirmaron que no es la

primera vez que llegan y hasta hacen sus ahorros para comprar en esta feria porque hay productos de muy buena calidad; incluso algunos afirmaron que participan comprando porque saben que la mayoría de los que venden en esta feria pertenecen a organizaciones civiles que “están luchando por la justicia y la igualdad” y conocen el trabajo de CEDESA y quieren apoyarlos.

En una ocasión anterior ‘Sandra’, del *Tianguis Tlaloc*, comentó que lo que más le gusta de esta feria es que la gente está dispuesta a hacer trueque y el ambiente de cordialidad que se respira⁵; a ‘Alberto’ le gusta por la gran oferta de productos orgánicos a buenos precios⁶.

Se venden frutas y verduras orgánicas; productos procesados y envasados como mermeladas, vinos, mistelas, gran variedad de dulces (ates, “alegrías” a base de amaranto, cajetas, etc.), chiles, encurtidos, café, quesos, granola; alimentos preparados para comer ahí mismo como tamales, gorditas; productos biodegradables para limpieza; medicinas alternativas como microdosis, jarabes, cápsulas; así como artesanías de piel, de barro, de madera, de tela, de palma y muchas cosas más. Asimismo, se ofrecen servicios de medicina tradicional, masajes, que ahí mismo se compran con dinero comunitario y se reciben de inmediato.

Muchos productores que asisten representan a sus organizaciones. Algunos no son los productores directos, pero representan a una organización y éstos lo ofrecen los productos con el mismo entusiasmo que si ellos lo hicieran.

Además de la venta de productos, puede apreciarse el orgullo por exhibir el trabajo realizado, por ejemplo, en los artesanos y artesanas; llevan cartelones y fotografías de la forma como realizan su trabajo; el gusto con el que hablaban los productores orgánicos de las ventajas de sus productos libres de agroquímicos; la satisfacción que sienten los productores de tierras semiáridas de obtener miel y otros alimentos como nopal y tuna y el ingenio con el que han conseguido hacer mermeladas de estos productos.

Noté un gusto por ofrecer alimentos nutritivos, “libres de conservadores”, entre las jóvenes que vendían miel, mermeladas y conservas de la organización “Tierra Generosa”. Una mujer que traía a vender productos de una cooperativa de mujeres de San Miguel Allende, Gto., ofrecía, entre otras cosas chiles secos, desvenados y sin semilla, preparados en hojuelas para hacer guisos. Le pregunté que a quién se le había ocurrido esta idea tan original y estuve platicando con ella, en presencia de su hija adolescente, que ayudaba a atender el puesto. Me dijo que con otras mujeres abrieron una tienda en aquella ciudad y que venden todo lo que hacen las campesinas de una cooperativa, quienes están como socias del negocio. Le insinué la

⁵ Entrevista SM 04/03/06

⁶ Entrevista AR 27/03/06

pregunta de si estaba ahí por necesidad o por gusto, y me respondió abiertamente: “nos gusta hacer esto para impulsar a las campesinas a que salgan adelante por ellas mismas, nosotras tratamos de facilitarles el mercadeo”. Me interesaba comprarle y le propuse hacer uso de los *Mezquites* y me dijo “¡claro que sí!, pero no entiendo muy bien cómo se usan”. Entonces le expliqué que un porcentaje del precio se pagaba con el dinero comunitario y el resto con pesos. Ella preguntó qué porcentaje y le dije, “tú lo decides, puede ser entre 20 y 50% a lo más”. Muy sonriente estuvo dispuesta a intercambiar recibiendo la mitad del pago con ‘*Mezquites*’.

2.1. Presencia del *Tianguis Tlaloc* en esta feria

Los miembros del *Tianguis Tlaloc* asisten cada año a esta feria invitados por CEDESA. Existe una relación muy próxima entre CEDESA y Promoción del Desarrollo Popular (PDP) pues se consideran dos organizaciones “hermanas”, ya que nacieron en la misma época (por los años setenta) y se han apoyado mutuamente de diversas formas. Por ejemplo, Lopezllera (coordinador de PDP) les dio asesorías cuando las coordinadoras de CEDESA quisieron lanzar una moneda comunitaria, a la cual también llamaron ‘*Mezquite*’, que es el nombre del árbol representativo de esa región, porque soporta las sequías y produce unas flores amarillas de las que las abejas producen miel. La miel es ahora el principal producto de CEDESA y es famosa en la región, por su calidad y pureza⁷.

Los miembros del *Tianguis Tlaloc* aportaron diferentes productos:

- ropa de dama y títeres hechos a mano, de una madre de familia de Ecatepec;
- dulces, galletas, harina y otros productos a base de amaranto, de Xochimilco;
- productos naturales de aseo hechos por una cooperativa de mujeres otomíes como champús, jabones y miel de maguey, que comercia una religiosa que trabaja con ellas;
- distintos artículos hechos con piel de conejo como bolsitas, llaveros, monederos, gorras y bufandas que hace una familia de Xochimilco que incluso cría a los conejos y vende su carne entre los vecinos;
- bolsas, cinturones, carteras y estuches de piel de carnero, que realiza una pareja de michoacanos;
- Cristina y Luis de PDP llevan libros y folletos educativos, que han hecho durante años, así como números de la revista de *La Otra Bolsa de Valores*;

⁷ La moneda *Mezquite* que no es ferial se rige igual que el *Tlaloc*, tiene una equivalencia unitaria igual a una hora de trabajo (pagada a \$50.00).

- uno de los más antiguos miembros del Tianguis *Tlaloc* llevaba los “acertijos” que él hace con alambres, además de tierra para macetas que él mismo cultiva (“lombri-composta”);
- medicina alternativa (terapias, microdosis, masajes), de un miembro de un grupo de Iztapalapa;
- otros productos que ya mencioné como la linaza y la crema para piel, que hace una madre de familia y el pan integral de otra jefa de familia, que yo llevaba para vender

Es interesante notar que en cada uno de los puestos de los productos que acabo de mencionar, estaban presentes mujeres, varias de ellas, son jefas únicas de familia, mientras sólo en algunos de estos puestos participaban hombres.

Susana ofrecía a los visitantes los productos de nuestro puesto, tanto los suyos como el que yo llevaba, y cuando el o la cliente se interesaba por algo en especial, entonces le hablaba más de ése. Si preguntaban por la crema de manos, les decía que ella misma la elaboraba con productos naturales, les ponía un poco en el dorso de la mano y les decía: “está hecha con colágeno y ayuda a detener el envejecimiento de la piel”. Ella es bailarina de profesión pero, como me dijo, “eso no da para comer, y menos con dos hijos adolescentes”, así, que aprendió a preparar este y otros productos de su mamá, que es médica. Su esposo se dedicaba a la comercialización de los productos que ella elabora, tratado de venderlos en distintos lugares y con diversas estrategias, pero no era suficiente para completar los ingresos necesarios para el sustento familiar. “Eso siempre lo tenía muy tenso”, me cuenta ella. Justo cuando yo realizaba trabajo de campo, tuve la pena de recibir la noticia de que él había fallecido de un infarto. Había estado hablando con él unos meses antes y era un hombre con muchos deseos de superación, no sólo individual, sino en grupo. Tenía propuestas para que el *Tlaloc* realmente incidiera en la vida de la gente. Fue de los pocos entrevistados que tenía una estrategia de venta dentro del tianguis *Tlaloc*, incluyendo a la moneda comunitaria. Sin duda, una gran pérdida para su familia y para el *Tlaloc*.

Cerca de nosotras, había algunos puestos de personas que supuestamente pertenecen al grupo del *Tlaloc*, a quienes yo nunca había visto en las reuniones del *Tlaloc* ni volví a ver. Quizás son esas personas que “son del TI” sólo para obtener ciertos contactos y la facilidad de estar en este tipo de ferias, pero es difícil saber qué tanto comparten los otros valores del grupo.

2.2. Mecanismo de la moneda ferial *Mezquite*

Uno de los objetivos específicos de esta feria anual es promover e instrumentar el uso de la moneda complementaria y para ello, el Comité Organizador de la feria nombró una “comisión

del dinero comunitario”, compuesta por dos jóvenes, quienes pidieron asesoría a Lopezllera para diseñar el ejercicio; él les había sugerido unas semanas antes –entre otras cosas- que para evitar confusiones con la moneda alternativa permanente que ya usa CEDESA, le pusieran un nombre distinto, pero, al final, no tomaron en cuenta esta sugerencia.

Al introducir el dinero ferial también se pretende impulsar el consumo de los productores dentro de la misma feria para que éstos aumenten el consumo de los productos que ahí se exhiben y se venden, es decir, que parte de sus ganancias las reinvirtieran en apoyar la circulación de los productos de compañeros de feria⁸. Los visitantes externos no tuvieron acceso al uso de los *Mezquites*.

Al inscribirse, como se dijo, se entregaban los *Mezquite*. Por situaciones no previstas, en 2006 se entregó la moneda ferial a los productores sin darles una previa explicación de las reglas de su uso. Muchos de los ‘tianguistas’ que recibieron vales de dinero ‘ferial’ no tenían ningún conocimiento de él, lo cual causó algunos equívocos.

El único momento que se concedió para explicar el uso del dinero ferial fue el primer día, cuando iniciaba la feria, mientras los tianguistas montaban su puesto. Lopezllera explicó la mecánica del uso de los *Mezquites*, el por qué y para qué de su uso: que con los *Mezquites* se pagara parte del precio de un producto que quisieran comprar dentro de la feria y el resto del precio con pesos; que con ello se buscaba propiciar el aumento de consumidores potenciales, ya que pagando una parte con la moneda ferial, se estimula la compra de productos pues gastan menos pesos y así hay mayor circulación de mercancías; se explicó que el porcentaje del pago en *Mezquites* debía establecerse de común acuerdo entre productor y comprador, recomendándose no menos del 20% del precio en *Mezquites*.

Si bien el sonido llegaba a todos los pasillos de la feria, los productores/vendedores no pusieron atención de lo que se decía porque estaban ocupados en la colocación de los puestos: unos se subían a un árbol para amarrar las lonas, otros buscaban una navaja para cortar el mecate, etc. Nadie escuchaba. Los organizadores eligieron un mal momento para la explicación del mecanismo del *Mezquite*.

Además, se indicó que cada vez que se usara un vale de *Mezquite* se le hiciera una marca con una firma o una cruz en el reverso. Esto con dos fines: uno, para saber cuántas veces circula cada vale (si al final se colectan los vales –cosa que no se hizo- se puede calcular el monto de riqueza que ha circulado con moneda alternativa) y el otro motivo por el que se pide la firma, es para que se vea que el dinero comunitario vale por la confianza que se deposita en

⁸ Entrevista Lopezllera 4/08/06

quien lo entrega (no en el papel), “el dinero es confianza y se muestra cuando se acepta con una firma”, explicó Lopezllera ante la indiferencia de los tianguistas.

Por eso no se enteraron que aceptando una parte en pesos y otra en *Mezquites* podrían tener más ventas, pues los propios productores/vendedores se convertirían también en clientes. Ignorando esto, después, muchos no querían aceptar la moneda ferial, creyendo que perderían: no le daban ningún valor. Valor que le otorgan los productos y servicios que la respaldan y, sobre todo, la confianza que le llegue a tener la gente.

Pude percatarme a lo largo de los dos días de la feria que los productores/vendedores tienen preferencia por vender a los visitantes, más que a los otros tianguistas, pues se piensa que el consumidor “externo”, tiene más capacidad de compra, más dinero, y que por eso va a la feria, mientras que los otros vendedores están ahí porque necesitan el dinero y tienen menos disposición a gastar. Pero esto no es tan cierto, ya que muchos de los vendedores sí tenían dinero para gastar y otros, aunque limitados en su economía, me informaron que les gusta comprar en esta feria por la calidad de los productos y consideran que los precios son accesibles, tomando en cuenta que los alimentos son orgánicos en su mayor parte.

2.3. Establecer precios con dinero ferial y trueque

Una forma de establecer el precio de un producto combinando pesos y *Mezquites*, es como lo hizo Susana, por ejemplo, con la crema para cuerpo que elabora. Lo expresaba así: “acepto un vale de 5 *Mezquites* más 25 pesos o bien, 30 pesos”. La bolsa de linaza costaba \$50 más dos vales de *Mezquites* o 60 pesos.

Cuando la gente preguntaba por el pan que yo vendía, les decía: “Es pan de caja, integral, hecho con ingredientes de calidad y sin nada de conservadores, pruébelo”, y les ofrecía un pedacito. Sabiendo que este pan costaba el doble que un pan de la marca famosa, había que resaltar sus cualidades. El precio a los tianguistas les pedía 20 pesos más un vale de 5 *Mezquites*. Pude vender 12 panes combinando pesos con *Mezquites* y para quienes no tenían *Mezquites*, el precio era de 30 pesos. También realicé varios trueques, tratando de llevar cosas que sabía que serían del agrado de la dueña de los panes. Cambié pan por: granola, mermelada, miel de abeja, fruta, jabones biodegradables, soya preparada para beber, galletas de amaranto, quesos y otras cosas más. Afortunadamente, ella aceptó lo que conseguí con trueque. Fue más fácil hacer trueque que usar el dinero ferial.

Cuadro 5.1: Ejemplo de formas de intercambio, Feria Dolores Hidalgo, Gto.,06

Total de panes	Vendidos sólo a cambio de pesos	Vendidos combinando pesos y <i>Mezquites</i>	Intercambiados en trueque	Reciprocidad ⁹
40	15	12	10	3
100%	37.5%	30%	25%	7.5%

También pagué un par de favores con el pan, con lo cual también la dueña estuvo de acuerdo: le di un pan a la dueña de la camioneta por el espacio para las dos cajas de panes y el otro fue para la coordinadora de CEDESA, que además de hospitalaria, fue muy amable conmigo. A Susana le di uno a mitad de precio por su ayuda en el puesto, mismos que asumió la dueña del pan.

Uno de los trueques fue un caso especial. Sucedió con Filemón, uno de los indígenas purépechas que fue invitado junto con los miembros del Tianguis Purépecha a esta feria y a quien había conocido casi dos años antes, en el Encuentro de Ecosol y la visita al tianguis, del que se habló en otro capítulo. Después de saludarnos con el gusto de volver a vernos, él me propuso hacer trueque con algo de lo que él llevaba. Lo acompañé a su puesto. Tenía artesanías en madera que, por su volumen, no podía llevarme. Entonces él me ofreció un servilletero de madera a cambio de un pan. Me pareció muy poco y me atreví a preguntar:

– ¿qué más me ofreces, además del servilletero?

– no tengo más que ofrecerte así pequeño, dijo él.

Me di cuenta que no podía rehusarme a hacer ese intercambio, pues valoro la relación con los purépechas del Tianguis del trueque y especialmente con él. Tampoco me pareció prudente que completara con dinero el costo del pan, pues él antes había comentado que no había vendido nada. Así que acepté el servilletero y asumí el costo de ese pan, pues la relación con él es mía, no de la dueña de los panes, no tenía por qué cargarla a ella.

Susana me encargó las cosas de su puesto un rato y se fue con sus *Mezquites* y parte de sus productos a proponer trueques, regresó muy contenta con queso de leche de cabra, mermeladas, café, jamaica, todo orgánico, por supuesto. También consiguió un vestido de manta para su hija y estaba emocionada. Dijo que no podría haber conseguido todas estas cosas con pesos, que no tenía. También utilizó *Mezquites* para sus compras.

Percibí que quienes mejor aceptaban los *Mezquites* eran los miembros del *Tianguis Tlaloc*. Mas no todos, una de sus miembros, no quería aceptar los *Mezquites* “porque no les podría

⁹ Es decir, entregados en pago de favores recibidos.

llevar *Mezquites* a las mujeres que hacen el producto porque no les van a servir para nada”. Le pregunté si no iba a usar la moneda ferial y me dijo que no, que no aceptaba pero que tampoco compraba con ella. Le sugerí que con los *Mezquites* podría comprar algunos productos ahí mismo para ella misma y luego reponer ese dinero con pesos para darles el pago a las mujeres productoras. Se quedó pensando un poco y luego me dijo: “No lo había pensado de ese modo, tal vez lo haga, pero no quiero enredarme con las cuentas”. Es cierto que ese es un riesgo que se corre cuando se llevan productos ajenos. Por consejo de Susana, yo llevé un registro escrito de cada pan que vendí, a cuánto y cuántos con *Mezquites*, lo mismo que los trueques, porque de otro modo, no hubiera podido recordar.

2.4. Resultados del uso de la moneda

El primer día los tianguistas no le dieron mucha importancia a los *Mezquites*. Hubo personas en los puestos que aceptaron muchos *Mezquites* (incluso en porcentajes mayores al 50% del precio de algunos productos) y otros que sólo gastaron sus *Mezquites*.

Pero, al día siguiente, alrededor del medio día, varios productores/vendedores empezaron a preguntar a la “comisión del dinero comunitario” qué iban a hacer con los *Mezquites* que tenían y si les iban a servir después. Los de la comisión les informaron que esa moneda sólo serviría en esta feria y, los que tenían muchos, se preocuparon pues los consideraron pérdida en pesos.

Los de la comisión acudieron a Lopezllera para ver qué podían hacer, quien les explicó que quienes tenían muchos *Mezquites* era por dos motivos:

1. porque habían aceptado un porcentaje alto del pago en *Mezquites* (lo cual puede considerarse solidario) pero también
2. porque no habían hecho compras con *Mezquites* a otros tianguistas (lo cual no es tan solidario).

Lo primero ya no tenía remedio, pero lo segundo sí, había que gastarlos **ahí mismo**, para ello tenían que comprar mercancías a otros, pagando una parte con pesos, pues nadie aceptaba el pago 100% en *Mezquites*. Así que se informó por el altavoz de la feria que todos los productores/vendedores tenían que salir con la misma cantidad de *Mezquites* que habían recibido al inscribirse, que quienes **no** tenían *Mezquites* debían tratar de recuperar la cantidad de *Mezquites* que habían recibido al inscribirse ¿cómo? Aceptando *Mezquites* como pago.

Algunos de los que tenían muchos *Mezquites* se acercaron a la comisión para informar que muchos tianguistas no querían aceptar los vales porque también tenían muchos (y los

mostraban) y que no podían aceptar más; otros decían que necesitaban el dinero y que los *Mezquites* no les iban a servir para pagar su transporte de regreso. A estos últimos se les explicó que si aceptaban *Mezquites* también ganarían pesos y respondían

– ¿y luego qué hago con los *Mezquites*?

– ¡pues hacer compras aquí mismo! Hasta que te quede la misma cantidad de *Mezquites* que recibiste al principio.

Pero eso implicaba también desembolsar algunos pesos, cosa que algunos no estaban muy dispuestos o no tenían posibilidad de hacer.

Uno de los tianguistas no quería aceptar *Mezquites* porque pensaba que tenía que recibir el 100% del pago en *Mezquites*. Cuando supo que podía aceptar sólo el 20% del precio, puso cara de alivio y los aceptó enseguida.

La feria estaba a punto de terminar –era el atardecer del segundo día-, ya casi no había compradores foráneos y los tianguistas esperaban hacer su última venta. Algunos todavía venían con los de la comisión y se quejaban de tener demasiados *Mezquites* y no saber qué hacer con ellos. Entonces, por medio de los altavoces, se insistió, que todos los vendedores de la feria debían tener un balance en moneda ferial: debía quedar equilibrada para evitar que unos perdieran y otros ganaran a costa de aquéllos. Se habló de solidaridad y responsabilidad y que no tener *Mezquites* significaba que otro(s) tenía(n) de más, que después de ese día no les iban a servir.

Aprovechando que en ese momento muchos de los tianguistas sí estaban escuchando (pues casi no había gente, ni música, ni mayor distracción), se pidió a quienes tenían muchos más *Mezquites* de los que habían recibido, que acudieran al kiosco del tianguis –donde estaba el sonido-. Asimismo se pidió que aquéllos que no tenían ninguno, acudieran con un producto de su puesto, para darlo en venta a 100% *Mezquites*.

Entonces emergió el don, por parte de algunos, y la restitución, por parte de otros: comenzaron a llegar personas con artículos que daban a cambio de sólo *Mezquites*. Si bien algunos lo hacían porque caían en la cuenta de que estaban ‘endeudados con el sistema’, otros aclaraban en voz alta y con una sonrisa: “¡yo sí tengo *Mezquites*, ¿eh?, pero quiero dar esto a cambio de 100% del pago con *Mezquites* para que se lleven algo los compañeros que tienen muchos” (como una manera de socializar la pérdida). Éstos mostraban sus vales y compraban lo que les interesaba de lo que ahí llevaban otros. Por supuesto, no faltaron algunos compradores que querían deshacerse de los pocos *Mezquites* que tenían y no los habían usado en absoluto. Por ello se les pedía que mostraran todos los vales de *Mezquites* que poseían en ese

momento y se le daba preferencia a los que tenían más vales en su poder, se les daba preferencia en la adquisición de los productos que otros habían donado.

Uno de los productores que tenía muchos *Mezquites* dijo que para él esto no significaba “pérdida” pues la experiencia había valido mucho la pena, ya que pudo aprender a usar una moneda distinta del peso, además de que se relacionó con otros participantes de la feria, cosa que no había logrado hacer en ocasiones anteriores. Sin embargo, también hubo quienes, aunque le daban la razón, dijeron que querían recuperar parte de los pesos de sus *Mezquites* porque necesitaban pagar gastos hechos para estar ahí. Se podría afirmar que el primero poseía quizás un nivel de ingresos que le permitía un grado de riesgo y pérdida, pero muchos otros no estaban en la misma situación, lo que se confirmó con las réplicas que le hicieron.

En esta feria también se reflejan ciertas diferencias socio-económicas de nuestro país. Los productos elaborados con mayor inversión de insumos, etiquetados y envasados al vacío, provenían de distintos lugares de Guanajuato, Querétaro y Aguascalientes; en cambio los productos de los purépechas de Michoacán reflejaban mayor inversión de mano de obra y menor gasto de insumos (como artesanías textiles o alfarería), igual que los productos provenientes de Chiapas; los campesinos de Tepic llevaban productos agrícolas orgánicos, pero sin elaboración, percederos; los campesinos de Morelos, artesanía de palma y arroz orgánico en bolsas sin etiquetas, ni publicidad.

Una joven productora que llevó para vender dulces que ella elabora, proveniente de Morelos, hizo la siguiente reflexión: una mujer purépecha que tenía su puesto frente al de ella y no había vendido ni una prenda en todo el domingo y ella le compró una blusa. “La verdad le compré para ayudarla, porque vi que no vendió nada y ya se iba” pero no le ofreció *Mezquites* porque captó la necesidad que tendría del dinero convencional “sólo le pagué con pesos, ¡no podía darle *Mezquites*!”. La capacidad de aceptar dinero ferial es mínima para algunos productores, sobre todo al final de la feria.

2.5. Evaluación de los participantes

Solamente algunos de los que se quedaron hasta el lunes después de la feria, participaron en una evaluación de ésta. Respecto al dinero, se dijo que los productores prefieren hacer trueque, porque no entienden el mecanismo del dinero ferial y que algunos perdieron porque se quedaron con muchos vales. Otros, incluso, dijeron que el *Mezquite* se prestó a que algunos regatearan e insistieran en aumentar el porcentaje de *Mezquites* para que les bajaran el precio en

pesos, pero había productores que no podía hacerlo. Por otro lado, hubo un grupo de personas que insistía en que los *Mezquites* se pudieran usar en otras ferias

Por otro lado, se insistió en la importancia ofrecer información de los productos, así como de los productores cuando se va a adquirir algo. “Es un asunto formativo: como productores, debemos dar información sobre nuestros productos (cómo se producen, condiciones de vida de los productores) y también como consumidores, conocer quién hace las cosas, aprender a consumir con más responsabilidad”.

En el camino de regreso a México, entrevisté en grupo a varias mujeres que forman parte del *Tianguis Tlaloc*. Ellas coincidieron en que esta feria “es muy buena, porque llegan muchos compradores y no regatean tanto”; también opinaron que “es buena porque llegan productores de muchas partes y traen cosas de alta calidad; además, los precios de inscripción son muy bajos y se tiene la gran ventaja de que dan comida y alojamiento gratis, ¡no hay otra feria en que apoyen tanto al productor!”. Entonces comentan con alegría lo que obtuvieron en trueque: quesos, miel, mermeladas, yogurt, jamaica, café... Son cosas que les hubieran salido más caras compradas en un supermercado y que aquí obtuvieron a cambio de sus productos, con el aliciente de que se ayudan mutuamente con otros productores que, igual que ellas, laboran y venden en forma solidaria y responsable. Comparando con otras ferias a las que ellas asisten, como la de FONAES en el Distrito Federal, dicen: “la cuota de inscripción del puesto es muy alta, piden como 150 pesos o 200 pesos y, considerando que además tienes que comprar ahí mismo tus comidas, ahí se queda casi toda la ganancia”; otra dice que prefiere no ir a esas ferias porque todas sus ganancias se quedan para los organizadores, “además de la asoleada que me pongo, lo poco que vendo... ¡no vale la pena!”. Hablan de los compradores, quienes exigen calidad pero están poco dispuestos a pagarla: “regatean y desprecian el producto”. Otro problema de esas ferias es que la gente que va a vender no está abierta al trueque, eso también limita sus ganancias. Otra dice que en las ferias organizadas por el gobierno, se siente la competencia tan fuerte, que la gente se ve con sospecha unos a otros. “Aquí no pasa eso” y las demás asienten: “en esta feria se respira otro ambiente”.

En cuanto a la experiencia de dinero comunitario, comentan que la gente no lo acepta porque desconfía, porque muchos no están acostumbrados, porque piensan que es pérdida cuando lo aceptan. Ellas comentan que ya saben que con ese dinero se pueden comprar otras cosas, pero admiten que les gusta más hacer trueque, porque no les gusta “rogarle a la gente que acepte los *Mezquites*”. En cuanto a la dificultad en los intercambios, dicen que este dinero

ferial es más fácil de usar que el *Tlaloc*, porque los vales de esta feria son equivalentes a cinco pesos, por lo que es más sencillo hacer la conversión a pesos y sacar porcentajes.

En cuanto a su evaluación de asistir a esta feria, considerando que Dolores Hidalgo está a más de cuatro horas de carretera, que tienen que dejar sus casas por tres días (por los traslados), además de los gastos de transporte, ellas afirman: “No, definitivamente no es tanto sacrificio. Es un paseo en el que además ganas por la venta. Es una feria muy linda donde hay cordialidad, donde se siente el compañerismo, donde ves que todos los demás están en la misma lucha y tratan de ayudarse unos a otros, ¡vale la pena!”.

Si bien es verdad que las personas con las que estuve platicando eran realmente muy cordiales y que la mayoría pertenece a una organización que les apoya en la producción y/o comercialización, no todas eran tan cordiales, ni todas pertenecen a una organización. Se “cuelan” algunos comerciantes que sólo van a hacer dinero, revendiendo productos de muy baja calidad, a éstos les fastidiaba que les preguntara sobre el dinero comunitario o que les ofrecieran cosas para trocar.

2.6. Reflexiones

El ejercicio del uso de la moneda ferial en Dolores Hidalgo confirma que no se puede lanzar una moneda comunitaria, local o “ferial” si no se da una capacitación previa para su uso. En las monedas analizadas en esta tesis, se observa que la capacitación es un requisito para pertenecer a un grupo de intercambios con moneda comunitaria. En el grupo del *Tlaloc* esta capacitación se ofrece en las reuniones quincenales, pero antes se realizaban talleres especiales; en Argentina le llaman “Programa de Alfabetización Económica” y ésta se realiza en varias sesiones.

Algunas enseñanzas que brindó el ejercicio de la moneda ferial, son las siguientes:

- 1) Para poder recibir dinero comunitario, es necesario tener una oferta útil (de bienes y/o servicios) de tal manera que ésta sea demandada. Hay quienes ofrecen bienes o servicios que casi no son demandados (como adornos de mesa, bisutería, esculturas, etc.) y se “endeudan con el sistema” porque gastan su dinero comunitario pero no reciben el de otros porque su oferta no atrae. En esos casos se recomienda cambiar de oferta.
- 2) La combinación de dinero convencional con comunitario, significa un desembolso del propio dinero en pesos, lo que a veces es un obstáculo en su uso porque hay gente que literalmente no tiene pesos para gastar. De ahí la interrogante es si no sería mejor proponer que los intercambios con moneda ferial fueran al 100% del pago con ésta.

- 3) Una de las principales reglas es mantener un balance, es decir, no gastar más moneda ferial de la que se recibe, cuestión difícil de entender para muchos, quizás porque la siguen considerando irreal, es decir, no como dinero, ni siquiera como cupones.
- 4) Se presentan dificultades para aquellas personas que tienen que entregar cuentas a terceros y no disponen de dinero convencional para remplazar la parte de dinero comunitario que recibieron como pago. Esto se solucionaría si la persona usara el dinero ferial en compras para sí misma y luego repusiera éste con dinero convencional, pero, al parecer, muchos no están en condiciones de reponer dicho gasto.
- 5) Mientras más oferta de bienes y servicios hay en un grupo, más posibilidades de uso del dinero existen. Pero además de esto, para que funcione debe haber una disposición de los participantes a comprarse entre sí y no sólo vender. Esto último es difícil para muchos productores/vendedores que tienen la urgencia del dinero convencional para el pago de otros gastos como renta, transporte, deudas, etc.

Los peligros de no conocer las reglas o no respetarlas es que hay personas que realmente pueden perder mucho dinero (en relación a su nivel de ingresos) en estas experiencias de moneda ferial, porque después ya no tienen la posibilidad de usar otra vez los “vales”. Algunos de ellos tienen economías domésticas muy frágiles que una mala experiencia los puede prevenir contra el uso de estas monedas.

Existen otros requisitos además de conocer las reglas: se requiere de una comunidad consciente de la necesidad de construir una economía alternativa, con una lógica distinta a la de la acumulación y la competencia; que realmente valoren la ayuda mutua y se identifiquen con la idea de formar un mercado solidario, objetivo de este tipo de monedas. Esto implica una formación que va más allá de las reglas de uso de la moneda, además de un compromiso mayor: una transformación social, una verdadera mutación como dice Lopezllera (2006).

Un hecho revelador es que unos tenían muchos vales ¿dónde estaban quienes no tenían ningún vale?, querría decir que algunos –conociendo el mecanismo de éstos- pagaron con ellos sin explicar al otro su uso correcto? ¿Dónde quedaría entonces la solidaridad?

Los actores que participaron en esta feria tenían fines u objetivos diversos. Algunos asumían móviles solidarios y los ponían en práctica, mientras que otros parecía que sólo estaban ahí para vender lo más posible, sin deseos de comprar y con actitudes más cercanas al modelo capitalista que a un mercado solidario.

La precariedad económica limitó aún más el uso del *Mezquite*. Para muchos productores de la feria, arriesgar 30 ó 50 pesos es demasiado para sus ingresos. El temor de perder esa pequeña cantidad de dinero era tal que muchos preferían no aventurarse.

A pesar de las vicisitudes, el ejercicio fue esclarecedor para mucha gente que nunca había pensado en usar otro medio de intercambio y aunque un grupo numeroso no lo hayan usado, seguramente más de uno se fue reflexionando acerca de la naturaleza del dinero y las posibilidades de un dinero comunitario. Se analizarán las implicaciones teóricas de ésta y las otras experiencias al final del capítulo.

3. Intercambio con moneda ferial en V Encuentro Nacional de Economía Solidaria, en Tlaxcala

A mediados de agosto de 2006 fue el Quinto Encuentro Nacional de Economía Solidaria, en el centro vacacional del IMSS “La Malintzin”, cerca del volcán de la Malinche en Tlaxcala. Se trató de poner en práctica las diversas propuestas que se habían estado discutiendo en los Encuentros anteriores. Una de ellas fue la moneda alternativa. Al igual que en la feria de Dolores Hidalgo, aquí se trató de hacer un ejercicio para aprender a usar este tipo de moneda.

En esta ocasión, la organización de este ejercicio se facilitó por la colaboración del principal promotor del dinero comunitario en México, Luis Lopezllera. Se consideraron las medidas que deben tomarse antes de lanzar una nueva moneda alternativa. Lo primero es tener un directorio con todos los participantes, éste se hizo desde el inicio de la feria y se invitó a que cada uno anotara su nombre y su oferta (de bienes y/o de servicios). Este directorio se da a conocer a todos los participantes. En este caso, se escribió en cartelones que se colocaron a la vista de todos. Otro requisito es que, después de recibir una explicación sobre el uso el dinero comunitario, se firme un compromiso de respetar las reglas (mantener un balance entre ingresos y egresos de la moneda ferial, ofrecer productos que satisfagan necesidades y en su producción se haya respetado el medio ambiente).

Los actores en Tlaxcala, eran diferentes a los de Dolores Hidalgo, aunque algunos coincidieron: en Dolores Hidalgo eran en su mayoría productores, mientras que al Encuentro de Economía Solidaria asistieron principalmente dirigentes de organizaciones civiles, que persiguen muy diversos fines: educación, salud, producción, comercialización, finanzas populares (crédito y ahorro), incluyendo a veces el dinero comunitario –como el caso de PDP

y AMEXTRA¹⁰. Asimismo, había organizaciones que trabajan en la protección del medio ambiente, la difusión y defensa de derechos humanos y otras más.

La gran diferencia de este tianguis con el de Dolores Hidalgo, era que en Tlaxcala fue sólo una parte de un evento mayor: Los productores/vendedores acudieron a participar en el 5° Encuentro Nacional de Economía solidaria, y la venta de algunos de sus productos era un objetivo secundario, al menos eso pensaban los organizadores. Los compradores fueron exclusivamente quienes asistieron también al Encuentro, no había compradores externos, de modo que todos (o casi todos) los participantes recibieron dinero ferial. La demanda, por lo mismo, era menor y sin embargo, hubo muchos intercambios; también la oferta de productos era notablemente más limitada. Además, este tianguis sólo duró unas cuantas horas (máximo 3) mientras que aquél duró dos días. Finalmente, en Dolores Hidalgo eran más de 200 productores y en Tlaxcala sumaban 67 en total (aunque no todos eran productores, algunos ofrecían servicios y todos eran posibles compradores). Los que asistieron a este Encuentro provenían de los estados de Aguascalientes, Chiapas, Coahuila, Guanajuato, Guerrero, Jalisco, México, Morelos, Oaxaca, Puebla, Querétaro, Sonora, Tlaxcala y Veracruz, además de la ciudad de México y dos delegados que vinieron desde El Salvador, CA.

El tianguis de *Ecosol* fue la última actividad que se realizó en este Encuentro. Si bien Lopezllera había expuesto algunas explicaciones en los dos días anteriores, no se había referido a la mecánica del uso del dinero. Había dicho que el dinero es un símbolo de valor, que nosotros lo podemos emitir para hacer intercambios internamente, lo que puede servir para muchas cosas, en especial aliviar la escasez de dinero oficial mediante cubrir precios en forma total o parcial con moneda propia, lo que permite tener un precio más accesible en pesos y completar con una moneda que sólo va a circular entre quienes convengan en aceptarla. Otros participantes también hablaron de mercados solidarios.

En ocasiones anteriores se ha observado que las explicaciones no son suficientes para comprender el funcionamiento del dinero comunitario y por eso, se pensó en que había que empezar a usarlo (Lopezllera pone el símil de que “no se puede aprender a nadar tomando clases con pizarrón, es necesario meterse al agua”). Durante el Encuentro algunos organizadores constataron que los ejercicios no funcionan cuando sólo se apela al razonamiento, es necesario llegar a las emociones de las personas, para que se interesen en lo que se va a hacer; se requiere que el actor se sienta identificado con la propuesta, que capte su

¹⁰ AMEXTRA significa Asociación Mexicana la Transformación Urbana y Rural, es una organización de la sociedad civil que tiene proyectos diversos como los productivos, educativos y financieros; es promotora de la moneda social llamada *Xico*, en el municipio Valle de Chalco, Edo. de México.

utilidad no sólo con la razón, sino también que se emocione y le provoque un intenso deseo de apertura a nuevas alternativas y a la ayuda mutua.

Por ello se presentó un “socio-drama” o representación teatral en la que se vieran a sí mismos los asistentes del Encuentro. En ese socio-drama se representaban a los productores/vendedores en un tianguis o una feria a la que no llegaba ni un solo cliente. El aburrimiento les lleva a curiosear en los puestos de los vecinos y encuentran cosas que les interesan, pero no completan el dinero para comprar nada y dicen “cuando venda algo, te compro”, hasta que a uno se le ocurre que se den mutuamente papelitos como “pagarés”, firmados de común acuerdo. En la representación un productor/vendedor/comprador, dice a otro, cuyo producto desea:

–tengo ‘tantos’ pesos, pero no me alcanza- y el otro responde:

–bueno, dame unos pesos y un pagaré-. Éste lo escribe en un papel y se lo da al otro, quien de inmediato le entrega el producto.

Con estos “pagarés” empiezan a circular los productos. Finalmente uno propone hacer vales impresos y que así todos tengan la posibilidad de comprar-vender a sí mismos. Los demás aceptan e invitan a otros a entrar en este grupo.

Esta representación ayudó a comprender mejor cómo entregar dinero comunitario es una promesa y un endeudamiento, y el que lo recibe, tiene confianza. “Eso es el dinero (no sólo el comunitario) –explicó Lopezllera muchas veces-: promesa y crédito, confianza”. Claro que la confianza se va confirmando y fortaleciendo poco a poco, mediante la práctica de una ‘respuesta satisfactoria’.

Al terminar la representación, los productores ya estaban impacientes recibir los ‘vales multi-trueque’, que en este caso se llamaron “*Ecosoles*”. Pero todavía faltaba algo muy importante: firmar un compromiso de usar prudentemente los billetes de dinero ferial.

Se procedió a la lectura y breve explicación de un ‘compromiso de valor’ que deben de tomar quienes reciben dinero comunitario. Este se constituyó con los siguientes puntos:

Compromiso de valor	
1.	Apuntarse en un DIRECTORIO de productores y servidores. Registrando la firma como miembro de un mercado social emergente.
2.	Recibir 100 <i>Ecosoles</i> : 30 vales con distintas denominaciones.
3.	Este mercado social determina que la unidad del vale <i>Ecosol</i> tiene hoy, 12 de agosto de 2006, un equivalente a \$1.00 (UN PESO). Esta equivalencia será revisada en caso de futuros ejercicios.

4. Los vales serán CONVALIDADOS al usarse, con las firmas de comprador y del vendedor en el momento de cada TRANSACCION.
5. Los precios serán fijados con HONESTIDAD, sin inflarlos, de común acuerdo entre comprador y vendedor. El precio puede ser cubierto con *Ecosoles* en un mínimo del 10% hasta un 100% del precio acordado. Lo restante se cubrirá con dinero oficial.
6. Los vales son para CIRCULAR, no para guardarse, por lo que se procurará COMPRAR y PAGAR con ellos, a la vez que el vendedor los ACEPTARÁ dando crédito tanto al comprador como al mercado solidario emergente del que es exponente.
7. Al término de la feria, cada participante devolverá los vales recibidos, 100 *Ecosoles*, ya firmados como reflejo de que se utilizaron en sus compras y sus ventas. Mientras más firmas exhiba el vale más valor digno y solidario fue generado sin necesidad de dinero oficial.

Los sesenta y siete participantes escribieron su nombre y firmaron este compromiso. Después recibieron cien *Ecosoles*. Entonces se iniciaron las transacciones.

La oferta de bienes consistía principalmente en alimentos no perecederos (conservas, miel, dulces, jamaica y café orgánicos, pan y galletas integrales), medicina alternativa (microdosis, tinturas, jarabes) y artesanías (textiles de Chiapas y Oaxaca y de palma de Guerrero); otro tipo de bienes que se ofertaban eran reproducciones de videos en DVD's de reportajes educativos y culturales, así como detergentes biodegradables. La oferta de servicios consistió principalmente en masajes curativos: masajes de pies, de espalda, de oídos, digitopuntura. Una de las persona puso una mesa para dar masajes con un letrero, “se acepta 100% del pago en *Ecosoles*”.

Todos querían participar. Y sabiendo que había que mantener un balance entre compras y ventas, se agudizó la imaginación para ofrecer servicios útiles a futuro y así poder vender y comprar en ese momento. Algunos ofrecían hospedaje, comida y transporte en la ciudad de México (se anunciaban con un cartel). Yo compré un viaje de taxi, para hacer efectivo en una ida a la ciudad de México, llamando al dueño del taxi que hizo esta oferta, me costó 30 pesos, más 20 *Ecosoles*, acordé con él que si el viaje costaba más de 50 pesos, le completaría el pago; también había quienes ofrecían recorridos turísticos en el centro de la capital del país; otros, talleres de distintos tipos “compre hoy, aproveche en el futuro” (contabilidad y finanzas, género, ecología, manejo de desechos, etc.), daban tarjetas con el costo en *Ecosoles* y pesos y, a quien compraba, le escribían “pagado” y su firma.

En la inscripción al evento, dos días antes, la coordinación había aceptado que parte del pago de la estancia en el lugar del Encuentro se hiciera en especie, para ayudar a los

productores –esto se estableció de antemano. Los productos, que se entregaron por esa vía, se vendían en un puesto en el que se aceptaba el 50% del pago en *Ecosoles* y el 50% en pesos: ahí había de todo un poco y cuando algunos de los participantes preguntaban qué podían hacer debido a que no tenían nada que ofrecer, se les invitaba a ir a ese puesto y comprar para volver a vender, con la condición de que no aumentaran los precios. Ellos revendían aceptando *Ecosoles* y así participaron en el ejercicio. Algunos de ellos no quisieron recibir *Ecosoles* ‘a crédito’ (es decir, de los que se ofrecieron a todos los participantes) debido a que no llevaban productos que vender; entonces se iniciaron en el ejercicio comprando en ese puesto pagando 100% con pesos y luego vendiendo con un porcentaje de *Ecosoles*, de modo que obtuvieron vales ya firmados mediante sus ventas. Parecían disfrutar su participación en el ejercicio, deambulando por el salón ofreciendo artículos diversos.

3.1. Vicisitudes en el ejercicio

Para algunos productores, no resultaba fácil sacar porcentajes y menos llegar a acuerdos con el cliente, por eso hubo cierta dificultad en el uso de los *Ecosoles* (también sucedió lo mismo con los *Mesquites* en Guanajuato). Había un puesto que tenía casi los mismos productos que otro que yo había visto en Dolores Hidalgo, me acerqué para preguntar unos precios y encontré que costaban los mismos pesos (incluso algunas cosas estaban más caras) pero a este precio todavía le aumentaban un porcentaje en *Ecosoles*, es decir, la moneda estaba siendo usada como un “plus”, en lugar de ser una facilidad. Este hecho resultó ser más común de lo esperado. Pude comprobar que muchos precios estaban aumentados (con los *Ecosoles*) comparados con los artículos iguales a los del puesto antes mencionado, en el que se presentaban los precios originales de los productos que habían dicho los productores al inscribirse en el Encuentro.

La mayoría de las personas a las que les pregunté su opinión sobre el funcionamiento de los *Ecosoles*, no comprendía la necesidad de la firma. De hecho se quejaban de que en los vales equivalentes a un peso, se perdía demasiado tiempo firmando. Aquí, al igual que en Dolores Hidalgo, varios participantes coincidían en que era más fácil hacer trueque que usar los vales.

Muchos estaban muy contentos de estar usando otro sistema de valor, comunitario alternativo al peso, sobre todo porque la noche anterior se había proyectado una película donde se vio la experiencia del dinero comunitario en Argentina, en la crisis económica de 2001. Esto emocionó a más de uno. Hubo quien vendió sus productos aceptando el pago en 100% *Ecosoles* y al final no pudo recuperar su balance, pero lo asumió como “un gusto que se

dio”. Otros decían, “esto no es un juego, ni siquiera es un ejercicio: es una realidad, puesto que estamos haciendo verdaderas transacciones de compra-venta!”.

Antes de terminar el ejercicio, por el sonido central, se recordó a los participantes que debían tratar de tener la misma cantidad de *Ecosoles* que habían recibido y que debían devolverlos antes de irse, en la mesa donde los habían recibido. El 60% de las personas (40 de las 67) entregaron los billetes, de éstos, muchos no estaban firmados y es que fue muy poco el tiempo que se tuvo como para hacer circular todos los billetes; algunos pidieron llevarse unos ejemplares como recuerdo.

Al final del ejercicio, también se presentó el problema de que algunos acumularon *Ecosoles* de más (es decir, perdieron algunos pesos), pero a excepción de una persona, los demás lo asumieron como “costo de aprendizaje”. Respecto a esa persona que no podía asumir la deuda del sistema con ella, se preguntó a los presentes qué sugerencia hacían para que se recuperara. Un participante muy activo propuso pagarle los *Ecosoles* con pesos, que donarían voluntariamente quienes quisieran. Pero muchos dijeron: “¡no!”, y uno se apresuró a explicar: “ha sido una experiencia muy bella este intercambio, ¡no lo echemos a perder corrigiendo los errores con pesos!” los demás asintieron.

– Entonces ¿qué hacemos?, preguntó Lopezllera en un gesto democrático

– Dispongámonos todos a que ella escoja la mercancía que quiera, no sólo de lo que quedó en los puestos, también de lo que hayamos adquirido, y vendámosla a 100% *Ecosoles* hasta que recupere su balance.

Así se solucionó el asunto. Algo similar a la salida que se dio en Dolores Hidalgo para quienes juntaron más moneda ferial de la recibida, pero en este caso sólo fue una persona la que no pudo asumir la pérdida y ella pudo escoger, todos estuvieron abiertos a donar lo que ella escogiera.

3.2. Cálculo aproximado de la circulación de riqueza en *Ecosoles*

La importancia de firmar cada vale en una transacción es que las personas avalan el dinero y la confianza que se depositan entre sí. Además, las firmas detrás de cada vale también ayudan a tener una idea de la cantidad de veces que circula un billete o vale, y con ello poder calcular aproximadamente la riqueza –en bienes– que circuló ese día con ayuda de esta moneda. Para ello sería necesario que todos hubiesen regresado los vales que al final tenían en su poder. Esto no lo se hizo, pues muchos se fueron antes de terminar el ejercicio y otros, como decía, quisieron conservarlos como recuerdo; otros más, solicitaron quedarse con los vales para

enseñarlos en sus organizaciones y hacer propaganda del dinero solidario y comunitario. Todavía hubo quienes pidieron los vales sin usar con el fin de utilizarlos como material didáctico en talleres de Economía Solidaria y dinero comunitario.

Alrededor del 60% de los vales entregados de ambas denominaciones fueron devueltos. De éstos, no todos fueron utilizados. Pedí que me dejaran realizar con ellos un cálculo aproximado de la riqueza que circuló. Tomando en cuenta que éramos 67 participantes y a cada uno se le entregaron 30 vales de 1 *Ecosol* y 7 de 10 *Ecosoles*, era posible conocer el porcentaje de la muestra con la que conté. En el siguiente cuadro se muestran estos datos y se constata –en la última columna- que se contó con una muestra significativa¹¹.

Cuadro 5.2: Total de los vales *Ecosoles* entregados y total de la muestra analizada.

Denominación de vales	Total entregados	Muestra
1 <i>Ecosol</i>	30 x 67 = 2,010	1,171 (58.2%)
10 <i>Ecosoles</i>	7 x 67 = 469	306 (65.2%)

El cuadro siguiente permite comprobar que un alto porcentaje (más del 80%) del dinero ferial circuló. A continuación se procedió al conteo de las firmas, para saber cuántas veces se usó cada vale y calcular el valor aproximado de la riqueza que circuló. Como firmaron tanto el que daba el vale, como quien lo recibía, tomé dos firmas por una transacción.

Cuadro 5.3: Vales de la muestra que fueron firmados y vales que no se usaron.

Denominación de vales	Total de la muestra	Firmados	Sin firmar
1 <i>Ecosol</i>	1,171	940 (80.3%)	231 (19.7%)
10 <i>Ecosoles</i>	306	250 (81.7%)	56 (18.3%)

El cálculo aproximado de la riqueza que circuló mediante el uso de *Ecosoles* fue de un equivalente a \$8,067, como puede observarse en el cuadro 5.4. Si a esa cantidad se suma una riqueza aproximada que se intercambié mediante trueques, por un equivalente de \$2,016.75¹², en números redondos, se puede afirmar, que la cantidad de riqueza que circuló en este ejercicio, sin uso de dinero convencional asciende a un poco más de \$10,000 (\$10,083, exactamente).

¹¹ De aquí en adelante me referiré solamente a la muestra que obtuve.

¹² Para calcular las transacciones en trueque, se toma como referencia la cantidad de trueques que se hicieron en la feria de Dolores Hidalgo con el pan que llevé a vender, que fue un 25% del total (cfr. Cuadro 5.1 de este capítulo).

Cuadro 5.4: Transacciones de la muestra realizadas con *Ecosoles*.

Vales de <i>Ecosoles</i> firmados	Valor en pesos	Núm. de transacciones	Valor de las transacciones en pesos	Cálculo de todas las transacciones (100%)
Vales de 1 = 940	940	1,285	1,285 (58%)	\$2,208
Vales de 10 = 250	250 x 10 = 2,500	382	3,820 (65.2%)	\$5,859
Total	3,440	1,667	5,105	\$8,067

La cantidad no es pequeña, considerando que el ejercicio duró sólo de tres a cuatro horas, que únicamente eran 67 participantes y muchos de éstos no llevaban dinero para gastar o llevaban muy poco, pues además de tener bajos ingresos económicos, la gente había hecho gastos extras por el viaje.

En cuanto al total de riqueza que circuló tanto por medio de dinero convencional como ferial, se calcula que fue de un mínimo de \$10,210 y un máximo de \$25,525, tomando en consideración que la mayoría de las personas aceptaban entre un 20% y un 50% de moneda ferial como pago al precio de sus productos/servicios.

Cuadro 5.5: Cálculo de riqueza que circuló en el ejercicio de intercambio, Tlaxcala 06.

Riqueza que circuló mediante <i>Ecosoles</i>	\$8,067
Riqueza que circuló mediante trueque	\$2,017
Total de riqueza circulando tanto con dinero ferial, como convencional y trueques	\$17,867

3.3. Evaluación de los participantes

En la evaluación que se hizo después del ejercicio, varios opinaron que un aspecto práctico es involucrarse en el contexto de la producción de los productos que se adquieren (la biografía de las cosas, como diría Kopitoff). Es interesante constatar que esta reflexión también la hacían los productores de la feria de Dolores Hidalgo, pero aquí se llevó la reflexión más lejos, pues se dijo que el dinero comunitario sirve para formar solidaridad con quienes están en procesos y por eso se requiere saber más de éstos. Otros opinaron que el ejercicio permite abrir la posibilidad de algo distinto y “hasta que no se vive, no se cree en ello”, dijeron; también se resaltó la importancia de hacer este tipo de experiencias en distintos eventos, no sólo cuando el fin sea lanzar una nueva moneda, sino como formación de personas que buscan autonomía, pues “es educativo y ayuda a ver al dinero como un símbolo, quitándolo del “pedestal” en el que lo tenemos puesto”.

3.4. Reflexiones

Esta vez sí se explicó la dinámica del uso de este dinero previo al ejercicio y las circunstancias estuvieron más “controladas” que la feria de Dolores Hidalgo, permitiendo obtener otro tipo de enseñanzas. Pero también es verdad que estos participantes tenían mayor capacidad de riesgo.

En este caso se decidió que la moneda tuviera una equivalencia de un peso por unidad para facilitar el ejercicio, ya que es una experiencia que muchos vivían por primera vez, pero lo más recomendable es que el dinero comunitario sea autónomo hasta en la definición de su valor. El *Tlaloc*, por ejemplo, vale una hora de trabajo social (no profesional, o sea que cualquiera podría realizarla) “pagado con justicia”, y se ha definido por consenso que esta hora de trabajo tiene una equivalencia de 50 pesos, pero lo ideal es que se deje de ver “un *Tlaloc* igual a 50 pesos”, sino que sea un valor autónomo, esto va a llevar mucho tiempo porque la única medida de valor que conocemos hasta ahora es la del dinero convencional (pesos, dólares, euros).

“El principal valor del dinero comunitario es el de la relación que facilita este tipo de dinero” dicen reiteradamente Lietaer (2005) y Lopezllera (en las reuniones del *Tlaloc*). Esto quedó evidenciado de diversas formas: desde el número de transacciones con moneda ferial (lo que implica confianza en los otros), hasta lo que se dijo en la evaluación respecto al interés que despierta ‘el otro’ por encima del interés por el intercambio (por sobre el valor de uso y el valor de cambio). Asimismo, hubo momentos en algunas transacciones en que el ‘aprecio’ por el producto superó la importancia que se le otorga al ‘precio’ del mismo.

En cuanto a los productos, se puede decir que hay desequilibrio en los mercados cuando unos puestos tienen productos muy atractivos –o de primera necesidad- y otros tienen artículos poco atractivos y no tan necesarios. Por ejemplo, los alimentos siempre son un producto demandado; en cambio, los adornos, se venden con dificultad. En comparación con el tianguis de Dolores Hidalgo, en Tlaxcala había un desajuste (unos pocos ofrecían bienes de consumo básico y la mayoría vendían artesanías y servicios), lo que significó que los primeros vendían más y los segundos, muy poco. Este intercambio se lleva a cabo sólo una vez al año – en cada Encuentro de *Ecosol*–, de modo que el desequilibrio no provoca un problema a quienes participan, pero si tuviera mayor frecuencia, sería necesario buscar un equilibrio, entre compras y ventas. Una forma de equilibrar el mercado es alentando a quienes no venden o venden poco, a buscar una oferta más atractiva o que hagan innovaciones en lo que ofrecen. La oferta

de productos/servicios no útiles socialmente, desalienta la demanda y el mercado se paraliza; la oferta que satisface necesidades reales, favorece la circulación de los bienes y genera más valor.

Otro equilibrio necesario, que a veces es difícil mantener, es la cantidad de moneda comunitaria que se recibe y la que se gasta, esto se agrava cuando se trata de un mercado de tan corta duración. Habiendo recibido una cantidad de moneda ferial equivalente a 100 pesos, y considerando que se aceptaba entre un 20% y un 50% del pago en *Ecosoles*, significa que en unas horas se gastará entre 200 y 500 pesos, cantidad grande para algunos consumidores que cuentan con un gasto de esa cantidad de dinero para una semana, imposible gastar tanto en tres horas¹³. Claro que no era obligatorio mover todos los *Ecosoles* recibidos. Pero hay que estar muy atento/a a no gastar más de lo que se recibe.

Otro equilibrio importante es entre valores intangibles como el deseo de solidaridad y la prudencia. La solidaridad, se pone de manifiesto el intercambio al aceptar el pago con *Ecosoles*, sea parcial o total, porque está dando crédito a la solvencia no del comprador, sino del sistema; asimismo, hay manifestación de solidaridad cuando se adquiere un producto desconocido y se confía en quienes lo produjeron, aunque no tenga marca ni garantía. Pero también el vendedor también requiere prudencia, para no aceptar muchos más vales de los que quiera o pueda emplear en sus propias compras (recordando que parte del pago se realiza con pesos).

Por otro lado, cuando alguien se queda con un poco de moneda ferial de más, algunos lo asumen como el ‘costo de piso’ que se paga en muchas ferias o, como varios dijeron: “costos de aprendizaje” y también de hacer nuevas relaciones. Pero otros, aún consideran como pérdidas las monedas feriales que les quedan.

Se dijo que es un ejercicio, pero a la vez es real, puesto que sí se realizan transacciones con este dinero: las personas se llevan a su casa algo a cambio de un vale de dinero comunitario. Después de tener una experiencia –aunque sea breve- de usar dinero comunitario, la posibilidad queda abierta, la fe ciega en el peso ya no es fe ni es tan ciega. Aún los más escépticos que dicen “¿qué caso tiene una moneda distinta?”, después de estar en una feria y experimentar el ‘valor de relación’ que se genera con el dinero comunitario, descubren que no se trata sólo de hacer intercambios, sino que hay otros elementos en el uso del dinero comunitario.

¹³ Información basada en las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo

Finalmente, hay que resaltar que parte de los objetivos de este ejercicio son sociales. Es importante entender que el equilibrio no tiene que ser exacto y que vale más privilegiar una relación en un intercambio, aunque sea a costa de un “sacrificio” económico. La relación a largo plazo considera que la reciprocidad no es instantánea y cualquiera puede necesitar de apoyo en un momento dado. Quien reconoce esto, reconoce el valor de la relación.

4. El *Tlaloc* como moneda comunitaria

Después de haber estudiado la génesis y el funcionamiento del dinero convencional en monedas y billetes (capítulo 1), de analizar el uso del dinero comunitario, en el caso del *Tlaloc* (capítulo 3) y de las monedas efímeras o feriales (en este capítulo) se puede apreciar que son sistemas que funcionan en forma similar, símbolos de valor que facilitan los intercambios por el crédito que ofrecen. Sin embargo, una diferencia importante es que el dinero convencional es controlado por autoridades del Banco Central y del gobierno y el dinero comunitario (incluyendo el ferial), por los propios usuarios. La firma que se plasma en los billetes muestra quién tiene el poder en cada sistema de valor. Pero la mayor diferencia que puede observarse entre el dinero convencional y los casos de dinero local analizados es la plena confianza que la gente demuestra ante el dinero convencional y la escasa confianza que todavía muestra en su propia moneda comunitaria.

Mediante el análisis de la moneda *Tlaloc*, se descubrió que, a pesar de que la mayoría de los actores se identifican con la idea de usar dinero comunitario, les cuesta trabajo poner esta idea en práctica. Quisieran no usar dinero convencional no sólo por su escasez, sino también por su resistencia a un sistema monetario excluyente. Mas para muchos no pasa de buenos deseos. Los intercambios por medio de trueques muestran que la gente sí está dispuesta a no usar dinero en efectivo, pero falta que ‘confíe’ en **su** moneda comunitaria y que le otorgue valor. En el trueque no hay necesidad de crédito, se recibe inmediatamente un bien a cambio del que se entrega. Las monedas comunitarias implican un salto al vacío: recibir un papel impreso y ‘confiar’ en que va a servir para comprar algo.

En efecto, pude observar que al finalizar las reuniones de los miércoles, los participantes *Tianguis Tlaloc* suelen realizar algunos intercambios con los productos que elaboran y llevan, pero en esas transacciones casi no se utilizan los *Tlalocs*, aunque sí los *Tequios*. En las entrevistas a los miembros del grupo indagué acerca de esta apreciación y corroboré tal

observación: casi no se usan los Tlalocs. Entonces me dispuse a indagar por qué casi no se utiliza la moneda alternativa que define la pertenencia al sistema.

Este hecho llama la atención debido a que la moneda convoca dos veces al mes a los miembros del sistema, en torno a ella se intercambian ideas, reflexiones y productos. El *Tlaloc* es el centro de sus encuentros quincenales y, si bien no siempre asisten todos los usuarios, sí hay una asistencia constante de algunos y fluctuante de la mayoría y en cada reunión se conforma un grupo de 15 a 20 personas. Es decir, si en la actualidad hay alrededor de 55 usuarios activos del *Tlaloc* (según la lista de inscripciones), a las reuniones van en forma constante alrededor del 15%; además siempre llegan otros que van en esporádicamente (una vez cada trimestre).

Entonces, ¿cómo entender que casi no se use el *Tlaloc*? Las explicaciones encontradas giran en torno a cinco motivos principales, con importancia diferenciada:

1. No hay suficiente oferta de bienes y, muchos de los que hay, no son de consumo frecuente: dentro de la gama de bienes y servicios, ciertamente hay artículos como jabones, champús, café, miel de abeja, aceite de oliva, pan, que sí pueden considerarse de primera necesidad, pero ninguno de estos artículos –a excepción del pan, que no siempre hay– se consume en una semana, por lo que la demanda también es poca.

En las reuniones del sistema *Tlaloc*, varios miembros insisten en que entre todos se forme una “canasta básica”, es decir que los bienes y servicios indispensables para la vida, se pudieran adquirir dentro del sistema y que éstos se lleguen a pagar con *Tlalocs*. Los alimentos se producen más en las áreas rurales y los servicios, en las ciudades. El reto es vincular a ambos e invitar a más miembros rurales al grupo. Lo que significa que si los campesinos, que producen los alimentos, no están bien incorporados al sistema *Tlaloc*, no se va a lograr la autonomía que se busca. En cuanto a los servicios, a pesar de que se supone que se ofrecen más en la ciudad, aún hacen falta profesionistas como dentistas y oficios como carpinteros, plomeros y otros indispensables en la vida diaria, que no se han incorporado al sistema. El problema es que muchos de los servicios que se ofrecen no son requeridos, como externa un terapeuta de medicina china:

Yo tengo años en el *Tianguis Tlaloc* y los únicos que me piden consulta son Luis y Cristina (Lopezllera y su esposa). Nadie más parece necesitarme y eso que acepto el pago a 100% *Tlalocs*: 3 *Tlalocs* cuesta mi consulta: con diagnóstico y terapia ¡y no vienen! Claro que tengo pacientes, pero no son del *TT*¹⁴

¹⁴ Entrevista JP 6/03/06

2. Otro motivo se refiere al mecanismo de pago complementario entre pesos y *Tlalocs*. Considerando que sólo un porcentaje del precio de los productos es pagado en moneda comunitaria y que la mayoría de éstos cuesta menos de un *Tlaloc*, resulta complicado pagar un porcentaje en *Tlalocs* cuando su unidad es tan alta (50 pesos), lo que complica su uso, no así de los *Tequios*, cuya unidad es de un peso.

Se habla del *Tlaloc* en las reuniones, se dice el precio de los productos y el porcentaje en *Tlalocs* (o *Tequios*), pero al momento de pagar, no se usan los *Tlalocs*, a menos que se compren grandes cantidades, lo cual es poco frecuente, aunque llega a suceder. Por ejemplo, a veces asiste el campesino productor de quesos orgánicos, que supuestamente acepta el 20% del pago con *Tlalocs*; un queso cuesta 30 pesos (la totalidad de su precio no constituye ni un *Tlaloc*), por lo tanto, se le podrá pagar 24 pesos y 6 *Tequios*, pero él dice que no le conviene porque los otros no se ofrecen bienes que él o su familia usan. Sin embargo, él aclara que sí acepta *Tlalocs* cuando vende cantidades grandes, como cuando una usuaria del sistema le compra cerca de 500 pesos en mercancía. “Entonces sí le doy ‘descuento’”, dice. Con esta palabra él muestra que su idea del uso del *Tlaloc* es algo que materialmente se esfuma, que no cuenta: “es un descuento”.

Otro caso es el de la persona que vende pan integral: cuesta 30 pesos, pero ella acepta como pago 25 pesos más 5 *Tequios*. Ella afirma que sí puede aprovechar los *Tequios* en algunos de los productos que ahí se ofrecen (jabones, miel, café), pero al momento del pago, generalmente le dicen “olvidé mis *Tequios* en la casa ¿te los paso la próxima?” y ella acepta como único pago los 25 pesos, el resto –según me informa- nunca le es pagado, señal de que no se le otorga valor a esos *Tequios*. Es verdad que también falta cierta organización personal: tomar nota de los deudores y –aunque sean sólo 5 *Tequios*- cobrarlos la siguiente reunión. Pero ese es otro problema, la mayoría de los miembros del TT no son comerciantes principalmente, sino productores y no tienen el orden en los pagos ni en los cobros de aquéllos.

Los bienes que son más demandados son los de consumo diario y tienen un costo menor comparado con los servicios, en el pago de los cuales se puede aceptar un mayor porcentaje de *Tlalocs*, pero éstos tienen menor demanda. La gente de clase media es la que más los ofrece (cursos, talleres, consultas, asesorías, etc.), pero sus costos son altos para el nivel de ingresos de la mayoría de los miembros. Por ejemplo, un taller de un fin de semana cuesta 500 ó 400 pesos más 2 *Tlalocs*. La mayoría de los miembros del TT no tiene los 400

pesos, pero tampoco tiene tiempo, pues trabajan los siete días de la semana, comentan frecuentemente.

3. Otra de las razones argüidas es que no se ha establecido un lugar y día fijo al mes donde se reúnan los productores/consumidores a realizar los intercambios. Tienen que ir a la casa del productor para adquirir algo, lo que se traduce en un aumento significativo en el precio por el pago de transportes debido a las distancias que hay que recorrer en la ciudad de México, con el escaso resultado de poder comprar uno o dos productos. Casi ninguno de los miembros del TT tiene automóvil, pero aún teniéndolo, nadie invierte más de una hora en el auto para ir a comprar un producto cuyo similar se puede conseguir cerca de la casa. Por eso se ha pensado en centros de acopio y distribución en los cuatro puntos cardinales de la ciudad –como mínimo. Esa es la idea de las tiendas celulares, las cuales, no se surten con facilidad por la poca constancia de la producción, por un lado y la baja demanda, por otro.

Ciertamente la productora de crema para la piel que vive en el municipio de Ecatepec – al norte de la zona metropolitana-, se interesa mucho en las galletas de amaranto que venden los productores de Xochimilco –al sur- y ellos en la crema que ella hace, pero ninguno de los dos estará dispuesto a viajar al otro lado de la gran ciudad sólo para la compra de estos artículos.

5. La solución de corto plazo, aparentemente es que se realicen los intercambios después de las reuniones de los miércoles, pero los productores que viajan en transporte público no parecen dispuestos a cargar sus productos con el riesgo de que nadie les compre, de ahí que se limite la oferta, además de que muchas veces van a la reunión desde otro lugar, no de sus casas. Así que un problema es la oferta, pero también la demanda. “Si estuviera seguro de que me van a comprar –me comenta un productor de aceite de oliva-, no dejaría de traer al menos 3 botellas a cada reunión, pero muchas veces me voy sin vender nada”, porque las reuniones no son consideradas espacio de intercambio.
5. En PDP está una “tienda celular” en la que hay casi todos los productos del *Tianguis*, quienes van a las reuniones quincenales ¿por qué no compran ahí? Algunas explicaciones que dieron los participantes son las siguientes:
 - a. que no se tienen pesos para completar el porcentaje que se pide, además de *Tlalocs* (algunos de los actores entrevistados afirmaron que a veces no pueden ir a la reunión porque no completan el dinero del transporte público). Los escasos recursos monetarios disponibles y la baja capacidad de riesgo son dos motivos en los que coinciden las monedas feriales con el *Tlaloc*, para usarse poco;

- b. otros hablan de la falta de comprensión acerca del mecanismo del uso del *Tlaloc*. Aunque al entrar al grupo, los nuevos miembros recibieron una explicación, si no lo entendieron bien, les da vergüenza preguntar, una vez más, ‘¿cómo está lo de las firmas de los vales?’ y esa vergüenza los inmoviliza;
- c. el número de personas no es suficiente, ni como productores, ni como consumidores, por lo que la escasa oferta de bienes y servicios, restringe la demanda y se crea un círculo vicioso.

Se constata que varios de los motivos del escaso uso del *Tlaloc* y de las monedas feriales coinciden, principalmente en lo que se refiere a la falta de comprensión y de confianza hacia un nuevo sistema monetario y de pensar en que es posible que las cosas puedan ser de diferente manera.

Entonces, si no se usa el *Tlaloc* y éste es lo que da identidad al grupo ¿qué importancia tiene esta moneda alternativa? el *Tlaloc* es apreciado por otras razones, quizás menos tangibles. Se habla de que la “canasta básica” no sólo se compone de valores tangibles como son la comida, la ropa, etc.; sino que también se debe procurar allegar valores intangibles, como son el conocimiento, la participación, la creatividad, el aprecio mutuo por el trabajo del otro, no tanto por sus ingresos.

Parte del “horror económico” del sistema hegemónico actual (del que se habló en el capítulo anterior) es que el trabajo dejó de ser necesario para las empresas, y éstas realizan despidos masivos de personal, lanzando a la calle a los jefes de familia a buscar algo que no van a encontrar nunca más: otro empleo (Forrester, 2003). Millones de familias se han desintegrado ante la falta de ingresos y de hogar. Todo ello conlleva un sentimiento de inutilidad y de exclusión social.

Aunque los miembros del *TT* no han leído a Forrester, intuyen ese “horror económico” y saben que seguir empleándose, vendiendo el propio producto o servicio, es un esfuerzo que implica dignidad, implica no desistir a pesar de no tener un empleo a sueldo fijo. En algunos de los miembros, el elemento de la salud es el que expresan con mayor énfasis; para otros, la preocupación ecológica y en otros más, el componente espiritual, pero en todos está presente el componente de la dignidad y la solidaridad.

Esos dones no tangibles que intercambian cuando celebran cada reunión constituyen satisfactores de necesidades humanas no materiales, que son escasos en las sociedades urbanas actuales, pero no lo son cuando se pertenece a un grupo hospitalario e incluyente; valores intangibles que hacen la vida llevadera: las relaciones sociales, principalmente la identidad con

una causa común, la reciprocidad, el interés sincero por la vida de la otra persona, las relaciones de respeto y afecto. También cuentan los ‘contactos’ que se pasan unos a otros (las “divisas sociales”, de las que habla Villarreal, 2004), el aprecio por los productos y los servicios de las otras personas, todo ello constituyen *dones* indispensables para la vida en medio de un mundo de competencia e individualismo.

A pesar de que muchos de los miembros del TT aún no depositan su confianza en el *Tlaloc*, su pertenencia a este grupo es muestra de que se adhieren a valores distintos a los del sistema dominante, en el que el dinero lo es todo y justifica cualquier acción que se encamine a obtenerlo. El dinero es un elemento que proporciona ‘seguridad’ en la sociedad urbana actual porque permite acceder a casi todo lo necesario. Sin embargo, en el TT, se trabaja para que poco a poco los miembros se convenzan de que el valor del dinero consiste sólo en ser un medio y que hay otros valores que permiten obtener los medios de subsistencia, como la responsabilidad, la constancia, las relaciones sociales y la ayuda mutua. Así como Polanyi se refiere a la reciprocidad como un asunto de supervivencia en las aldeas campesinas, en la actualidad se puede hacer la misma afirmación para las grandes urbes despersonalizadas e individualistas.

Sus miembros aprenden a identificar estos valores para obtener un sustento integral; se adhieren a ellos una vez que los han apreciado; buscan representaciones comunes y construyen relaciones e interdependencias que poco a poco les otorgan seguridad. No es el dinero alternativo el que les otorga tal seguridad, sino la comunidad que comparte esos valores.

Los miembros del sistema *Tlaloc* se comprometen con la producción de bienes singulares, que al mismo tiempo, los identifica entre sí y los diferencia de quienes prefieren el consumo de mercancías baratas y despersonalizadas. Si bien se identifican con un consumo solidario y con una producción responsable –consciente de cuidar el medio ambiente y la salud de los individuos- no siempre están en condiciones o en disposición de comprar en este ‘*Tianguis*’.

Desde un valor abstracto (sean *Tlalocs* o pesos) se vinculan las personas para intercambiar bienes tangibles. Bloch y Parry (2000: 26) afirman:

Donde la economía está incrustada en la sociedad y sujeta a las leyes morales, las relaciones monetarias no pueden ser representadas como la antítesis de lazos de amabilidad y amistad.

La cita anterior se confirma con los encuentros personales que propician intercambios comerciales y donaciones, las cuales refuerzan relaciones de cercanía y confianza.

5. Monedas comunitarias y mercados solidarios

En la Introducción de este capítulo se expusieron algunos de los motivos por los que se promueve el uso de monedas comunitarias y cómo es necesario un entrenamiento para su manejo. Se arguyó que las monedas comunitarias facilitan la creación de mercados solidarios, a través de un consumo que reanima la producción a pequeña escala y favorece el trabajo de pequeños y micro-emprendedores (aunque no solamente). En trabajo de campo se pudo constatar que las explicaciones son tan necesarias como la puesta en práctica, para comprender y aprovechar el uso de este tipo de monedas.

Los casos presentados de las monedas feriales –como se ha dicho- constituyeron ejercicios de entrenamiento para el uso de las monedas comunitarias. La pregunta es si estos ejercicios conducen a la emisión de monedas comunitarias permanentes y si éstas favorecen el establecimiento de mercados solidarios. Como se ha mencionado, los mercados solidarios son aquéllos en los que la compra/venta de productos y servicios al seno de una comunidad de productores, facilita el apoyo mutuo y la solidaridad; es decir, es una comunidad de personas que intercambian bienes tangibles e intangibles para su sostenimiento (Mance, 2003a).

Son cuatro los elementos que las monedas comunitarias favorecen en la conformación de dichos mercados solidarios:

1. Medio de intercambio y poder adquisitivo
2. Valorar al trabajo desde el consumo
3. Intercambio de valores tangibles e intangibles
4. Comercio y don: crédito social

En el siguiente cuadro se presentan resumidos dichos elementos, para analizarlos después.

Cuadro 5.6. Algunos elementos de las monedas comunitarias en la conformación de mercados solidarios

	Sistema de valor alternativo	Medio de intercambio y poder adquisitivo	Valorar al trabajo desde el consumo	Intercambio de valores tangibles e intangibles	Comercio y don: crédito social
Feria anual de Dolores Hidalgo, Gto.	<i>Mezquite.</i>	Trueque y dinero convencional, diferenciación social	Los micro-productores sí, los revendedores No	De ambos, pero más intercambio de los primeros que de los segundos	Entre algunos
Ejercicio de moneda <i>Ecosol</i> (Tlaxcala, 2006)	<i>Ecosol</i>	Pesos, <i>Ecosoles</i> y trueque. Poder adquisitivo diferenciado	El consumo más motivado por el uso de <i>Ecosoles</i> que por valorar el trabajo	Sí, todos participando en el movimiento de Economía solidaria	Más don, poca oportunidad de crédito. Sí como grupo

Tianguis Tlaloc	<i>Tlaloc y Tequios</i> (moneda permanente)	Poco valorado por los miembros del grupo	Sí es valorado pero hay poca capacidad de compra	Sí	Sí
------------------------	---	--	--	----	----

5.1. Sistemas de valor alternativos

En las sociedades actuales existe confusión generalizada de ver al dinero como el valor mismo y no como símbolo de valor, es decir, ver a los billetes como la riqueza misma y no como su representación y aunque son un papel, se tiene una confianza tan firme en ellos, que ni siquiera son vistos como “promesas de pago”, para comprar algo a futuro. El dinero comunitario también es un símbolo de valor y una promesa de pago con otro producto; el sistema que crea y emite monedas comunitarias son sistemas de valor alternativos, su único requisito es “ser reconocido por una comunidad dentro de ciertas fronteras [...]” (Marx, 1978: 158), como dice Marx respecto al dinero convencional.

Los casos presentados permitieron observar que esta confusión o fetichismo del dinero convencional es uno de los mayores obstáculos para el uso de otro tipo de dinero, pues es muy difícil que la gente crea que el dinero convencional puede ser sustituido, al menos parcialmente, por otra moneda.

Adicionalmente, el rechazo al sistema de valor alternativo que mostraron muchos productores/consumidores de la feria de Dolores Hidalgo se puede entender desde diferentes ángulos:

- falta de comprensión de lo que se pretende con la moneda complementaria,
- falta de interés por la propuesta de la Economía solidaria,
- falta de identificación con los demás actores y con sus productos,
- probable temor a lo desconocido y a la posible pérdida con “ese otro” dinero,
- diminuto margen de riesgo de una parte de sus ganancias.

Muchos de los actores, principalmente mujeres, aún perteneciendo al Tianguis *Tlaloc* declararon en entrevistas que prefieren realizar trueques a utilizar el dinero comunitario debido a la dificultad de combinar dos monedas distintas y sacar porcentajes. En el trueque hay ‘aprecio’ del producto por ambos lados –explican-, no hay regateo, se toma o se deja, pero sin minusvalorar.

El dinero comunitario ha funcionado con éxito en algunos países donde su principal función ha sido el intercambio, como en Argentina, pero para ello la gente se capacita y comprende que el símbolo de valor puede cambiar dentro del grupo de intercambio. El dinero local o “vale multi-trueque” facilita los intercambios de las mercancías entre distintos actores,

“es como recibir el pago de los productos que llevas al mercado, en especie (es decir, con otros productos)”¹⁵.

Algunas personas que participaron en el ejercicio con moneda ferial en el Encuentro de Ecosol buscaban, desde hacía tiempo, alternativas a la economía hegemónica y a la sociedad de mercado. Quizás por eso para ellas fue más fácil reconocer un símbolo de valor distinto al peso para realizar transacciones, porque la idea del dinero comunitario parte de la confianza en la comunidad que lo usa y el “vale” está respaldado por valores tangibles, así como esos valores intangibles. Para algunos, sin embargo, es complicado entender que, en esta etapa, no se trata de **sustituir** al dinero convencional, sino **complementarlo**.

5.2. Medio de intercambio y poder adquisitivo

En el capítulo 1 se dijo que una de las funciones del dinero consiste en ser un medio de cambio (Marx, 1998): se vende la producción propia para obtener dinero que sirve para comprar otros bienes que no se producen y que se necesitan para el sustento familiar (M-D-M)¹⁶. En esta función, el dinero comunitario coincide con el convencional.

El dinero comunitario amplía el poder adquisitivo de quienes lo usan, pero no es para acumular o ‘atesorar’ (la cual es otra de las funciones del dinero convencional), pues no es lo mismo obtener ganancias de una transacción, que acumularlas. La inclinación a intercambiar para proveerse de lo que se necesita ha existido desde siempre; en cambio la idea de acumular basándose en intercambios, es algo propio del sistema capitalista (Polanyi, 2000).

En los casos revisados, se vio cómo los actores prefieren realizar intercambios por medio del trueque a usar otros símbolos de valor. La explicación puede residir en la inmediatez del trueque: es un acto de “dando y dando”. El dinero comunitario es crédito, como se ha dicho, es recibir para comprar a futuro. Lo mismo es el dinero convencional, pero en éste se pierde de vista por la “naturalización” del valor del dinero en sí mismo. Se podría decir que es más realista la visión que se tiene del dinero local –con dudas y recelos– que esa confianza ciega en el papel de la moneda convencional.

Pero tanto en los intercambios de trueque, como con monedas comunitarias el fin no es la acumulación, entre otras razones, porque el sistema y las cantidades de productos intercambiados no lo permiten: los actores acuden al mercado con sus productos y se llevan algo equivalente a éstos.

¹⁵ Entrevista BC 18/12/07, en un Club de Trueque de Argentina.

¹⁶ Mercancía- Dinero- Mercancía (Marx, 1998), la comilla en la segunda M’ indica que se trata de otra mercancía (Palerm, 1980).

La acumulación requiere de la producción ampliada. Sin embargo, aún cuando las ventas constituían un volumen pequeño, se observaron casos de productores con una ‘actitud’ de acumulación o atesoramiento en la feria de Dolores Hidalgo. Entrevisté a varios de ellos y mostraban nulos deseos de participar en el ejercicio del dinero ferial y de comprar ahí mismo, no había cordialidad en el trato y hasta se trataban de deslindar del movimiento de Economía solidaria, presentándose sólo como comerciantes, sin compromiso con ninguna organización¹⁷.

Cuando el dinero es el medio de intercambio único que reconoce el Mercado para regular las transacciones y con él puede adquirirse cualquier cosa, sobreviene el deseo de atesorarlo, dice Marx (1998). El dinero comunitario no es para “todos los fines” sino para adquirir los bienes y servicios que ofrece una comunidad y fuera de ahí debe utilizarse otro tipo de dinero. Tal vez por eso algunos no lo aprecian ni lo valoran. Pero como el objetivo del dinero local no es la acumulación, muchas monedas comunitarias tienen el sistema de “oxidación”, que pierden valor con el tiempo, y nadie paga intereses por ahorrarlo, entonces lo que conviene es gastarlo. El dinero comunitario se gasta y así mueve los mercados y todos se benefician. Aceptar este dinero, es aceptar sus limitaciones y ello también puede contribuir a crear una comunidad de productores y consumidores responsables unidos por principios éticos y solidarios.

5.3. Valorar al trabajo desde el consumo

Se ha dicho que la adquisición de un producto directamente de manos del productor implica una muestra del ‘aprecio’ a su creación y por lo tanto, a su trabajo. La escasez de dinero convencional impide la compra y el consumo de productos, y su consecuente demostración de aprecio. Al ampliar la capacidad de compra, el dinero comunitario está favoreciendo no sólo la valoración del trabajo de muchos productores, sino moviendo el mercado y creando riqueza.

En los mercados solidarios se busca que los productos permanezcan unidos a su productor, a su creador hasta el momento de su venta al consumidor. No como en el sistema capitalista donde las mercancías aparecen solas en la circulación, separadas de los actores que las crearon. Si se separa a los actores, también se separa a las mercancías de su valor y el movimiento de éstas aparece como “movimiento de dinero”, con lo cual también se “fetichiza” a éste.

¹⁷ Me refiero, por ejemplo, a vendedores que llevaban muchos productos de baja calidad y vendían caro, por ejemplo grandes puestos que exhibían productos de madera (cucharas para cocinar de distintos tamaños, juguetes, ensaladeras, tablas para picar, etc.), traídos de Michoacán y que a todas luces se veía que eran revendedores. No entiendo como consiguieron permiso en esta feria.

El hecho de que el dinero sea el mediador en todas estas transacciones, o intercambios, hace aparecer a la circulación de mercancías como movimiento de dinero pero no es más que el valor de las mercancías “vuelto autónomo”. No se mueve el dinero sino las mercancías (Marx, 1978: 133).

Esto es relevante porque desenmascara la creencia de que el dinero gobierna el comercio, cuando no es éste, sino actores que llevan al mercado sus productos (incluyendo bienes y servicios): de ahí la importancia de un dinero comunitario, que no se vuelve “fetiché”, sino que simplemente facilita los intercambios, es medio de cambio, no fin, otorga un poder adquisitivo que permite comprar los productos que son fruto del trabajo humano y con ello, se valoran y reaniman una circulación solidaria de bienes y servicios.

Otra separación artificial que se hace en la economía clásica, es entre la producción de bienes y la circulación de éstos y, ambas, de su compra para el consumo. Si bien pueden separarse en distintas esferas para su análisis, no debe perderse de vista que son una unidad en la realidad. Ya se señaló anteriormente la insistencia de Marx en *El Capital*, de que “no hay “compradores” por un lado y “vendedores” por otro” (Marx, 1978: 133) sino que el productor se convierte en vendedor y comprador en sucesivas “metamorfosis”.

En los mercados solidarios se espera que no haya tal separación, que los y las productores/as acudan al mercado (en ambos sentidos de la palabra: como *locus* y como movimientos de oferta y de demanda) para intercambiar sus productos y para adquirir ahí mismo lo que necesitan. En las ferias analizadas, no siempre logró concretar todo el ciclo en el mismo lugar, pero cada vez son más los actores que en este tipo de eventos completan el circuito M-D-M' en el mismo sitio y para ello se apoyan en el uso de monedas locales. Las mujeres del *Tianguis Tlaloc* lo comprendieron con claridad en la feria de Dolores Hidalgo y por eso, acudieron a vender su producción y a comprar o adquirir otros productos, ahí mismo, gracias a que la variedad de oferta lo permitía.

Algunos de los participantes de las ferias que se analizaron sólo vendieron, pensando en comprar en otros momentos y lugares. Al hacerlo así, la ganancia colectiva se fuga, se va probablemente para los grandes productores y los grandes comerciantes; eso no cambia su unidad como productor/vendedor/consumidor (pues no dejan de ser consumidores, aunque compren en otro lugar), pero sí deja de ser solidario con los otros productores de la feria o mercado. El dinero “ferial” y el comunitario facilitan dicha solidaridad.

Desde la Economía solidaria, se trató de intervenir en las ferias para que –con el aliciente del uso del dinero local-, los productores/consumidores compraran ahí mismo, donde vendieron, es decir, para formar un mercado solidario, pero no ha sido cabalmente

comprendido por muchos de los productores/consumidores. En el intercambio del Encuentro de *Ecosol* se comprendió mejor gracias a la trayectoria de los participantes y a que pudo darse una capacitación previa.

5.4. Intercambio de valores diversos

Si bien se podría afirmar que los casos analizados sólo tratan sobre intercambios de productos en tianguis y ferias, saltan a la vista una serie de elementos que hacen diferentes estos intercambios de los que se realizan en las transacciones plenamente mercantilizadas.

Se apreciaron valores compartidos entre muchos de los participantes de las ferias, como la **solidaridad** expresada en diversas formas: el aprecio por el trabajo y el fruto del mismo convertido en productos singulares, el interés por el origen de las mercancías, el escaso o nulo regateo, aceptación de intercambios a veces no tan equivalentes, el apoyo de Organizaciones Civiles para la realización de las ferias y la asistencia a las mismas, la mercantilización de productos de personas, cooperativas u organizaciones, que no pueden asistir a la feria (casi todos los tianguistas llevaban cosas de otros), que les pedían que vendieran; la cooperación de familiares y amigos en los puestos. Esta solidaridad es parte de una cultura del don vigente y que no sólo se expresa en servicios, sino también en dones tangibles, como fue el caso de los aguacates (capítulo 2), o los “regalos” al final de la feria de Dolores Hidalgo para que quienes tenían mucha moneda ferial no se fueran inconformes o con un sentimiento de “desfalco”.

Se ha presentado la ‘relación social’ ocupando un lugar preponderante en estos tianguis o ferias, comparada con el lugar que representa dicha relación en los lugares de intercambio totalmente mercantilizados como sería un supermercado, por ejemplo. En los casos presentados, muchos productores se interesaban por saber de los otros y su producto, así como los que se responsabilizan por producir con calidad y ofrecer bienes y servicios útiles a los demás. Estos elementos y otros, como la cordialidad y el respeto en el trato, hacen diferentes a este tipo de intercambios a los realizados en los lugares “plenamente mercantilizados”, como les llama Kopitoff (1991). Estas relaciones y la disposición de apoyo mutuo favorecen los intercambios con trueque o con moneda alternativa, pues ambos se basan en la confianza.

En las sociedades mercantilizadas lo “común” es el intercambio anónimo de todo tipo de cosas por dinero. Por lo mismo, a algunos de los vendedores en la feria de Dolores Hidalgo,

hay que reconocerlo, les cuesta trabajo salirse de la lógica capitalista de la competencia y la decisión “racional”.

“La mercantilización excesiva resulta anticultural” dice Kopytoff (1991: 99), porque en la sociedad de Mercado los objetos con valores diversos se unifican en un sistema único de valor para el intercambio, perdiendo con ello sus características intrínsecas.

La mercancía perfecta sería aquélla que fuera intercambiable por cualquier otra cosa; del mismo modo, el mundo perfectamente mercantilizado sería aquél donde todo fuese intercambiable o estuviera a la venta. Por la misma razón, el mundo perfectamente desmercantilizado sería aquél donde todo fuese singular, único y no intercambiable (Kopytoff, 1991: 95).

Los casos presentados se podrían situar en un lugar intermedio entre estos los extremos que menciona Kopytoff: existe un intercambio de productos, mas no de “mercancías” pues no se produjeron en masa y si bien fueron creadas con el fin de ser vendidas, cada producto es particular.

Es verdad también que muchos de quienes acuden a los tianguis o ferias aquí descritos, buscan no sólo satisfacer necesidades personales de venta y de compra (aunque a veces no se ofrece mucha variedad), sino también crear lazos con los productores y sus productos, conocer la “biografía de las cosas”, como le llama Kopytoff a ese deseo de saber quién la creó, de dónde obtuvo los insumos, quién se beneficiará al ser comprada. Estos elementos que denotan un ‘aprecio’ por el producto, y no sólo el interés por el ‘precio’, como en la economía mercantilizada, donde se busca la mercancía más barata y al adquirirla se actúa “racionalmente”.

Las culturas menos mercantilizadas, conservan diferencias en las cosas y suelen clasificar aquéllas que no son intercambiables de las que sí lo son (Godelier, 1998). Aunque se intercambian productos en estos tianguis, a veces con dinero, a veces sin él, no pierden su singularidad, se observa el aspecto cultural del tipo particular de cosas

[...] en una sociedad comercializada, monetarizada y altamente mercantilizada, la tendencia homogeneizadora del valor, propia del sistema de intercambio, experimenta un poderoso impulso y produce resultados a los que suelen oponerse, aunque de modo inconsistente e incluso contradictorio, tanto la cultura como la cognición individual. (Kopytoff, 1991: 104).

De este modo encontramos, aún en plena era de la globalización comercial, estos sistemas de intercambio donde el valor de la relación llega a ser más importante que el de la cosa o producto que se adquiere. Muchos tianguistas prefieren compartir un espacio con otros que persiguen causas similares –como en el Tianguis Purépecha-, que valoran, la relación entre ellos

mismos, que comerciar en otros espacios donde no tienen reconocimiento, aunque puedan ganar más dinero; o como en la Feria de Dolores Hidalgo, donde se valora la responsabilidad social de producir cuidando el medio ambiente y la salud de los consumidores; o como en la Feria del Encuentro de *Ecosol* se valoró la solidaridad que implica comprar ahí mismo, aunque se tenga que ir cargando los productos hasta lugares lejanos. Estas son las diversas “divisas sociales” (Villarreal, 2004) que se aprenden a manejar en los mercados alternativos.

Sería muy difícil tratar de comprender y explicar estas formas de dar valor de acuerdo a los conceptos de la Teoría Económica Neoclásica pues, ¿dónde está la ‘racionalidad’? En todo caso, como dice Bourdieu, en lugar de una “decisión racional”, se podría hablar de “disposición razonable” para iniciar una teoría económica alternativa (2002: 16). Tal teoría económica alternativa al parecer se ha constituido con los aportes de la Teoría Substantivista – con Karl Polanyi y sus seguidores-, así como desde las obras de Marx y Mauss y sus sucesores. Las prácticas sociales y económicas aquí presentadas pueden comprenderse desde esa otra teoría que ha reconocido el valor de las relaciones sociales como parte fundamental de las transacciones comerciales (Villarreal, 2004).

5.5. Comercio y don: crédito social

En los casos presentados, se presenció cómo los actores se hacían regalos mutuos entre quienes se conocen y se alegran de verse cada año en estas ferias o también cuando se establece una nueva relación, se otorgan regalos. Además de trueque y dones, todos realizan intercambios a cambio de dinero, comercian.

Es cierto que la antropología económica contribuyó a hacer la separación entre mercancías (alienables, independientes, cuantificables en precios, objetos) y dones (inalienables, dependientes, cualificados en rangos, subjetivos), sin embargo nuevas investigaciones en esta rama de la antropología social, afirman que tal separación es también bastante relativa, pues, si bien Mauss dice que el don siempre va a pertenecer en parte a quien lo dio (inalienable), Marx también afirma que la mercancía siempre contendrá el trabajo de su creador, por lo que las distancias no son tan grandes entre una y otra.

Malinowski (1975) estudió el sistema de donaciones llamado *kula* en el Sureste Asiático (circulaban collares y brazaletes), y en su obra hace una clara separación entre el *kula* y el comercio que existía entre los isleños. Él explica que, si bien se realizan ambos tipos de intercambio en las expediciones, son los isleños quienes insisten en que no se confunda una donación del llamado *kula* con una transacción comercial. Thomas (1991) dice que la distinción

que hacía Malinowski “la hacía por romanticismo”, y que investigaciones recientes han revelado que el comercio y las donaciones no estaban separados de la manera como él los presentó, que tampoco en aquellos lugares existe tal división. Yo considero que Malinowski no los presentó en forma separada, sino que señalaba la ‘distinta actitud’ de los trobriandeses al ofrecer un don en el circuito del *kula* y al realizar una transacción comercial.

La visión evolucionista vincula a la cultura del don con la sociedad de clanes, en la que los dones relacionaban a las personas y ambos (dones y personas) con sus rangos definidos y marca la diferencia con la sociedad de Mercado, como propia de la división de clases, donde las cosas se relacionan por medio de precios. Sin embargo, los mismos antropólogos, observan que tanto el trueque como el don están presentes en muchas ocasiones en la sociedad de Mercado, supuestamente marcada por la oferta y la demanda.

Ya se indicó en otro capítulo de la presencia del don en las sociedades actuales (regalos de cumpleaños, de Navidad, de bodas, etc.). Igualmente, en los casos expuestos, se aprecian relaciones de confianza y equidad. Es verdad que falta mucho para reconstituir un crédito social ampliado a toda la sociedad, pero desde pequeños grupos donde se fomenta el trueque y el dinero comunitario, se están realizando intercambios y transacciones comerciales que vinculan a las personas entre sí, en una relación más duradera que el momento del intercambio aún cuando se use dinero convencional. Es común observar que los actores se entregaban mutuamente folletos, correos electrónicos, números telefónicos, etc. No sólo con el afán de vender sus productos o de surtirse para sus emprendimientos, sino también para otorgarse apoyo mutuo.

6. Experiencias de monedas feriales

Las monedas feriales son un ensayo, un aprendizaje de uso de las monedas comunitarias. Las monedas comunitarias tienen entre sus objetivos impulsar la formación de mercados solidarios y, por lo mismo, se afirma que el uso de ellas puede favorecer actitudes y relaciones distintas a las prácticas capitalistas orientadas a obtener y acumular la mayor cantidad posible de ganancias, en forma individual.

En los tianguis y ferias que se analizaron, se vio que en los intercambios de productos, no sólo se presenta una relación comercial, sino también social, en la que puede o no haber dinero de por medio y éste puede ser la moneda nacional u otro símbolo de valor, reconocido sólo entre ellos. En algunos casos, quienes participaron haciendo uso de la moneda ferial fue

gente que está en búsqueda de una alternativa al mercado capitalista, tal como expresaron varios participantes. De hecho, las relaciones sociales y comerciales están íntimamente entrelazadas –como ya se ha señalado- pero esta relación se rompió cuando se estableció la sociedad de Mercado y lo económico se separó de la vida social (Polanyi, 2000), con ello muchos vínculos sociales se desvanecieron y las personas se aislaron, con la consecuente pérdida de sentido de la vida.

Las monedas comunitarias refuerzan los mercados solidarios no sólo desde el punto de favorecer los intercambios de bienes y servicios, sino también desde un cambio en la visión de la importancia las relaciones sociales. En el núcleo del *Tlaloc* hay bienes intangibles: los valores de la confianza (aumenta la confianza en sí mismos y en los demás), la solidaridad, la reciprocidad y lo alternativo. También se mencionaron algunos otros valores compartidos en el *Tianguis Tlaloc*, como la necesidad de cuidar los recursos naturales, el aprecio por la producción orgánica, la búsqueda de lo alternativo, la afición por una cultura del don, que incluye equidad, reciprocidad, inclusión. Estos valores llevan implícitos intereses compartidos como el consumo solidario y el deseo de que haya un comercio justo, una economía alterna que permita la autonomía socioeconómica. Estas son algunas de las metas que se plantean como grupo y que constituyen una base firme para formar mercados solidarios.

Por otro lado, aunque ahora las transacciones con el *Tlaloc* son mínimas, probablemente esto cambie, si aumenta la oferta de productos y servicios o si cambia el contexto financiero nacional, como todo lo indica. De hecho, en Argentina se comprobó que, aunque ya estaban ahí antes de la crisis, el uso de las monedas alternativas aumentó considerablemente cuando dejó de haber dinero convencional, como se verá en el capítulo 6. Lo que quiere decir que probablemente el *Tlaloc* no se use tanto mientras haya cierta disponibilidad de pesos y es de esperar que frente a una crisis financiera se use más y cuando vuelva a haber dinero convencional, la gente quizás ya haya comprobado sus beneficios y lo siga usando aún cuando haya dinero convencional disponible. Esta puede ser una hipótesis para futuras investigaciones.

Se puede afirmar con certeza que el *Tlaloc* no se está “aprovechando” del todo, por decirlo brevemente: las potencialidades de la moneda siguen esperando ser utilizadas para crear mercados solidarios, en una economía autogestiva que permita el desarrollo de comunidades solidarias.

Sin embargo, en mi opinión, ya desde ahora el *Tlaloc* está cumpliendo una doble función: por un lado está facilitando los encuentros de personas que a veces intercambian sus

productos ya sea por medio de trueque, de dinero convencional e incluso con una parte en *Tequios*, pero eso no es lo más importante: desde la perspectiva de los actores, las relaciones son la clave en el sistema *Tlaloc*. La otra función del *Tlaloc* es la preparación para un cambio. Lo cierto es que hay una disposición entre los miembros del *TianguisTlaloc* de construir una economía alternativa y encuentran en esta comunidad las razones para creer que esto es posible, aunque a veces las ideas no se traducen en acciones concretas, es ya un avance.

Es difícil prever si las monedas comunitarias (efímeras o permanentes) conducen a la formación de mercados solidarios. Lo que sí se puede afirmar es que en las experiencias analizadas se encuentran elementos que seguramente facilitan la conformación de dichos mercados.

Por eso, al promover los mercados solidarios, se está buscando la satisfacción de las necesidades en su amplio sentido (Elizalde, 2005), es decir, no sólo las necesidades de subsistencia, sino también las llamadas psico-sociales, pues la Economía solidaria observa al ser humano de forma integral.

Si bien en los casos presentados, muchos de los participantes reconocen estos valores, también siguen presentes aquéllos que solamente aprecian el ahorro económico. Pero existe un número creciente de grupos sociales que están impulsando de distintas formas alternativas al capitalismo porque éste aporta cada vez menos satisfactores para la vida social. En los casos de mercados alternativos, como los presentados, la gente se lleva no sólo el gusto de comprar productos orgánicos y libres de conservadores, sino además, la gratificación de colaborar en la permanencia de culturas indígenas –mediante la compra de artesanías- y la alegría de valorar el trabajo de otros. Algunos, incluso, se llevan la satisfacción de haber favorecido ‘una causa’.

Se confirma, entonces, que no existe la oposición radical entre el don “puramente altruista” y el intercambio mercantil “puramente interesado en el lado utilitario”, como afirman Parry y Bloch, (2001). La idea de impulsar mercados solidarios es volver a una vida económica incrustada en lo social, que aporte sentido a comunidades que se otorgan crédito y abasto entre sí y unas comunidades a otras.

El esfuerzo para que siga creciendo la oferta de bienes útiles y el uso de monedas locales, es así un esfuerzo por la conservación de la vida social ya que,

El ‘mercado comunitario’ y la moneda alternativa social, proponen crear una comunidad de productores y consumidores unidos por principios éticos y solidarios (Primavera, 2001).

La Economía Solidaria se fortalece teniendo monedas comunitarias para los intercambios, cuando éstas están respaldadas por comunidades comprometidas con la producción de bienes y servicios tangibles y de calidad, así como con bienes intangibles en los que se cree y se practican.

CAPÍTULO 6:

EXPERIENCIAS DE MONEDAS LOCALES DE MÉXICO Y ARGENTINA:

FACILITAR LA CIRCULACIÓN, FAVORECER EL TRABAJO O CREAR COMUNIDAD

La Historia nos enseña que los cambios civilizatorios siempre los han iniciado pequeñas minorías que un día deciden cambiar sus estilos y formas de vida, Autor desconocido.

En los capítulos anteriores se ha hablado de los esfuerzos por introducir monedas comunitarias en grupos sociales, con el fin de que sus miembros puedan realizar intercambios recíprocos y aprovechen otras ventajas que éstas brindan, sin tener la pesada carga de los inconvenientes del dinero convencional.

Se analizó cómo en México, algunos grupos sociales han optado por realizar intercambios por medio del trueque, prescindiendo del dinero, ya sea de manera institucionalizada –como en el Tianguis Purépecha- o de manera espontánea, en las ferias de productores (capítulo 4) y se expuso cómo se aprovechó esta costumbre para introducir ejercicios de uso de monedas comunitarias en las ferias, que se denominaron “monedas feriales” –porque sólo tuvieron vigencia durante el tiempo en que permanecieron las ferias. Estas monedas consisten en vales que tienen la función de facilitar trueques multilaterales o para obtener productos con un menor gasto de dinero convencional, los pesos, en la misma feria. Sin embargo, la introducción de “monedas feriales”, según los casos presentados, no siempre es fácilmente comprendida ni aceptada, sobre todo por gente que escucha por primera vez de ellas y que se ubica en el paradigma capitalista, tratando de obtener un lugar en él. Por otra parte, también es verdad que quienes se encuentran en búsqueda de alternativas al sistema dominante, dieron la bienvenida a las monedas feriales, aún cuando nunca habían oído hablar de ellas y aprovecharon la experiencia para aprender nuevas formas de hacer pagos sin dinero (o casi sin él) y establecer nuevas relaciones.

Se presentó en el capítulo anterior el caso de la moneda llamada *Tlaloc*, que se promueve entre productores y micro-emprendedores del área metropolitana de la ciudad de

México y parte del área rural que la rodea. Por distintos motivos analizados, esta moneda circula poco entre los miembros del grupo, es decir, los intercambios que se realizan con uso de *Tlalocs* son escasos, a pesar de que entre ellos se han consolidado relaciones de solidaridad y confianza.

Probablemente una evaluación rápida de estos casos llevaría a la conclusión de que las monedas comunitarias con fines enfocados al multi-trueque y a la formación de mercados solidarios no reportan ventajas, pues se usan poco. No obstante, esta conclusión sería precipitada considerando que los fines de estas monedas además de económicos, son sociales y hasta políticos, como se verá.

Existen experiencias de monedas locales que han logrado circular entre numerosos usuarios, al menos en una etapa de su existencia. Este capítulo se dedicará a explorar algunos de estos casos, para mostrar otras posibilidades y funcionamiento de dinero comunitario, diferentes al *Tlaloc*. Se analizarán dos sistemas de monedas locales en México y dos experiencias diferentes de sistemas monetarios en Argentina. El caso del *Tlaloc* —que se analizó detenidamente en el capítulo anterior— se retomará para hacer comparaciones con las monedas que se analizan en este capítulo.

En lo que se refiere a México, uno de los casos que se analizarán es el de la Red Comunitaria en Ciudad Obregón, Sonora (que ha emitido tres monedas en distintos momentos) y el otro es de una moneda empresarial, conocida como IBS (Intercambio de Bienes y Servicios), que tuvo su origen en Guadalajara, Jalisco, con fines comerciales.

El análisis de este tipo de dinero no estaría completo sin tocar un caso de moneda comunitaria en el extranjero y qué mejor que elegir el caso más significativo de Latinoamérica: los Clubes de Trueque argentinos y sus monedas alternativas. Para ello, además de la bibliografía revisada, se realizó trabajo de campo en la ciudad de Buenos Aires, en diciembre de 2007, donde se pudo visitar dos Clubes de Trueque o nodos y realizar diversas entrevistas: tanto a impulsores del Trueque en aquel país, como a usuarias de monedas alternativas y a participantes en Clubes. El viaje a aquel país se pudo realizar gracias al financiamiento que CONACYT proporcionó al proyecto de investigación “Movimientos Contraculturales” a través del Fondo de Ciencia Básica.

1. Experiencias de monedas locales en México

Aunque en nuestro país no ha habido experiencias comparables a la argentina (por el número de personas implicadas y el territorio en que se han expandido), el uso de monedas locales ha sido aceptado por muchas personas en los primeros años de este siglo XXI. Una de las monedas locales que logró involucrar a mayor número de personas, fue el *Cajeme*, experiencia que se describe a continuación.

1.1. El *Cajeme* y la Red Comunitaria

El *Cajeme* es una moneda local que tuvo gran circulación entre los habitantes de Ciudad Obregón, Sonora, principalmente entre los años de 2001 a 2003. Su nombre fue tomado en memoria del caudillo yaquí, cuyo nombre “cristiano” fue Juan Leyva; también un municipio de Sonora se llama así (*Cajeme*). El *Cajeme* tiene como antecedente el Vale Trueque, que surge dentro de un grupo de instituciones conocido como Red Comunitaria, en aquella ciudad¹. El análisis de esta moneda es importante no sólo porque involucró a un gran número de personas de distintos sectores sociales, sino, además, porque la forma como se emitió y se introdujo en la sociedad es distinta a lo visto hasta ahora en este trabajo. Los fines que perseguía también eran otros, como se verá enseguida.

1.1.1. Antecedentes

En 1998 se funda en Cd. Obregón un bazar con artículos de segunda mano que pudieran distribuirse entre personas de escasos recursos a cambio de trabajo o servicios que éstas prestaran. La iniciativa proviene de una empresaria del estado de Sonora, la Sra. Beatriz Marina Bours, relacionada con el poder político del estado. Ella animó a varias de las siguientes instituciones a unirse al proyecto: Fundación de Apoyo Infantil (I.A.P.); Desarrollo Integral de la Familia (DIF-*Cajeme*), Banco de Alimentos de *Cajeme*, A.C., Promoción Social del Valle del Yaquí (PROVAY) y Cruz Roja Mexicana-delegación Obregón (de cuyo patronato la empresaria era presidenta). También colaboraron personas en forma particular, como quien

¹ La información que se presenta a continuación sobre el *Cajeme* está basada en una entrevista a profundidad realizada a una participante en esta red (IA07/03/06), así como en un texto de Sistematización de la experiencia del proyecto “Red Comunitaria 2001-2003” (Cd. Obregón, 2005), no publicado. Dicha sistematización fue realizada por la psicóloga Alma Delia Ortiz, del Instituto Mexicano de Aprendizaje en Conservación, IMAC, a quien el equipo fundador le encargó la evaluación. Ella no participó en la experiencia.

prestó el local que serviría para iniciar las operaciones del bazar los sábados por la mañana. Todas ellas formaban la Red Comunitaria.

Se logró recabar una gran cantidad de artículos, gracias a la alianza de las instituciones. Al Bazar Comunitario –como se le llamaría- eran donados desde ropa usada en buen estado, zapatos y libros, hasta utensilios de cocina, medicinas, etc., que, al principio, eran entregados a personas necesitadas vía la Cruz Roja, principalmente. Asimismo, gracias a sus contactos, la empresaria logró que grandes almacenes donaran al Bazar despensas y otros bienes básicos².

En 1999, la Sra. Bours, se entera de la moneda del *Tlaloç*, a través de la revista *LA OTRA Bolsa de Valores* e invita a Lopezllera a Ciudad Obregón, a impartir un taller para impulsar una moneda alternativa entre las organizaciones sociales y personas necesitadas de ingresos monetarios.

1.1.2. El “Vale Trueque”

Lopezllera le propone a la Red Comunitaria que dirija la emisión de un vale con el que se pague el trabajo de la gente y con él, pueda acceder a los artículos del Bazar. Este fue el segundo momento del proyecto, se unieron más empresas y organizaciones para ampliar la oferta del Bazar y se llamó “Bazar-Trueque”. Las donaciones se ampliaron a muebles, aparatos electrodomésticos usados (a veces semi-nuevos), así como una extensa gama de artículos para el hogar.

Las instituciones fundadoras de la Red Comunitaria aceptaron la idea de tener un vale para intercambiar bienes y servicios: la gente podría pagar los artículos del Bazar con trabajo para las organizaciones civiles. Se le llamó “Vale Trueque”, con una equivalencia igual al peso y funcionó tan bien que se logró recuperar los gastos de operación

y ambas partes (organizaciones y personas sin empleo) se vieron beneficiadas. El Vale Trueque tenía impresas, al reverso, el nombre de las instituciones que lo aceptaban, comenzando por el mismo ‘Bazar-Trueque’ y otras, entre las que se incluían algunas que impartían servicios educativos, clases de artes e incluso laboratorios de análisis clínicos. Las organizaciones civiles pagaban con Vales a las personas que no tenían un empleo pero que tenían la capacidad de



Fig.61. Billete del Vale Trueque

² Entrevista IA07/03/06.

otorgar un servicio (por ejemplo, de electricistas, plomeros, etc.), con los que éstas, a su vez, hacían pagos.

1.1.3. El *Cajeme*

Tres años después, en 2001, se dio un giro al proyecto inicial y los Vales Trueque fueron sustituidos por otro tipo de moneda local, el *Cajeme*. Algunos miembros del grupo fundador de la Red Comunitaria tenían conocimiento del “Dólar de Toronto”³ y pensaron en aplicar la metodología de esa moneda alternativa al proyecto de Ciudad Obregón.

Se unieron nuevas organizaciones, entre ellas, la Fundación del Empresario Sonorense, de Ciudad Obregón (FESAC), *CAJEME* 2020, A.C. y el Bazar-Trueque, que ya constituido legalmente, se llamó “Bazar y Reciclado de *Cajeme*, A.C.”.



Fig. 6.2. Billeto de 50 Cajemes

Asimismo, se unieron profesionistas individuales y, como Red Comunitaria, en conjunto, se plantearon el siguiente objetivo: “Construcción de capital social⁴ y fomento de la responsabilidad social, mediante el uso de una moneda complementaria” (Sistematización, 2005: 9).

La idea era fomentar la solidaridad entre los distintos sectores de la “comunidad” a través del intercambio de bienes y servicios, con una amplia participación ciudadana, utilizando el “*Cajeme*” “...como un instrumento novedoso, fácil y práctico de construcción de capital social” (*ibid.*: 8). El proyecto inició en septiembre de 2001 y cerró su ciclo con la fecha en que se programó que expiraran los “*Cajemes*” en septiembre de 2003.⁵

Cada una de las instituciones fundadoras del proyecto aportó \$10,000 para echarlo a andar y tener un fondo suficiente para aquéllos que cambiaran los *Cajemes* por pesos. Se imprimieron dos millones de *Cajemes* en vales de 50, 10 y 5 unidades, (equivalentes, como se

³ Los “dólares de Toronto”, son un tipo de moneda alternativa local que surgió en 1998. Se compra en una gran cantidad de almacenes afiliados con una paridad del dólar canadiense, y se dona un 10% de los recursos que se recaban a un fondo para proyectos sociales. Con el *Toronto Dollar* se pagan los honorarios de personas que realizan servicios comunitarios (<http://torontodollar.com>).

⁴ En el texto de sistematización mencionado se define este concepto de la siguiente manera: “El concepto de capital social implica elevados niveles de confianza social entre actores diferentes y lejanos emotiva, ideológica y culturalmente; no entre los mismos, no entre iguales, no entre familiares, no entre amigos; y que el piso básico es compartir los valores de reciprocidad (patrón de intercambio social), honestidad, cumplimiento de compromisos y participación en densas redes para alcanzar fines comunes. [...] desde la perspectiva del capital social [es] una red que fortalece el tejido social. (Sistematización, 2005: 35).

⁵ La idea de monedas alternativas con fecha de expiración (lo que Lietaer, 2005, llama “oxidación” de la moneda) tiene la función de desalentar su acumulación y fomentar más el uso e intercambio (ver capítulo 2).

dijo, a la misma cantidad de pesos) con papel de seguridad y técnicas contra falsificaciones, con una vigencia de dos años (Sistematización, 2005).

La organización llamada Promoción Social del Valle del Yaqui (PROVAY) fungió como administrador general y custodio de los *Cajemes*, que, a diferencia de los Vales Trueque – que se ganaban mediante trabajo-, se adquirían en sus oficinas, comprándolos a una paridad de uno a uno con el peso. Se llevaba un registro y control estricto contable y legal de los *Cajemes*, para dar seguridad a quienes los usaban. Se hicieron manuales de uso del *Cajeme*: un manual administrativo y otro de operación legal.

Se imprimieron trípticos, se hicieron presentaciones y visitas personalizadas para difundir la idea y explicar en qué consistía el proyecto entre aquéllos cuyos productos y servicios podrían ser más útiles y atractivos para los usuarios de los *Cajemes*. Quienes decidían afiliarse, llenaban una ‘forma’ con los datos del negocio y del dueño o bien de la organización o del profesional que se afiliaba. En esa ‘forma’ se plasmaba también el horario de atención y con quién había que dirigirse cuando se pagara con *Cajemes*. Los negocios que se afiliaban, recibían una calcomanía con el logotipo de la red y la leyenda “Somos parte de la Red Comunitaria y recibimos *CAJEMES*”.



Fig. 6.3. Identificación de los comercios de la Red Comunitaria, Cd. Obregón, Son.

Se llegaron a afiliar alrededor de 250 proveedores de bienes y servicios, que aparecían en un directorio que se actualizaba periódicamente donde se publicaban los diversos giros de los afiliados: abarrotes, agencias de viajes, aires acondicionados, abogados, arquitectos, bicicletas, boneterías, carnicerías, centros de copiado, de diversión, de cómputo, de belleza; clínicas, equipos deportivos, farmacias, ferreterías, florerías, fruterías, librerías, servicios de gas y gasolina, de plomería, albañilería y electricidad, ópticas, panaderías, materiales de construcción, restaurantes, tortillerías, velatorios, veterinarios, zapaterías y muchos más.

Los *Cajemes* comprados eran utilizados en el pago de servicios y productos de las empresas, organizaciones y profesionistas afiliados a la Red Comunitaria. Las empresas y los

profesionistas que recibían los *Cajemes* en pagos, tenían dos opciones: usarlos nuevamente, para hacer sus pagos o cambiarlos por pesos, recibiendo una equivalencia menor (por ejemplo, de 100 *Cajemes*, recibían 80 pesos), pues el otro 20% se quedaba para un fondo y el usuario indicaba a cuál organización deseaba hacer el donativo, dentro de un listado (por ejemplo, becas estudiantiles en el Colegio Veracruz o niños de la calle de la Fundación Corazón de María). Al donante se le entregaba un recibo deducible de impuestos por la cantidad de pesos no pagada. Los recursos que se recababan, tenían tres destinos:

1. una reserva, para garantizar cambios de *Cajemes* a pesos a quienes lo solicitaran;
2. donaciones, para apoyar a organizaciones sociales;
3. pago de gastos de operación, para funcionamiento administrativo del proyecto.

Las gasolineras, eran los negocios que más *Cajemes* recibían y tenían poca oportunidad de utilizarlos en compras, por lo que cambiaban una gran cantidad a pesos. De ahí que se tomara la decisión de concederles un tipo de cambio que no les resultara oneroso. Éstas, como los otros negocios asumían la diferencia, como una forma de ayuda social local.

Los afiliados, además de sentir que formaban parte de un proyecto de “ayuda social”, tenían la ventaja de la publicidad en el directorio de la Red, con el consecuente incremento de demanda entre una clientela seleccionada, lo que, además, promovía el comercio local. Asimismo, pertenecer como miembros a la Red Comunitaria, mejoraba su imagen como personas preocupadas por su comunidad y por fortalecer la solidaridad entre los sectores de la sociedad.

Al igual que en Argentina, la difusión que se hiciera a través de la televisión local, así como varias radiodifusoras, impulsó a la Red y se llegó a tener una circulación mensual promedio equivalente a \$250,000 entre los usuarios (Sistematización, 2005: 25), a pesar de que las empresas no podían hacer compras mayores a \$3,000 con *Cajemes*.⁶

Una particularidad del *Cajeme* fueron los “fondos en consignación” (*ibid.*: 22), que se otorgaban a organizaciones y particulares. Esta modalidad consistía en ceder a quien lo solicitara un monto de *Cajemes* que variaba entre mil hasta quince mil, que fungían como un crédito personal en *Cajemes* y a los quince días, se devolvía la cantidad en pesos. Los créditos podían renovarse, previo pago. Los montos más comunes variaban entre los mil y cinco mil *Cajemes* que, al usarlos en pagos, “[...] acercaban los *Cajemes* a la comunidad, al involucrar a las personas en una causa común” (*ibid.*). Por ejemplo, una persona recibía un fondo de *Cajemes*,

⁶ La normatividad de la Secretaría de Hacienda estipula que cuando se hacen compras mayores a \$3000, se tiene que extender un cheque nominativo, lo que limitó a las empresas a realizar compras mayores a dicha cantidad con *Cajemes*.

pagaba con ellos una parte de servicios o sueldos de sus empleados, hacía pagos en los lugares que los aceptaban y al cabo de los 15 días, devolvía pesos. De este modo, quienes tenían uno de los 162 “fondos en consignación” que llegó a haber, hacían promoción de esta moneda, mientras que se beneficiaba de un crédito y a la vez se favorecía a una organización, con la contribución adicional de otras personas, sin hacer una donación directa.

1.1.4. Resultados

Después de dos años de circulación del *Cajeme*, se realizó una encuesta para evaluar la experiencia⁷. El **grupo impulsor** de esta moneda consideró haber ganado en participación cívica, generación de confianza y responsabilidad social; estimó como un logro la incorporación de personas de distintos sectores de la comunidad local, “participando en igualdad de condiciones, [...incluso aquéllas] que normalmente eran ajenas a procesos de desarrollo comunitario” (Sistematización, 2005: 26) y percibió como uno de los principales obstáculos la falta de comprensión del proyecto entre los actores de la Red, debido a escasa promoción.

En cuanto a los **afiliados**, dicha encuesta arrojó los siguientes resultados: el 86% de la muestra consideró que el principal beneficio que obtuvo del *Cajeme* fue la “satisfacción de ser solidarios y generosos” (*ibid.*: 54) y, en segundo lugar: ampliar sus relaciones personales, quedando en tercer término el mejorar su imagen y aumentar sus ventas. El 68% de los afiliados señaló que lo que inspiró su confianza para participar en el proyecto fue el grupo de organizaciones que lo impulsó, y el 27%, fue la persona que les explicó el proyecto.

En cuanto a los **usuarios** (personas que usaban los *Cajemes*, pero no tenían ningún negocio o empresa afiliada), el 75% de las personas de la muestra declaró haber decidido utilizar los *Cajemes* en primer lugar, por solidaridad y en segundo lugar, por compromiso con alguna institución o persona. Pero al preguntarles cuáles fueron los principales beneficios, se mencionó en primer lugar el económico, al poder contar con financiamiento personal periódico hasta por 15 días, con los “fondos en consignación” y en segundo lugar, se mencionó la satisfacción de ayudar a los más necesitados, sin que les costara nada. La mayoría de los usuarios utilizaba un promedio de mil a dos mil *Cajemes* al mes, no llegando a más de 2,500 y, quienes menos los usaban, unos cien *Cajemes*.

⁷ Como parte de la evaluación de la experiencia, se realizaron encuestas a diversas muestras al azar: una del grupo fundador, otra de los afiliados y otra más de los usuarios y cada grupo contestó diferentes preguntas. La metodología de las encuestas, así como las preguntas y respuestas forman parte del documento citado (Sistematización, 2005).

La mayoría de los usuarios utilizaron los *Cajemes* principalmente en la compra de gasolina y de alimentos de todo tipo; en términos secundarios, fueron utilizados para compra de regalos, artículos de papelería y librerías y finalmente, en compras diversas. Entre los obstáculos identificados se dieron a conocer los siguientes: que algunos establecimientos que estaban en el directorio, no los aceptaban en las compras al menudeo, o limitaban su aceptación a los negocios o empresas que ya eran sus clientes. Para algunos (el 12%) la variedad de negocios afiliados a la Red no eran suficiente para cubrir sus necesidades, es decir, la percibían limitada.

Más del 95% de todas las personas encuestadas, manifestaron su deseo de que siguieran circulando los *Cajemes*

[...] porque es un instrumento de ayuda comunitaria, que facilita asumir la responsabilidad social, que construye el tejido social, que beneficia la reactivación del comercio local, apoya los proyectos sociales y genera un círculo de generosidad y solidaridad que se fortalece con cada intercambio (Sistematización, 2005: 75).

Finalmente, es importante señalar que, debido a que eran tantas organizaciones susceptibles de beneficiarse, al repartir los donativos, a cada una le tocó un monto de alrededor de mil pesos en los dos años del proyecto, pues la suma total para donaciones fue de \$30,909.19, que se repartió entre 31 organizaciones sociales (*ibid.*: 27-28).

La conclusión de la Sistematización (2005) coincide con la opinión de la usuaria del *Cajeme* entrevistada: En la primera etapa, cuando se utilizaron los Vales Trueque para pagar trabajo realizado en las instituciones de la Red –y que luego se podían usar para comprar cosas en el Bazar-, el proyecto de la Red Comunitaria...

fue un instrumento que facilitó a la comunidad asumir su responsabilidad social, se benefició a distintos proyectos que promueven las organizaciones sociales [...] y generó la confianza suficiente para que se diera la cooperación voluntaria y coordinada entre los distintos actores y estratos de la sociedad que integraron la Red (Sistematización, 2005: 32).

Sin embargo, en su segunda etapa, con la venta de *Cajemes*,

[...] no se dio cumplimiento a uno de los más importantes objetivos esperados, que era: Crear el enlace entre la demanda de servicios de las organizaciones sociales y la oferta de trabajo de las personas que lo necesitaban, generando el recurso (moneda complementaria) que les permitía a ambas (organizaciones y persona) intercambiar lo que tenían por lo que necesitaban (*ibid.*).

Los usuarios del Vale Trueque eran personas que tenían habilidades para desempeñar oficios, pero antes no tenían trabajo y, como consecuencia, tampoco tenían ingresos monetarios. El

Vale Trueque les permitió acceder a ciertos ingresos y a los artículos del Bazar. En cambio, los usuarios del *Cajeme* eran quienes lo podían comprar y la cantidad de *Cajemes* circulando estaba limitada a la compra y ésta tenía que estar respaldada por el fondo de reserva. “Se favorecía el comercio local, pero no entre los pequeños emprendedores –opina la usuaria del *Cajeme* entrevistada-, los comerciantes estaban utilizando los *Cajemes* como vales de despensa que da el gobierno y no como ‘una economía en manos de la gente’”⁸. Esta persona calificó de “absurdo” que el dinero convencional fuera la condición para entrar a usar el dinero comunitario, que en un principio se ganaba la gente con su trabajo.

Nunca se comprendió que la idea era la ayuda mutua. Siempre hubo una idea asistencialista⁹, principalmente entre los empresarios miembros de la Red, quienes querían quedar bien con [la empresaria] Bours. Se vendía también la publicidad de que eran empresas que donaban –dijo- lo que faltó fue la apropiación de los participantes de formar una gran red de ayuda mutua, no se hizo conciencia de esto.¹⁰

La persona entrevistada comenta que por ese motivo el *Cajeme* no funcionó en las colonias populares de Ciudad Obregón, porque sólo se tenía la imagen del *Cajeme* como instrumento de donaciones al fondo social, no como un sistema alternativo de intercambio.

1.1.5. Lecciones aprendidas del uso del Vale Trueque y del *Cajeme*

- El Vale Trueque favoreció la reciprocidad porque se intercambiaba trabajo por bienes, necesarios para ambas partes. Las personas que ganaban Vales Trueque no los recibían como una “dádiva” sino que era el pago de su trabajo. Las organizaciones civiles y las instituciones que pagaban con esta moneda, conseguían las donaciones para el bazar, de tal modo que fomentaban la solidaridad y, al mismo tiempo, ahorran pesos que podían utilizar para otros gastos.
- El beneficio de los *Cajemes*, en la segunda etapa del proyecto fue “de arriba hacia abajo”, es decir, de un grupo de representantes de diversas organizaciones de la sociedad civil, instituciones gubernamentales y empresariales para “asistir” a los necesitados. Se pueden apreciar distintos aspectos de esta experiencia:
 - fue positiva la elaboración de un plan previo que incluyó los objetivos de la moneda, así como su fecha de caducidad, para favorecer el intercambio rápido, sin posibilidad de acumularlo por más de dos años;

⁸ Entrevista IA07/03/06, la expresión hace alusión al lema del *Tlaloc*.

⁹ “La asistencia social [o el asistencialismo] es un sistema de intervención en el mercado para transferir recursos de los ricos a los pobres” (Lietaer, 2005: 343).

¹⁰ Entrevista IA07/03/06.

- muchos negocios se sumaron al proyecto y la moneda local tuvo un amplio reconocimiento como símbolo de valor;
- se despertó la solidaridad a favor de personas necesitadas, con la idea del fondo que se destinaría a instituciones que hacían labor social, pero sin permitir la reciprocidad¹¹;
- sin embargo, al adquirirse como compra, el *Cajeme* no fomentó el empleo de personas que requerían de ingresos y la ayuda fue más asistencialista que promotora de las capacidades propias de quienes se podían beneficiar.

1.1.6. El *Tomí*

En la última etapa de este proyecto, entre 2006 y 2007 se formó la Red *Tomí*. Se desprende de la Red Comunitaria formada por algunas de las instituciones sociales que antes lanzaron el *Vale Trueque* y el *Cajeme*. *Tomí* significa dinero en lengua yaqui, pueblo indígena que habita la región noroeste de México. El *Tomí* ahora circula en grupos de trueque; tiene una equivalencia igual al peso y en los pagos no se combinan *Tomís* con dinero convencional, como sucede con otras monedas comunitarias en México. Actualmente están organizados clubes de trueque en tres comunidades, a donde la gente lleva sus productos e intercambian entre sí, siguiendo un modelo muy similar al argentino¹². El “Ecobanco” recibe mercancías no perecederas de los productores y las paga con *Tomís* que les sirven a los recién iniciados para empezar sus intercambios; al mismo tiempo este “Ecobanco” lleva las mercancías adquiridas de un Club a otro y así amplía la oferta.¹³

1.2. Intercambio de Bienes y Servicios, IBS

Intercambio de Bienes y Servicios es el nombre de una empresa que facilita los intercambios entre empresarios a través del crédito mutuo, es decir, los pagos se realizan combinando la entrega de dinero convencional y la oferta de bienes del negocio o del servicio que presta, expresado en ‘puntos IBS’. “Intercambio de Bienes y Servicios S.A. de C.V.”, que es la razón social de esta empresa, inició sus operaciones en Guadalajara, Jalisco en diciembre de

¹¹ Ya se dijo antes que Mauss (1979) afirma que este tipo de ‘don’ denigra la dignidad de las personas que reciben sin tener la oportunidad de dar algo a cambio: “el que da se enaltece, el que recibe, queda humillado”; la reciprocidad favorece relaciones igualitarias (Polanyi, 2000). (Ver capítulo 3).

¹² Heloísa Primavera está otorgando asesoría a esta red, para lo cual ha viajado a Ciudad Obregón varias veces y también ha recibido gente de la Red *Tomí* en la Universidad de Buenos Aires (Entrevista HP 17/12/07).

¹³ Información presentada por Dolores Chinchillas, en calidad de representante de la Red *Tomí* en la mesa de Economía Solidaria durante el Foro Social Mundial-México, enero 2008.

1995 y actualmente se ha extendido a las ciudades de Monterrey, Manzanillo, Puerto Vallarta y Guanajuato; a la fecha cuenta con más de 600 empresas afiliadas en el país. Fue la primera en México en facilitar los intercambios mediante este tipo de crédito, utilizando tecnología de punta, con la cual se registran las operaciones que llevan a cabo sus afiliados, mediante un sistema similar al de las tarjetas de crédito.¹⁴

La idea de fundar esta empresa surgió en 1995 cuando su actual director general, José Luis Topete, quien tenía otro negocio, se vio afectado por el llamado “error de diciembre”¹⁵. Topete se asoció con otro empresario quien había sido miembro de un sistema semejante en Estados Unidos, llamado BXI (*Business Exchange International*) y así fue como decidieron hacer algo similar adaptado a México. Iniciaron creando una “cadena de gastos de operación” para reducir los costos de las empresas afiliadas mediante un intercambio de unas con otras.

Topete explica que todos los negocios tienen tres tipos de gastos:

1. Uno es el pago de recursos humanos, es decir, la nómina;
2. Otro es el gasto del inventario, si es comercio o de materias primas, si se trata de una industria.
3. Un tercer gasto es el de operación: servicios públicos (luz, agua, etc.), muebles, alfombras, aire acondicionado, equipo de cómputo, etc.¹⁶

Así que al iniciar la empresa IBS, se enfocó en los gastos de operación, invitando a empresas que satisficieran este tipo de bienes y servicios. Posteriormente también se invitó a empresas con otro tipo de ofertas. “El enfoque es totalmente mercantil”, afirma el director: se busca ahorrar pesos dando como garantía la propia oferta.

1.2.1. Ingreso

Para ser afiliado, es necesario ser elegido e invitado por la empresa IBS a formar parte del sistema. El criterio de selección es, en parte, la singularidad de la oferta y también el prestigio reconocido de la empresa. “La clave para invitar a participar a un negocio es que tenga una oferta interesante –comenta Topete. El crédito lo dan las empresas que venden más de lo que compran, en realidad lo que hace la empresa IBS es administrarlo”.

Una vez que se elige un negocio, se visita al candidato para invitarlo a afiliarse. Se le explica en qué consiste el intercambio con puntos IBS y las ventajas que puede obtener como

¹⁴ <http://www.ibs.com.mx/esp/index.asp> consultado en diversas ocasiones entre 2006 y 2007.

¹⁵ Como consecuencia del “error de diciembre” de 1994, el peso mexicano sufrió una devaluación del 20% y la crisis económica se acentuó (Birdsll y Lozada, 1996).

¹⁶ Entrevista J.L.Topete 06/02/07.

miembro del sistema. Si acepta ingresar, paga una cuota de inscripción de \$1,500 y firma un contrato que no ata a un tiempo definido. El afiliado permanece el tiempo que guste y, si decide seguir participando, al año siguiente deberá pagar la misma cantidad como anualidad. Cada nuevo afiliado recibe una tarjeta de identificación, una cantidad de ‘*vouchers*’, un directorio de afiliados y un contrato del que se desprende un crédito en puntos IBS.



Fig. 6.4. Tarjeta de identificación como miembro del sistema IBS

Cada uno de los afiliados define el porcentaje de IBS que aceptará en sus ventas. Cuando se presenta un cliente que solicita pagar con IBS, se informa sobre el porcentaje de puntos IBS que acepta la empresa en el pago del producto (también se puede llegar a un acuerdo con el cliente). La persona encargada del cobro hace una llamada al centro de autorización de IBS, proporcionando el nombre del comprador y del vendedor así como el monto de la transacción. Ahí se verifica que el comprador tenga capacidad de pago en IBS y se le otorga un número de autorización, mismo que se anota en el *voucher*, el cual se firma y, al igual que una tarjeta de crédito, se entrega al cliente una copia y la empresa se queda con el original. El centro de autorización lleva el estado de cuenta de cada afiliado, mismo que se le envía mensualmente. Las transacciones tienen una comisión de 4.9% de lo que el afiliado compra con IBS y 1% de lo que el afiliado vende con IBS.

1.2.2. Equivalencia

Un punto de IBS tiene el mismo valor que un peso y, al afiliarse una nueva empresa, el crédito en puntos que recibe del sistema (es decir, de todas las empresas afiliadas), es entre cinco mil y quince mil puntos IBS –dependiendo del tamaño y la oferta de la empresa- y sirve para que inicie intercambios. Se le otorgan cuatro meses de plazo para pagar, a través de las ventas de sus productos en las que acepte puntos IBS. Si una empresa no logra recuperar los puntos del crédito, debe devolver –con dinero en efectivo- la cantidad de puntos que haya usado o bien, pagar intereses por dicho crédito. “La idea es que no llegue a suceder esto, sino que la gente ‘se mueva’ para vender. La empresa IBS está dispuesta a compartir la base de datos de todos los afiliados para que les llamen y promocionen sus productos”. Si un nuevo afiliado no logra

establecer su balance en el plazo mencionado, no significa que se retire del sistema, puede continuar dentro –una vez pagado el crédito- y con el tiempo logre vender con IBS y equilibrarse.

Por otro lado, si un afiliado está vendiendo más con IBS de lo que puede utilizar para compras, es decir, si está acumulando puntos IBS, puede reducir el porcentaje de IBS que recibe. “Es como una llave que el afiliado abre o cierra según le conviene. Cada mes, si fuera necesario, puede cambiar el porcentaje de IBS que se acepta”, explica Topete¹⁷.

Uno de los afiliados entrevistado opina que el IBS es el futuro de los intercambios

[...] la idea básicamente es que haya un elemento por medio del cual podamos intercambiar nuestros bienes y servicios sin generar inflación y sin generar plusvalía innecesaria con una reducción importante en nuestros costos. Permite un ahorro en cuanto a una gran cantidad de elementos que tienen que ver con la publicidad, con una serie de estructuras periféricas que encarecen el producto innecesariamente. Si mis clientes en lugar de ser 50 fueran 50 mil individuos y cada uno comprara con intercambio a un porcentaje del producto que yo vendo, eso me permitiría a mí reducir mi costo de vida sin reducir mi calidad de vida. Ese es el gran secreto. Poder ir con el mejor dentista de la ciudad y que me cueste 20, 30% menos porque el señor consume los pasteles que yo vendo o porque viene a mi restaurante y le cuesta 20 o 30% menos. Es decir que todo mundo mantiene su nivel de vida sin necesidad de estar generando esa carrera consumista que nos está destruyendo. Los IBS que yo sepa no pagan impuestos. El costo en la compra con el intercambio sale a costo de producción por el descuento que consigo por lo que yo ofrezco de mis productos.¹⁸

Este afiliado se unió a las IBS hace cerca de siete años; tiene un café/restaurante y pastelería. Su negocio obtiene descuentos con puntos IBS en la publicidad en algunas revistas; también ha adquirido alfombras y pintura para su local, así como algunos servicios de tipo técnico, sin embargo no hay proveedores en el sistema de materia prima para elaborar sus productos. “El sector servicio en el sector empresarial es el más avanzado, pero la gente que produce es la más dura de entender en este sector de intercambio”. Muchos clientes pagan con IBS.

Indagué con él acerca de qué hace si le sobran o le faltan IBS, el entrevistado comentó que hubo un año en que acumuló muchos IBS y entonces compraron con ellos regalos de navidad para el personal del negocio “[...] es muy difícil que te quedes con IBS y si tienes déficit, o sea que debes IBS, aumentas el porcentaje que aceptas, por ejemplo, del 25%, subes al 30% o 50% y así te emparejas”. Comenta que cuando tuvo que amueblar un departamento para su suegra, compraron todo en una mueblería que aceptaba el 100% del pago con IBS y se

¹⁷ Entrevista JT 13/08/07

¹⁸ Entrevista FH 25/01/07.

benefició mucho. “Después vi que esa mueblería ya no aceptó más el pago en 100% IBS”, comenta con un poco de risa¹⁹.

Entrevisté a otro afiliado de las IBS por teléfono –pues no es fácil que los empresarios tengan tiempo para entrevistas en persona. Éste me confirmó que pudo comprar con IBS pero su producto no se vendía (él produce artículos desechables para hospitales y hoteles), ni ofreciendo el 100% del pago en IBS, por lo que pensó en retirarse, pero le recomendaron tener un poco de paciencia. Sin embargo, él opina que su mercancía no atrae a la gente de este sistema de intercambio como otras ofertas y comenta que un amigo suyo tiene un restaurante “...y le va bien con las ventas usando IBS”, de modo que ha percibido que unos negocios son más deseables para intercambiar con IBS que otros. Está preocupado porque ya consumió 15 mil puntos y no logra vender, por lo que piensa ya no pagar este año la anualidad y retirarse, pero no lo ha decidido²⁰.

1.2.3. Negocios que prestan servicios

En efecto, no sólo hay productos que son más demandados, también hay negocios para los que es más redituable el sistema. Considérese un negocio cualquiera: sus gastos, como se dijo, son tres principalmente: 1. pago de nómina, 2. costos de producción (materia prima) o de inventario (que en cuestión de servicios generalmente éstos se reducen a su mínima expresión) y 3. costos de operación. Después de cubrir estos gastos, por abreviar, lo demás son ganancias²¹. Este negocio tiene una capacidad instalada que trabaja cuando son las horas pico (o en temporadas altas), pero una parte de ella permanece ociosa el resto del tiempo. Entonces, si tiene un cliente adicional, sólo le cuesta el pago de la materia prima, pues los demás gastos permanecen constantes. Un hotel, por ejemplo, si tiene 100 habitaciones y sólo 30 ocupadas, de todos modos hace determinados gastos, las ganancias de un cliente adicional, al dueño sólo le cuestan un tercio de los gastos, lo cual es importante cuando se piensa en un sistema de intercambios, es decir que se pueda aceptar, por ejemplo, un 30% del pago con puntos IBS y aún obtener ganancias en pesos, además de los puntos. Esto hace atractivo el uso del dinero alternativo, tanto para el comprador como para el vendedor. Si, además, el afiliado de IBS que va como cliente, lleva otras personas, el negocio se beneficiará doblemente, no sólo de los

¹⁹ Es posible que esa mueblería haya aceptado el pago en 100% IBS porque tenía déficit de puntos.

²⁰ Entrevista A 22/02/07

²¹ Por supuesto existen más gastos, como el pago de impuestos y otros, pero se simplifica para llegar al punto que se quiere explicar, acerca de la conveniencia del uso de IBS.

ingresos que éstos proveerán, sino también de la publicidad que se hace porque lo conocerá gente que antes no había ido y podrían regresar, e incluso recomendarlo.

La ventaja de estos sistemas de intercambio es, pues, grande desde el punto de vista de las ganancias y por eso han proliferado por todo el mundo.

Por ejemplo, en Holanda hay un sistema en el que todos los afiliados regalan puntos a todos los clientes, sean o no del sistema de intercambio, para que el cliente pregunte: y estos puntos ¿cómo puedo usarlos? Y entonces se le otorga un directorio del sistema y así aumenta la clientela para todos los miembros, no sólo en el negocio visitado, explica Topete y agrega que IBS está considerando asociarse con este sistema.²²

Topete explica que mientras más bajos son los costos de operación de una empresa, más porcentaje pueden ofrecer en IBS, por eso las posibilidades del dinero complementario, están más en los servicios: éstos pueden ofrecer hasta el 80% del pago en puntos IBS, pues sus gastos de operación y producción son mínimos (por ejemplo, dando clases o consultas médicas). Las empresas de intercambio de las que él tiene conocimiento (como *Tradex*, *Barter* y “A Cambio”) obligan a recibir el 100% del pago en su moneda, pero él considera que aceptar un porcentaje en pesos es más abierto y no se restringe tanto a los productores, quienes no podrían enfrentar ese porcentaje del pago. De los afiliados de IBS, los que ofrecen servicios representan un 60%, entre los que se encuentran: abogados, arquitectos, capacitadores en diversos rubros, maestros de idiomas y otras materias, contadores y auditores, consultores, decoradores de casas, dentistas, diseñadores, fotógrafos, fumigadores, médicos especialistas, notarios, psicoterapeutas; asimismo hay instituciones afiliadas como: escuelas e institutos (incluso uno de yoga), hoteles en varias ciudades, laboratorios, limpieza de muebles e inmuebles, salones de fiestas, servicios de banquetes y fiestas, seguros, talleres, entre otros muchos.

1.2.4. Una herramienta importante: el Directorio de afiliados IBS

El directorio de afiliados a Intercambio de Bienes y Servicios cuenta con más de cien páginas en las que, como en la “Sección amarilla” inicia con un índice por giros en orden alfabético. Se encuentran, entre otros: abastecedores de hoteles y restaurantes, agencias de viajes, albercas, alfombras, anuncios de diversos tipos, artículos deportivos, boutiques, compra-venta de bienes raíces y de computadoras, mantenimiento de éstas, editoriales, filtros para agua, fabricantes de ropa y calzado, filmaciones, florerías, iluminación, imprentas, joyerías, juguetes, llantas,

²² Entrevista JT 13/08/07

mueblerías, panaderías, papelerías, pisos, productos para limpieza y mantenimiento, publicidad, refaccionarias, refrigeración, restaurantes y bares, tequileras, uniformes, vidrios y cristales, vinos y licores, zapaterías y numerosos rubros más.

En cada uno de los negocios se plasma el nombre comercial del negocio, la razón social, la dirección, el teléfono, correo electrónico, el nombre del responsable, el giro y el porcentaje de IBS que se acepta en los pagos. En la parte del “giro” se describen los artículos que se ofrecen, las modalidades de adquirirlos (en venta o en renta) y otros detalles como por ejemplo, cuando se requiere hacer cita previa, cuando se ofrece también la instalación de un equipo en venta; o bien, si se trata de un servicio, se refieren las diversas asesorías o consultas a las que se enfoca el profesionalista²³. Asimismo, se explicita en cuáles días de la semana y horarios se debe acudir para adquirir el bien o servicio haciendo uso de IBS.

Por las características mencionadas, el Directorio de afiliados de IBS además de ser una herramienta de publicidad (incluso, quien así lo prefiera, puede pagar un anuncio de media página o de una entera, a color o en blanco y negro), es una buena herramienta para incrementar las ganancias de un negocio, si se busca en él a los abastecedores y se hacen promociones vía correo electrónico, a potenciales clientes.

En efecto, algunos de los servicios que se ofrecen, encuentran en el mismo sistema quién los pueda abastecer (como lavandería para hoteles), con lo que no sólo se reducen los costos de operación, sino que podrían armarse “cadenas productivas”, dentro del mismo sistema.

La totalidad del directorio se da a conocer en la página de Internet de la empresa IBS (<http://www.ibs.com.mx/es>), donde también se encuentra información adicional sobre este sistema de intercambio.

Los resultados están a la vista. Según información de la Ejecutiva de Cuenta de IBS, la empresa recibe alrededor de 120 notificaciones de transacciones al día y los intercambios realizados en un mes llegan a tener un equivalente a dos millones de pesos²⁴.

Si bien parece constituir un mercado cerrado, no lo es porque los afiliados también realizan transacciones con otros clientes que llegan a su negocio, sin ser parte de IBS. Además, a partir del 2003 se abrió la posibilidad de que personas no afiliadas a la IBS utilicen los puntos, por medio de un billete físico, que se llama “certificado IBS”, el cual pueden comprar los

²³ Por ejemplo, si se trata de un abogado, se explicita si es especialista fiscal y aduanero; o bien, en contratos civiles, juicios penales, fraudes, etc. (Directorio de afiliados IBS, dic. 2006: 12). Si es un psicoterapeuta, si otorga asesoría nutricional, control de peso y temas relacionados, o da apoyo en enfermedades nerviosas (*Ibid*: 64).

²⁴ Entrevista NC 21/02/07

afiliados con sus puntos IBS y donarlo, por ejemplo a sus empleados, para que éstos reciban descuentos en las empresas del mismo sistema. Al utilizar el certificado, el porcentaje de IBS que es aceptado, es el descuento que reciben en su pago.

1.2.5. Certificados IBS

El procedimiento para adquirir y usar los “certificados IBS” inicia con la solicitud de compra de los mismos por parte del afiliado, quien indica el nombre de la persona que se beneficiará, el importe de los certificados que solicita y la denominación de éstos (hay de 50, 100, 200 y 500 puntos IBS). En ese momento se da de alta en el sistema a la persona que se beneficiará con los certificados, se le asigna un número de control y el monto que le es transferido. Entonces se hace un *voucher* a su favor y lo firma el afiliado comprador, a quien le entregan los certificados, que llevan el nombre del usuario temporal, el número de control y la firma de la persona que autoriza. Después, el procedimiento de uso es similar al de los puntos de los afiliados, sólo que el número de autorización se plasma en el “certificado IBS” que es entregado en el momento de la transacción y luego se envía éste a las oficinas de IBS. Los “certificados IBS” no son reembolsables en pesos ni se puede recibir cambio cuando se utilizan en pagos. Tampoco se aceptan para dar propinas en restaurantes.²⁵

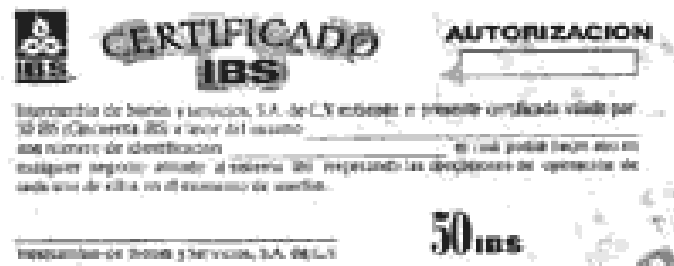


Fig. 6.5. Certificado IBS

Los certificados se compran con puntos IBS y tienen distintas ventajas. Ya se dijo que pueden entregarse a empleados de las empresas afiliadas, como estímulos por distintos motivos, para que éstos obtengan descuentos en los negocios de bienes y servicios afiliados; también pueden ser usados como parte del pago del sueldo o como agradecimiento de un servicio eventual que otorgue alguien a la empresa. Asimismo, estos certificados pueden ser entregados también como parte del pago de una deuda que tenga un afiliado –con algún proveedor, por ejemplo-, y proponerle que los utilice para hacer las compras que requiera entre los negocios afiliados a

²⁵ Directorio de afiliados, IBS, dic. 2006: 107.

IBS. El único inconveniente del que ha podido percatarse el personal de IBS es que a veces la empresa que recibe el certificado, prefiere no reportarlo, para evitar el pago de la comisión y lo transmite a otro, aunque no lleve su nombre.²⁶

1.2.6. Otros servicios de IBS

Además del directorio de IBS que, como se dijo, es muy completo y fácil de consultar, la empresa IBS también ofrece otros servicios, como facilitar indirectamente la realización de trueques bilaterales, ya que ella es el vehículo para que distintas empresas se reconozcan entre sí. Hay negocios que se prestan a ello, por ejemplo, el mundo de la hotelería y el de la publicidad: es común que los hoteles ofrezcan como pago cuartos/noche a las agencias de publicidad.

Otro servicio que otorga la empresa es el de los “avisos de ocasión” en las páginas finales del directorio. Se encuentra dividido en ventas, compras (como coches, membresías a gimnasios), rentas, promociones y servicios varios. Personal de IBS me explicó que esta idea surgió cuando a un afiliado le pagaron una deuda con muchas cajas de vino (el deudor ya tenía mucho tiempo sin poder cubrir su deuda y fue la solución que encontraron ambas partes) y éste no tenía tiempo de venderlo para recuperar su dinero. En IBS le ofrecieron hacerle publicidad. Así, empezó este servicio.

Ahora la empresa auxilia a los afiliados que reciben pagos “en especie” para vender estas “mercancías ocasionales” entre los miembros de IBS, aceptando una parte del pago con pesos y otra parte con puntos IBS, como se hacen las transacciones normalmente. Este servicio ha ayudado a muchos afiliados a recuperar deudas que ya consideraban perdidas.²⁷

1.2.7. Reuniones

La empresa IBS realiza una reunión el penúltimo miércoles de cada mes abierta a todos los afiliados e invitados de éstos que quieran conocer el sistema. En dos ocasiones que asistí, llegaron entre 5 y 7 personas, la mayoría empleados que iban principalmente para capacitarse en el uso de los puntos. Las colaboradoras de Topete hacen una exposición de los elementos básicos para comprender el sistema y contestan preguntas. Los asistentes no llevan productos, sólo intercambian tarjetas. Existe poca convivencia.

El director de IBS me informó que por varios años organizó una “Expo-IBS”, en un salón grande de un hotel, se alquilaban mesas y sillas para que todos expusieran sus productos

²⁶ Entrevista JT 13/08/07

²⁷ Entrevista NC 21/02/07

o hablaran de sus servicios. Según su evaluación, fue una experiencia positiva porque los afiliados se conocieron entre sí y al final se hacía un brindis y había espacio para la convivencia. “La confianza es importante en este tipo de sistemas de intercambio”, comenta. Sin embargo, como era mucho trabajo y los afiliados se quejaban del cobro de la cuota de recuperación, ya no se siguió realizando.

1.2.8. Obstáculos

A pesar de las múltiples transacciones y de la cantidad de puntos IBS que circulan mensualmente, desde el punto de vista del Director general de IBS, aún falta mucho camino por andar para que el sistema funcione en toda su capacidad. Observa que muchos de los afiliados no aprovechan las ventajas de pertenecer al sistema, por ejemplo, no consultan el directorio antes de hacer una compra, se van a otros establecimientos y, por tanto, no usan los puntos IBS. Algunos aceptan unirse a IBS por la publicidad y el prestigio de saberse miembros de una gama seleccionada de profesionistas y empresas de prestigio, pero no terminan de comprender cuál es la ventaja del sistema de trueque (o mejor dicho, de multitrueque) que está a su disposición, y no lo usan. Pero el mayor obstáculo que ha observado Topete es que, en muchos casos, el dueño del negocio acepta vender a los afiliados con un porcentaje de puntos IBS, pero cuando él no está, los empleados no saben cuál es el procedimiento y no pueden concretarse transacciones con IBS. También hay casos de algunos empleados que hacen negocios “por debajo de la mesa” y se niegan a aceptar los puntos para transacciones en las que ellos no obtendrán “un extra”.

Otro problema que se ha presentado es que los afiliados inflen los precios cuando saben que el comprador va a utilizar puntos IBS en su pago. Motivo por el que el director de la empresa mandó una carta a todos los afiliados diciendo que quien suba los precios, sería expulsado del sistema.

1.2.9. Lecciones aprendidas

- El sistema IBS fue ideado con fines diferentes a los de las monedas comunitarias, incluyendo a otros afiliados;
- Aún así, las economías locales, donde funciona el sistema, se benefician porque las empresas pequeñas pueden ser más competitivas ante las grandes cadenas comerciales, ya que obtienen algunas ventajas que, en general, sólo están al alcance de negocios grandes, como la publicidad y el pago de deudas con sus bienes o servicios. Sin embargo, los costos de

- ingreso y anualidades no están al alcance de los micro-productores, es decir, hay una selección inicial desde la capacidad económica, que no incluye a éstos, pero los empleados de las empresas se benefician mientras la empresa o negocio donde trabaja siga en funcionamiento.
- El sistema IBS ofrece a las empresas afiliadas una forma de negociar muy eficaz para abatir sus costos de operación; adicionalmente permite acceder a una clientela seleccionada y potencialmente leal y se obtienen beneficios colaterales como publicidad, directorio, acceso a información de clientes potenciales;
 - Aunque sus fines son meramente comerciales, al otorgarse crédito unos afiliados a los otros, se favorece un tipo de reciprocidad entre quienes lo aprovechan;
 - Los afiliados estarían protegidos contra una conmoción financiera, como un súbito cierre de bancos, porque el sistema seguiría funcionando, dando acceso a bienes y servicios con puntos IBS, pero será una protección muy limitada pues en el sistema faltan proveedores de insumos y materias primas.
 - No existe propiamente una comunidad de afiliados IBS, las reuniones tienen poca asistencia, y no hay otras ocasiones de convivencia, ni de encuentros cara a cara, al menos en la ciudad de Guadalajara. Es probable que conociéndose personalmente los miembros del sistema, sus productos y/o servicios tendrían “una cara” y serían preferidos en el momento de elegir, al realizar una compra o un pedido y esto aceleraría los movimientos de mercancías dentro del sistema, logrando beneficiarse más mutuamente. Sin ese conocimiento mutuo, los productos y servicios de IBS compiten con el Mercado de las grandes ciudades y se pierden las ventajas de ser comunidad.
 - El sistema IBS puede aportar lecciones importantes a los sistemas de monedas comunitarias, a pesar de sus diferencias.

2. El trueque en Argentina

Decía al principio que el ejemplo más prominente de dinero alternativo en Latinoamérica es el que surgió en Argentina a finales del siglo XX, en los Clubes de Trueque en Buenos Aires, que conformaron la “Red Global del Trueque”. La experiencia es reveladora no sólo por el número de personas que llegó a involucrarse y la rapidez de su expansión, sino también por las consecuencias sociales y económicas que se analizarán más adelante.

En 1995 se creó en Argentina el primer club de trueque y durante más de seis años se expandió la experiencia para converger en la formación de redes de trueque en todas las provincias del país y después a otros países de Sudamérica. En 2001 existían más de cinco mil clubes de trueque activos “[...] en los que los ingresos mensuales de muchísimas familias se incrementaban en forma significativa, impregnados del paradigma de la abundancia, autoorganizados, expansivos, diferentes y respetuosos entre ellos” (Primavera, 2003: 124).

La expansión numérica es impresionante: de 23 personas que eran en 1995, en seis años pasaron a ser más de un millón, según algunas fuentes (Primavera, 2003). Sin embargo, éstas difieren en ese dato, como reconoce Louge (2005: 477), quien presenta la siguiente información para el año 2002: “La población total involucrada [en los clubes de Trueque] habría alcanzado los 2,5 millones de personas en forma directa y entre 5 y 8 millones en forma indirecta. Entre un quinto y un sexto de la población total del país”. Para dimensionar el hecho podríamos pensar que, proporcionalmente, es como si en México se hubieran involucrado en una experiencia similar entre 15 y 20 millones de personas (o sea, entre un quinto y un sexto de la población del país).

El surgimiento de los Clubes de Trueque en Argentina, a mediados de los años noventa, tuvo como contexto un rápido empobrecimiento de los sectores medios debido a la pérdida de empleos y “dificultad para colocar bienes y servicios producidos de modo autónomo en los mercados formales como consecuencia del estrechamiento del mercado” (Hintze, *et al.*, 2003: 19). Es decir, se trataba de sectores con capacidad de producción, pero que en las últimas dos décadas se habían quedado sin ingresos monetarios.

La disminución en los ingresos se sintió más en la clase media y media-alta de Argentina porque éstas se habían habituado a un alto nivel de consumo, debido en parte a que el país había logrado estar en los primeros puestos a nivel mundial en muchos de los indicadores sociales y económicos, incluso ocupando lugares por arriba de los países europeos. “Alguna vez fuimos un país de promisión. Al comenzar el siglo XX, Argentina emergía, joven y vigorosa como nación. Treinta años después, se había convertido en la sexta potencia más rica del mundo” (Collin, 2002) A excepción de Estados Unidos, Inglaterra y Canadá, Argentina fue el país con mayores avances en rubros como el telefónico, el ferroviario y el transporte subterráneo; la sociedad alcanzó altos índices en alfabetización y en el sistema educativo en general, así como en el ingreso *per cápita* y el producto agregado, entre otros. Este periodo de auge se logró, según Louge (2005), en buena parte debido a que se decidió abandonar

institucionalmente el patrón oro en fechas tan tempranas como 1899, siendo el primer país en tomar tal decisión y situarse como un modelo internacional.

Casi cien años después, en 1989, Argentina sufriría una crisis económica que la llevaría a tener los peores índices sociales y económicos de su historia: los sistemas de educación, de salud y de seguridad del Estado colapsaron y la distribución del ingreso, que en 1971-73 tenía una relación de 6 a 1 entre el decil superior y el decil inferior de la población, en 2005 superó la relación de 40 a 1²⁸.

Según Collin (2002: 3), entre las explicaciones de dicha crisis se encuentran desde la de los liberales –que atribuyen al estado y la burocracia el fin del gran crecimiento, agravado por el corporativismo sindical, “[...] el sindicalismo afectó la competitividad de las empresas [...] con un] régimen de jubilaciones de privilegio”, decían- hasta la de los defensores del estado, “que acusan a los gobernantes en turno [de ser] representantes de intereses transnacionales, de desincentivar las actividades productivas e incitar la especulación; incluyendo las explicaciones a partir la crítica al modelo neoliberal, que “adjudican el déficit público al remate de las empresas públicas, traspasadas a la voraz iniciativa privada”, así como las de los empresarios, que lo atribuyen a la invasión de las importaciones baratas la caída de la incipiente industria nacional (*ibid.*). Todo ello se tradujo en una crisis económica y financiera en la que cada vez el dinero escaseaba más, sin posibilidades aparentes de recuperación.

La insuficiencia de circulante también se debía al rígido sistema de convertibilidad argentino, que a principios de los años noventa, estaba impedido por la ley de emitir pesos sin el aumento equivalente en dólares estadounidenses, lo que sobrevaluó el peso y aceleró la crisis (Birdsall y Lozada, 1996).

El problema de la escasez de dinero en Argentina se agudizó en 2001 cuando algunos bancos quebraron y congelaron los depósitos bancarios, en una medida que fue conocida como “corralito”. El “corralito financiero” fue consecuencia de la repentina crisis económica, que provocó la fuga de capitales y el retiro de los depósitos bancarios de los ahorristas. Entonces los bancos suspendieron la devolución del dinero a sus clientes y la economía se paralizó al romperse las cadenas de pagos. La clase media argentina se quedó sin ingresos y millones de personas sufrieron la recesión y la pobreza (Louge, 2005: 474). Collin sostiene que en ese momento se precipitó el crecimiento exponencial del dinero alternativo²⁹.

²⁸ Estudios de la Organización de las Naciones Unidas señalan que cuando la relación supera el 10 a 1, las cifras de criminalidad se disparan exponencialmente (Louge, 2005: 471).

²⁹ Entrevista LC 21/1/06.

Todavía, a mediados del 2002, en los periódicos mexicanos se hablaba de la crisis económica argentina.

La crisis argentina aún no toca fondo. El *corralito* está asfixiando a un segmento considerable de la sociedad, pero si fuera levantado, los efectos sociales serían devastadores. La devaluación acumulada de 70 por ciento del peso argentino se multiplicaría por un factor muy alto; lo mismo ocurriría con las 600 mil personas que mensualmente están cayendo por debajo de la línea de pobreza. Tal es el brutal drama de corto plazo que viven los argentinos.³⁰

2.1. Antecedentes del trueque en Argentina

Una de las causas por las que el dinero alternativo en Argentina fue ampliamente aceptado, se encuentra en los antecedentes de uso de diferentes tipos de dinero en aquel país. La experiencia argentina se facilitó por la existencia de monedas locales en su economía tan tempranamente como el siglo XVI y XVII. Fueron los jesuitas quienes, en el periodo Colonial propiciaron el intercambio de productos entre las provincias y pueblos que atendían, facilitado por una moneda comunitaria llamada ‘peso hueco’ (le decían así porque no tenía nada dentro, comparado con los “reales” de plata, de esos tiempos): una vez cubierto el autoabasto con la producción local, los excedentes se intercambiaban con las otras provincias a través de sus colegios asentados en cada una de ellas y “[...] su valor se medía en ‘unidades de producto’; por peso de arroz o yerba mate, por ejemplo” (Louge, 2005: 466). Se constituyó así un sistema complementario para el intercambio interno, utilizando simultáneamente el sistema “oficial” para el comercio exterior, básicamente con Europa, de la que importaban algodón, arroz, hierro en bruto y herramientas a cambio de ganado vacuno, azúcar y trigo. Según Louge (2005: 468), hoy es reconocido entre los habitantes de lo que fue el territorio del virreinato del Río de la Plata “el desarrollo económico y la integración social y cultural que permitió aquella experiencia”.

Pero el antecedente inmediato más importante de los Clubes de Trueque fue la creación de “cuasi-monedas”, a mediados de la década de los ochenta: los gobiernos de quince provincias, comenzaron a emitir ‘bonos provinciales’ de circulación forzosa, ante la reducción de fondos por parte del Estado nacional. En algunas provincias esta modalidad operó por más de quince años. En el momento álgido de la recesión, la provincia de Buenos Aires emitió los “Patacones” (que hacen alusión a la Patagonia) que, según Collin, lograron reestablecer el movimiento económico en menos de una semana³¹.

³⁰ José Blanco, La Jornada, Méx. DF., 25 de junio de 2002, Sección de Política.

³¹ Entrevista LC 21/1/06.

La emisión de los “bonos provinciales” por su cantidad e influencia relativa, permitió una rápida recuperación de la actividad económica en la provincia de Buenos Aires, e impidió que ésta y buena parte del país, se colapsaran, con las consecuencias imaginables.

Así, a mediados de 2001 existían en Argentina las monedas provinciales, la nacional (el peso oficial), además de las incontables monedas privadas de los clubes de trueque “en un fenómeno sin precedentes en el mundo entero” (Louge, 2005: 473).

Otro antecedente importante fue el consumo al que estaban acostumbradas las clases medias argentinas que, al verse privadas de ello por falta de circulante, encontraron en el trueque su única posibilidad de acceder a bienes y servicios.

La mayoría de los participantes de los Clubes de Trueque, al menos los de la ciudad de Buenos Aires, en la primera etapa, habían pertenecido a la clase media y algunos a la media alta y, en consecuencia, contaban al momento de perder el empleo, con una infraestructura que les garantizaba cierta calidad de vida, pero que también implicaba un alto costo de mantenimiento. [...] tal nivel condujo a la construcción de una nueva categoría analítica, la de *nuevos pobres*. Los nuevos pobres mantienen objetivamente una cierta calidad de vida, no aparecen en las estadísticas de pobreza pues tienen garantizados los básicos: casa, educación, salud, pero se encuentran privados del principal aliciente del capitalismo, el consumo (Collin, 2007: 6).

2.2. Clubes de Trueque

Los Clubes de Trueque o clubes de intercambio son uniones voluntarias de ciudadanos que efectúan transacciones económicas usando una moneda local, creada y administrada por ellos mismos. “Tal moneda permite un trueque indirecto, estable, organizado y permanente de productos y servicios, entre personas que participan en un mismo club o diferentes clubes de intercambio” (Mance, 2003).

Collin (2007: 7) afirma que la “red de trueque multi-recíproco en Argentina surge en 1994 como resultado de dos vertientes: “una ecologista (el Programa de Autosuficiencia Regional, PAR) y otra empresarial (la Red profesional)”, a las que se unió en 1996-97 la Red de Intercambios de Saberes.

Los fundadores de la Red Global del Trueque (RGT) fueron un psicólogo, llamado Carlos De Sanzo, un químico, Horacio Covas y un museólogo, Rubén Ravera, los tres entre 40 y 49 años de edad. Se habían conocido unos años antes y se asociaron el Programa de Autosuficiencia Regional³². El primer Club del Trueque se fundó el 1º de mayo de 1995 en el garage de la casa de uno de ellos. La idea surgió porque uno había trabajado en una gran

³² Información hemerográfica: Roberti 2002, pp. 73-75

empresa con el sistema de “multinivel” y pensaron que se podría hacer lo mismo pero con cosas producidas por la gente. Así fue como empezó la RGT.

Ticket Trueque es el nombre del vale que sirvió para realizar intercambios en los Clubes de Trueque. Los Ticket Trueque son emitidos dentro de un grupo constituido por personas que se conocen y se reúnen periódicamente y éste se denomina Club de Trueque o nodo (Coraggio, 2003). En cada Club del Trueque las transacciones se registran en una libreta centralizada y en tarjetas personales (Hintze *et al.*, 2003). Los nuevos integrantes de un Club reciben igual cantidad de vales como un “préstamo solidario” al ingresar al sistema.



Fig. 6.6. Billeto de medio *Crédito*

Esta moneda alternativa es conocida como “crédito” (nombre asociado a las palabras ‘creer’ y ‘confianza’) y después se volvió éste el nombre genérico de las monedas de los clubes de Trueque (también ahora les dicen “papelitos”, de manera coloquial). Con el tiempo, la gente le llamaría “el del arbolito” al vale que se usaba en los nodos de la RGT (porque tiene un árbol de ombú), que se convertiría en “una especie del dólar de los Clubes de Trueque”, como dice su crítico, Carlos del Valle³³, debido a las “estafas” –como él las denominó– que se harían con esta moneda y de las que se hablará más adelante.

La Red Global de reunió múltiples clubes de intercambio y sirvió de modelo en 2001 en 14 provincias de la misma Argentina, y en otros países vecinos como Uruguay, Brasil, Ecuador, Colombia, El Salvador, Perú, Chile y Bolivia. De modo que el fenómeno expansivo no sólo fue numérico, sino también territorial: de Buenos Aires, a las provincias argentinas y de ahí a otros países latinoamericanos.

Los primeros clubes estaban formados por unos 50 a 80 miembros, representados por el grupo fundador (dos o tres personas) (Primavera, 2003: 125). Los participantes de los Clubes de Trueque en Argentina eran mayoritariamente mujeres, muchas de ellas mayores de 40 años, de clase media-media y media-baja que, antes de la crisis de los años ochenta, vivían de su producción cubriendo sus necesidades sin lujos, pero desahogadamente. Cuando sobrevino la crisis, se quedaron sin ingresos económicos, mas en posesión de recursos productivos (como trabajo, habilidades, medios de producción) con los que podían producir bienes o servicios capaces de satisfacer necesidades, aunque no fueran competitivos en el mercado capitalista.

³³ Entrevista CV 16/12/08.

Parece lógico que habiendo producción y habiendo necesidad, se pensara en el trueque como estrategia de supervivencia. En Argentina se empezó haciendo trueque con bienes usados (Hintze, *et al.*, 2003). Posteriormente, se incluyeron bienes manufacturados y después, productos diversos como carne, además de servicios de todo tipo como plomería, peluquería, albañilería, hasta tratamientos médicos, psicológicos e incluso servicios legales “[...] se podía encontrar casi de todo”, dice Louge (2005: 479). Por eso se pensó en emitir vales que facilitaran el trueque multi-recíproco. Ello requería de un ambiente de relaciones cercanas, que garantizara la confianza y la reflexión, de ahí que los grupos no debían ser muy numerosos y tener reuniones periódicas.

Heloisa Primavera (2001) señala cuatro características principales del modelo argentino:

- Emisión de moneda social desde los primeros tiempos;
- Cultivo de un sistema convivial permanente, con encuentros semanales regulares que permiten construir una alta pertenencia a los pequeños grupos.
- Conformación de una Red mucho más extensa, geográficamente y como ampliación de posibilidades de intercambio, a partir del momento en que las operaciones empiezan a hacerse entre varios clubes o Nodos, caracterizando una nueva pertenencia múltiple;
- Configuración de una clara autonomía de los Nodos, unos en relación a otros, intentando preservar los “principios” fundamentales de la Red asociada a distintos niveles de organización en la gestión del conjunto.

Entre 1996 y 1999 los clubes de trueque se multiplicaron, después de que los medios de comunicación les dieran gran difusión y lo que había sido ideado por el PAR como un negocio que buscaba achicar la cadena de comercialización y formar redes de distribuidores directos, “fue apropiado por las masas de excluidos del mercado formal quienes también ‘privatizaron el dinero’ y lo transformaron en ‘moneda social’” (Primavera, 2003: 126). Se buscó acercar a productores y consumidores conformando la categoría de “**prosumidores**”, con la idea de que todos los miembros debían ser **productores** y **consumidores** (la palabra es una fusión de ambas)³⁴ para y en el club al que pertenecían.

2.3. Surge la Red del Trueque Solidario (RTS)

Dos años después de iniciada la experiencia de la RGT, en 1997, surgió un modelo de trueque diferente: “En uno [el de la RGT] prima el objetivo de extender una moneda paralela y en el otro [el de la RTS], el de construir un modelo de inclusión social” (Primavera, 2002:31).

³⁴ La noción ‘prosumidor’ es “de inspiración de Alvin Toffler en *La Tercera Ola*” (Primavera, 2001)

La afirmación de Primavera se confirma comparando la información que proporcionan tanto la RGT como la Red del Trueque Solidario (RTS), cada una de sí misma: Mientras que la primera habla de números y la expansión territorial de la Red³⁵, la segunda habla de satisfactores de necesidades, de inclusión social, intercambio de bienes tangibles e intangibles y de reciprocidad³⁶.

Heloísa Primavera, economista, profesora-investigadora de la Universidad de Buenos Aires, y Carlos Alberto del Valle, psicólogo y ‘capacitador social’, formaron “mancuerna” para preparar grupos que conformarían clubes de trueque con una visión distinta, lo que con el tiempo se convertiría en la Red del Trueque Solidario. Ellos se dieron cuenta de que más que controles de seguridad de las monedas, lo que debía hacerse era formar grupos de gente interesada principalmente en la ayuda mutua, la relación interpersonal para producir lo que otros necesitaban y llevar a casa lo que otros/otras producían.

En un boletín llamado “¡Flor y Trueque!” que emitía la Red del Trueque Solidario se mencionan algunos principios del trueque solidario como los siguientes:

1. “Nuestra realización como seres humanos no necesita estar condicionada por el dinero.
2. No buscamos promover artículos o servicios, sino ayudarnos mutuamente a alcanzar un sentido de vida superior, mediante el trabajo, la comprensión y el intercambio justo.
3. Sostenemos que es posible reemplazar la competencia estéril, el lucro y la especulación por la reciprocidad entre las personas.
4. Creemos que nuestros actos, productos y servicios pueden responder a normas éticas y ecológicas antes que a los dictados del mercado, el consumismo y la búsqueda de beneficio a corto plazo”³⁷.

2.4. Ruptura entre la Red Global del Trueque y la Red Solidaria

A la idea de centralizar la emisión de los Créditos, se sumaron otras contradicciones que hicieron más evidentes las divergencias en la forma de concebir lo que debían ser las redes de

³⁵ **Información que proporciona RGT:** El sistema involucra a un millón de personas, seis mil clubes, 140 millones de créditos en circulación, funciona en todas las provincias de Argentina, la experiencia argentina fue imitada en Uruguay, Brasil, Colombia y España (Información hemerográfica: Roberti 2002, p. 74).

³⁶ **Información que proporciona la RTS:** La Red contribuye a la satisfacción de distintos tipos de necesidades, permite reconstruir el tejido social en el interior de distintos grupos de trabajo, desarrollar o recuperar la autoestima de sus miembros, devolver el potencial de productor/consumidor perdido en el proceso de exclusión social, permite el desarrollo de la creatividad en el acto de intercambio de saberes, genera un mercado nuevo, complementario al formal no lo reemplaza. (Información impresa en un folleto de origen argentino, sin autor ni fecha, con las ideas de Primavera y del Valle)

³⁷ Boletín “¡Flor y Trueque!” no. 1, año 1, julio de 2002, p. 2.

trueque. Esta situación desembocó en la división del grupo inicial en dos: La Red Global del Trueque y la Red Solidaria

Los motivos de la ruptura tuvieron que ver con la visión de lo que debían ser los objetivos, así como las estrategias de crecimiento y el posicionamiento social de las redes. La Red Global del Trueque (RGT) pretendía que la emisión de los Créditos aportara al financiamiento para el desarrollo, por lo que se buscaba financiar proyectos productivos; mientras que la Red Solidaria ponía énfasis en valores como la solidaridad y la transparencia e insistía en la necesidad de capacitación para que los participantes de los nodos no sólo fueran consumidores –con ello evitar el intermediarismo- y limitar la emisión del dinero a la capacidad de producción y circulación, “opción que implicaba crecer más lentamente” (Collin y Cadena, 2007). En pocas palabras: había quienes tomaban el esquema como un negocio (Red Global del Trueque) y otros lo consideraban una alternativa al sistema capitalista (Red Solidaria) promoviendo principios éticos como la igualdad y la horizontalidad entre los miembros del nodo.

Si bien el auge de las monedas alternativas en Argentina se debió a la necesidad de enfrentar la crisis financiera, para la Red Solidaria su uso también tenía una orientación política al buscar la inclusión de sectores sociales excluidos por el mercado, la crisis de la deuda externa –que elevó las tasas de interés y los precios- así como la dolarización, las privatizaciones y la globalización económica (Collin y Cadena, 2007).

Collin (2007: 7) afirma que otro factor que distinguía a las dos Redes tenía que ver con su vinculación al sector gubernamental. Mientras que la Red Global no sólo la aceptaba, sino que la proveía activamente (gestionando apoyos materiales y financieros), la Red Solidaria, si bien no se resistía a ella, consideraba que el movimiento debía permanecer bajo el control de la sociedad civil.

2.5. La moneda alternativa en la Red del Trueque Solidario

El impacto económico de la participación de los miembros de los nodos en la economía de su hogar se ha calculado entre el 21% y el 40% de sus ingresos familiares (Primavera, 2003: 26). El uso de monedas alternativas, como se dijo, también tenía una orientación política al buscar la inclusión de sectores sociales excluidos por el mercado, la crisis de la deuda externa –que elevó las tasas de interés y los precios- así como la dolarización, las privatizaciones y la globalización económica (Collin y Cadena, 2007).

Los distintos Clubes de Trueque conformaron redes de trueque, pero cada Club tenía su propia moneda y era autónomo. Las redes de trueque estaban formadas por gente de organizaciones civiles, que auto-convocaban y se basaban en el principio de autoayuda, con una moneda propia (Hintze, 2003).

“La moneda es un instrumento de soberanía del pueblo –dice Primavera en entrevista- no es necesario un instrumento que nos ate, es algo prescindible”. Y explica:

En la “ecuación sustantiva”: materia prima-conocimiento- producción-dinero-consumo, el dinero puede omitirse y pasar del productor al consumidor, quizá reemplazando dinero por información, para realizar los intercambios. El dinero escaso podrá omitirse en tanto se puedan ajustar patrones de consumo a los patrones de producción. La moneda comunitaria, es entonces un instrumento en manos de la gente, que no tiene importancia en sí mismo, es un papel. En Venezuela, la moneda llamada “Chavito”, incluso la rompen cuando termina el intercambio: ahí se entregan monedas al llegar, según la producción que se lleva y cuando la gente sale, rompe los vales que le quedaron, como una forma de señalar que no se debe acumular³⁸.

En cuanto al diseño de la moneda, éste debe adaptarse a las necesidades de quienes lo van a usar. Primavera habla de diferentes elementos³⁹:

1. La equivalencia con el dinero convencional de un país, ayuda al principio, para que la gente comprenda lo sustancial y no se pierda haciendo conversiones. A lo largo de los múltiples talleres que ella y del Valle han dado, se dieron cuenta de que “progresan infinitamente más rápido las monedas cuya equivalencia va con el peso, que las que tienen otras equivalencias.” Después, el mismo mercado va marcando la pauta y, aunque el dinero emitido por Banco/gobierno se devalúe, los miembros del nodo pueden decidir conservar el valor anterior. Esto lo pude constatar en una visita a un nodo de la RTS en que la moneda que circulaba valía un poco más que el peso argentino.
2. Cuando se combina dinero convencional con moneda social, generalmente se minusvalora esta última, por lo que se propuso en los clubes que los pagos sean al 100% con moneda social. Primavera se quedó admirada porque en México le regalaron unos *Tlalocs*, no como aprecio, sino “porque no los valoraban”. La gente que va a los clubes de trueque también necesita pesos, pero éstos los obtiene de sus ventas o trabajos en otros lugares, éste no es el único medio que tienen para vivir (lo mismo sucede con el *Tlaloc*).
3. Otro aspecto fundamental son las reuniones semanales. Enfatiza que mínimo deben ser una vez por semana porque se ha visto que este lapso de tiempo “permite construir

³⁸ Entrevista HP 17/12/07.

³⁹ Entrevista HP 17/12/07.

relaciones ‘libidinales’: los seres humanos somos de ciclos cortos –explica- vamos una vez a la semana a nuestros rituales religiosos, a ver a la familia, al cine, ¡qué se yo! Una semana es el tiempo necesario para que la gente tenga ganas de verse, que llegue a necesitarse mutuamente y que los productos se busquen en el club y no en otro lado”. Además, la gente produce semanalmente sabiendo que le van a comprar y así calcula su producción y adquiere en los mismos clubes la materia prima que necesita.

4. En cuanto a firmar los vales, Primavera opina que está bien para construir la confianza al inicio, pero después ya no es necesario. Y esto lo comprobé en los nodos que visité: la gente los recibe y los guarda; los saca y con ellos paga, sin que nadie los ponga en duda. En cuanto al poder que otorga la firma de los vales, la percepción es que al tener cada nodo su propio vale, los usuarios se sienten dueños y soberanos del mismo.

Se puede afirmar que la moneda de la Red Global del Trueque constituyó en realidad una moneda “comercial privada”, mientras que la de la Red Solidaria fue una moneda “complementaria”⁴⁰ con fines sociales, de acuerdo a la distinción que hace Lietaer (2005). Esto es importante porque las personas se comportan de forma distinta si se trata de una u otra moneda. Por ejemplo, si alguien produce y vende un bien en mayor cantidad de los bienes que compra en el nodo, puede tratar de comprar más cosas en el grupo y venderlas a personas por fuera de él, o bien, decidir acumular más moneda de la que es capaz de usar y prestarla con intereses. Esta decisión sería contraria al sentido ideal del ser de la moneda comunitaria que es incentivar la producción, el consumo y las relaciones solidarias.

2.6. Los nodos de la Red Solidaria

Por otra parte, los nodos de la Red Solidaria se organizaron con una estructura horizontal. Las tareas de coordinación de los nodos son rotativas, para que todos sientan que son iguales, y remuneradas modestamente con la moneda del nodo. El trabajo voluntario no permite la reciprocidad, y el pago es modesto, se dan 50 créditos, en lugar de 100, por ejemplo y así no se ve como un negocio, sino como servicio.

Hay una serie de tareas que deben hacerse y los responsables del nodo se las van rotando. Hay un equipo de recepción –que da la bienvenida a los que llegan y cobra las

⁴⁰ Aquí moneda “complementaria” es en el sentido de que en la vida diaria se usan dos tipos de monedas que se complementan mutuamente: el peso –fuera de los Clubes de Trueque- y el vale o la moneda de los Clubes. En México, el *Tlaloc* es moneda “complementaria”, además, porque en cada intercambio dentro del grupo se utilizan ambas monedas (peso y *Tlaloc*).

entradas (con lo que se paga la renta del local y otros gastos para servicios del nodo); un equipo de seguridad, que vigila que no haya robos, que no haya niños corriendo que puedan romper algo; un equipo de higiene, que se asegura que los alimentos estén en buenas condiciones; otros equipos pueden ser de diversión, de capacitación e incluso hay nodos donde nombran un equipo de mística, que al principio recuerda a todos los asistentes los principios de solidaridad, honestidad, que es una labor social, etc. El “trueque” (o el intercambio o el tianguis, como se diría en México) dura aproximadamente 2 horas y al terminar, los equipos se reúnen para evaluar y toman acuerdos. Estas reuniones no duran más de una hora.

También debe decirse que, a diferencia de los nodos de la RGT, aquí los coordinadores no sólo administran, también son “prosumidores” (productores/consumidores), se dan tiempo para hacer sus tareas del nodo, comprar y vender.

En lo que se refiere a ingresar a los nodos mercancías producidas en el sistema dominante, Primavera opina “...llevar azúcar, sal, aceite, jabón... ¿por qué no? si a la gente le sirve, le haces un favor”⁴¹. Quienes reciben un sueldo y quieren aportar al nodo, pueden hacerlo de esta manera, lo importante es que las mercancías producidas industrialmente que lleven al nodo no hagan competencia a otros productores que ya están vendiendo lo mismo (por ejemplo, galletas), pero si consiguen algo en gran cantidad y lo ponen en bolsas (como azúcar o harina), todos se benefician. “Lo importante es que haya consenso –comenta- y que haya una conciencia clara de que éste es un proyecto colectivo de emancipación”. Primavera cuenta el caso de un nodo donde había varios discapacitados que compraban especias que le servían a gente de otros nodos y las llevaban y revendían, sacándole una pequeña ganancia, la gente estaba de acuerdo por ayudarles y ellos sabían que si le subían mucho al precio, simplemente no les compraban.

En la población de Fortaleza, Brasil, se creó la moneda llamada Palma (con equivalencia de un real⁴²), como parte de un proyecto de interés social: se quería construir una escuela de Economía Solidaria y la gente aceptó, por escrito, firmándolo, trabajar recibiendo como pago sólo Palmas. Se emitieron 20 mil Palmas. El Palma sólo se podía usar en la adquisición de productos y servicios en los comercios afiliados al ASMOCONPLO (Asociación de Moradores del Conjunto Palmera), después también se aceptó en el pago de transporte público.

⁴¹ Entrevista HP 17/12/07.

⁴² Nombre de la moneda oficial brasileña.

2.7. El principio del fin de los “arbolitos”

El rápido crecimiento de los clubes de trueque obligó a alquilar locales para la realización de los “mercados” donde se realizaban los intercambios con moneda social. Para pagar los alquileres, se cobraba la entrada a un peso argentino (alrededor de 30 centavos de dólar). El cobro de entradas se convirtió en un jugoso negocio cuando llegaron a haber más de 15,000 personas al día. “Lo peor era que no se daban a conocer las cuentas.”, comenta del Valle⁴³.

Fue la intención de favorecer el intercambio a través de la generación de una abundante masa de circulante lo que produjo la “venta” de créditos, independientemente de que los adquirieran personas que hacían un aporte en productos/servicios o no. Se cobraba un peso por cada 50 créditos que se vendían, lo que a la larga también resultó ser un buen negocio. La gente solicitaba los créditos o “arbolitos” porque se enteraba de la gran cantidad de productos que se adquirirían en los clubes y a buenos precios; además, con la oportunidad de vender algo. Esto llevó a su posterior falsificación, que fue por miles y millones de “arbolitos” hasta poner en crisis al sistema en 2002.

La multiplicación rápida de nodos (con unos diez mil miembros), que en ese tiempo eran autónomos, llevó a ciertos desequilibrios en el sistema como la sobre-emisión de vales y la falta de capacitación de las personas que se incorporaban. Después de 2001, la Red Global de Trueque, con apoyo oficial, comenzó a emitir más Créditos de la producción que los respaldaba y se produjo un efecto inflacionario que provocó una cotización a la mitad de su valor: de un peso argentino, que equivalían antes, pasaron a valer 50 centavos.

Otro tipo de estafas que se cometieron, fue lo que hacía Eduardo de Sanzo, hermano de uno de los fundadores. Él viajaba por todo el país comprando mercancías y pagando a la gente del campo con créditos. Al llegar a Buenos Aires, vendía la mercadería más cara y los campesinos muchas veces jamás podían recuperar el pago con “los papelitos” por la imposibilidad de viajar a la ciudad. Otro estafador, decidió organizar un nodo y se auto-designó un sueldo de 500 créditos al mes, desfalcando al sistema y dando pauta a que otros hicieran lo mismo, como lo hicieron, efectivamente⁴⁴.

También fueron famosas las estafas de quienes compraban los productos finales a aquéllos que tenían fábricas con desechos que reciclaban. Se compraba el producto final y se pagaba con “arbolitos”, los dueños de las fábricas pagaban a los ‘pepenadores’ (o “cartoneros”, como se les llama en Argentina) con estos “arbolitos” y ellos iban a los clubes y se surtían sin dejar productos a cambio. Y nadie podía decir nada si los vales no eran falsos.

⁴³ Entrevista CV 16/12/08.

⁴⁴ Entrevista CV 16/12/08.

Al principio algunos nodos de la RTS aceptaban “arbolitos”, pero cuando empezaron a falsificar y venderlos en la calle a cambio de dinero, llegaba la gente con sus créditos falsos y le decían que no se los aceptaban porque eran falsos y la gente decía “cómo van a ser falsos, ¡si los acabo de comprar!”, a lo que del Valle les contestaba “es falso porque no es producto de tu trabajo”, entonces se perdía la confianza. Los medios hablaban del “descrédito del crédito”.

Al desarrollarse más y más los intercambios con dinero alternativo, fue necesario establecer ciertas reglas, como prohibir los préstamos con interés, evitar la acumulación y que los llamados “Créditos” sólo se utilizaran dentro del club que los emitía. Cuando se multiplicaron los clubes, esta última prohibición se volvió una limitante, al no poder tener acceso a los bienes de otros nodos. El grupo fundador del primer club, el Club de Bernal en la ciudad de Buenos Aires, ayudó a distintos clubes en su formación y en el establecimiento de estas reglas y más tarde propuso centralizar la emisión de los Créditos, pero eso suponía también una “contradicción con los principios morales y al proyecto utópico que subyacía al movimiento en su fase inicial” (Hintze, *et al.*: 21).

El problema se agravó porque en esta red, a diferencia de la Red Solidaria, no se capacitaba a los participantes. Ingresaban nuevos miembros con posturas individualistas a quienes no les importaba el sentido solidario de la red, ni se identificaban con los principios y las prácticas de intercambio acordadas; empezaron a acaparar la moneda y, en algunos casos, hasta falsificarla; se presentaron actitudes contrarias a la ética de la red, como la especulación, el incremento de los precios y hasta actitudes de maltrato (Collin y Cadena, 2007). Asimismo, se prestó a que hubiera quienes trataran de introducir mercancías robadas o artículos de primera necesidad comprados en el mercado capitalista y revendidos a precios más altos; también se ingresaron productos deteriorados que no se vendían. Ello condujo a la desvalorización de la moneda, al no haber bienes de respaldo.

Entonces los representantes de los nodos de las zonas, en conjunto, decidieron aceptar que los nodos de una zona pre-existente unificaran sus “bonos” (con la consecuente limitación a la autonomía de cada nodo) y que cada zona se encargara de la emisión, distribución y control de sus bonos.

La emisión de Créditos dejó de ser responsabilidad de cada nodo, según la producción y oferta de bienes y servicios. El PAR la centralizó y mercantilizó, cobrando 3 pesos argentinos por cada 50 créditos emitidos, y el coordinador de cada nodo se quedaba con una tercera parte de los pesos. Algunos administradores de clubes o nodos, simulaban el ingreso de miembros inexistentes y cobraron los 50 Créditos correspondientes a su ingreso.

Los efectos de esta situación afectaron también a la Red del Trueque Solidario porque algunos nuevos miembros que sólo buscaban un beneficio personal, una vez que lo obtenían, desaparecían sin cumplir con el “contrato” solidario supuestamente acordado; muchos miembros nuevos se registraban en varios nodos a la vez, consumían con el dinero que habían recibido por su incorporación y se retiraban sin ingresar nuevos productos a cambio; se presentó también un entrada masiva de familias que no eran ni productores, ni oferentes de servicios, sólo consumidores, con el consecuente desfalco del nodo. Escasearon las materias primas y con ellas la producción en general, además, algunos “prosumidores” operaban con distintos bonos en diversos nodos y la situación generada por la hiper-emisión provocó desconfianza y alejamiento. “Se llenó el mercado solidario de papeles sin valor. Por venderlos a mansalva” (Primavera, 2003: 130). Esto desanimó a muchos participantes, que se retiraron y el sistema entró en crisis.

El colapso del sistema de trueque argentino se debió a una combinación de factores: a los problemas políticos y divisiones internas, se sumó la falsificación masiva de créditos, relacionada con la acumulación y especulación, lo que generó una pérdida de confianza en el sistema en general, pero sobre todo en la administración de la red debido a la centralización y sobre-emisión inflacionaria, con la consecuente pérdida de valor.

2.8. Ahora ¿qué?: capacitación

Primavera afirma que actualmente la lucha en Argentina se centra en no perder los espacios ganados. Hay gente que desacredita la Economía Solidaria porque dice que son unos “locos marginales, que le están haciendo el trabajo al gobierno, pero se centran en la crítica y la protesta, no proponen nada”. Ella piensa que la crisis del Trueque empezó el 20 de diciembre de 2000, cuando se sobre-emitieron créditos y la gente comenzó a perder la confianza. “Entonces –afirma- la pregunta que se plantea no es cómo se perdió la confianza, sino cómo se inició ésta”.

Carlos del Valle, responde a esta pregunta, hablando de que él lleva más de 30 años animando grupos de autoayuda. Cuando empezó la crisis económica, redireccionó la autoayuda al campo económico (evitando que la gente cayera en el alcohol y las drogas, lo que era muy común), y fue un gran impulsor de nodos que se fundaron en base a este tipo de grupos. Él habla de la necesidad de impulsar el desarrollo personal basado en experiencias de grupo que promuevan el desarrollo social: hacer grupos de no más de 30 personas que aprendan a trabajar en equipo, que no sólo piensen en su beneficio personal, sino también del grupo.

Cuando la gente escucha la explicación de lo que es un Club de Trueque dice: “sí, yo quiero ir, ¿qué hay?” y yo les respondo, no pienses en lo que vas a encontrar ahí, sino en lo que puedes aportar, ¿qué puedes llevar? Muchos que han vivido de un sueldo, no saben qué pueden ofrecer y dicen que no saben hacer nada. Pero yo los animo a ser empresarios, a producir, lo que sea, pero llevar algo. Empiezan con empanadas y luego se les ocurren otras cosas, conforme va cambiando su estado de ánimo, pues llegan muy desanimados por la situación del desempleo.

Yo les preguntaba: “¿quién de ustedes está buscando empleo?” Y la mayoría levantaba la mano y les decía, “pues ya no busquen... porque ¡ya no hay ni va a haber!”. Entonces la capacitación era valorada: unos enseñaban a otros a hacer diferentes oficios y veían que sí tenían capacidades, pero no las habían descubierto, ni desarrollado. Al principio fue un intercambio de saberes y algunos tuvieron que aprender a recibir, después apareció la idea de intercambio de cosas. No faltaba quien sólo llegara a ver qué conseguía, aportando cosas que ya no le servían, pero si eran cosas que no le iba a servir a nadie, le decían: “aquí no queremos que la gente venga con lo que no le sirve, piensa en los demás, hay que ponerse a producir, a trabajar”. Algunos protestaban, “yo no quiero terapias”, pero entre ellos mismos se daban ánimos para aprender cosas nuevas: hacer ropa, canapés, el caso era negarse a estar ocioso. No se valía llegar sin nada. “Aquí la virtud es consumir, pero nadie puede llevarse cosas sin aportar algo, porque entonces ¡es un estafador!”⁴⁵.

Entre Primavera y del Valle planearon un programa de capacitación que llamaron “**Alfabetización Económica del Adulto**” que consiste en que la gente desarrolle conductas concretas en tres aspectos básicos:

- a) ser solidario: consumir cada mes la misma cantidad que se produce o un poco más;
- b) ser emprendedor: incrementar progresivamente la producción/consumo personal e ir remplazando los productos del mercado capitalista por productos de la Red;
- c) ser políticamente responsable: jugar un rol activo en el desarrollo de la Red, contribuir con horas de trabajo para el bien común

El programa dura ocho meses y se incluyen “temas de interés de la vida adulta como salud, familia, relaciones, educación, trabajo, dinero tiempo libre” (Primavera, 2001)

2.9. Nodos visitados en Buenos Aires

Dentro del espacio de tiempo que permanecí en Buenos Aires, tuve oportunidad de visitar dos nodos, uno de ellos, el nodo de Bonpland se localiza en una colonia clase media y los productos que se intercambian tienen buena presentación y, aparentemente, calidad. Por ejemplo: alpargatas pintadas a mano, conservas en botes de vidrio soplado, que a la vez son

⁴⁵ Entrevista CV 16/12/08.

decorativos, pan integral en bolsas de celofán y con etiqueta, mermeladas diversas con etiquetas hechas a mano, bisutería fina, cucharas de palo, decoradas. El otro nodo visitado, el “San Martín”, se encuentra en los suburbios de Buenos Aires y asiste gente de menores ingresos. Lo que se vende es menos elaborado: verduras, aguas frescas, ropa de segunda mano en buenas condiciones, cuernitos a granel, adornos navideños de fieltro (la visita fue unos días antes de Navidad).

Al observar estas diferencias, descubrí que tanto en los Nodos, como en los Tianguis de Trueque en México y en los grupos de multitrueque en general, se facilitan los intercambios cuando comparten una matriz cultural, con ciertos patrones de consumo, que lleva a suponer que “lo que a mí me sirve, le sirve a los demás”. Si son similares las preferencias en el consumo, la producción tendrá mayores posibilidades de demanda. Si los hábitos de consumo difieren, la dificultad en el intercambio crece.

Pero la importancia de los Clubes de Trueque no sólo estriba en los intercambios. También el valor de la relación, la confianza y la reciprocidad están presentes. Varias mujeres entrevistadas en el nodo San Martín afirmaron que aunque intercambian con moneda social, no deja de haber quien regale por el gusto de regalar. Una de las mujeres entrevistadas tiene nueve hijos y un marido enfermo de artrosis; cuando tuvo su último bebé, fue prematuro. Estaba en una situación económica muy difícil y en el nodo se sabía. Las demás mujeres le regalaban ropa muy chiquita para su bebé, pañales, leche especial, “... y cuando yo no tenía para pagar, me decían, ‘¡no importa, lleválo! y cuando puedas me pagás’. ¡Así es la gente!”- comenta. Varias de ellas opinan que lo mejor de estar en el nodo es que se mantienen ocupadas. También entrevisté a un hombre de 3ª edad, quien comentó que va al club “porque le sale más barato que el psicólogo”, cada vez encuentra algo útil que llevar y se siente muy feliz de llevar algo que le sirva a la gente, esta vez llevaba una andadera que era de su nieta “a ella ya no le sirve y aquí alguien la va a aprovechar, y eso me hace sentir satisfecho. Mi mujer me dice: ‘ya vete, ya es hora del trueque’, porque sabe que regreso muy contento, de buen humor”.

La coordinadora de este nodo, Mara Beatriz Navarro, observa que el número de personas que van al Trueque está disminuyendo, pero se van adaptando a ello. “Antes eran dos nodos que se hacían en el mismo lugar, en diferente día, pero se unificaron porque ya llegaban menos personas”.

Me dice que se alegra de que en este nodo no haya demasiados créditos porque “cuando la gente ve muchos créditos, no *labura*”⁴⁶, también el que haya pocos es señal de que no se están falsificando. Le pregunto cómo es eso de que la gente no *labura*, me explica: “sí, cuando hay muchos créditos circulando en el nodo, la gente pide más por lo que lleva y a la semana siguiente no se esfuerza por llevar tanto, pues de todos modos va a ganar más y se lo van a pagar, por eso es mejor que haya pocos créditos”⁴⁷. Es decir, se provoca la inflación.

2.10. Algunas enseñanzas de la experiencia argentina

A pesar de que muchos clubes ya han cerrado, Primavera considera que las enseñanzas son múltiples, pero la más importante es que la gente que participó cambió la idea de que el dinero lo es todo, dejó de pensar que éste es el único elemento que existe; se comprendió que el dinero está dominado por el Banco Central (el cual está regido por otros Bancos Centrales) y gobierna un mercado centralizado que es la actividad sustantiva de la vida social de los individuos. Ahora se sabe que la gente puede crear un dinero que rige en mercados solidarios⁴⁸.

- La experiencia argentina muestra que el dinero alternativo puede ser una herramienta muy eficaz para evitar que se paralice la economía si el circulante escasea de manera drástica; cuando una comunidad de personas lo reconoce como símbolo de valor, facilita los intercambios entre productores y consumidores. Sin embargo, es necesario establecer ciertas reglas para evitar malos manejos (como falsificación o especulación).
- Se deben fijar los objetivos de la moneda cuando ésta es lanzada y vigilar que la emisión de la moneda no exceda a la capacidad de producción, para evitar que se genere inflación.
- Esta experiencia confirma la importancia de formar a los nuevos participantes en lo que debe ser el uso de las monedas comunitarias. El compromiso de ser un productor responsable –con constancia y calidad- y consumidor asiduo de los bienes y servicios que ofrece el grupo, son algunos elementos necesarios para el establecimiento de la confianza y el crecimiento de los nodos.
- Mientras más personas ofreciendo bienes y servicios haya en los grupos o nodos, mayores son las posibilidades de intercambio y de utilidad de la moneda. Esto puede resultar paradójico ya que, si bien, la mayor cantidad de personas con diversas ofertas favorece

⁴⁶ La palabra viene de *laburo*, del italiano, que utiliza todo el mundo en Buenos Aires y en México equivale a decir “chamba”.

⁴⁷ Entrevista MN 19/12/07.

⁴⁸ Entrevista HP 17/12/07.

mayores alternativas, al crecer demasiado el número de participantes, se corre el riesgo de que se incorporen algunos que no respetan las reglas.

- Las monedas alternativas de la Red Solidaria con una ética bien definida resultaron a la postre mejores que las monedas privadas con fines desarrollistas (Red Global), que provocaron inflación y el colapso del sistema de multitrueque.
- La formación de comunidades de personas, con intereses y valores similares es la clave. La confianza y el apoyo mutuo, la relación cara a cara, las reuniones semanales del grupo, son elementos que favorecen el fortalecimiento de las monedas comunitarias.

3. Comparación entre el Tianguis *Tlaloc* y los Clubes de Trueque

Si bien el *Tlaloc* no se inspiró en la Red del Trueque Solidario argentina, es a la que más se parece entre los sistemas monetarios locales de las que se ha hablado en este capítulo: en ambos es central la importancia de formar un grupo solidario, con valores éticos explícitos, con un objetivo de inclusión social. Además, ambos utilizan un vale físico que sirve para realizar los intercambios, aunque en el caso del *Tlaloc*, éste es firmado en el momento de ser entregado y en los intercambios se utilizan las dos monedas (comunitaria y nacional), lo que constituyen dos diferencias importantes porque –como se dijo– en los nodos de la RTS los pagos son con 100% moneda comunitaria.

El contexto del surgimiento de los Clubes de Trueque en Argentina es muy similar al del surgimiento del *Tlaloc* en México, incluso en los años: mientras que los primeros nacen en 1995, este último nace en 1996. Pero, más allá del año, ambos comparten una situación de crisis económica, desempleo y dificultad de los pequeños emprendimientos de competir en los mercados neoliberales. Como consecuencia, ambas poblaciones han enfrentado el empobrecimiento de sus sectores medios, pero con la diferencia de que la caída de los niveles de vida de la clase media argentina fue más drástica que en la clase media mexicana debido, en parte, a la rapidez con que se suscitó la crisis en aquel país y en parte al nivel de vida que llevaban (del que se habló más arriba). A diferencia de Argentina, la crisis económica que se inició en México a mediados de los años setenta, se agudizó en los años ochenta y los niveles de vida fueron derrumbándose lentamente, de modo que los sectores medios se adaptaron paulatinamente a las nuevas condiciones de empobrecimiento. En cambio, en Argentina, el

proceso se desarrolló en apenas cinco años y la escasez de circulante que se vivió allá, nunca se llegó a ver en México⁴⁹.

Collin (2007: 14) afirma que el grupo que participa “y se compromete” en el Tianguis *Tlaloc* “proviene de dos vertientes, los pobres añejos miembros de comunidades marginales y en permanente búsqueda de estrategias de supervivencia e intelectuales que se adhieren a la idea, más por convencimiento que por necesidad”. En realidad no creo que los miembros del Tianguis *Tlaloc* (en adelante: TT) pueden calificarse como “pobres añejos”⁵⁰, pues si bien es cierto que están en “búsqueda de estrategias” y que laboran sin descanso para “sacar lo del gasto”, desde el punto de vista social, en México pertenecen a la clase media y clase media baja. En cuanto a los intelectuales, es así y ahora se han sumado líderes de Organizaciones Civiles que se identifican con las causas del TT.

Por otro lado, la baja productividad de los emprendimientos de sus miembros, que se realiza de manera artesanal, tanto en Argentina como en México, impide bajar los costos de producción, lo que dificultó tener acceso al Mercado y obligó a muchos micro-productores a interrumpir su producción, hasta que encontraron en los Clubes de Trueque el estímulo para volver a producir. Tanto en el Tianguis *Tlaloc* como en los Clubes de Trueque, los bienes que se intercambian son producidos en emprendimientos familiares, con insumos adquiridos en la economía capitalista dominante, lo que supone que los miembros participan paralelamente en el mercado capitalista. Esta última característica la comparten con las demás monedas locales de las que se tiene conocimiento hasta ahora (y es uno de los motivos por los que se les llama “monedas complementarias”).

En cuanto a las apreciaciones de los participantes en los nodos y en el Tianguis *Tlaloc* acerca del propio grupo, es interesante la coincidencia que existe entre ambos países. Reproduzco una cita textual que presentan Hintze *et al.*(2003: 27) de una ponencia de Patricia Lescaro y Bárbara Altschuler (2002)

Podemos distinguir dos grupos bien definidos a partir de las opiniones, que están sujetos tanto a la antigüedad de pertenencia al club como al modo de reclutamiento. Se advierte la existencia de un grupo de prosumidores que cumplirían una función de pilares en la organización, estos participantes son en su mayoría socios fundadores del nodo o prosumidores con mayor antigüedad en el mismo. En los comentarios de este grupo aparece un alto grado de conciencia y compromiso con los objetivos del club a largo plazo, como la pretensión de concretar un modo alternativo de producción y consumo, la puesta en funcionamiento y difusión de valores como la

⁴⁹ Entrevista LC 3/11/07

⁵⁰ Considero que los “pobres añejos” en México son campesinos sin tierra o con tierra pero sin infraestructura y a nivel urbano, los habitantes de las colonias suburbanas, que se dedican al trabajo de servidumbre doméstica y similares.

solidaridad y el cooperativismo. Entre estos participantes se destacan comentarios que revelan una apuesta al club como el principio de un cambio a mediano y largo plazo y no como una salida coyuntural o un paliativo.

“El segundo grupo contiene a participantes de menor antigüedad (el 50% se incorporó en el último año), cuya razón principal de inclusión al nodo ha sido la situación de extrema necesidad, éstos se vuelcan al club considerándolo como una salida inmediata. Entre estos participantes se destacan opiniones que hacen referencia a la actividad en el club como algo pasajero que puede abandonarse en cuanto se resuelva el problema del desempleo.”

Los párrafos anteriores parecen haber sido escritos en relación al TT. Conforme a la información de campo recogida, los miembros del sistema *Tlaloc* que se incorporaron entre 1996 y 1999 recibieron mayor formación que quienes se integran actualmente y los que participan desde los inicios, tienen una mayor idea de compromiso solidario con el grupo, por lo que algunos no ven con buenos ojos a quienes llegan a “sólo a vender”.

Otros elementos en común que tienen la Red del Trueque Solidario y el sistema *Tlaloc* es el ambiente de confianza que prevalece entre unos y otros, disposición de ayuda mutua y la firme convicción de que la economía y la sociedad deben cambiar. Sin embargo, la diferencia principal es que en los Clubes del Trueque pudieron “hacerse cargo de su necesidad” –como dice Coraggio (2003), es decir, aparentemente esos valores en la RTS se tradujeron en acciones y en el *Tlaloc* se quedan, muchas veces, en buenas intenciones. ¿A qué se debe que mientras unos se ponen en acción los otros no? las respuestas son múltiples y se tratarán con detenimiento en el siguiente apartado.

3.1. Monedas comunitarias y solidaridad

En el capítulo anterior se expusieron las razones por las que no se concretizan intercambios en el Tianguis *Tlaloc*. Si se considera que la compra y venta de productos dentro del grupo es una expresión de solidaridad y apoyo mutuo, la falta de estos intercambios puede considerarse, a su vez, que el grupo quizás no se está haciendo cargo de la necesidad de sus miembros, parafraseando a Coraggio, pero esta afirmación debe limitarse a lo que se refiere la necesidad de subsistencia, pues veremos que otro tipo de necesidades se están satisfaciendo al participar en las actividades del *Tianguis Tlaloc*. Algunos de los motivos del escaso uso del *Tlaloc* se analizarán ahora comparando los nodos de la RTS argentina con el TT.

Uno de los elementos se relaciona con la historia reciente de ambos países: la organización común y el ejercicio de solidaridad mutua en Argentina pudo haber sido motivada, en buena medida, por la experiencia del “corralito”, es decir, la falta total del

circulante, que dejó lecciones permanentes en la sociedad. Los argentinos aprendieron las ventajas de una economía alternativa y un sistema autónomo de intercambio y, aún pasada la emergencia, hay quienes conservan este sistema porque les aporta algo más que bienes y servicios. En México, durante la crisis financiera de mediados de los años 90 no llegó a escasear el dinero de forma radical debido al “rescate bancario” –que la sociedad aún sigue pagando-, por lo que no se valora tanto un sistema alternativo, a pesar de que éste ofrezca otras ventajas además de facilitar los intercambios.

Las “reglas del juego” o normas de los intercambios con moneda comunitaria merece especial atención: en los Clubes de Trueque los intercambios se realizan utilizando 100% moneda local y ésta suele tener una equivalencia con el peso argentino (o cerca de él), de modo que quien no tiene pesos, pero sí tiene producción, puede llegar al nodo y salir con productos, sin utilizar ni un centavo de dinero convencional. Como se sabe, en el TT se complementa el pago de los productos con pesos y con *Tlalocs*, obligando a quienes realicen compras a tener pesos, además de realizar los cálculos de los porcentajes y después la conversión de pesos a *Tlalocs*, pues la equivalencia de un *Tlaloc* por unidad es una hora de trabajo “bien pagada” –en palabras de Lopezllera- y ésta equivale a 50 pesos (cincuenta pesos). Esto complica las transacciones y muchos prefieren evitarlas a hacer mal las cuentas⁵¹.

Teóricamente, el deslinde de la equivalencia del peso es para otorgarle autonomía al *Tlaloc*, por la diferente cotización. Pero en la práctica, no se piensa en horas de trabajo, se convierte a pesos. Es decir, que por ganar autonomía en este sistema monetario comunitario – que es un objetivo de más largo plazo-, se ha sacrificado una meta económica de corto plazo: el uso de esta moneda para realizar intercambios.

Pero además de lo anterior, se presenta otra cuestión más importante: el pago combinando dos tipos de dinero tan diferentes (pesos y *Tlalocs*) impide a los miembros del TT entender que los intercambios aquí implican algo distinto, “cualitativamente diferente”. Coincido con Collin cuando afirma que “[esta forma de pago] no permite disociar entre ambas monedas y ambos mercados, favorece la confusión y provoca que el precio real se siga cotizando en pesos” (Collin, 2007: 15). Recordando la definición de dinero como un acuerdo de una comunidad de utilizar algo como símbolo de valor (Lietaer, 2005), utilizando las dos monedas, hay confusión –que, por supuesto está en el subconsciente de las personas- respecto a cuál de los dos acuerdos es el que va a prevalecer y el inconciente tiende a conservar el

⁵¹ No debe soslayarse que lo que para algunos es un simple cálculo aritmético, para otros es un problema complicado de difícil solución, considerando la escasa escolaridad de algunos miembros y la pésima educación formal que proporciona el sistema educativo oficial de este país.

acuerdo conocido desde antes. “En consecuencia no opera la confianza como sustrato de la relación, confianza implícita en la aceptación de otro medio de valor, sino que se utiliza como forma de promoción” (*ibid.*) y eso en el mejor de los casos, agregaría yo (como “descuento”). De ahí que, desde mi punto de vista, en este asunto radique uno de los motivos principales por los que casi no se utiliza el *Tlaloc*.

Sin pretender decir que la experiencia argentina sea perfecta —y tan no lo es que el número de nodos ha disminuido drásticamente—, su análisis puede aportar enseñanzas para grupos de otros países que inician sus prácticas con dinero comunitario o en los que ya tienen muchos años y no han crecido, como es el caso del *Tlaloc*. Examinando comparativamente los nodos de la Red Solidaria y el Tianguis *Tlaloc*, se pueden apreciar otros elementos, además de los mencionados, unos son técnicos y otros no:

- Los Clubes establecen un lugar y hora fijos para los intercambios y existe un compromiso de llevar siempre producción: “aunque alguna vez me enferme o no tenga ganas de venir, yo vengo, porque sé que me esperan aquí con mi producto y no puedo fallarles”⁵². En el Tianguis *Tlaloc*, al menos en la etapa actual, no hay una hora ni día de la semana fijo que sólo sea para realizar intercambios; las reuniones quincenales tienen otros objetivos.
- Muchos de los productos que se ofrecen en los nodos son para alimentarse, productos básicos y elaborados; en el *Tlaloc*, los productos alimenticios que se ofrecen son no perecederos y con frecuencia resultan más caros que productos similares vendidos en los supermercados porque están hechos artesanalmente y a pequeña escala. Para algunos, solidarizarse pagando más pesos (puesto que casi no se usa el *Tlaloc*) resulta muy costoso; otros siguen en la lógica de la “decisión racional” del Mercado capitalista y para ellos es un contrasentido pagar más cuando se sabe dónde se consigue algo similar más barato. Esto ha llevado al desánimo de algunos productores, quienes ven que no vale la pena cargar los productos en transporte público por varias horas, si no venden. Se crea un círculo vicioso porque los pocos compradores potenciales solidarios pierden las oportunidades de adquirir los productos cuando no los llevan a la reunión y al no tenerlos disponibles cuando les hacen falta, deciden comprarlos en los supermercados.
- Hay quienes van al TT con sus productos (o los productos de la organización que representan) con la idea de vender, pero con poca disposición de adquirir lo de otros

⁵² Entrevista a una mujer del nodo San Martín, productora de pan.

y, por el otro lado, no todos los que asisten a las reuniones son productores ni todos llevan algo para intercambiar, por tanto no hay variedad.

- Los clubes de Trueque están en distintos barrios de Buenos Aires (por hablar sólo de la capital), esto no sólo facilita los desplazamientos, sino también el tipo de bienes que se consumen y por lo tanto, la producción se enfoca en ellos; el TT tiene una gran variedad de gustos y consumos entre sus miembros y, siendo esto una riqueza en un sentido, es una desventaja en otro⁵³.
- Por otro lado, la capacitación básica que recibían antes todos los que ingresaban al sistema *Tlaloc* se ha ido abandonando, y de ella sólo queda lo que se reflexiona en las reuniones del *Tlaloc*, que son quincenales. Ahora varios de los miembros del TT entrevistados, afirman que no entienden muchos detalles del uso de la moneda y que por eso no la usan.
- Al ingresar al Tianguis *Tlaloc* (TT) y firmar la carta compromiso, el nuevo integrante recibe 15 *Tlalocs* y medio y 50 *Tequios*, lo que equivale a \$800, cantidad muy elevada comparada con los precios de los productos y la cantidad que de éstos hay en el TT y también comparada con lo que reciben los nuevos integrantes de un club de trueque (50 créditos, equivalentes a alrededor de \$150mexicanos).

Se mencionó que cada nodo tenía su propia moneda y era autónomo. Algo similar sucede con otros grupos de multitrueque que ha inspirado el *Tlaloc*, bajo la asesoría de Lopezllera con otras monedas como el *Dinamo*, el *Xico*, el *Mezquite*, que aun cuando tienen la misma equivalencia (una hora de trabajo), son grupos autónomos y juntos podrían considerarse una red de trueque. Teóricamente se pueden hacer intercambios entre sí, usando estas monedas indistintamente, pero durante el trabajo de campo, nunca se observó que éstos se realizaran con diversas monedas.

La falta de formación se aprecia en ciertas actitudes y acciones que podrían calificarse de “poco solidarias” en algunos miembros del TT, como las siguientes:

- No hay un compromiso de una producción constante, por lo que un consumidor no puede estar seguro que a la reunión del miércoles va a asistir el que vende tal o cual cosa; éste, a su vez, no siempre produce porque no tiene la certeza de vender y no quiere

⁵³ Al respecto, recordar las palabras del campesino que dijo no aceptar *Tlalocs* porque no los utilizaría para comprar algo porque no usa nada de lo que se vende ahí (cap. 4)

arriesgarse a llevar mercancía que nadie compre. Ninguno de los dos se arriesga, ni se compromete.

- Por otro lado, algunos/as miembros del TT todavía no comprenden cuál es la lógica del dinero comunitario y del mercado solidario. Llevan sus productos pero no aceptan *Tlalocs* con distintos pretextos: “los productos no son míos, son de una cooperativa y ni modo que les pague con *Tlalocs*”. Si se les explica que acepte *Tlalocs* y con ellos pague productos ahí mismo, en lugar de comprarlos en una tienda y que a la cooperativa le pague con los pesos que se ahorró de la tienda, la respuesta es que no entiende o ¿será que no se quiere entender?
- Otros dicen: “yo vengo de lejos y tengo que sacar dinero para mi pasaje, por eso no acepto *Tlalocs*”, pero además de vender ahí distribuyen mercancía en comercios que les pagan con pesos, entonces puede pagar su pasaje con ventas de otros lugares y en el Tianguis *Tlaloc*, vender con moneda comunitaria ¿por qué no lo hace? Porque no se ha entendido lo que se pretende y además porque la oferta para usar *Tlalocs* es limitada, pero no tanto como para no encontrar nada útil.
- Hay algunos que son considerados parte del TT pero jamás van a las reuniones, llegan sólo cuando hay la posibilidad de ir a una feria o vendimia y no aceptan *Tlalocs*, entonces, ¿cómo pueden considerarse parte del TT?
- No faltan los que cobran el precio completo en pesos y le agregan un plus en Tequios, lo que indica que no hay una disponibilidad de hacer el cambio. Se quiere ganar pesos a como dé lugar. “¡La presión por el dinero es incontenible!”, decía uno de los viejos miembros del TT al ver la dificultad para que se acepten pagos con moneda ferial.
- Otros que no son productores, proponen ideas de comprar costales de azúcar, arroz, frijol y vender por kilo a costos más bajos que en las tiendas. Pero se quedan en propuestas, no lo concretizan.

Otro problema es que no hay una exigencia de ser productor/a para ingresar y ser parte del grupo. Muchos de los participantes que se han incorporado en los últimos años no cumplen la categoría de ‘productores’. Como se dijo, algunos son intelectuales o dirigentes de organizaciones civiles, algunos ambientalistas y otros que asisten a las reuniones con gusto porque actualizan sus conocimientos sobre el análisis social, recrean relaciones y, en fin, ven que en sus esfuerzos por transformar la realidad no están solos⁵⁴. Es decir, se incorpora mucha

⁵⁴ Para consultar las opiniones de los miembros del grupo *Tlaloc*, ver capítulo 3 de esta tesis.

gente que es consciente del valor de las monedas pero no tiene un producto o servicio de interés para ser adquirido por alguien en el sistema. Su aportación es como consumidor, además de las relaciones que pueden facilitar a otros miembros del Tianguis *Tlaloc*.

A pesar de lo que se ha dicho en párrafos anteriores, el grupo del TT ha conformado una comunidad de personas, con su propia identidad y en la que muchos de sus miembros recrean relaciones de reciprocidad y solidaridad que permiten la reconstrucción del tejido social, muy deteriorado por una larga crisis económica y por la convivencia en una ciudad que propicia el individualismo.

Los puntos de vista de los miembros del TT también coinciden con los comentarios que los miembros de un nodo hicieron a dichas investigadoras, acerca de que su participación en este grupo les ayuda a revalorarse personalmente como sujetos creativos (el gusto de saber que pueden producir algo útil y ofrecerlo en venta, aún cuando haya escasos compradores) y ver al trabajo como la forma de satisfacer las necesidades.

Las reuniones son espacios donde se conjuga la formación con la reflexión e incluso el entretenimiento y hasta el combate a la depresión, generada por la constante angustia por conseguir los medios de vida indispensables. En el caso de los miembros del *Tianguis Tlaloc*, el saberse parte de un movimiento mayor –el de la Economía solidaria o del Foro Social Mundial- otorga una identidad al grupo que les permite visualizar opciones para ellos, dentro de una sociedad en la que van perdiendo espacios. Muchos fueron militantes o estuvieron vinculados con movimientos de la sociedad civil y saben que la pertenencia al *Tlaloc* no se trata sólo de ventas, que pasan a ser secundarias comparadas con el aliciente de sentirse parte de una comunidad de iguales, lo que es cada vez más difícil en los tiempos actuales –más aún en las ciudades-, establecer relaciones de ayuda mutua, estar ahí “con personas que comparten las mismas ideas, permite cargar pilas para no desanimarse en la búsqueda de alternativas” (como dijo en una entrevista una de las usuarias del *Tlaloc*)⁵⁵ y otros lo dijeron con otras palabras. Se satisfacen, pues, necesidades psico-sociales (Natale, 1994) como la identidad, el afecto, la creatividad, la participación social y el ejercicio de la libertad, la reflexión sobre la realidad, que son necesidades humanas fundamentales (Elizalde, 2005), entre otras.

Comparando el *Tlaloc* con las monedas emitidas por la Red Comunitaria de Ciudad Obregón, se aprecian claras diferencias porque, en el caso del Vale Trueque, el Bazar ocupó un lugar central, el cual nunca existió en el *Tlaloc*; sin embargo, como en este último, los usuarios de aquella moneda fueron personas que podían desempeñar trabajos, con saberes y

⁵⁵ Entrevista SA27/03/06

habilidades. El *Cajeme* tiene mayores similitudes con los Créditos de la Red Global que con el *Tlaloc*, pues los vales eran vendidos y se les descontaba una cantidad en pesos. La diferencia era que en el caso del *Cajeme* la cuota descontada era para apoyar instituciones de ayuda humanitaria y en la RGT era para negocio de las cúpulas del sistema. Con el *Tlaloc*, la mayor diferencia del *Cajeme* fue que se realizó una labor de asistencia social, –contrario al espíritu del *Tlaloc*- y no se involucraron a los sectores de la población que hubieran sacado más provecho de una moneda comunitaria.

Por otro lado, los puntos IBS constituyen un tipo de dinero alternativo que, como se dijo, tiene fines comerciales y no pretende crear comunidad entre los usuarios, aunque se reconoce que la confianza es un factor importante. Como en el caso del *Tlaloc*, en las IBS hay gente que se afilia por otros motivos y no tanto por participar en los intercambios: en el *Tlaloc*, como se dijo, son las relaciones, en IBS, la publicidad. En ambos casos, el sistema no es aprovechado en todo lo que ofrece. La gran diferencia, es que las empresas miembros de IBS tienen cierto margen de riesgo y aceptan puntos a quien lo solicita, mientras que algunos miembros del TT tienen mayor urgencia de ingresos en pesos para el pago de deudas y no aceptan los *Tlalocs* más que en un mínimo porcentaje, utilizando por ello más que nada los Tequios.

4. Facilitar la circulación, favorecer el trabajo, crear comunidad

Sería un equívoco creer que los modelos de monedas complementarias o comunitarias son similares y que los casos presentados agotan las posibilidades. Existe una variedad enorme de modelos de funcionamiento de este tipo de monedas, pues éstos dependen, entre otros elementos, de los objetivos de cada moneda, los que a su vez dependen de las necesidades del grupo que la emite y de los usuarios. Por eso no se puede decir que una moneda tiene “éxito” cuando es utilizada por muchos actores, sino que debe considerarse para su evaluación, el contexto en el que se aplica.

Así, las monedas locales pueden cumplir diversas funciones, con base en las cuales Lietaer (2005) distingue dos tipos de monedas locales principalmente: las que favorecen el trabajo y las que crean comunidad. Las monedas analizadas en este capítulo y en el anterior, se podrían clasificar de acuerdo a estas categorías como sigue: el *Tlaloc*, es más una moneda que afianza los lazos “comunitarios”, en tanto que el *Cajeme* y los puntos IBS, fomentan el trabajo de distintas maneras; en cuanto a las monedas argentinas, los “créditos” de la RGT

favorecieron principalmente el trabajo, mientras que las monedas de la RTS, buscan ambas cosas.

En el cuadro número 6.1., se trata de resumir los puntos señalados, divididos en tres grandes rubros: el primero menciona las características de cada moneda; el segundo corresponde a la función económica de las monedas estudiadas y el tercero se refiere a los valores que promueven las monedas analizadas. El mayor o menor número de rombos en cada celda, significa que cumple en mayor o menor medida la función o el valor señalado.

Cuadro 6.1. Funciones y valores de algunas monedas locales de México y Argentina

Características	México				Argentina		
	<i>Tlaloc</i>	Red	Comunit.	IBS	Créditos (RGT)	Ticket Trueque (RS)	Patacones
		Vale Trueque	<i>Cajeme</i>				
Forma de pago	Complementario	Complementario		Complementario	100%	100%	100%
Forma de la moneda	Vale que se firma	Vale	vale	Puntos	Vale no se firma	Vale no se firma	Vale no se firma
Equivalencia	1 hora de trabajo	1 peso mex.	1 peso mex.	1 peso mex.	1 peso argentino	½ peso argentino	1 peso argentino
Emite	OSC con reconocimiento soc.	Grupo de instituciones diversas	Grupo de instituciones diversas	Una empresa	PAR con apoyo gubernamental	Grupos sociales organizados	Gobierno provincia Buenos Aires
Cómo se adquiere	Carta compromiso	Pago por trabajo	Compra	Inscripción al sistema	Compra	Crédito y producción	Pago por trabajo
Función económica							
Favorece el pago de trabajo	◇◇	◇◇◇	◇◇	◇◇	◇◇◇	◇◇◇	◇◇
Símbolo de valor aceptado	◇	◇◇◇	◇◇	◇◇	◇◇◇	◇◇◇	◇◇◇
Facilita intercambios	◇	◇◇	◇◇	◇◇	◇◇◇	◇◇◇	◇◇◇
Convertibilidad	◇	◇	◇◇◇	◇	◇◇◇	◇	¿?
Emisión de acuerdo a produc.	◇◇	◇	◇	◇◇◇	◇	◇◇◇	◇
Reconocimiento social	◇	◇	◇◇	◇	◇◇◇	◇◇◇	◇◇◇
Valores éticos y sociales							
Reciprocidad	◇◇◇	◇◇◇	◇	◇	◇◇	◇◇◇	◇
Solidaridad	◇◇◇	◇◇◇	◇◇◇	◇	◇◇	◇◇◇	◇
Autonomía económica	◇◇	◇◇	◇	◇◇◇	◇◇◇	◇◇◇	◇◇◇
Trabajo voluntario	◇◇◇	◇	◇	◇	◇◇	◇◇◇	
Cuidado del medio ambiente	◇◇◇	◇	◇	◇	◇	◇◇◇	

El cuadro anterior se elaboró con base en observaciones del uso de las monedas que se tuvo oportunidad de presenciar en momentos de intercambios, así como según las opiniones de los usuarios de las mismas. También se consideró el punto de vista de quienes analizan las monedas.

En el cuadro puede apreciarse que la moneda que cumple con mayor número de funciones tanto económicas como sociales, es el Ticket Trueque de la Red Solidaria de Argentina. Las monedas de la Red Solidaria, en los nodos que siguen funcionando, fluyen como dinero en efectivo en un mercado de cualquier ciudad. Nadie las pone en duda, es decir, hay confianza en su moneda y está respaldada por la producción de las y los miembros del nodo. Además de los intercambios con la moneda, se aprecia en el ambiente de los nodos visitados, una comunidad solidaria, donde se conocen unos a otros y se ayudan mutuamente. Como se pudo apreciar en los testimonios expuestos más arriba.

El *Tlaloc*, como moneda comunitaria, favorece el trabajo porque hay aprecio por parte del grupo de lo que producen los demás. Esto estimula a los micro-emprendedores a seguir fieles a su producción doméstica y artesanal, pero como símbolo de valor esta moneda es poco utilizada. La emisión de esta moneda es acorde a la inscripción de miembros al sistema pero muchos de los ellos no son productores y los servicios que ofrecen son poco solicitados. En lo que sí obtiene mayor puntaje el *Tlaloc* es en impulsar los valores éticos y sociales, aunque la autonomía económica en menor medida por la falta de afiliados que produzcan bienes alimenticios. El cuidado del medio ambiente es algo en lo que se hace mucho énfasis en el Tianguis *Tlaloc* y se aprecian mucho los productos elaborados a base de productos naturales y los que ayudan a conservar los recursos naturales.

En el caso de las dos monedas emitidas por la Red Comunitaria de Ciudad Obregón, Sonora, ambas tuvieron diferente función. En un principio, el Vale Trueque sirvió para favorecer el trabajo, que era remunerado con estos Vales, que se canjaban por los bienes que se ofertaban en el Bazar; facilitó intercambios, aunque de manera limitada a lo del Bazar. En su segunda etapa, el *Cajeme* era vendido a cambio de pesos, el objetivo era favorecer la solidaridad comunitaria, pues “la ganancia” de la venta de los *Cajemes* se entregaba a instituciones de beneficencia. El problema fue que quienes no tenían pesos para comprarlos, no se involucraron en el sistema y se perdió la oportunidad de favorecer el empleo. Como se dijo, los *Cajemes* tuvieron una amplia aceptación en los comercios, funcionaron como “vales de

despensa y el resultado fue una obra de corte asistencialista”⁵⁶, en opinión de una usuaria de esta moneda⁵⁷.

Los puntos IBS que, como quedó explicado, es un sistema orientado a la ganancia al estilo empresarial. Puede considerarse como una moneda complementaria que facilita los intercambios, generando mayor actividad económica y con ello favorece el trabajo de manera indirecta, pues las empresas tienen ingresos que les permiten mantener a sus empleados. Son un símbolo de valor aceptado sólo por los afiliados al sistema. Otra ventaja del sistema IBS es que fortalece la autosuficiencia de las economías locales –aunque sea de una manera modesta– al abrir más posibilidades a las pequeñas empresas que ofrecen calidad y competir con las grandes cadenas de distribución. Los afiliados no aprovechan todos los servicios de IBS, ni han conformado una comunidad solidaria, pero entre quienes usan los puntos, sí se favorece la reciprocidad.

La experiencia argentina muestra que los ‘Créditos’ de la Red Global del Trueque favorecieron los intercambios entre la clase media, principalmente cuando la crisis económica se agudizó, lo que permitió a muchos emprendedores seguir produciendo y vendiendo sus productos, gracias a la amplia aceptación social de esta moneda.

El Ticket Trueque y las monedas de la Red Solidaria desempeñaron la misma función, pero estas últimas adicionalmente lograron “crear comunidad” gracias a la formación (“alfabetización económica”) que recibían los nuevos miembros de cada nodo, donde no sólo se daba instrucción económica, sino también las reglas básicas de comportamiento para lograr fortalecer las relaciones sociales y la identidad de grupo o comunidad de iguales, impulsando los valores éticos y sociales, como parte de sus objetivos. Estos entrenamientos se siguen realizando pero a pequeña escala, comparado con lo que fue en los tiempos de mayor auge de los Clubes de Trueque. Los nodos o Clubes de Trueque, conformados por vecinos del mismo barrio, realizan reuniones semanales, después de los intercambios. Los mismos ‘prosumidores’ miembros de cada nodo controlan la emisión de su moneda y corresponde a la producción del mismo.

Los Patacones fueron emitidos por el gobierno de la provincia de Buenos Aires, como otras monedas similares se emitieron en otras provincias de Argentina. Tuvieron una amplia aceptación social porque lograron dinamizar la economía en los momentos en que faltó más circulante, evitando una escasez de alimentos que hubiera llevado a una catástrofe mayor.

⁵⁶ Para una definición de asistencialismo, ver nota de pie de página número 9.

⁵⁷ Entrevista IA 6/03/06.

En resumen, según el análisis realizado, el Tiquete Trueque de la Red Solidaria de Argentina, es la moneda que mejor logra armonizar los elementos económicos del dinero comunitario y los valores sociales-solidarios. Entre las monedas mexicanas, unas logran que se cumplan funciones económicas, pero descuidan los valores solidarios (como el Vale Trueque, el *Cajeme* y los puntos IBS) y otra, el *Tlaloc*, promueve más los valores éticos y sociales, pero no se concreta su uso en los intercambios.

El sistema *Tlaloc* es el gran impulsor de las monedas comunitarias en México –y últimamente en otros países, como China. Fue el precursor de múltiples monedas desde que asesoró la emisión del *Bojá* (ver capítulo 3) y después el *Tlaloc* ha sido el inspirador de innumerables experiencias, algunas de ellas de corta vida y otras que perduran. Con generosidad y apertura, Lopezllera se ha trasladado a los distintos puntos cardinales del país y hasta los rincones más escondidos, ofreciendo talleres y explicando el funcionamiento de esta moneda a quienes se lo solicitan. Por eso monedas como el *Mezquite*, el *Dinamo*, el *Xico* y otras muchas tienen el mismo diseño que el *Tlaloc*.

La red *Tlaloc*, reconocida nacionalmente como la impulsora y animadora de las monedas sociales, no ha pretendido erigirse en dirección centralizada, sino que actúa más como faro iluminando y promoviendo. [...] En México, son organizaciones sociales de amplia trayectoria las que poco a poco van incorporando la moneda alternativa, como uno de los componentes de sus estrategias de apoyo social. Los protagonistas del movimiento son organizaciones sociales y no gubernamentales, que al menos proclaman una conciencia social diferente y reconocen la necesidad de buscar un modelo alternativo al capitalismo y al socialismo (Collin, 2007: 14).

Aún cuando aquí se han cuestionado algunos elementos del formato del *Tlaloc*, –como la equivalencia y los pagos “complementados” de la moneda, por la dificultad de su técnica de uso–, se identifica plenamente como la única experiencia en México que ha sostenido una moneda comunitaria con una visión política y social además de económica; la experiencia del *Tlaloc* ha permitido a muchos grupos sociales del país tomar conciencia de que es posible adquirir bienes sin usar dinero convencional, así como cuestionar lo “indispensable” del dinero bancario y su poca ética. Por todo el país Lopezllera y el sistema *Tlaloc* van sembrando la semilla del cambio: de una sociedad competitiva y excluyente, hacia otra cooperativa e incluyente. En la construcción de esa sociedad alternativa, el elemento monetario es fundamental.

CONCLUSIONES

Actualmente, la lucha por la supervivencia es la lucha por el dinero. El dinero, indispensable para la vida actual, el “objeto de deseo” de todos. Se mantiene escaso y caro, pero esa no es su naturaleza. Su razón de ser constituye un servicio, una herramienta para realizar intercambios, establece un ‘estándar’ de valor y en base a éste se instituye un acuerdo sobre un símbolo de valor que facilite el comercio. Sin embargo, el dinero se ha convertido en un instrumento de poder.

Una de las características que ha adoptado el dinero actual es la modalidad bancaria que incorpora el préstamo por interés, con la consecuencia de que quienes lo poseen en grandes cantidades, pueden ganar todavía más y quienes no lo tienen, pagan altos costos monetarios y no monetarios. Esta transferencia de valor de pobres a ricos aumenta la desigualdad social y va dejando fuera a los deudores (Lietaer, 2005), quienes, excluidos de la posibilidad de obtener el sustento –después de perder su empleo, sus bienes y hasta sus hogares- no ven esperanza de supervivencia (Forrester, 2000).

El sistema monetario actual muestra su debilitamiento en las repetidas crisis financieras que sucedieron a finales del siglo XX y principios del XXI (Lietaer, 2005), tanto de México (1995), como de Japón (1997) (Weatherford, 1998), Argentina (2001) (Collin, 2002) y últimamente Estados Unidos (Villarreal, 2007).

En este contexto, la gente busca alternativas para tener un medio de intercambio accesible y recibir remuneración por la producción de bienes y servicios. Esta preocupación favoreció el invento del dinero alternativo, que cuando está enfocado a la creación de mercados solidarios se conoce como dinero local, social, complementario o comunitario, como se le ha denominado en este trabajo.

Para comprender estos procesos se presentó una revisión en torno al origen y funciones del dinero y se enmarcó su operación en el contexto del modelo económico capitalista, desde antes de “la gran transformación”, como llama Polanyi (2000) a la revolución industrial hasta la época actual, cuando comenzaron a proliferar las monedas “comunitarias”, es decir, dineros emitidos por comunidades sociales, muy diferentes a los emitidos por los bancos centrales. En este trabajo de tesis se revisaron experiencias con este tipo de monedas tanto en ejercicios para aprender a utilizarlas, como casos donde circulan entre los miembros

de un grupo social. Al analizar esta revisión a la luz de la teoría, se pueden sacar las siguientes conclusiones:

1. El dinero

El dinero sigue siendo, como en sus orígenes, un acuerdo social y en ese sentido puede ser creado por particulares siempre y cuando entre emisores y receptores exista un vínculo social de confianza. La confianza puede fundarse en la solidez o respaldo económico del emisor, como en el caso del dinero alternativo de las empresas o bien la confianza se funda en el conocimiento mutuo y la relación personal, como en las monedas comunitarias. Esta constatación práctica desmitifica el carácter ‘misterioso’ que se le ha dado al dinero que Marx (1978) definió como “fetichismo”. Cuando las personas toman en sus manos el poder de crear dinero –como se evidencia en los casos argentinos-, se liberan de esa creación ideológica que “convirtió a los creadores en víctimas de su criatura”. El dinero retoma su posición de medio y deja de ser “un fin en sí mismo”, que es lo que ha llegado a ser en la sociedad actual después de haberse convertido en un “medio para todos los fines” (Simmel, 1977).

El segundo aspecto importante a tomar en cuenta, una vez que se entiende que el dinero es un acuerdo sobre un símbolo de valor, se pueden vislumbrar los servicios de éste para diferentes fines. Una primera distinción entre distintos tipos de dinero son las monedas de curso legal (o dinero convencional) y las llamadas alternativas o complementarias. Las primeras han adoptado la modalidad bancaria mencionada más arriba que permite la especulación con dinero y que éste se convierta en una mercancía más; mientras que las segundas tienen el objetivo de restituir al dinero su función como medio de intercambio y la creación de mercado, incorporan la modalidad de la “oxidación” (es decir, que se les impone una fecha de caducidad) lo que promueve su rápida circulación y no generan interés. Entre estas últimas se pueden distinguir las monedas con fines mercantiles que buscan ‘fidelizar’ al cliente y aumentar así las ganancias del negocio y las monedas complementarias (incluidas las comunitarias) que suponen una ‘comunidad de usuarios’ que recurren a la moneda como una forma de creación de comunidad y por eso han sido denominadas ‘monedas comunitarias’ en este trabajo e incluyen una dimensión utópica.

La dimensión utópica, no implica en este caso algo imposible. En realidad lo que pretenden es volver a unir economía y sociedad, separadas por primera vez en el sistema capitalista y su sociedad de mercado.

2. Los Mercados

En la actualidad, el Mercado se impone como la manera de integrarse o de pertenecer a la sociedad (Polanyi, 2000)¹. En otras palabras, uno se integra a la sociedad en la medida en que vende y compra y para ello hay que tener dinero, mientras más, mejor, porque la oferta de bienes y servicios es ilimitada y accesible hasta por los medios electrónicos (Weatherford, 1998). Pero entrar como vendedor al Mercado capitalista no es fácil, exige competir con grandes empresas, para lo que se requiere de capital para producir en grandes cantidades. Competencia y productividad son condiciones del Mercado que, en tiempo de crisis económica, han superado a la micro y pequeña empresa, organizada con trabajo familiar y escaso capital.

Hoy en día, el Mercado está en todos lados: cada uno vende y compra algo, para obtener dinero y adquirir más cosas. Los ciudadanos se relacionan cuando realizan intercambios a través de dinero y quien no posee dinero, simplemente no existe en esta sociedad (Forrester, 2000).

Sin embargo, esto no siempre fue así. En otros tiempos la gente integraba economía y sociedad uniéndose a las celebraciones: ya sea preparando una fiesta patronal, en la que todos cooperaban de distintos modos, o en rituales de nacimientos (como bautismos), matrimonios y funerales (porque hasta en los duelos se participa y se comparte). Lo característico de estos rituales y fiestas era el compartir, practicar la cultura del don (Mauss, 1979), donde prevalecía la reciprocidad y la redistribución (Polanyi, 1976). Todavía en algunas sociedades, sobre todo rurales, la gente se reúne en torno a festejos, se integra a su comunidad preparando la fiesta común y asistiendo a celebraciones y ritos. En estas sociedades, el mercado no es el único ni el lugar más importante de encuentro. Es uno más. Y el dinero no es un prerrequisito para pertenecer ni para participar. Pero cada vez son menos las oportunidades de participar, sin tener que usar el dinero. En los “ritos” actuales (en el “templo” del supermercado o la “plaza comercial”) prevalece el individualismo, el anonimato, la ignorancia absoluta del otro. Lo importante es el dinero, si acaso lo son también las cosas, pero no la gente.

Uno de los muchos aciertos de Polanyi fue demostrar que la sociedad de Mercado, instituida en el siglo XIX, fue la primera en que se separó el ámbito económico como esfera autónoma y diferenciada con respecto a la sociedad. Al realizar tal separación, la economía

¹ En este trabajo se ha distinguido al Mercado (con mayúscula), del mercado. Entendiendo por el primero, la circulación de bienes y servicios y el segundo, el *locus*, o lugar de compra/venta, donde se recrean relaciones cara a cara, que en México también se le conoce como *tianquis*.

política pretendió naturalizar ciertos comportamientos del *homo economicus*, reconocidos como conductas inherentes a los seres humanos y por tanto inevitables o determinantes, tales como: la competencia ante supuestos recursos escasos, la optimización de la utilidad y la acumulación de ganancias. La separación entre economía y sociedad, también permitió que quienes gobiernan a las fuerzas del Mercado se volvieran contra la sociedad, en adelante incapaz de controlarlas, convirtiendo a la tierra y al trabajo en mercancías, o “falsas mercancías” en términos de Polanyi (2000). Así, la minoría que controla la economía ya no requerirá más –al menos en teoría– de la fuerza para extraer el excedente de los trabajadores como en sistemas anteriores (esclavismo, despotismo tributario, o feudalismo), sino de trabajadores ‘libres’ que ‘venden’ su fuerza de trabajo en el Mercado (Marx, 1978).

Sin embargo, con la nueva era del “fin del trabajo” y la automatización de las empresas, hasta el trabajo humano ha dejado de ser necesario para obtener utilidades, resultando “racionalmente” más rentable comprar máquinas y *softwares*, que contratar mano de obra. Pero la Economía solidaria, con su distinta racionalidad, sigue valorando el trabajo, con los conocimientos y habilidades a él asociados y propone que éste sea pagado con monedas comunitarias.

3. Economía solidaria como alternativa

Las monedas comunitarias en su dimensión utópica se relacionan con la búsqueda de alternativas al sistema monetario actual y son parte de la Economía social y solidaria, cuyo nombre se deriva precisamente de la pretensión de reintegrar economía y sociedad. La Economía Solidaria, retomando los planteamientos de la antropología económica sustantivista, cuestiona las afirmaciones de los economistas clásicos (o formalistas)², en el sentido de que sólo exista una conducta económica “racional” y que ésta sea la que optimiza el uso de recursos escasos y persigue la ganancia ante cualquier otro móvil. Asimismo rechaza que esta conducta sea inherente a la especie humana y defiende la existencia de diferentes lógicas económicas. En consecuencia, desenmascara la naturalización de la competencia y la lucha por supuestos recursos escasos (entre ellos, el dinero como el más escaso de los recursos).

Desde esta perspectiva teórica, la Economía solidaria defiende la validez de diferentes lógicas productivas con sus consecuentes racionalidades implícitas. Los hallazgos de un conjunto de investigaciones antropológicas, en diferentes partes del mundo no occidental –

² Para mayor información sobre la polémica entre formalistas y sustantivistas, véase Godelier, 1976 y Plattner, 1991.

entre las que podríamos incluir las culturas indoamericanas- y de las que Chayanov (1974) podría considerarse uno de los precursores –con su trabajo sobre las economías campesinas- son la base teórica que ha dado sustento a esas otras lógicas productivas y reproductivas.

La puesta en práctica de estas afirmaciones cristalizó en México en lo que va del siglo XXI, la formación de redes solidarias, una de ellas llamada ‘Red Mexicana de Economía Solidaria, *Ecosol*’, cuyas organizaciones y redes que la conforman han promovido y apoyado la realización de distintas actividades que tratan de revitalizar las costumbres de la cultura del don y otras formas de participación social, distintas a la del Mercado capitalista, como reanimar la fiesta comunitaria, las reuniones en grupo, las ferias y los mercados solidarios, éstos últimos con una lógica económica de ayuda mutua, que busca el beneficio común y la solidaridad. Con estas acciones se desmitifica la omnipresencia del mercado capitalista y la orientación de “racionalidad económica” que los seguidores de la economía formal consideran universales.

Los mercados que impulsa la Economía Solidaria son aquéllos en que la prioridad es la satisfacción de necesidades mediante la compra/venta de productos y otorgar valor al trabajo; no se busca la acumulación de ganancias indefinidas, sino que las ganancias se reinvierten en el mismo mercado; los mercados solidarios son aquéllos en que la relación entre las personas es más importante que las mercancías; aquéllos en los que todos los miembros de una comunidad tienen acceso a los bienes y servicios que requieren, y pueden ofrecer sus productos sin cortapisas, ¿cómo se podrían alcanzar tales fines, si el dinero es la condición para participar?

Para impulsar el logro de estos objetivos, se propone –entre otras estrategias- el uso de monedas comunitarias en grupos solidarios, controladas por la gente. Las **monedas comunitarias** son un instrumento fundamental para el desenvolvimiento de un nuevo tipo de Economía, porque, a diferencia del dinero convencional, son emitidas por organizaciones con una trayectoria de trabajo social que buscan nuevas formas de reciprocidad y de distribución equitativa de la riqueza. Las monedas comunitarias son accesibles para los miembros de los grupos que las reconocen y no se paga interés monetario por su uso. Su respaldo no es el oro ni la autoridad de un gobierno, sino una comunidad de personas que trabaja y confía en ellas. La gente tiene el control sobre ellas, es decir, tiene el poder de su dinero, de ahí que se pueda afirmar que este tipo de dinero es un instrumento de emancipación. Ello explica que algunas de esas monedas hayan sido prohibidas en distintas ocasiones. La última vez fue cuando el FMI exigió como parte de la renegociación de la deuda argentina la supresión de estas monedas en aquel país (Collin, 2002).

¿Cómo funciona el dinero comunitario en México? Cuando en una comunidad de personas se reconoce un símbolo de valor que ella misma crea, puede dinamizar el “multi-trueque”, es decir, facilitar intercambios, en grupos donde todos sean productores y consumidores de sus productos y pagándose unos a otros con esa moneda emitida y respaldada por ellos mismos.

Sin embargo, sería equivocado creer que el uso de las monedas comunitarias conlleva automáticamente a asumir conductas solidarias. Si bien tales monedas pueden facilitar relaciones equitativas, cuando se tiene esa intención, igualmente pueden servir sólo para adquirir bienes, como con el dinero convencional o, incluso, ser instrumento de la economía formal, es decir utilizarse como medio de acumulación de ganancias o método mercadotécnico.

En efecto, si bien las propuestas de la Economía solidaria son bienvenidas en la teoría, no todos los que se dicen a favor ella las ponen en práctica. Aunque los participantes en ferias y mercados solidarios se manifiestan en contra del sistema dominante y a favor de valores diferentes –donde no exista la competencia o el afán de lucro-, la incidencia de la ideología hegemónica es tal, que en la práctica muchos terminan reproduciendo los mismos esquemas que dicen rechazar, en este caso el *habitus* (Bourdieu, 2005) actúa condicionando el accionar. Como se dijo, algunas personas siguen creyendo que la muestra de solidaridad son ‘los precios bajos’; otros, acuden a los tianguis o ferias de mercado solidario principalmente para vender y con pocas o nulas intenciones de comprar y a muchos no les interesa el uso de las monedas solidarias. El cambio es lento, requiere al menos tres generaciones, comenta Lopezllera (comunicación personal).

Quienes más difunden las ideas de la Economía solidaria son, en su mayoría coordinadores de organizaciones civiles y académicos. Ambos tienen, generalmente, un sueldo –salvo excepciones-, pero no son productores³ o lo son momentáneamente para participar en algún trueque o “multittrueque” (con o sin uso del dinero local), pero en todo caso, la venta de sus productos no es su principal ingreso. Este desfase (entre quienes más difunden la Economía solidaria y que no viven en ella) ha impedido a muchos de sus impulsores visualizar algunos elementos que obstaculizan su puesta en práctica.

La falta de adhesión a los valores de la Economía Solidaria, según revelaron los datos del trabajo de campo, no sólo se pueden atribuir a una limitante económica (poca capacidad de riesgo, como se analizó), sino a una falta de comprensión de la propuesta de la Economía

³ Aunque algunos alegan que “son productores conocimiento y de textos” o que ofrecen servicios como talleres, cursos, etc. Lo que interesa señalar es que no son personas que vivan de la venta de sus productos en el mercado.

Solidaria. También es verdad que en algunos casos, se ha perdido la confianza porque a veces no se actúa con honestidad, como en Argentina con los “Créditos” –nombre de la moneda comunitaria más difundida- hicieron impresiones clandestinas y otras acciones descritas, que llevaron a hablar del “descrédito de los Créditos”.

Los obstáculos se superarán en la medida en que se cuente con más comunidades solidarias, basadas en la confianza y la ayuda mutua, productoras y consumidoras de bienes útiles que ofrecen a los demás con el gusto de compartir su abundancia en habilidades, conocimientos y saberes, como afirma Primavera (2001). Ella considera que si hay comunidades sólidas, no hacen falta tantos controles. Por lo que toca a la información de campo, se pudo observar que la tarea más fundamental para impulsar el uso del dinero comunitario es consolidar este tipo de comunidades, infundir la confianza en lo valioso de la propia producción y difundir la idea de la posibilidad de un cambio.

Por eso, para integrar una alternativa económica real, la Economía Solidaria no se enfoca únicamente en el momento de la compra/venta y el uso de monedas comunitarias, sino que integra entre sus principales objetivos las cadenas productivas, en las que las relaciones humanas equitativas, recíprocas y solidarias juegan un papel importante.

4. El intercambio, un eslabón de la cadena productiva

La Economía Solidaria se propone dinamizar el proceso de producción desde el consumo es decir, para facilitar su práctica pone a la producción en función de las necesidades, y no –como sucede con el sistema capitalista- las necesidades tienen que adaptarse a la producción (Marx, 1977)⁴. Este trabajo ha centrado la atención en formas de intercambio con monedas comunitarias y redes de trueque y multitrueque, pero aún cuando gran número de personas y redes realicen intercambios con monedas comunitarias, no es suficiente para realmente construir un modelo alternativo de acuerdo con otra lógica económica, lo que Euclides Mance (2006) llama una “estrategia global de intervención”, la cual –explica este autor- debe incluir las cuatro fases del proceso productivo.

[Se trata de] crear las condiciones requeridas para **suplantar** progresivamente las relaciones de acumulación capitalista por relaciones de producción y consumo solidarias, que permitan **compartir los excedentes** producidos, generando nuevas oportunidades de trabajo, **incrementando el consumo** de

⁴ En el capítulo 2 de este trabajo, se expuso el proceso de producción capitalista, como es explicado por Marx (1977) iniciando la exposición de éste con la fase de producción de bienes a la que siguen la circulación, el cambio y el consumo.

los participantes y **generar** una gran diversidad de productos y servicios que **garanticen la calidad de vida** de todos los que practican el trabajo y el consumo solidario (Mance, 2002: 4).

En este trabajo se explicó que, cuando los productores participantes de un mercado solidario están dispuestos a colaborar entre sí, lo pueden hacer por dos medios principales:

1. consumir en forma constante los productos que ofrece el mercado solidario;
2. producir en forma constante y con calidad una oferta útil, que satisfaga necesidades.

La misma persona ejerce el papel de productor y consumidor en los mercados solidarios, como se vio en los Clubes de Trueque argentinos, donde se les llama ‘prosumidores’ (capítulo 6).

Al aumentar el consumo de un producto –con o sin moneda comunitaria- se estimula mayor producción y con ello se generan más oportunidades de trabajo para sus productores, quienes, adquiriendo mayores ingresos, se encuentran en capacidad de consumir más productos de otros y esto, a su vez, estimula una mayor diversificación de productos y servicios dentro de un mercado que, tal vez en un principio parecía limitado. Este proceso, que en apariencia es el mismo del capitalismo, en realidad ofrece una gran diferencia: el objetivo de la Economía solidaria, al igual que el de las unidades domésticas de producción, es la reproducción, por medio de la satisfacción de necesidades, materiales y no materiales, a través de la ayuda mutua, de la práctica de la reciprocidad y la redistribución. De ahí que los objetivos se faciliten al formar parte de una comunidad organizada y consciente de sus diferencias.

Así, en la Economía solidaria se propicia que todos ganen: el consumidor solidario no sólo busca satisfacer su propia necesidad, sino que al comprar y consumir, también se satisfagan las necesidades del productor. Por eso, la “elección racional” de llevarse a casa “el mejor producto al menor costo”, en el mercado solidario no siempre ‘aplica’, al menos en teoría. En esta Economía, los compradores pueden estar dispuestos a pagar más por un producto, por ayudar al productor, solidarizándose con él; lo mismo que hay productores que bajan el precio de un producto si estiman que su cliente realmente lo necesita y no tiene suficiente dinero para pagarlo (contrario a la lógica capitalista, que cuando aumenta el deseo o la demanda de algo, su precio sube). Esto se observó y se comentó durante los análisis de tianguis y ferias, respecto a actitudes de algunos productores/consumidores que adquirirían los productos de otros que veían “más necesitados”.

Sin embargo no todos participan por igual porque la expansión de las nuevas relaciones solidarias requiere de la comprensión, por parte de la sociedad, de la importancia de un consumo solidario y de la puesta en práctica del mismo en forma sistemática y organizada⁵.

Al impulsar los mercados solidarios, se promueve el consumo solidario, el cual no ha de confundirse con el ‘comercio justo’ aunque está íntimamente relacionado con él. Desde hace varias décadas se practica el comercio justo en algunos países del llamado ‘primer mundo’, desde donde se importan productos de países pobres pagando por ellos precios más altos que los que imponen las reglas del mercado capitalista, para apoyar a los productores. Existen miles de tiendas de comercio justo en Europa, América del Norte, Asia y Oceanía en las que se promueven principios ecológicos y gestión democrática a través del intercambio con grupos que están dispuestos a realizar agricultura orgánica y a no explotar mano de obra –mucho menos infantil-, otorgando salarios justos a los trabajadores. En Europa, el comercio justo llegó a facturar 205 millones de Euros en 1994 y crece aproximadamente 5% al año (Mance, 2006: 55).

Pero el consumo solidario, desde la perspectiva holística de una economía alternativa al capitalismo, no se limita al ‘comercio justo’; empieza por ser crítico y responsable, es decir, eligiendo los productos, no tanto por su precio y su marca, como por su ‘biografía’, como diría Kopytoff (1991): de dónde provienen, quiénes y cómo los producen, cómo obtienen los insumos, qué se hace con los desechos de producción. Cuando se vive en países o regiones “pobres”, en la elección de los productos que se adquieran es importante que se otorgue prioridad a lo producido localmente, en la medida de las posibilidades de la oferta –y de preferencia productos de cooperativas de producción, micro-emprendimientos familiares o de grupos que están impulsando una economía alternativa. El dinero comunitario y los mercados solidarios ayudan a estimular el consumo y las economías locales, pues los productos que se ofrecen tienen estas características (son locales, de micro-emprendimientos o cooperativas, son orgánicos y no producen residuos tóxicos, etc.), el comprador tiene el aliciente adicional de poder pagar con “vales multi-trueque”, la gente ahorra dinero convencional (o pesos) al comprar estos productos, como sucedió y sigue sucediendo en los nodos activos de Argentina.

Si el producto que se desea no se produce en la localidad, se procurará conseguir algo del propio país, para estimular la economía nacional. En caso de necesitar comprar algo de importación, habrá que aprender a escoger lo que se obtiene. El consumidor solidario, se

⁵ Recordemos que quienes promueven este tipo de acciones (los “creativos culturales”) no son los que suelen tener el control de los medios de comunicación y, por lo mismo, la difusión de sus ideas, en general es en relaciones cara a cara (Ray y Anderson, 2000).

informa de quién y cómo se produce y evita comprar productos de empresas que sean conocidas por contaminar el medio ambiente o contratar mano de obra infantil, por ejemplo. La Internet es una excelente herramienta de investigación a favor de la Economía solidaria. El consumo solidario busca “[...] remontar de manera solidaria y ecológica las cadenas productivas, buscando garantizar las condiciones económicas para el ejercicio de las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas” (Mance, 2002: 64-65).

En resumen, la lógica solidaria, común a muchas sociedades no capitalistas, incluye la producción orientada a la satisfacción de necesidades (no sólo las materiales, o necesidades básicas, sino también las bio-psico sociales), el uso social de excedentes y para la ampliación de la base productiva, la tendencia al incremento del esfuerzo, cuando baja la producción, y a su disminución, cuando se incrementa; promover el paradigma de la abundancia frente al de la escasez y desalentar la competencia. A estos componentes comunes a muchas economías no capitalistas, se ha agregado recientemente el componente ambiental.

Así pues, no sólo cambia la lógica del consumo, sino también la de la producción y la distribución. La propuesta de la Economía solidaria retomará lógicas productivas no capitalistas orientadas a generar procesos sociales de transformación del excedente para ampliar la estructura productiva de la sociedad, sin tener como objetivo el beneficio individual. La transformación de este excedente, producido en el proceso de producción social, se lleva a cabo parcial o totalmente –dependiendo del monto de los excedentes- y la prioridad es satisfacer las necesidades de las familias y de las comunidades, así como reponer los medios de producción.

En la lógica solidaria, los mercados solidarios no sólo los consumidores se solidarizan con los productores, a través de sus compras; los productores también tienen un compromiso: en lo social (la forma de trabajo que se ocupa), con la salud de los consumidores y la conservación de la naturaleza (con los insumos y los desechos de su producción). Además, utilizando monedas comunitarias, ambos se comprometen en la constancia: tanto en la producción, como en el consumo.

Si un número significativo de personas participa en mercados solidarios en los que se utilice monedas comunitarias, la sociedad se beneficiaría de diversas formas: Este proceso que inicia con el consumo solidario –facilitado por monedas comunitarias- puede ser el detonante para la organización social en redes solidarias, como una alternativa viable al sistema capitalista, de ahí la conocida afirmación de “comprar es votar” lo que implica que el consumo solidario además de ser un acto económico, es también ético y político (Mance, 2006).

Si bien pareciera una propuesta compleja, el modelo económico centrado en la reinversión de las ganancias del grupo y la redistribución de los excedentes –como seguro para épocas de escasez o para el consumo colectivo- ha funcionado como la base de subsistencia de muchas sociedades, como lo constata la antropología económica e implica, como se dijo más arriba, otros presupuestos teóricos de la economía diferentes a los de la economía neoclásica actual, mismos que implican una actitud cooperativa que sería resultado de una educación en la solidaridad. Para que los participantes otorguen un voto de confianza hacia algo tan diferente a lo que están acostumbrados hasta ahora, es básico infundir desde temprana edad y por medios diversos, valores distintos, no sólo desde el punto de vista económico, sino también político y cultural.

Por eso, quienes impulsan la Economía solidaria dedican la mayor parte de su tiempo a la formación de personas mediante múltiples talleres, reuniones, cursos, diplomados, conferencias, textos, que transformen poco a poco los valores que entran en juego, hasta ahora determinados por la teoría económica neoclásica, lo que constituye un reto, pues en general éstos son los que se conocen y conforme a los que la gente ha vivido por generaciones. En los mercados que se intenta que sean solidarios éste es el principal obstáculo. Como afirman Long y Villarreal (2005: 27),

[...] necesitamos extender el concepto de ‘valor de intercambio’, de tal manera que no se limite a los valores monetarios del mercado, sino que cubra una gama más amplia de valores e instituciones.

Estos autores identifican diversos tipos de “divisas sociales”, entre las que se incluyen compromisos y relaciones sociales que los actores manejan estratégicamente en las transacciones comerciales, por lo que hablan de “valores monetarios y no monetarios”. La pretensión es reintegrar lo que la economía política separó: el mercado y la sociedad y reconstruir la economía como parte de la sociedad o la economía social

5. Distintos tipos de valores en el intercambio

La equidad, la confianza, el cuidado de la naturaleza, el aprecio por el trabajo del otro pueden considerarse un tipo de valores “no monetarios” que en la Economía solidaria son apreciados y en este contexto, llegan a ser más importantes que el precio bajo, al adquirir un producto. Los valores mencionados se acercan a la valoración marxista del trabajo-tiempo en la elaboración de un producto, así como al ‘valor de uso’ y ‘de cambio’. Se extienden también a la atribución

de valor que los ecologistas otorgan a la producción orgánica y al respeto por el medio ambiente.

Los productores, sean pequeños, medianos o grandes, siempre buscan “colocar” sus productos para obtener ingresos y para ello deben tomar en cuenta los gustos y valores de sus consumidores. En ese sentido, también hay una gran diferencia en el sistema dominante y la Economía solidaria respecto a los valores que se toman en cuenta para adquirir un producto. Como por ejemplo: en una mermelada preparada con frutas orgánicas se valora el hecho de que sus insumos están libres de agroquímicos y, por lo tanto, es bueno para la salud y la naturaleza; si, además, es producida por un/a micro emprendedor/a, provoca un mayor incentivo para adquirirla, porque se puede ayudar a quienes no están en posibilidad de competir en el mercado capitalista; pero si se tratase, por ejemplo, de una cooperativa de mujeres que están haciendo un esfuerzo para tener una micro-empresa autosustentable, el producto tendría más valor desde la postura de la Economía Solidaria, aunque su precio fuese más alto que una mermelada similar, de marca conocida y vendida en un supermercado.

En el caso de la producción de artesanías, no sólo se valora la utilidad de un mantel bordado a mano, por ejemplo, también se valora el que éste sea parte de una tradición milenaria, que las productoras (generalmente son mujeres) se identifican como indígenas, con lo que hacen y de esta forma se ganan el sustento.

En resumen, los valores de los productos que en los mercados solidarios se estiman son aquéllos que benefician al productor, al grupo, a la salud y al medio ambiente; asimismo se valora que sean producidos domésticamente y que su venta beneficie a o grupos organizados; también se valoran los productos que favorecen la conservación de tradiciones culturales, que afianzan la identidad y la economía de quienes los producen. Por ello se podría afirmar que los productores que involucran esos valores en sus productos, tienen una “ventaja comparativa” en estos mercados respecto a quienes no consideran estos valores como importantes.

Así, el valor en función de precio de la mercancía, se transforma en el valor del trabajo, pero no sólo como trabajo físico incorporado, sino como saber conocimiento, la persona y su contexto cultural. De este modo, queda claro lo que dice Long en el sentido de que las nociones de mercancía van más allá de los recursos, mercados e información, sino que también tienen que ver valores culturales y puntos de vista morales, entre otros elementos. “Esto desafía la creencia en la universalidad y uniformidad de los valores mercantiles, cualquiera que sea su contexto cultural” (Long, 2007: 218).

En los incipientes mercados solidarios mexicanos, sus promotores tratan de que quienes participan, valoren las “divisas sociales” como la relación social de larga duración y la ayuda recíproca, entre otras. Esto se promueve de diversas formas, como en convivencias previas a una feria donde se presentan los productores/vendedores unos a otros y en las evaluaciones posteriores, además de reuniones periódicas, etc. En este sentido el papel de las monedas feriales (como ensayos) son un apoyo para inducir las relaciones de confianza. No es lo mismo un intercambio de compra/venta con dinero convencional, que una relación de cierta “complicidad” al utilizar un símbolo de valor autónomo del sistema monetario dominante. Como se vio a lo largo de los capítulos, estas monedas obligan a los actores a entrar en una relación que supera el simple intercambio de bienes.

Long (2007: 210) asevera que muchos insumos pueden no ser evaluados en términos mercantiles, puesto que se otorgan a veces no tanto con la intención de “[...] recibir beneficios materiales o dinero en efectivo, sino más bien para reproducir ciertos ajustes sociales considerados esenciales para el bienestar del grupo o la comunidad”. Recordamos que Polanyi (2000) afirma que en las sociedades precapitalistas, las relaciones sociales basadas en la reciprocidad representaban una estrategia de supervivencia. Esto sigue siendo válido para muchas comunidades rurales y cada vez lo es más para las comunidades urbanas. Esta estrategia –que busca el bienestar del grupo y no sólo personal- se ha extendido entre grupos urbanos que, en la prolongada crisis económica mexicana, no encuentran otra forma de satisfacer sus necesidades, no sólo desde el punto de vista material, sino también psico-sociales, como se pudo corroborar durante el trabajo de campo realizado en la ciudad de México.

Los miembros del *Tianguis Tlaloc* en diversas entrevistas expresaban la necesidad de pertenecer a un grupo con el que se identifican y cómo sienten que en el TT, tal necesidad se satisface al contacto con los otros. Al expresarles mi extrañamiento por los escasos intercambios que realizaban, ellos respondían que éstos no son tan importantes como lo que reciben al reunirse en grupo. Es decir, para algunos el valor de la relación constituye una manera diferente de mirar el intercambio, en el que los bienes que se entregan recíprocamente son también intangibles y tan necesarios como los tangibles para la existencia humana, aunque más difíciles de conseguir en la sociedad de Mercado.

Aún así, la forma hasta ahora más conocida de valorar un producto es pagar por él. Pero en un período de crisis económica, con un dinero tan escaso, se puede valorar algo sin tener los recursos monetarios para demostrarlo, como sucede a mucha de la gente entrevistada.

El dinero comunitario permite expresar esa valoración. La única condición es que ambas partes reconozcan el mismo símbolo de valor y confíen en él.

6. Reinventando el dinero

En el contexto de la Economía solidaria, las monedas comunitarias aportan a varios fines. En primer lugar al restablecimiento del mercado como relación social, punto de reunión de intercambio de saberes, de relaciones y no sólo para obtener bienes de manera impersonal. Es en esta nueva relación de mercado que los bienes adquieren su triple valor de uso de cambio y simbólico, la moneda en este caso retoma su valor de intercambio y le agrega el de vínculo social.

El dinero comunitario, puede considerarse un tipo de “divisa” intermedia entre lo social y lo mercantil, pues tiene la función del dinero convencional de facilitar los intercambios y a la vez, permite establecer relaciones equitativas y más duraderas que un simple intercambio. Sin embargo, aún es poco comprendido por la mayoría de la gente respecto a los beneficios que puede acarrear a una comunidad integrada.

El principal obstáculo para su uso generalizado, es que la gente tiene tan arraigado en la mente el sistema monetario dominante, que considera que es imposible reemplazarlo, o al menos, complementarlo por otro. Algo similar a lo que afirma Gibson-Graham (1996), respecto al sistema capitalista, que se comentó en la Introducción de este trabajo. En otras palabras, se puede afirmar que el principal obstáculo para su uso está en la mente de las personas y para ello es útil su estudio y “desnaturalización”.

Sin embargo, las monedas comunitarias han crecido en los últimos cinco años⁶ y es de esperar que cada día haya más grupos de personas que las usen sobre todo ante la posibilidad de una mayor escasez de dinero. Este hecho puede ser resultado de que, ante las crisis económicas y financieras, la gente se interesa por comprender lo que las ocasiona y cómo funcionan los sistemas monetarios, lo que despierta el interés acerca de otras alternativas y otorgará puntos a favor de las monedas locales. El momento actual que vive Estados Unidos con un dólar débil y una recesión en puerta, si bien no es buena noticia para la economía

⁶ Se tiene noticia del surgimiento del *Xico*, del *Tomi* y la posibilidad de otra moneda en Morelos; asimismo, de la tarjeta inteligente en las “compartiendas” del Fundación Aahora en Aguascalientes, Ags. y otras experiencias de las que se tiene noticia por contactos personales en China (a través de Lao Kin-Chi) y de Japón (con Yasuyuki Hirota).

mexicana, ni para el peso mexicano, tal vez sí lo sea para las monedas que logran sustituir a aquéllos.

Las monedas comunitarias como medio de intercambio alternativo, podrían aliviar el problema de la escasez de productos en grupos solidarios, si llegara a haber una crisis financiera severa, y faltara el dinero en efectivo (como sucedió en Argentina). Lietaer (2005) considera que estas monedas son “el futuro del dinero”, pero se requiere un compromiso por parte de los miembros de los grupos de intercambio, para capacitarse en el uso de la moneda, para ser solidarios en la práctica –produciendo y consumiendo de forma constante y creciente para y del grupo.

Estas condiciones implican crecer como sociedad en la responsabilidad y el respeto por el/la otro/a. Provocar un cambio desde el paradigma de la escasez (de dinero y de bienes) hacia el de la abundancia (de trabajo, habilidades, conocimientos, de creatividad, de producción y servicios) y estar convencido/a de que las cosas son posibles.

El futuro del dinero está en monedas locales que faciliten los intercambios entre miembros de grupos locales responsables, emprendedores y conscientes de su compromiso con los demás. En la confianza de que por sí mismos pueden crear abundancia en sus vidas y que ésta no tenga que estar mediada por un dinero inaccesible para la mayoría y corruptor de las relaciones sociales.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUIRRE BELTRÁN, Gonzalo, (1991). *Obra antropológica IX. Regiones de refugio. El desarrollo de la comunidad y el proceso dominical en Mesoamérica*. Fondo de Cultura Económica. México.
- APPADURAI, Arjun (2001) *La modernidad desbordada. Dimensiones culturales de la globalización*, (Cap. I), Montevideo y Buenos Aires: Trilce / Fondo de Cultura Económica.
- ARRUDA, Marcos (2004) “Economía Solidaria y el Renacimiento de una Sociedad Humana Matristica” *IV Forum Social Mundial Panel “Por Una Economía Del Pueblo: Realidades y Estrategias De lo Local a lo Global”*, Mumbai, India, 20/1/2004 (manuscrito).
- ATTALI, Jaques (2007), *Karl Marx o el espíritu del mundo*, FCE, México.
- BOURDIEU, Pierre y Loïc WACQUANT (2005), *Una invitación a la sociología reflexiva*, Siglo XXI editores, Argentina.
- BOURDIEU, Pierre (2002), *Las Estructuras sociales de la Economía*, Manantial, Buenos Aires, Argentina.
- (1990) *Sociología y cultura*. Grijalbo y Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México.
- CADENA, Félix, coord. (2005), *De la Economía Popular a la Economía de la Solidaridad. Itinerario de una búsqueda estratégica y metodológica para otro mundo posible*. El Colegio de Tlaxcala, Fomix y Ecosol, San Pablo Apetatlán, Tlax.
- CAILLÉ, Alain (2003), “L’Alteréconomie”, núm. 21 de la Revista *Mauss*, Primer semestre, Paris, Francia, pp. 5-20.
- CARDOSO, Fernando H. (1980), “El desarrollo en el banaquillo”, *Comercio Exterior*, vol. 30, agosto, pp. 246-260.
- CASTAINGTS Teillery, Juan (2002), *Simbolismos del dinero. Antropología y Economía: una encrucijada*, Anthropos, UAM-Iztapalapa, México D.F.
- CASTELLS, Manuel (1999), *La Era de la Información. Economía, sociedad y cultura. El poder de la identidad*, Vol.II, Siglo XXI, México, D.F.
- CHAYANOV, A.V. (1974), *La Organización de la Unidad Económica Campesina*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- COLLIN Harguindeguy, Laura y Félix CADENA Barquin, (2007), “Pobreza y exclusión”, en Calva Coord, *Agenda para el Desarrollo*, Volumen 13: *Políticas de desarrollo Regional*, México, UNAM / H Cámara de Diputados / Porrúa.
- COLLIN Harguindeguy, Laura (2002) "El milagro argentino: o de cómo alcanzar el subdesarrollo en módicos cincuenta años." En *Diario de Campo* No. 43, mayo, Coordinación Nacional de Antropología México, INAH.
- (2005) “Aportes para la discusión de estrategias para la creación de empleo digno y sustentable”, en CADENA, Félix, coord. (2005), *De la Economía Popular a la Economía de la Solidaridad. Itinerario de una búsqueda estratégica y metodológica para otro mundo posible*. El Colegio de Tlaxcala, Fomix y Ecosol, San Pablo Apetatlán, Tlax., pp. 119-162.
- (2006) *El caso de los exitosos otomíes de Temoaya*, Tlaxcala, México, El Colegio de Tlaxcala

- COLLIN, Laura (2007) “Experiencias en torno al dinero alternativo, fortalezas y debilidades”, manuscrito.
- (2008) “Las organizaciones de la sociedad civil”, manuscrito.
- CONDE Bonfil, Carola (2001), *¿Depósitos o Puerquitos? Las decisiones de aborro en México*, El Colegio Mexiquense y La Colmena Milenaria, Zinacantepec, Edo. México.
- CORAGGIO, José Luis (2004) *La Gente o el Capital. Desarrollo local y economía del trabajo*. Espacio. Buenos Aires
- (2003) “Algunas conclusiones en base a la Jornada Nacional sobre Trueque y Economía solidaria” en H Hintze, Susana, editora, *Trueque y Economía Solidaria*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Prometeo Libros, UNDP-Argentina.
- DALTON, George (1976), “Teoría económica y sociedad primitiva”, en Godelier, *Antropología y Economía*, Barcelona, Anagrama.
- DE LA FUENTE, Julio (1977), *Yalálag: una villa zapoteca serrana*, Clásicos de la Antropología Mexicana, Núm. 2, Instituto Nacional Indigenista. México
- DE SOTO, Hernando (2000) *El misterio del capital*. Diana, México.
- DE SOUZA SANTOS Boaventura (2005), “O Foro Social Mundial-Manual de uso”, Ed. Afrontamento, Porto Alegre.
- DÍAZ POLANCO, Héctor (1977), “Consideraciones históricas en que surge el evolucionismo”, *Nueva Antropología*, núm. 7, México, pp. 5-38.
- ELIZALDE H., Antonio (2005), "Desde el 'Desarrollo sostenible' hacia sociedades sostenibles" en *Diálogos: Educación y formación de personas adultas*, Año 2005, Volumen 3 Número 44, pp. 5-19, CREDI-OEI, Barcelona, ISSN: 1134-7880.
- ESCOBAR, Arturo (1998) [1996], *La Invención del Tercer Mundo. Construcción y Deconstrucción del Desarrollo*, Editorial Norma, colección Vitral, Bogotá, Colombia. [*Encountering development, the making and unmaking of the third world*. Princeton: Princeton University Press]
- EVANS-PRITCHARD, EE., (1977), *Los Nuer*, Anagrama, Barcelona.
- ESPING-ANDERSEN, Gosta (1994) ‘Welfare States and the Economy’ in Smelser, N.J. and Swedberg, R. (eds) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press and Russel Sage Foundation. Princeton. New York.
- FISHER, Julie (1998), *El Camino desde Río. El desarrollo sustentable y el movimiento no gubernamental en el Tercer Mundo*, FCE, México, DF.
- FORRESTER, Viviane (2000) *El Horror Económico*. México. Fondo de Cultura Económica.
- GIBSON-GRAHAM, J.K. (1996), *The end of Capitalism (as we knew it). A Feminist Critique of Political Economy*, Blackwel Publishers.
- GIDDENS, Anthony (1994), *Consecuencias de la modernidad*, Alianza Editorial, Madrid.
- GODELIER, Maurice (1998), *El Enigma del Don*, Paidós, Barcelona.
- (1976) *Antropología y Economía*, Barcelona, Anagrama.
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, Mercedes, coord. (2006), *Procesos domésticos y vulnerabilidad. Perspectivas antropológicas de los hogares con Oportunidades*, Publicaciones de la Casa Chata, México.

- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, Mercedes y Paloma VILLAGÓMEZ ORNELAS (en prensa) “¿Encuesta o Etnografía? Avances y tropiezos en el estudio del intercambio social”, en CORTÉS *et al.*, 2005 (en prensa).
- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, Mercedes y Agustín ESCOBAR LATAPÍ (en prensa), “Vulnerabilidad y activos de los hogares. El programa PROGRESA-Oportunidades en pequeñas ciudades” en CORTÉS *et al.*, 2005.
- GRAEBER, David (2001) *Toward an Anthropological Theory of Value: the false coin of our own dreams*. Palgrave. Capítulos 1 al 4.
- GUPTA, Ahkil 1998, *Postcolonial Developments. Agriculture in the Making of Modern India*, Durham/London: Duke University Press.
- HARVEY, David (1998) “Tiempo y Espacio como fuentes del poder Social” (Cap. 14), en *La Condición de la posmodernidad: investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Buenos Aires, Amorrortu Editores.
- HADDAD, Lawrence, Lynn R. Brown, Andrea Rechter y Liza Smith (1995), “The Gender Dimensions of Economic Adjustment Policies: Potential Interactions and Evidence to Date” *World Development*, Vol. 23, No. 6, Gran Bretaña, pp. 881-896.
- HEWITT DE ALCÁNTARA, Cynthia (2007), “Ensayo sobre los obstáculos al desarrollo rural en México. Retrospectiva y prospectiva”, *Desacatos*, núm. 25, sept.-dic. pp. 79-100.
- HINTZE, Susana, editora (2003), *Trueque y Economía Solidaria*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Prometeo Libros, UNDP-Argentina.
- HINTZE, Susana, Alberto M. Federico SABATÉ y José Luis CORAGGIO (2003), “Documento base de la Jornada Nacional sobre Trueque y Economía Solidaria”, en HINTZE, Susana, editora, *Trueque y Economía Solidaria*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Prometeo Libros, UNDP-Argentina.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1984) *De la economía a la política y más allá. Ensayos de penetración y superación de fronteras*, México: Fondo de Cultura Económica.
- KOPIYTOFF, Igor, (1991), “La biografía cultural de las cosas: la mercantilización como proceso”, en: Appadurai, Arjun (ed.), *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*, Grijalbo, CONACULTA, México DF
- LAVILLE, Jean-Louis (2004), “El Marco Conceptual de la Economía Solidaria”, en: LAVILLE, Jean-Louis (comp.), *Economía Social y Solidaria: Una visión Europea*, Universidad Nacional General Sarmiento, Altamira, Buenos Aires, Argentina.
- LEFEVRE, Henri (1991), “Social Space” (Chapter 2), *The production of Space*, Blackwell pubs, Oxford.
- LÉVI-STRAUSS, Claude (1983), “El principio de reciprocidad” en: *Las Estructuras Elementales del Prentesco*, Paidós, México DF.
- LIETAER, Bernard (2005), *El Futuro del Dinero*, Errepar – Longseller, Buenos Aires, Argentina.
- LONG, Norman (2001) “Building a conceptual and interpretative framework” in Long, N *Development Sociology: Actor Perspectives*. Routledge.
- (1998) ‘Cambio rural, neoliberalismo y mercantilización: el valor social desde una perspectiva centrada en el actor’. En Zendejas, S y De Vries P (eds) *Las Disputas por el México Rural*. Volumen 1. El Colegio de Michoacán.

- LONG, Norman y M. VILLARREAL, (1993), “Las Interfases del Desarrollo: De la Transferencia de Conocimiento a la Transformación de Significados”, en: Schuurman, F.J. (1993) *Beyond the Impasse: New Directions in Development Theory*. London, Zed Press.
- (2004), “Redes de deudas y compromisos: la trascendencia del dinero y las divisas sociales en las cadenas mercantiles” en: VILLARREAL, Magdalena, coord., *Antropología de la deuda. Crédito, aborro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, CIESAS, Purrúa, México DF.
- LOPEZLLERA M., Luis, (coord.), (1988), *Sociedad civil y pueblos emergentes: las Organizaciones Autónomas de promoción social y desarrollo en México*, Promoción de Desarrollo Popular, A.C., México.
- (2002) “Dinero comunitario en México y en el mundo”, *La Otra Bolsa de Valores*, s/d, México D.F.
- (2004), “Reticulación entre empresas autogestivas, el fin del dinero y restauración del crédito social”. Ponencia, 2o. Foro Internacional de Economía Social y Solidaria, FONAES. México, D.F., 13 y 14 de diciembre, 2004.
- LOUGE, Carlos (2005) “La historia del trueque en Latinoamérica y la Argentina”, en Lietaer, B., *El Futuro del Dinero*, Errepar–Longseller, Buenos Aires, Argentina, pp. 463-486.
- MALINOWSKI, B. (1975), *Los Argonautas del Pacífico Occidental*, Barcelona, Península
- MANCE, Euclides André (coord.), (2003) *Cómo Organizar Redes Solidarias*, Instituto de Filosofia da Libertação, DP&A editora, Rio de Janeiro
- (2003b), “Comentarios”, en HINTZE, Susana, editora *Trueque y Economía Solidaria*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Prometeo Libros, UNDP-Argentina.
- (2006), *Redes de colaboración solidaria, Aspectos económico-filosóficos: complejidad y liberación*, Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México.
- MARX, Karl, (1978 [1867]), *El Capital. El proceso de producción del capital* (Tomo I, vol. 1, libro primero), Siglo XXI editores, México DF
- (1977) [1859], *Contribución a la crítica de la Economía Política*, Pasado y Presente, Méx., D.F.
- (2001 [1848]) *Manifiesto del Partido Comunista*, Panamericana, Colombia.
- MAURER, Bill (2006), “The Anthropology of Money”, *Annual Review of Anthropology*, 35: 15-36, en: <http://www.arjournals.annualreviews.org>
- MAUSS, Marcel, (1979 [1923-1924]), “Ensayo sobre los Dones. Motivo y forma del cambio en las sociedades primitivas”, en *Sociología y Antropología*, Tecnos, Madrid. [“Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés primitives” en *Année Sociologique*, Seconde série].
- MAX-NEEF, M., ELIZALDE, A., y HOPENHAYN, M. (1986) *Desarrollo a Escala Humana: Una opción para el futuro*. Numero especial de la Revista Development Dialogue, Cepaur - Fundación Dag Hammarskjöld, Uppsala
- MORENO TOSCANO, Alejandra y Enrique FLORESCANO (1977) *El sector externo y la organización espacial y territorial de México*, Puebla: BUAP.
- NAHMAD Sitton, Salomón (2001), “Autonomía indígena y la soberanía nacional: El caso de la Ley Indígena de Oaxaca” en: DE LEÓN P., Lourdes (coord.), *Costumbres, leyes y movimiento indio en Oaxaca y Chiapas*, CIESAS y Porrúa, México.

- NAROTZKY, Susana (2004), *Antropología Económica. Nuevas tendencias*, Melusina, Barcelona.
- NASH, June y Nicholas S. HOPKINS (1976), "Anthropological Approaches to the Study of Cooperatives, Collectives, and Self-Management" en: NASH, June, Jorge Dandler y Nicholas S. Hopkins, *Popular Participation in Social Change. Cooperatives, Collectives, and Social Change*, Mouton, La Haya y Paris.
- NATALE, Pablo (1994), "Formas y finalidades de la acción solidaria", en: MILLÁN, René (comp.), *Solidaridad y producción informal de recursos*, Colección Pensamiento Social, UNAM, IIS, México, pp.19-45.
- PALERM, Ángel (1967), *Introducción a la Teoría Etnológica*, UIA, Editora Cultural y Educativa, México, D.F.
- (1979) "Sobre la formación del sistema colonial: apuntes para una discusión". En: Florescano, E., *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*, FCE, México, pp. 93-127.
- (1980), "Articulación campesinado-capitalismo: sobre la fórmula M-D-M", en *Antropología y Marxismo*, Nueva Imagen, México D.F.
- PARRY, J. & M. Bloch, eds. (2000), *Money & The Morality of Exchange*, Cambridge, University Press, Introduction.
- PDP, Promoción del Desarrollo Popular, AC (2000), *Ante la globalización: el Tlaloc. Dinero Comunitario en México*, La Otra Bolsa de Valores, México DF.
- PLATTNER, Stuart (1991), Introducción, *Antropología Económica*, Alianza, México D.F.
- POLANYI, Karl (2000) [1944]), *La Gran Transformación*, Juan Pablos, México D.F. [*The Great Transformation*]
- (1976), "El sistema económico como proceso institucionalizado" en GODELIER, M., *Antropología y Economía*, Anagrama, Barcelona.
- PRIMAVERA, Heloisa (2003), "Riqueza, dinero y poder: el efímero "milagro argentino" de las redes de trueque", en HINTZE, Susana, editora (2003), *Trueque y Economía Solidaria*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Prometeo Libros, UNDP-Argentina, pp. 121-162.
- REYES, Giovanni (2002) "Principales teorías sobre el desarrollo Económico y Social", en *Regiones y desarrollo Sustentable*, año 2 N3: 45-65
- RIFKIN, Jeremy (2002) *La era del acceso: la revolución de la nueva economía*. Barcelona, Buenos Aires, México. Paidós.
- (1996), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Paidós, México.
- ROBERTS, Bryan (1980) "Estado y región en América Latina", *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, El Colegio de Michoacán, I, 4.
- ROWLANDS Jo, (1997), *Questioning Empowerment. Working with Women in Honduras*, Oxford: Oxfam.
- SALLES, Vania y Rodolfo TUIRÁN (1995), "Mujeres y hogares en México: ¿cada vez más pobres?", *Una perspectiva de América Latina y El Caribe*, UNIFEM, pp. 66-86.

- SANTANA E., Ma. Eugenia, (1996), "Mujeres indígenas y cooperativismo agropecuario: el caso de Flor del Río en la selva de Chiapas, México", *Boletín Americanista*, no. 46, Universidad de Barcelona, pp. 299-316.
- (1997), "Mujeres indígenas: una experiencia en la selva de Chiapas", *Anuario del Instituto de Estudios Indígenas*, Núm. 6, UNACH, San Cristóbal de Las Casas, Chis., pp. 193-222.
- (2005) "Algunas reflexiones en torno a la Red Mexicana de Economía Solidaria, Ecosol", en: CADENA, Félix, coord., *De la Economía Popular a la Economía de la Solidaridad. Itinerario de una búsqueda estratégica y metodológica para otro mundo posible*. El Colegio de Tlaxcala, Fomix y Ecosol, San Pablo Apetatitlán, Tlax., pp. 79-98.
- SANTANA E., M.E., E. KAUFFER y E. ZAPATA (2006), "El empoderamiento de las mujeres desde una lectura feminista de la Biblia: el caso de la CODIMUJ en Chiapas", en *Convergencia*, enero – abril, año/vol. 13, núm. 40, Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, Méx., pp. 69-106.
- SAPIR, Edward (1974), *El Lenguaje*, FCE, México.
- SARIEGO, Juan Luis (1988) *Enclaves y minerales en el norte de México. Historia social de los mineros de Cananea y Nueva Rosita*, México: Ediciones de la Casa Chata.
- SHANAHAN S.E. & Brandon TUMA N. (1994) 'The Sociology of Distribution and Redistribution' in Smelser, N.J. and Swedberg, R. (eds) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press and Russel Sage Foundation. Princeton. New York.
- SIBLEY, David (1999), "Bounding Space, Purification and Control" & "Spaces of Exclusion: Home, Locality, Nation" (caps 5: y 6:), *Geographies of Exclusion*, Routledge, London & New York.
- SIMMEL, Georg, (1977 [1958]), *Filosofía del Dinero*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid. [*Philosophie des Geldes*, Sechste Auflage]
- STIGLITZ, Jophep E. (2002), "Promesas rotas" (cap.2), *El Malestar en la Globalización*, México, Taurus.
- TOLEDO, Víctor (1997), "Modernidad y Ecología: la nueva crisis planetaria" en: LÓPEZ, G. (coord.), *Sociedad y Medio Ambiente en México*, El Colegio de Michoacán, pp. 19-42.
- THOMAS, Nicholas (1991) *Entangled Objects: Exchange, Material Culture and Colonialism in the Pacific*. Cambridge, Mass. And London. Harvard University Press. (cap. 1: Objects, Exchange, Anthropology).
- VARGAS-ZETINA, Gabriela y Steffan Igor AYORA-DÍAZ (1998), "Introduction. Local Expressions of Golobal Culture: Four Case Studies from Mexico", en: *Urban Anthropology*, vol. 27, núm. 2.
- VILLARREAL, Magdalena, coord. (2004), "Redes de deudas y compromisos: la trascendencia del dinero y las divisas sociales en las cadenas mercantiles" en: VILLARREAL, Magdalena (coord.), *Antropología de la deuda. Crédito, aborro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, CIESAS, Purrúa, México DF, pp.27-55.
- (2005) "La economía desde una perspectiva de género: De omisiones, inexactitudes y preguntas sin responder en el análisis de la pobreza", Ponencia presentada en el Seminario permanente: Mirando la manera de observar los géneros: Vicisitudes, desafíos y oportunidades teóricas y metodológicas. UdeG.

- (2007) “Mexicanas en California: Jinetes de Economías en Crisis”, Ponencia. Seminario de Investigación *Sociedad y Cultura Regionales. Problemas locales, miradas globales*. UNAM. Jiquilpan. 15- 16 de noviembre.
 - (1998) ‘Políticas de compensación social y la mujer campesina: Negociaciones y candados en el caso de las UAIMS’ en Zendejas, S. y De Vries P. *Las Disputas por el México Rural*. Vol. I. El Colegio de Michoacán. Zamora.
 - (1994), *Wielding and Yielding: Power, Subordination and Gender Identity in the Context of a Mexican Development Project*, University of Wageningen. Holanda.
- WALLERSTEIN, Immanuel (2005), *La Crisis estructural del Capitalismo*, Ed. Contrahistorias, México.
- WEATHERFORD, Jack (1998 [1997]), *La Historia del Dinero. De la piedra arenisca al ciberespacio*, Andrés Bello, Santiago de Chile. [*The History of Money*, Crown Publishers, Inc.]
- WHITE, Leslie (1982), *La Ciencia de la Cultura*, Paidós, Barcelona.
- WOLF, Eric (1972), *Las Luchas Campesinas del Siglo XX*, Siglo XXI editores, México D.F.
- (1987), *Europa y la gente sin Historia*, FCE, México.
- ZORRILLA, Santiago y Silvestre MÉNDEZ (1994), *Diccionario de Economía*, Limusa, México.

Artículos periodísticos

- PRIMAVERA, Heloisa(2002) diario *El Clarín*, sección de Opinión, Buenos Aires, Argentina, 24 de abril, p. 31.
- “Cartera vencida de tarjetas de crédito, riesgo para la economía”, Editorial del diario *La Jornada*, jueves 4 de enero de 2007.

Documentos no publicados

- ECOSOL (2003), Carta compromiso del Taller de *EcoSol*, San Juan Nuevo Parangaricutiro, Mich., diciembre, 2003.
- Memorias de los Talleres de la Red Mexicana de Economía Solidaria, México D.F., enero 2002; San Juan Nuevo, Mich., dic. 2003; Aguascalientes, Ags., mayo 2004.
- HOUTART, François (2007), “De la resistencia a la ofensiva en América Latina: ¿Qué desafíos para el análisis social?”, ponencia presentada en el 26° Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, agosto, Guadalajara, Jalisco.
- LÓPEZLLERA M., Luis (2003), “¿Cómo crear nuestro dinero comunitario?”, manuscrito.
- (2004) Reflexión sobre La Economía Social y el Desarrollo Humano, ponencia, Mesa 2, 2o. Foro Internacional sobre Economía Social y Solidaria. México, D.F., septiembre 8 de 2004.
 - (2006) “Mutaciones recreando la solidaridad: Nuevo espacio y nueva especie en la economía”.ms
- ORTIZ, Alma Delia, “Red Comunitaria 2001 -2003. Sistematización”, Cd. Obregón, Son., Junio 2005.
- PRIMAVERA, Heloisa (2001b) “Redes de trueque en América latina: *¿quo vadis?* MS

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

- ANTUNES, Ricardo y Adrián SOTELO, “El Capitalismo ‘Posmoderno’” en: www.uom.edu.mx/trabajadores/39indice, consultado el 10 de octubre de 2005.
- BIRDSALL, Nancy y Carlos LOZADA (1996) “Shocks externos en economías vulnerables: una reconsideración de Prebisch”, en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/19232/nancy.htm>, consultado el 21 nov. 2007
- GARAVITO E., Rosa A. y Juan MORENO Pérez (2004), “El rescate bancario: la otra guerra sucia”, *Memoria*, núm. 187, septiembre, en: www.memoria.com.mx/node/430.
- KRÄTKE, Michael R. (2008), “El mundo cabalga hacia una nueva burbuja especulativa: ¿quién es responsable de la inflación de precios del petróleo y de los alimentos?”, *Revista SinPermiso*, núm. 3, en: www.sinpermiso.info/#
- (2007) “La rebelión contra la teoría económica neoclásica y otras revueltas” *Revista SinPermiso*, núm. 2, en: www.sinpermiso.info/# , 13-5-2007
- PAUL, Ron (2006), “The End of Dollar Hegemony”, Before the U.S. House of Representatives, February 15, www.house.gov/paul/legis.shtml
- PRIMAVERA, Heloisa (2001a) “Moneda social: ¿gattopardismo o ruptura de paradigma?”. Texto de lanzamiento del Foro Electrónico sobre Moneda Social en <http://money.socioeco.org> .
- QUINTANA S., Víctor M. (2007), “Crisis de la tortilla, crisis del modelo”, en: http://www.boell.org/events/documents/crisis_de_la_tortilla.pdf
- RAY, Paul H. y Sherry Ruth ANDERSON (2000) *The Cultural Creatives: How 50 Million People Are Changing the World*, New York: Harmony Books, October, en: <http://www.culturalcreatives.org/book.html>
- RAZETO, José Luis (2001), *Polis*, Revista de la Universidad Bolivariana, Vol. 1, Núm. 2 en: <http://www.revistapolis.cl/polis/20final/2raze.htm>
- VAN GELDER, Sarah, (1998), entrevista periodística a Lietaer, Bernard, periódico *Yes*, EUA. Site: <http://finsol.socioeco.org/> Consultado el 10 de octubre de 2004.
- Polo Socio-Economía Solidaria (PSES), www.socioeco.org/es/expo.php
- PAUL, Ron (2006) “The End of Dollar Hegemony” (<http://www.house.gov/paul/legis.shtml>) February 15, 2006
- SERRA MORET, Manuel en: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/dent/p/pla.htm> , *Diccionario económico de nuestro tiempo*
- TALENS, Manuel, (2005) “El Previsible fin del Imperio Estadounidense. Visiones del Aposcalipsis”, 23 de febrero, en www.manueltalens.com/articulos/rebelion/14apocalipsis.htm y en <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=11796>
- WHITNEY, Mike (2006), “Irán, el dólar, el euro y un mercado petrolífero de valores” en: www.nodo50.org/redrentabasica/textos/index.php?x=503

www.torontodollar.com/

www.ithacahours.com/

www.timedollar.org/index.htm

www.gmlets.u-net.com/explore/home.html

www.scjn.gob.mx/ccj/directorio/morelia/

www.ibs.com.mx/esp/index.asp

www.vidadigna.info