

Quem é a RedLASES ?

A Rede Latinoamericana de Socioeconomia Solidária nasceu em 1999, a partir de um grupo de impulsores da Rede Global de Trocas Solidárias que considerou que :

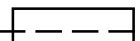
- em seus primeiros quatro anos, a experiência dos clubes de troca não pode resolver nem o problema da *escala produtiva* nem o da *gestão* de um modelo aberto e participativo;
- a moeda social é uma estratégia poderosa capaz de produzir *sinergia* entre múltiplas experiências sociais inovadoras.

A partir dessas considerações, começamos a difundir o sistema de trocas solidárias com moeda social através do Programa de Alfabetização Econômica a mais de trinta municípios do interior da Argentina e outros países da região como Uruguai, Brasil, Equador, Colômbia, Perú, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Canadá, Chile e Bolívia. As formas de participação na RedLASES são variadas e se aceitam novas propostas.

Equipe de Educação Permanente

Heloisa Primavera	primaver@clacso.edu.ar
Carlos Del Valle	cibercharli@house.com.ar
Roberto Pintos	rdpintos@uole.com
Luis Sonsino	lsonsino@hotmail.com
Istvan Karl	istvan@ciudad.com.ar
Horacio Volonteri	fierro@feedback.com.ar

<http://www.redlases.org.ar>



Como utilizar esta cartilha

RedLASES **Rede Latinoamericana de Socioeconomia Solidária** **PROGRAMA DE ALFABETIZAÇÃO ECONÔMICA**

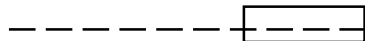
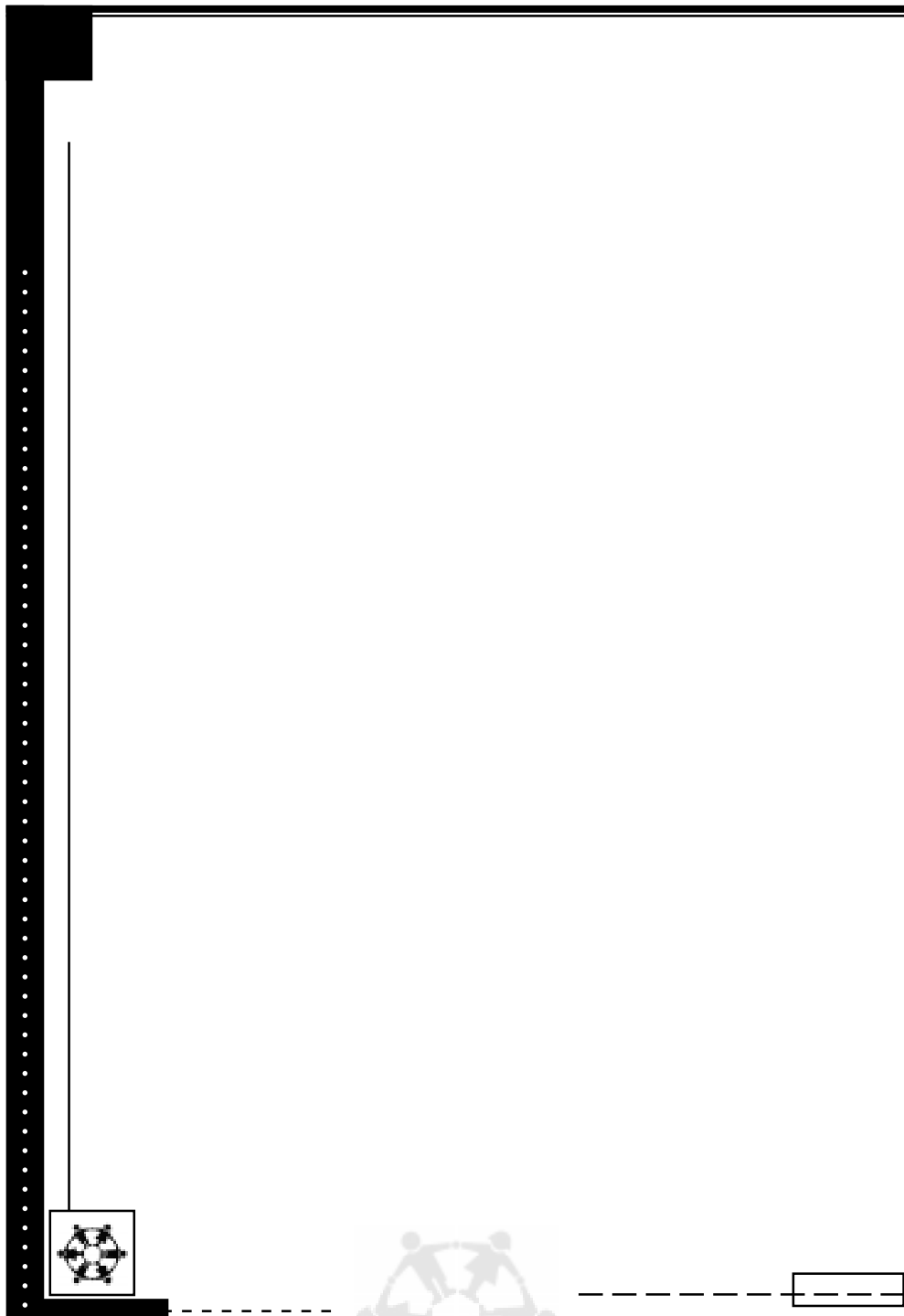
Esta cartilha é uma resposta aos muitos pedidos que recebemos diariamente - e que não pudemos atender - ao longo do Programa de Educação Permanente do Nodo Obelisco da Rede del Trueque Solidário. Um livro de texto cristalizaria o conhecimento - sempre aberto e em construção - e por isso optamos por essa forma de diálogo imaginário médio com nossos interlocutores. Acreditamos que ela vai possibilitar, ao menos, um diálogo novo e uma certa economia na produção de escala que necessitamos hoje. Os "bônus" de São Paulo inspiraram os de Bogotá e os de Valparaíso os de Cochabamba. O Banco Palmas, de Fortaleza e o Nodo de Villa Mercedes, Argentina, plasticaram suas moedas sociais por distintas razões. Qual a melhor forma? Nenhuma. Ou todas. Todas aquelas que nos ajudam hoje a construir uma economia solidária, no lento mas seguro caminhar da demonstração de alguns incríveis teoremas que estão sendo demonstrados coletivamente:

- *A pobreza não passa de um grande mal entendido.*
- *A solidariedade é nosso melhor negócio.*
- *Se para os setores populares, a prosperidade econômica sempre foi um destino impossível, a partir de agora ela será um ponto de partida na construção de justiça social e sustentabilidade para todo o planeta.*

Heloisa Primavera

Nodo Obelisco / Red del Trueque Solidario
Red Latinoamericana de Socioeconomía Solidaria





Como organizar uma rede de trocas solidárias



*“Viver simplesmente para que
muitos possam simplesmente viver”.*

Buenos Aires/ Porto Alegre, 2001

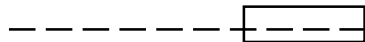
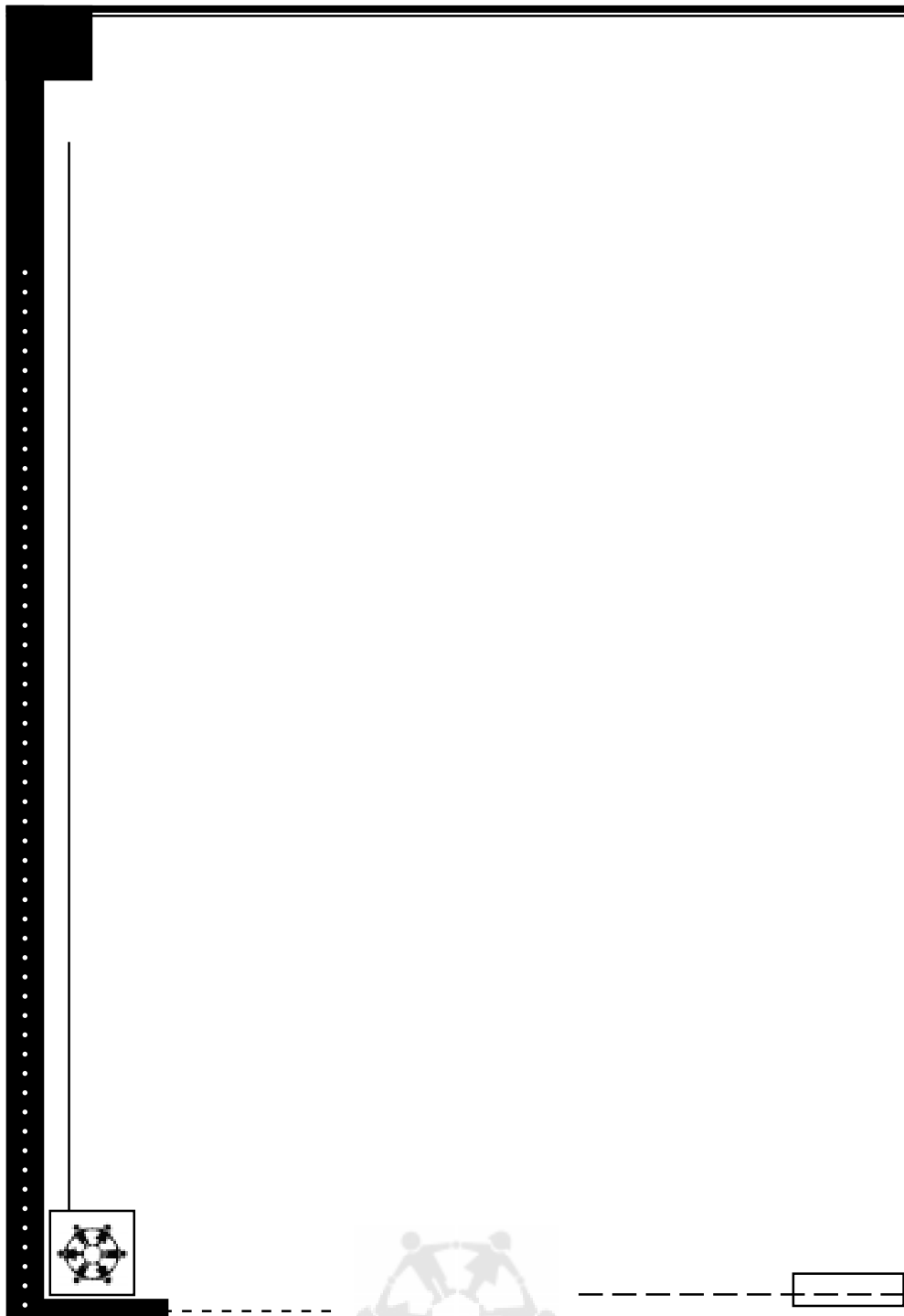
Tradução para português: GTZ/ Projeto PRORENDA RS

Revisão: Heloisa Primavera

Contato: Av. Borges de Medeiros, 1501, Porto Alegre

Fone/ Fax: 0xx 51 3286.1571





ESCLARECENDO UM POUCO O QUE É CADA COISA

1 – O que é economia solidária?

É uma forma de economia destinada a produzir o bem estar coletivo e não a acumulação de riqueza. Muitas formas de produção podem ser incluídas nessa classificação, como as cooperativas, as pequenas associações de produtores informais, mas sua principal característica é que seus membros se ajudam entre si, a distribuição justa dos lucros e participação ativa de todos os seus membros, como forma de construção democrática. Por outro lado, é importante estar alerta para a presença de “formas solidárias” que não correspondem necessariamente a “funcionamentos” solidários e democráticos, como é o caso de algumas cooperativas e associações que praticam a concentração do poder e/ou riqueza.

2 – O que é Socioeconomia Solidária?

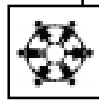
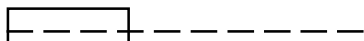
Socioeconomia Solidária é um movimento que visa uma forma de economia solidária que inclui o conjunto de participantes do processo produtivo em uma sociedade, pensando ao mesmo tempo nos indivíduos que a compõe, como no conjunto de sociedades. Portanto, para construí-la é necessário, simultaneamente, que:

- a **produção** tenda a ser coletiva, para promover o uso eficiente dos recursos e seja utilizada para satisfazer necessidades concretas em curto prazo;

- a **comercialização** seja justa, ou melhor, tenda a eliminar custos inúteis, como a intermediação desnecessária, ao mesmo tempo que atenda às condições de produção do que se comercializa, para fomentar um novo modelo de economia sem exploração entre as pessoas e sem a destruição da natureza;

- o **consumo** seja ético, favoreça a utilização dos recursos locais e que preserve o meio ambiente, tendo em conta que, no atual estado de concentração de riqueza, devemos

“Viver simplesmente para que muitos possam simplesmente viver”.



3 – O que é a troca?

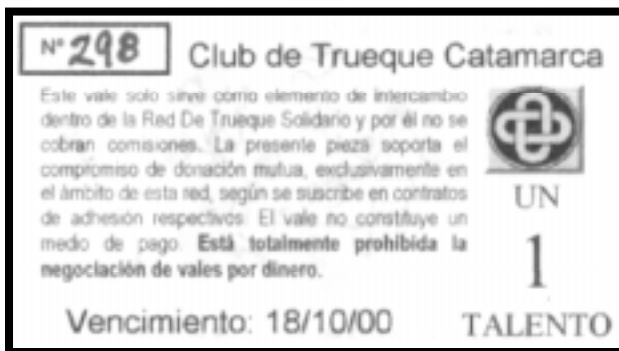
Troca ou escambo é a forma primitiva de intercambiar produtos e serviços por outros objetos e serviços, diretamente, *sem a utilização de dinheiro*. Duas são suas principais limitações:

- nem sempre quem necessita algo pode oferecer algo em troca à mesma pessoa que produz aquilo que ela necessita;
- nem sempre os valores intercambiados são equivalentes, o que dificulta as transações.

Para remediar esta situação, apareceu a moeda. Com o tempo, a moeda evoluiu, adquiriu valor de reserva e se transformou em mercadoria, melhor dizendo, pôde ser *acumulada* e *guardada* durante muito tempo, gerando mais moedas para os que já as tinham. Por isso, essa “recuperação” da troca tem a ver com a volta do intercâmbio para satisfazer necessidades imediatas e não com gerar “moeda” para ser acumulada e usada no futuro. A “moeda social” que se utiliza nas redes de troca solidária – por definição – não pode ser acumulada, não deve ser poupada, como veremos mais adiante.

4 – O que tem a ver a troca com a socioeconomia solidária?

Em diversos países, nos últimos vinte anos, começaram a aparecer diferentes formas de fazer transações sem moeda, seja por um sistema de *contas*, no qual cada pessoa tem direito a certa quantidade de débito (dívidas) e certa quantidade de crédito (poupança), seja pela utilização de alguma forma de *vales* e *bonus* feitos, distribuídos e controlados pelos mesmos. As experiências pioneiras foram os LETS (Let's play significa “joguemos”) iniciados por Michael Linton em Vancouver (Canadá) em 1983, disseminados na Inglaterra, Escócia, Noruega, Finlândia, Bélgica, Holanda, França e Austrália. Apareceram então, a partir de



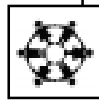
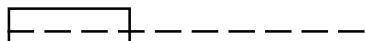
1992, os Talentos de Aarau (Suíça) e os sistemas SHARE e as HORAS de Ithaca (Estados Unidos) que, impulsionadas por Paul Glover como formas de moeda destinadas a promover o desenvolvimento local, contam hoje com mais de 700 iniciativas, somente neste país. No México, a partir de 1995, no âmbito de PDP (Promoción del Desarrollo Popular) desenvolveram-se os “tianguis” com suas moedas denominadas Tlaloc e tequios, impulsionados por Luis Lopezllera e Cristina Lavalle.



Na Argentina, a partir de 1995, apareceu um sistema que combinou ambas as formas e hoje funciona, principalmente, com vales emitidos em forma descentralizada pelos grupos de usuários. A estratégia teve um resultado extraordinariamente fértil, pois que em cinco anos passou de um grupo pequeno de vinte pessoas para mais de um milhão! Hoje é conhecida como Rede de Trocas e é considerada uma forma de economia solidária, já que nela *todos colaboram entre si, sejam produtores e consumidores*: todos tomam da rede na mesma medida que oferecem, a moeda nela utilizada não pode ser acumulada nem utilizada no mercado formal. Ademais, a adoção de doze princípios (mais éticos que organizacionais), como orientação das práticas da rede, garante certa homogeneidade, e, se observada, a *transparência e igualdad*e requeridas pela socioeconomia solidária.

5 – Como nasceu a experiência argentina?

O primeiro Clube de Trocas nasceu em Bernal, Província de Buenos Aires, em 1º de maio de 1995, com aproximadamente 20 pessoas *trocando*, entre elas, seus distintos produtos e serviços: comida, roupa, artesanatos, serviços odontológicos, consertos domésticos. Com o tempo, introduziu-se o “vale”, “bônus” ou “crédito”, para facilitar as operações entre vários grupos, ou membros de distintos grupos ou Clubes. Por causa deles, existem mais de 1000 grupos em todo o país, em 22 províncias, como parte da Rede Global de Trocas Solidárias. Estima-se em mais de 450.000 sócios ativos que concorrem a mais de uma feira semanal, com um impacto sobre as vidas de, no mínimo, 1.000.000 pessoas, de norte a sul do país. Os *produtos, serviços e conhecimentos* que hoje se intercambiam incluem desde alimento não industrializado, comida caseira, roupas, artesanatos, serviços diversos para a casa, serviços médicos, turismo, jardinagem, astrologia, tarô, análises clínicas, terapias tradicionais e alternativas, homeopatia, etc..



6 – Por que os sócios da Rede se chamam prosumidores?

Precisamente, porque todos são necessariamente **produtores** e **consumidores**. Os membros da Rede não podem – por definição – somente produzir e não consumir, porque se acumulariam “papéis” que não valem nada em outros espaços de intercâmbio. Tampouco se pode somente consumir e não produzir, porque a pessoa não teria como obter esses produtos e serviços que somente se “trocam” com moeda social e não podem ser obtidos com dinheiro. Às vezes quando os sócios “acumulam” certa quantidade de créditos porque devem fazer transações com valores altos em moeda social (como são os tratamentos com dentistas e reformas de suas casas, com trabalhos de alvenaria, pintura, encanamentos, etc.), ou seja, para obter o que necessitam devem “acumular” essas quantidades, é preciso que o coordenador ou impulsor explique que a base de funcionamento da Rede é a confiança e que reter muitos créditos prejudica o conjunto. Se o profissional não conhece os mecanismos e o sentido da Rede, não tem confiança na pessoa e não permite pagamentos semanais.

Por outro lado, sempre que possível, os que conhecem o sistema devem explicar que o mecanismo “redistributivo” de uma rede solidária deve implicar que alguns valores de produtos ou serviços possam ser “corrigidos” para baixo, como é o caso de serviços prestados por médicos e advogados. Outros, entretanto, devem ser ligeiramente incrementados em seu valor em moeda social, como é o caso dos produtos ou serviços cujos insumos implicam em alto custo em dinheiro, ou cuja mão-de-obra artesanal no mercado é muito pouco valorizada. Em geral é o caso de produtores que se encontram em situação de desemprego prolongado, da qual é difícil sair.

Ao contrário do que acontece no mercado formal, nas trocas solidárias não é necessário que as contas “fechem”, mas sim que as necessidades sejam satisfeitas em condições de solidariedade, desenvolvimento da habilidade empreendedora e da responsabilidade que cada membro tem sobre sua comunidade. É necessário um câmbio de atitude, na realidade, um câmbio de paradigma ou do modelo mental para pensar esta transformação.

7 – Quem são os que apoiam a rede de troca?

Essa imensa rede de *multitroca com moeda social* gera, hoje, muitíssimas operações entre pessoas de vários grupos de uma mesma cidade ou de distintas regiões; com ou sem moeda social, por intercâmbio direto. Graças a ela, começou um processo lento e permanente de melhoria da depressão – psicológica e econômica – de grupos sociais excluídos do mercado de trabalho; por isso ganhou o apoio de diversos setores sociais, de organizadores não-governamentais e também governamentais.

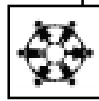
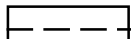


Desde 1997, quando a Secretaria de Promoção Social e mais tarde a Secretaria de Indústria, Comércio e Trabalho da Prefeitura de Buenos Aires apoiou pela primeira vez a experiência, não cessaram as adesões de outros setores, de executivos e legislaturas de diversas províncias e municípios. Em dezembro de 2000, foi firmado um convênio com o Ministério de Economia da Nação que, através de sua Secretaria da Pequena e Média Empresa, declarou-a de interesse nacional e se propôs a apoiar sua divulgação e desenvolvimento em todo o território nacional. Outros exemplos inovadores são os acordos estabelecidos em municípios como Plottier (Neuquen), para que os vizinhos paguem seus impostos atrasados com “troca direta” de seus produtos e serviços e, em outros casos, como os de Venado Tuerto (Santa Fé) e Gonzales Chaves (Buenos Aires), onde a moeda social local é aceita como ferramenta de intercâmbio para inovar a modalidade assistencialista das políticas sociais. Em outro âmbito, em outubro de 2000, um juiz da vara de família aceitou o pagamento de pensão alimentícia de um pai desempregado, sem recursos patrimoniais, em parcelas mensais de... moeda social!

8 – O que é um “Nó” de Troca?

O grupo fundador deste movimento denominou Clube de Trocas aquela primeira iniciativa, tendo em conta sua característica de pequeno círculo fechado e as relações ao redor, que se conformavam neste momento. Quando apareceram novos clubes - que operavam com o mesmo sistema - pareceu ser útil trocar seu nome para “Rede” de Trocas, para permitir que qualquer membro de um clube pudesse fazer transações com qualquer outro clube: nesse momento, os clubes passaram a chamar-se ‘Nós’, porque estes designam os pontos de cruzamento, os lugares de encontro da rede. Também se pretendeu aludir à “igualdade” dos grupos que compõe a rede e que, por definição, não têm hierarquias, são todos pares entre si. Talvez por isso mesmo funcione sem questionamentos um princípio de “autonomia” dos Nós, somente controlado por sua necessidade de pertencer a um conjunto mais amplo – a Rede – para que devem mostrar a *equidade de suas propostas e transparência de sua gestão*.

Assim, por exemplo, em uma primeira etapa, todos os membros recebiam 20 “créditos” (sendo 1 crédito equivalente a unidade monetária nacional, o peso) ao ingressar no clube. Logo, quando essa soma foi considerada baixa, porque se verificou que havia suficiente produção para aumentar a quota, aumentou-se para 50 “créditos” para todos os sócios dos novos “Nós” e logo as demais regiões fizeram o mesmo. “Crédito” é o nome dado pelos fundadores ao primeiro vale de intercâmbio (“ticket troca”) de Bernal; em São Paulo é chamado “Bônus”, no Rio de Janeiro “Tupis” e “Zumbis”; em Fortaleza “Palmares”, em Florianópolis “Ecosol”, em Porto Alegre “Arcoíris”; na Colômbia, Chile, Peru e Bolívia “Talentos”.

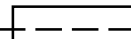


Em todos os casos, trata-se de moedas sociais gestionadas pelos usuários produtores e consumidores, ou, como se diz internamente, pelos “prosumidores” da Rede.

9 – Em quais países funciona a Rede de Trocas ?

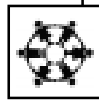
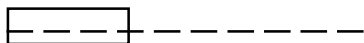
O modelo argentino, que hoje reconhece pelo menos duas tendências internas, a RGT (Rede Global de Trocas) e a RTS (Rede de Trocas Solidárias) começou a difundir-se em outros países da América Latina, a partir de 1998: Brasil, Uruguai, Equador, Perú, Bolívia, Colômbia, Honduras, El Salvador, Canadá, México e Chile. Em cada país e em cada cidade ou região, as iniciativas se desenvolveram em condições particulares, tendendo a uma alta descentralização e autonomia, antes que à preocupação de criar uma moeda única. Em novembro de 1999, realizou-se em Buenos Aires um seminário no qual se constituiu a RedLASES (Rede Latinoamericana de Socioeconomia Solidária), como grupo impulsor destinado a construir *novas redes de clube de trocas em sinergia com outras formas de economia solidária*.

Assim, nasceram as interações com o Programa de Economia Popular Solidária, implementado pelo Estado do Rio Grande do Sul (Brasil), a articulação com o Fórum de Cooperativismo Popular do Rio de Janeiro, o Banco Palmas em Fortaleza (Ceará, Brasil), o Instituto de Ecologia Política do Chile (Santiago) e a Associação Vozes Livres da Bolívia (Cochabamba), com seus programas de microcrédito, com taxa zero de juros, em benefício de populações de baixa renda.



10 – Quais são os produtos mais importantes da RedLASES até este momento?

As experiências acumuladas ao longo dos últimos anos, demonstraram que se podem estabelecer *alianças* entre distintas formas de economia solidária, mantendo as características de cada grupo / instituição / comunidade. Como vimos na resposta anterior, têm sido frutíferas as experiências de troca implementadas em cooperativas populares, associações de mutuários e beneficiários (individuais e coletivos) de programas de microcrédito em diversos países. Este é um caminho que acreditamos importante continuar explorando e desenvolvendo, pois é necessário que haja total compreensão e identificação da proposta de *multitroca com moeda social como uma forma a mais de Socioeconomia Solidária*. O mesmo processo que é capaz de produzir *sinergia* entre várias formas econômicas e de organização social, também é capaz de produzir *desmobilização* do capital social acumulado: *facas de dois gumes...* Acreditamos que é possível “empoderar” as pessoas, grupos e organizações, e abrir novas expressões da criatividade e responsabilidade histórica na construção de um mundo mais justo e solidário.



COMO ORGANIZAR UMA REDE DE TROCA SOLIDÁRIA ?

11 –Como se inicia a organização de uma rede de multitrocas com moeda social?

Pela nossa experiência, os melhores resultados se produzem quando se parte de um grupo de 20 pessoas no mínimo, para iniciar. Se são 30, melhor, mas se são 50 ou mais, é necessário ter boas técnicas de condução grupal, ou deverá tratar-se de um grupo previamente organizado ao redor de uma temática comum, econômica ou não.

De todos os modos, o grupo deve estar sendo conduzido por um pequeno grupo de 2-5 líderes bem identificado, com nome e sobrenome, para que as responsabilidades fiquem claras e seu entusiasmo se transmita aos demais. Em todo o momento, eles deverão deixar bem claro que esta tarefa é *rotativa* e que não têm nenhum interesse em conservá-las, e, sim, pelo contrário: para que a rede cresça, o sistema deve administrar-se e multiplicar-se com facilidade.

Uma das condições para gerar grupos participativos e de alto crescimento é que os líderes mostrem que estão *gerando sucessores desde o início do processo*. Também é por isso que as tarefas de coordenação devem ser sempre retribuídas em moeda social: para que outros possam aspirar a formar novos “Nós”, redes ou clubes, segundo como elegem chamá-los. O Grupo Impulsor deve fazer reuniões de leitura de materiais disponíveis, para resolver dúvidas e adaptar a experiência às condições locais e também é recomendável que esteja em contato com grupos ou pessoas de maior experiência.

Para isto, temos uma linha aberta na lista de correio redlases@egroups.com, a qual se pode conectar desde o site www.redlases.org.ar, onde a equipe de capacitação dá assessoria aos grupos que o solicitam, mediante acordo de alguma forma de retribuição, como indica o princípio agregado por nós, como 13°.

O outro segredo da formação de sucessores é garantido pela forma de gestão: *transparente e geradora de equidade*, com a liberdade de fazê-la com o estilo próprio do grupo que o está exercendo...



Não há nada escrito acerca da melhor maneira de fazer as coisas, nem práticas que não se possam mudar! COPIAR, MELHORAR E COMUNICAR OS RESULTADOS...parece ser uma boa estratégia.

12 –Deve o grupo impulsor “praticar” antes de organizar a feira com convidados?

Definitivamente, sim! Não há nenhuma dúvida que a feira somente deve ser organizada quando o grupo impulsor (GI) já pode contestar (pelo menos algumas) perguntas e dúvidas desde sua própria experiência.

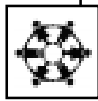
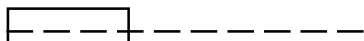
Para isso, sugerimos como uma boa alternativa fazer, todas as vezes que o GI se encontra para preparar o lançamento da Rede, o mesmo jogo que recomendamos se faça todas as vezes que há feira, somente quando o grupo já seja muito numeroso.

O que se pode fazer nestes casos, é separar em pequenos grupos para que todos possam falar, mas em nossa experiência é necessário insistir para que todos os participantes façam pelo menos uma vez por mês, quando a feira já esteja se reunindo todas as semanas.

Quando esta prática se implementa desde o começo, é possível que se instale como própria do grupo. Senão, é possível que acreditem ser desnecessária e comecem a tratar a rede de trocas como “remédio” para a pobreza e o desemprego e não como “forma de inventar novas relações sociais!”. Tão simples como isso. Por outro lado, o “jogo” não é uma “brincadeira”, mas sim uma prática repetitiva e portadora de regras claras. Visa poder melhorar permanentemente e conseguir excelência nos resultados!

A esse jogo denominamos REINVENTAR O MERCADO e ele também é conhecido como “as cinco colunas”, porque utiliza cinco indicadores acerca dos participantes. Ele nos permite conhecer qual o mercado potencial que estamos gerando quando nós contamos essas coisas. *Insistimos: ainda que pareça inútil e repetitivo, é fundamental fazê-lo todas as vezes desde o início.* Na prática, vemos que, cada dia, cada pessoa pode mostrar um novo aspecto de sua vida como “produtor” ou “consumidor”, pode trocar seu “marketing” pessoal ou de seus produtos e serviços.

Em grupos de 50 – 70 pessoas, esta etapa pode durar por 90 minutos (há que saber animá-la para que as pessoas não se aborreçam...) e em pouco mais de 60 minutos se faz a feira, o que mostra a importância do aspecto da construção de novas relações entre as pessoas nas redes de troca.



O jogo de **REINVENTAR O MERCADO** consiste em que, um por um, cada participante anuncie, em ordem em que se encontram sentados, os seguintes indicadores:

1. IDENTIFICAÇÃO: Nome e telefone/endereço

Esta informação permite gerar relações de confiança entre o grupo, ao expor a identidade de todas as pessoas. Além disso, possibilita um contato posterior para a realização de transações e a formação de um catálogo geral. *De todas as maneiras, é importante reconhecer que a maior parte das operações se fazem a partir das relações pessoais e não da mera informação dos catálogos.*

2. OFERTA PRINCIPAL. Atividade principal que desenvolve ou desenvolvia no mercado formal, tanto na área de produtos como na de prestação de serviços e que está disposto a oferecer na Rede.

Esta informação permite que os demais saibam com que tipo de produtos/serviços vão encontrar, para que possam indicar para seu consumo e informar aos outros sua existência.

3. OFERTA COMO ENSINO. Saber o que cada um pode ensinar, ocasionalmente, a membros da rede, sem, necessariamente, pretender fazê-lo sempre ou prestar aquele serviço ou produto..

Esta atividade contribui enormemente para que as pessoas descubram em que podem ser úteis a outras e que não percebiam existir.

4. NECESSIDADES SATISFEITAS. Produtos e serviços que está obtendo hoje (ou obteve anteriormente sem dinheiro: “trocas” ocultas)

Se se trata de alguém que participa pela primeira vez, não terá experiência na Rede de Trocas, mas ainda assim é muito importante que a pessoa tente encontrar em suas experiências passadas quantas “trocas” já fez (sempre existem!), para verificar como essa experiência sempre está presente, mesmo não quantificada. Por exemplo, as crianças trocam jogos, os adolescentes, roupas, compartilham os pais o transporte dos filhos para o colégio. Por sua vez, os participantes que já estão freqüentando a rede contam, minuciosamente, o que estão tomando da Rede, de modo a mostrar as distintas possibilidades, muitas vezes não “visíveis” de imediato, o câmbio de seus hábitos de consumo e a “poupança” de dinheiro em produtos que consumiam antes no mercado formal.

5. NECESSIDADES INSATISFEITAS HOJE. Produtos, serviços ou raridades que se gostaria de encontrar e ainda não se encontrou.



Esta é uma oportunidade de que outros percebam muito claramente que são “provedores” potenciais de outros membros do grupo, ou seja porque produzem o que os outros necessitam, ou seja porque podem começar a fazê-lo num curto prazo, como prova da capacidade de desenvolvimento de novas habilidades. Também é importante constatar que muitos produtos e serviços estavam fora de nosso alcance por falta de dinheiro e, se podem ser adquiridos sem dinheiro, começam a ser parte de nossas *possibilidades*... É o caso típico de aulas de Inglês ou computação para pessoas de escassos ingressos no mercado formal.

COMO MELHORAR A VISIBILIDADE DO NOVO MERCADO !

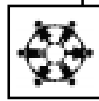
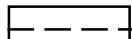
No ambiente cordial do “jogo”, é útil e revelador pedir aos participantes, que estejam em alerta e levistem as mãos, todas as vezes que escutam os itens oferecidos em 2 e 3, mostrando que estão interessados em *consumir* tais ofertas, ao mesmo tempo em que a levistem quando escutam os pedidos potenciais do item 5: isso revela nosso potencial de produtores e consumidores, ou seja, contribui a reconstruir um mercado sem dinheiro, ou seja, a REINVENTAR O MERCADO.

Com esta prática muito simples, freqüentemente, começam a fazer-se negócios imediatamente ou, ao menos, a visualizar concretamente o mercado potencial naquele exato momento.

Quando a feira está funcionando, é muito importante reunir-se regularmente, todas as semanas, ainda que haja pouca gente, para que a feira seja identificada como um espaço provedor regular, isto é, alternativo ao mercado formal. Também é importante ter um compromisso de que ninguém desista antes de três meses de experiência, para que cada pessoa tenha uma oportunidade de pôr-se a prova como **prosumidor** (produtor/consumidor) com uma atitude nova diante do que pode chegar a fazer!



Na nossa experiência, é muito útil para o crescimento do grupo incluir alguma **atividade recreativa ou mística**, de acordo com a aceitação do grupo, e fazê-lo em todas as sessões para não reduzir a atividade a um “*supermercado de desempregados*”, como definiu um aluno do Programa de Capacitação Permanente.

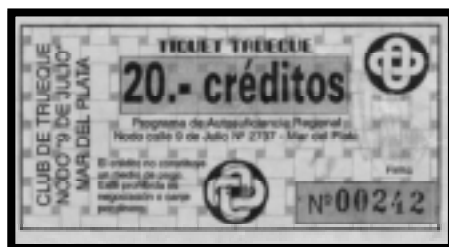


Também é importante que o **lugar** seja atrativo, agradável e limpo, de modo que seja prazeroso voltar na próxima semana, mesmo sem ser luxuoso.

Se essas condições são observadas, se o Grupo Impulsor informa sobre o que está ocorrendo em outras partes do país ou da região, incentiva novos participantes a incorporar-se com o propósito de empreender *para eles*, ao mesmo tempo que *fazer crescer a Rede*, em pouco tempo se sentem identificados como protagonistas de uma proposta social e não somente de uma atitude de remediar sua situação pessoal. Inversamente, se não há esta perspectiva de construção no Grupo Impulsor, os participantes se limitam a “trocar” e “fazer a sua”.

13- Como se lança a primeira feira de demonstração com os convidados?

Esse evento deve ser preparado muito cuidadosamente, com um convite pensado *especialmente* para cada grupo. Como sempre, existe mais de uma maneira de fazer as coisas bem e vale a criatividade de cada Grupo Impulsor e a história de cada lugar.



De todos os modos, no convite (escrito ou não), os participantes deverão ser convocados para levar certa quantidade de produtos para trocar, ainda que sejam alguns alimentos básicos tomados da despensa da casa, ainda que sejam prestadores de serviços. *Isso lhes permitirá praticar essa atividade que é muito diferente das demais formas de intercâmbio a que estamos acostumados.*

Se prepara o lugar como para uma festa, se acorda um certo “valor mínimo” para que as pessoas ponham em jogo em cada oportunidade; em geral, o valor não deve exceder a uma soma que todos possam suportar, por exemplo, o equivalente a um mínimo de vinte e máximo cinquenta “litros de leite”. Esse valor deverá ser ajustado em cada caso, em cada comunidade. Para a ocasião, deverão estar prontos os “vales de troca”, mesmo provisórios, com o nome que se escolheu previamente no Grupo Impulsor (“créditos”, “talentos”, “bônus”, “tupis”, “zumbis”, “palmares”, etc.).

ESSA OPERAÇÃO É MUITO IMPORTANTE PARA DESMITIFICAR O PODER DO DINHEIRO FORMAL E MOSTRAR A MOEDA SOCIAL COMO O QUE É: INSTRUMENTO DE TROCA DA / PARA A COMUNIDADE, PRODUZIDO E ADMINISTRADO POR ELA. SEM BANCO CENTRAL...



Para a confecção dos bonus de intercâmbio, uma quantidade razoável é três vezes o número máximo de sócios do início do processo. Isso permite crescer logo e rapidamente. Por outro lado, se a unidade monetária local é o Real, nossa recomendação é, que seria bom utilizá-lo como equivalente para ajudar para que as pessoas não se confundam com a manipulação dos valores. É muito mais complicado buscar valores intermediários, como o valor da hora de trabalho segundo determinado índice, porque, finalmente, este terminará sendo convertido em alguma moeda formal. *Preferimos mostrar a diferença da moeda social com a formal na prática, antes que na teoria.*

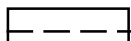
O mais importante é decidir quanto se vai distribuir por pessoa, fazer com que cada pessoas assine um documento onde se compromete a devolver os vales se se retirar da Rede, para o qual, se os tiver gastado, deverá produzir algo novo e trocá-lo na Rede para obter nova quantidade de moeda social e devolvê-la.

Por exemplo: Convidamos 30 pessoas e calculamos em 50 unidades (equivalentes a 50 “Reais”) a quantidade necessária para formar uma boa *massa circulante de moeda social* para permitir operações que fazem uma diferença nas condições de uma família. Começamos a primeira feira com 20 unidades de moeda social, que vamos a chamar “girassóis”, neste caso. Imaginamos que a quantidade máxima por sócio será de 50 girassóis que, transformados em moeda formal, comprariam 50 litros de leite, estimado o valor de um litro de leite em 1 Real.

Na primeira feira, cada pessoa deverá trazer o equivalente em produtos a uns 20-30 “litros de leite” para trocar e estar preparada para que as operações não “fechem” nesse dia. Provavelmente, todos os produtos não serão trocados por todos, pois poderão ser transferidos para uma próxima feira ou para entrega fora da feira, se os participantes chegarem a um acordo entre eles.

Para saber que estamos operando bem, deveríamos em princípio ter sempre *a mesma quantidade de moeda social conosco*, depois de ter feito as trocas. Ou um pouco menos, porque significaria que consumimos de outros (que neste momento teriam nossos bonus ou vales) mais que o que produzimos... Com este sistema nunca nos “endividaríamos” (mais que por pequenas quantidades que podemos “anotar” na memória, graças à confiança que nos tem). Ou seja, devemos aprender a produzir e consumir na mesma medida, não acumular nem ter grandes dívidas, para enfrentar o hábito oposto estimulado pela economia formal: *barganha, especulação, competitividade e... poupança!*

Quando alguém se retira por um tempo e volta, não recebe de novo, porque “seus” girassóis já estão circulando na Rede.



14-Como se calculam quantos bilhetes e de que valores deverão imprimir?

Como explicamos acima, se estimarmos em 1 Real o valor de um litro de leite e se 'fabricarmos' nosso Girassol equivalente ao Real, então 1 Girassol poderá ser trocado pelo equivalente a "1 litro de leite" em qualquer produto.

Agora, se calcularmos que 50 Reais é suficiente para iniciar a fazer uma diferença nas contas familiares mensais, a partir de reuniões semanais, e se nosso grupo se compromete a produzir no mínimo 50 Reais para "trocar" na feira solidária, podemos entregar 20 Girassóis na primeira feira e logo ir aumentando 10 Girassóis cada duas semanas até chegar a 50. Se tivermos um grupo de mais ou menos trinta pessoas convidadas, elas utilizarão 30 vezes 50 Girassóis, ou, 1.500 Girassóis. **ESSA SERÁ A MASSA MONETÁRIA DO GRUPO.** Por outro lado, como estimamos que o número máximo para o primeiro grupo seja de 100 pessoas, deveremos produzir um total de 5.000 Girassóis, ou, 100 vezes 50.

Os valores dos bilhetes e os seus desenhos deverão ser resultado da criação coletiva, para o qual têm nesta cartilha vários exemplos do que foi feito em São Paulo, Rio de Janeiro, Florianópolis, Santiago do Chile, Valparaíso, Catamarca, Bogotá. Mas é útil que haja uma grande quantidade das moedas pequenas (0,25, 0,50 e 1) e bilhetes (2, 5, 10 e 20) de menor valor em cada país, de modo que as contas sejam fáceis e as pessoas não tenham a possibilidade de confundir-se com novos cálculos.

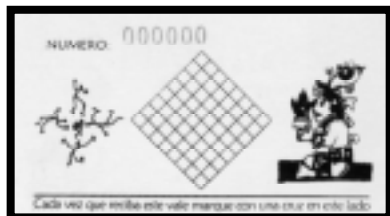
Recordemos que já lhes estamos pedindo a "mágica" de acreditar que esse papel abundante – que se parece muito a um "dinheiro de brincadeira" – seja visto como dinheiro legítimo, e isso não é pouco... nas primeiras feiras!

Os 5.000 (cinco mil) Girassóis de nossa primeira edição do nosso "COBANCO" poderiam estar formados por:

100 bilhetes de 10 G (1.000 G) +
400 bilhetes de 5 G (2.000 G) +
500 bilhetes de 2 G (1.000 G) +
500 bilhetes de 1 G (500 G) +
500 bilhetes de 0,50 G (250 G) +
1000 bilhetes de 0,25 G (250 G).

SOMEM TUDO E TENHAM OS 5.000 G!





Cada participante receberia, neste caso, seus 50 G, assim distribuídos:

- 1 bilhete de 10G,
- 4 bilhetes de 5G,
- 5 bilhetes de 2G,
- 5 bilhetes de 1G,
- 5 bilhetes de 0,50G e
- 10 bilhetes de 0,25G!

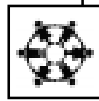
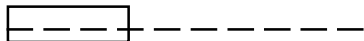
15- Qual é o respaldo da moeda social, seja ela “girassol”, “talento” ou “crédito”?

Uma das características da moeda social é, precisamente, seu caráter social: *ela é criada, distribuída e administrada por seus usuários, que a usam para intercâmbios dentro de um círculo fechado.*

Seu único respaldo é, pois, a capacidade de produção e o compromisso de consumir, da Rede. Não há respaldo em ouro (que seja dito de passagem deixou de existir em 1971) mas na confiança que se têm uns nos outros, sendo todos os participantes responsáveis por tudo.

Foi necessário recorrer à História para conhecer desde quando havia relações claras frente às estratégias de concentração de riqueza, e em que estavam estas baseadas. Por exemplo, Pierre Pesant, Senhor de Boisguillebert, conselheiro econômico do Rei Luís XIV, já havia advertido dos efeitos do que denominava “moeda criminosa” há mais de três séculos. Ele sustentava que o dinheiro não deveria servir para outra coisa que não fossem as transações, que devia ser somente um “*servente do comércio*”, já que sua poupança produzia consequências sociais nefastas ao interromper a fluidez do circuito do intercâmbio! Em 1694, ele escreveu ao Rei uma carta onde afirmava que “para que um país seja rico não é necessário muito dinheiro, mas sim que o mercado circule permanentemente”!!! Um século e meio mais tarde, foi o austroargentino Silvio Gesell (1862-1930), quem construiu a pedra de toque da teoria que hoje ajudou a fundar propostas de moedas livres de interesses ou teses negativas aplicadas à acumulação da moeda. Em sua obra “A ordem econômica natural” desenhou claramente todo um sistema econômico alternativo, que foi aplicado com êxito em Wörgl durante a crise dos anos 30. Quando mais de 300 municípios iniciaram a interessar-se pela experiência, o Banco Nacional da Áustria considerou que seu monopólio corria perigo e iniciou uma ação legal para que se proibisse a emissão da moeda local que havia reduzido o desemprego em 25% em menos de dois anos.

Mais de setenta anos depois, graças à crise econômica e social mundial, a estratégia da Rede de Trocas na Argentina, conseguiu que os clubes de troca fossem declarados de interesse nacional pelo Ministério da Economia, que se comprometeu a apoiar sua difusão em todo território nacional.



16- É possível mudar nosso modo de pensar e atuar só na economia das feiras solidárias?

Em nosso entender, as feiras são fundamentais, mas *não* são suficientes para construir novas relações sociais e de produção, porque o modelo econômico dominante é muito forte e vem embutido em nossas práticas mais elementares:

Aprendemos a competir e não cooperar, tendemos a maximizar o lucro e poupar para o futuro.

Como proposta de mudança do modo de pensar, temos o Programa de Alfabetização Econômica, com o qual estamos desenvolvendo a formação de um corpo de Facilitadores de Economia Solidária na América Latina, para promover esse câmbio de paradigma. O Programa tem dois eixos:

- melhorar as estratégias de *negociação* no interior dos grupos,
- construir novos perfis *empreendedores*.

17- Quais são os principais conteúdos do Programa de Alfabetização Econômica?

Mais que dos conteúdos, queremos referir-nos às duas abordagens teóricas complementares que o Programa propõe. Partimos da “**Teoria triádica do poder**”, de W. De Gregori, que define o poder como fenômeno inerente ao ser humano. Seria inútil tentar escapar das malhas da rede... do poder! Será assim? Será possível cambiar? Será realmente necessário gastar tanta energia com esse jogo que parece não ter fim?

Gostaríamos mostrar-lhes aqui uma *explicação* distinta e uma *técnica* simples, com que trabalhamos na Rede de Trocas. Tivemos bons resultados: nos conduz a uma melhor qualidade de vida e poupança de energia, nos permite divertir-nos e também aos que nos acompanham em atividades normalmente monótonas (supermercados) ou tensas (construção de consensos para a ação). Para este autor, **o poder é um jogo de três subgrupos**, em constante movimento. É possível observá-lo, cambiá-lo e conduzi-lo!

O subgrupo que detêm o poder em determinado momento se denomina **subgrupo oficial** e, por pressuposto, tenta manter-se no poder (se lhe convém, está claro) todo o tempo possível, utiliza todas as ferramentas a seu alcance, baixa normas, troca as normas, “compra votos”, etc..



Para seu azar, sempre há alguns integrantes que se opõe e tentam tirá-lo de seu lugar; são denominados **subgrupo antioficial**: basta que alguém tenha uma idéia – simples e bonita – para que outro alguém acredite...exatamente o contrário.

Assim se arma o jogo: O “*Não estou de acordo!*”, expressado de muitíssimas formas, é o sintoma da aparição do jogo do poder! Se não crêem, fazem a prova com eles mesmos, fixem quanto tempo passa antes que essa expressão apareça em suas cabeças quando alguém começa a falar.

Mas não está tudo perdido, precisamente, porque falta o terceiro do jogo, o **subgrupo oscilante**, que ajuda a trocar de posição, a um ou a ambos! Também é conhecido como disponível, já que está disposto a negociar, ter cabeça fria e fazer os cálculos para ver a quem convém apoiar... tal como as maiorias silenciosas que decidem, às vezes, as eleições.

Como se põe em prática essa teoria na Rede de Troca?

Na formação de Nós, costumamos adotar uma técnica denominada **Dinâmica Grupal Explícita**, que consiste em dividir as tarefas de condução do grupo em tarefas definidas, negociar por períodos relativamente curtos as funções de cada participante em cada uma delas e fazê-las girar, permanentemente! O que anima, o que controla, o que canta ou conta piadas! *Todos os papéis são necessários para o crescimento de um grupo tão complexo como qualquer grupo humano!*

É só o caso de encontrar o jeito, para que as pessoas participem!

Nas feiras semanais, a partir de uma coordenação compartilhada, os papéis mínimos são os de:

animador: quem dá a palavra e conduz a reunião como “dono da casa”,

repcionista: quem recebe e direciona as pessoas, novas e “velhas”,

cronometrista: quem cuida da duração do tempo para que a atividade termine no horário,

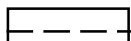
secretário: quem anota os nomes, telefones e ofertas para que depois se confeccionem as listas,

monitor de qualidade e preço: quem levanta a informação de valores e produtos e sugere modificações, para promover *qualidade e solidariedade*,

detetor de jogos triádicos: quem observa o grupo para que os participantes comecem a aceitar o poder como um jogo e

EPS: quem destaca condutas importantes em capacidade *empreendedora, política e solidária*.

Podem-se agregar todos os que sejam necessários, a critério de cada grupo.



E o que tem esta prática a ver com o jogo do poder?

Em respeitar a *oficialidade* delegada a cada um por um curto período de tempo, para que cada participante exerça seu papel, a sua maneira, com total PODER de decisão sobre sua forma e conteúdo. Ao aceitar a *antioficialidade* que apareça em forma de sugestão ou proposta superadora e não de “receita” ou “ordem”, de como fazer melhor as coisas para o crescimento do grupo, como pessoas e como empresa social.

ANIMEM-SE...

18- Como é possível desenvolver a capacidade de empreender em pessoas que sempre foram empregadas no mercado formal?

Como todos sabemos, a nova direção dos planos de governo são os programas dedicados a promover pequenas e médias empresas e também ao setor microempresário, que é o nome delicado com que se denomina, atualmente, às massas crescentes de desempregados para sempre.

O que não alcançamos compreender é a *amnésia oportunista* que omite que, se o dinheiro escapou para o circuito financeiro, de que servirá criar novos produtores se não lhes criamos *novos consumidores*? Em outras palavras, a quem crêem que vão a vender se não há dinheiro circulando? Difícil de acreditar, mas explicável pela inércia de continuar fazendo sempre as mesmas coisas...

O segundo enfoque que adotamos no Programa, destinado a produzir o **câmbio paradigma**, está inspirado na teoria do chileno Fernando Flores, que em sua obra “Abrir novos mundos” coloca a possibilidade de reinventar simultaneamente identidades empreendedoras e também solidárias e construtoras da democracia.

Por isso, no Programa, visamos, permanentemente, ao desenvolvimento de nossa:

capacidade de ser solidários: expressada, como mínimo, em *consumir* cada mês a mesma quantidade em moeda social que *produzimos* (*não poupar!*); e não somente “ajudar o outro” a organizar-se como se poderia interpretar desde o significado corrente;

capacidade de ser empreendedores:

na qual começamos a preocupar-nos a produzir com eficiência (isto é, a produzir



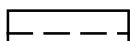
com o menor custo e maior qualidade, tomando o máximo de insumos da Rede). Propomos, além disso, aumentar, gradualmente, todos os meses, a quantidade e qualidade de produtos e serviços que produzimos e consumimos neste sistema solidário.

capacidade de ser políticos,

é dizer, responsáveis pelo *bem comum*, no sentido de assumir cada vez mais papéis para o crescimento da Rede, a difusão do sistema, a negociação de espaços na imprensa, melhores espaços para as feiras, novos sócios com novos produtos, novas alianças com outros setores sociais, etc.

O *Programa de Alfabetização Econômica* vem sendo implantado com um impacto significativo, mostrando-se capaz de articular-se com outras formas de economia solidária, como é o caso do *microcrédito*, que permite a seus usuários ter acesso a uma mínima quantidade de recursos em moeda do sistema formal, iniciar-se na produção e logo ter acesso ao mercado cativo das Redes de Troca, que lhes provêem o que o mercado formal lhes nega: *clientes prosumidores*, aos que lhe comprarão por sua vez, evitando a concentração do eventual “excedente” em moeda social.

***Esperamos suas dúvidas, contribuições e propostas
superadoras.***



BIBLIOGRAFÍA MÍNIMA:

1. De Gregori, W. Cibernética Social y Proporcionalismo. ASICS, Bogotá, 1998.
2. Flores, Fernando, Charles Spinoza y Hubert Dreyfus. Abrir nuevos mundos. Iniciativa empresarial, acción democrática y solidaridad. Madrid, Taurus, 2000.
3. Kelly, K. Out of control. The new biology of machines, social systems and the economic world. New York, Addison Wesley, 1995.
4. Primavera, H. ¿Política social, imaginación o coraje? Reforma y Democracia, Revista del CLAD, Caracas, 2000
5. Primavera, H. La moneda social como palanca de la nueva economía. PID, Facultad de Ciencias Económicas UBA, 2001

DESENHO E PRODUÇÃO GRÁFICA
PÉREZ CARDENAL PRODUCCIONES
4292-3860 / 4392-1100
info@perezcardenal.com.ar
www.perezcardenal.com.ar



DECLARAÇÃO DE PRINCÍPIOS REDE GLOBAL DE TROCAS SOLIDÁRIAS

1. Nossa realização com seres humanos não necessita estar condicionada pelo dinheiro.
2. Não buscamos promover artigos e serviços, mas sim ajudarmos mutuamente a alcançar um sentido de vida superior, mediante o trabalho, a compreensão e o intercâmbio justo.
3. Sustentamos que é possível substituir a competência estéril, o lucro e a especulação pela *reciprocidade* entre as pessoas.
4. Acreditamos que nossos atos, produtos e serviços podem responder a normas éticas e ecológicas antes que aos ditados do mercado, o consumismo e a busca de benefício a curto prazo.
5. Os únicos requisitos para ser membro da Rede Global de Trocas são: assistir às reuniões de grupo, capacitar-se como produtor e consumidor de bens, serviços e saberes, nos moldes das recomendações dos Círculos de Qualidade e Auto-ajuda.
6. Sustentamos que cada membro é o único responsável por seus atos, produtos e serviços.
7. Consideramos que pertencer a um grupo não implica nenhum vínculo de dependência, pois a participação individual é livre e estendida a todos os grupos da Rede.
8. Sustentamos que não é necessário que os grupos se organizem formalmente, de modo estável, pois o caráter de rede implica na rotação permanente de papéis e funções.
9. Acreditamos que é possível combinar a autonomia dos grupos, na gestão de seus assuntos internos, com a vigência dos princípios fundamentais que dão pertinência à Rede.
10. Consideramos recomendável que os integrantes não respaldem, não patrocinem ou apoiem financeiramente – como membros da Rede – a uma causa estranha a ela, para não desviarmos dos objetivos fundamentais que nos unem.
11. Sustentamos que o melhor exemplo é nossa conduta no âmbito da Rede e em nossa vida fora dela. Guardamos confidência sobre os assuntos privados e prudência no tratamento público dos temas da Rede que afetem seu crescimento.
12. Acreditamos profundamente numa idéia de progresso como consequência de bem-estar sustentável do maior número de pessoas do conjunto das sociedades.
13. Na economia solidária, nada se perde, nada se dá: tudo se recicla, tudo se valoriza, tudo se distribui por igual.

