



Facultad de Ciencias Humanas  
Universidad Nacional de La Pampa

**2004**

LICENCIATURA EN TRABAJO SOCIAL

**“Clubes de Trueque:  
Funciones y Servicios  
de la Red Trocal”**

Marisol Imelio

DIRECTORA DE TESIS

Stella Maris Shmite

TEMA • Funciones y servicios que  
brindaron los nodos  
trocales en la ciudad de  
Junín durante el año  
2002 – 2003

## AGRADECIMIENTOS

A todas aquellas personas que me acompañaron en el camino de la elaboración de esta Tesis...

### **Gracias a:**

*Mis profesores Aldo Birgier, Rosita Bergamini y Silvia Nanni; a mi amiga Florencia Di Pierro; a los coordinadores y socios de los Clubes del Trueque; a mis compañeros de Licenciatura, y muy especialmente a Stella Maris Shmite y a mi familia, gracias por guiarme y por haberme hecho este trabajo mucho más placentero y reconfortante.*

# ÍNDICE

Introducción.....	5
<b>PRIMERA PARTE.....</b>	<b>6</b>
Marco Teórico.....	6
Capítulo I: “Situación crítica y surgimiento del tercer sector”.....	6
1.1 La relación sociedad - estado.....	6
1.2 El papel del tercer sector.....	12
1.3 ...Y fue así que se creo la Red Global del Trueque.....	13
1.4 Otras experiencias mundiales.....	15
Capítulo II: “¿Qué es el Club del Trueque?”.....	16
2.1 ¿En qué consiste el trueque?.....	16
2.2 Trueque recíproco y multirecíproco. Nodo y red.....	16
2.3 Objetivo y funciones.....	17
2.4 Principios.....	17
2.5 Pautas del club del trueque.....	18
Capítulo III: “Beneficios e intercambio”.....	19
3.1 ¿A quien está dirigido el sistema?.....	19
3.2 Ser Prosumidor dentro del club del trueque.....	20
3.3 Los créditos.....	21
3.3.1 Surgimiento del bono.....	23
3.3.2 Algunas características importantes.....	24
Capítulo IV: “La dinámica del trueque”.....	26
4.1 ¿Cómo se forma un club?.....	26
4.2 Los círculos de calidad y autoayuda.....	28
4.2.1 Problemas que se pueden presentar.....	29
4.2.2 Programa de alfabetización económica del adulto.....	30
4.3 Principales ventajas del club.....	34
4.3.1 Sugerencias para un mejor funcionamiento.....	34
Capítulo V: “Una mirada desde el Trabajo Social.....	35
5.1 Tendencia socializadora del bienestar colectivo.....	35
5.2 La gerencia social.....	36
5.2.1 ¿Qué es la gerencia social y de que se trata?.....	36
5.2.2 Modelo de gerencia social ecosistémico – estratégico .....	38
Capítulo VI: “Junín y la práctica del trueque”.....	40

6.1 El rol del partido de Junín en la región.....	40
6.2 Principales fuentes de trabajo.....	43
6.3 Comienzo del trueque en Junín.....	43
<b>SEGUNDA PARTE.....</b>	<b>44</b>
Capítulo VII: Recorrido Metodológico.....	44
Formulación del problema.....	44
Fundamentación del problema.....	44
Objetivos del trabajo de investigación.....	45
Tipo de investigación elegida y empleada.....	46
a) Selección de la muestra.....	46
b) Procedimiento.....	47
Modelo de las encuestas.....	49
Encuesta a los coordinadores de los clubes del trueque de la ciudad de Junín.....	49
Encuesta a los socios de los nodos trocales de la ciudad de Junín.....	52
Encuesta a los coordinadores de los nodos que no funcionan.....	55
Capítulo VIII: Análisis e interpretación de datos.....	55
Tabulación de datos obtenidos de la encuesta a los coordinadores de los clubes San Cayetano, Laureles y Plumas Verdes.....	55
Tabulación de datos obtenidos de la encuesta a los socios de los Nodos San Cayetano, Laureles y Plumas Verdes.....	63
Tabulación de datos de la encuesta a los coordinadores de los nodos que ya no funcionan.....	73
<b>TERCERA PARTE.....</b>	<b>74</b>
Conclusiones.....	74
Recomendaciones.....	79
Bibliografía.....	80
Anexo.....	

## INTRODUCCIÓN

Si hay algo que diferencia al hombre de los animales, es su racionalidad, la capacidad de trabajar para transformar la naturaleza y adaptarla a sus necesidades. El trabajo humano, es consciente y deliberado, y es digno para el hombre subsistir a través de él. En ese esfuerzo para conseguir su sustento, aparece el mercado, consecuencia ineludible del divorcio entre la oferta y la demanda de productos, servicios y saberes.

Ese mercado tan competitivo, globalizado y a la vez tan cerrado para algunos, excluye a todos aquellos que no cuentan con las herramientas mínimas para adaptarse a sus requerimientos. Es así, que gran cantidad de hombres y mujeres, en Argentina y el mundo, luchan día a día para mantenerse y también para ingresar en él. Su pase y su precio es el dinero. Este pareciera ser el medio para acceder a todo, sin él nada es posible.

Viendo esta realidad, es que en Bernal en el año 1998 sé puso en marcha un proyecto que trata de incluir, sin dinero y teniendo ciertos valores como pilares para su acción. Es el no lucro, la solidaridad, la dignidad y el respeto lo que rige este mercado complementario.

Es el trueque multiréciproco el que devuelve a las personas la posibilidad de reincorporarse, de ser prosumidor, y demuestra que el dinero no es el único medio para satisfacer necesidades. Cada uno con sus capacidades, saberes y excedentes puede ser capaz de recuperar su dignidad, ya no tener la necesidad de recurrir a planes asistenciales sino de ganarse por sí mismo todo lo que necesita.

Pero como todo sistema estuvo viciado, fue abusado y mal interpretado, tal vez por la adaptación o la interpretación que cada uno pudo hacer de él. El trueque se rige con 12 principios, es autogestivo y deliberativo, cada nodo ha de ser responsable de llevarlos adelante e implementarlos.

En la ciudad de Junín, en la década del 90, luego del cierre del Ferrocarril San Martín y de la privatización de varias empresas estatales, dejan como consecuencia a varias familias sin empleo. La actividad agropecuaria o la aparición de la Facultad del Noroeste no pudieron absorber tanta mano de obra, es así que muchos de ellos se convierten en nuevos pobres, debiendo readaptar sus estrategias para sobrevivir. Una de ellas es el ingreso al trueque, en un primer momento las mujeres por distracción y luego los hombres por necesidad. Si bien no genera empleo, ayuda a sobrevivir con dignidad, nada se regala, todo se gana. Fue así, hasta fines del 2002 donde la actividad comienza a decaer.

Cuando los principios no se cumplen, no se sabe si es posible cumplir su función de dignificar o si solo ha de paliar algunas necesidades de sus socios. Por esto, se decide elegir este tema para la realización del presente trabajo de tesis. Se tratará de dilucidar esta situación, para conocer a los coordinadores de todos los nodos que funcionaron en Junín y socios de los nodos Laureles, San Cayetano y Plumas Verdes; la función de los nodos y demás detalles que hacen a la dinámica del trueque multiréciproco, en la ciudad de Junín durante el año 2002 – 2003.

# PRIMERA PARTE

---

## MARCO TEÓRICO

### CAPÍTULO I SITUACIÓN CRÍTICA Y SURGIMIENTO DEL TERCER SECTOR

#### 1.1 La Relación Sociedad-Estado

En el marco de la situación que afecta a la mayoría de los países de América Latina y del Caribe, como consecuencia de la crisis mundial del capitalismo, por los planes de Ajuste Estructural, aplicados por los gobiernos nacionales debido a la fuerte presión ejercida desde los organismos internacionales de crédito, el desempleo estructural se hace más agudo. La pobreza y la marginalidad afectan centralmente a los sectores más desposeídos y no ceden sino que tienden a ser cada vez más graves, afectando no sólo a los sectores bajos de la sociedad sino que también está afectando a las capas medias, alcanzando límites desde los cuales se hace cada vez más difícil encontrar márgenes para la gobernabilidad.

#### 1) El proceso de debilitamiento del poder nacional y la política económica

El desarrollo de la crisis actual da lugar a cambios que repercuten en todos los planos de la vida social. La liberalización y la internacionalización de los mercados financieros han modificado la naturaleza de los riesgos económicos que enfrentan los países.

Las naciones no aparecen como ejes supremos de la concentración de poder. Aún cuando, como señala Beccaria, los estados nacionales continúan siendo propietarios de una significativa dosis de poder: "...la globalización si bien como algunos autores señalan restringe el margen de poder de los estados, no lo elimina totalmente y la forma en que estos estados deciden su contacto con el exterior van a moldear el impacto sobre la situación social"<sup>1</sup>

Varios autores coinciden en que "cada fase de expansión del endeudamiento latinoamericano coincide con una crisis de sobre acumulación del capitalismo europeo."<sup>2</sup> El endeudamiento argentino respondió a la estrategia adoptada por los

---

<sup>1</sup> Beccaria L., "Impacto social de la globalización", en Novedades Educativas, N° 53, Buenos Aires.

<sup>2</sup> Katz, C., "El círculo vicioso de la crisis mundial y la deuda de América Latina", en Realidad Económica. 1998. buenos Aires.

sectores responsables de la conducción política del Estado en ese momento, ritmo que impusieron los sectores hegemónicos del poder económico mundial al proceso que se estaba desarrollando. El crecimiento de los montos adeudados por las naciones de la periferia es un proceso tan generalizado y de tal magnitud, que no se puede desgajar del contexto internacional que genera, alienta y consolida dicha tendencia.

El salto desmedido de las tasas de interés marcó desde 1979, el punto culminante de la nueva situación. La Argentina no enfrentó el estrangulamiento externo debido a requerimientos de su desarrollo, el país atravesaba en estos años el periodo mas largo de estancamiento productivo de su historia moderna, cuyo inicio coincide con el crecimiento de procesos de endeudamiento. El arribo de fondos se oriento hacia la especulación financiera. El papel central desempeñado por la política financiera es una particularidad de la experiencia argentina, sin ser por eso un fenómeno exclusivo. En tiempos del proceso militar se produjo en nuestra sociedad una fuerte transferencia de capital desde las estructuras productivas hacia el ámbito financiero. Las alternativas de la especulación, significativamente más rentable que la producción, aportaron el encuadre que realizaba la importancia de manufacturas extranjeras que conducía al cierre en cadena de empresas industriales en el país.

El nivel de la deuda ha permitido a los bancos, a los países acreedores, al FMI y al Banco Mundial ejercer una fuerte gravitación sobre la política económica y financiera e impulsar programas recesivos y regresivos que garantizaron una gran transferencia de ingresos y riquezas a los grandes bancos internacionales.

Este fenómeno de creciente apropiación del ahorro argentino para servir a los intereses de la deuda, se expresa claramente en el presupuesto del Estado: la identificación de los altos montos dedicados al servicio de la deuda explica las fuertes limitaciones a los otros rubros del gasto publico del gobierno nacional, también explica la política restrictiva en transferencias a los gobiernos provinciales. Mientras más recursos se destinen al servicio de la deuda, menos fondos quedan para otras finalidades del gasto del Gobierno Nacional.

### **Consecuencias sociales del ajuste estructural**

La crisis de la economía mundial repercutió en toda América Latina con una disminución significativa de la actividad económica y del empleo y una creciente recesión económica. La aplicación de medidas de estabilización como respuesta al desequilibrio económico heredado condujo, desde el inicio de los '80 al intento de subsanar el deterioro con un ajuste que en principio aparecía como temporario, pero que pronto se mostró como estructural. Desde entonces se inició un ciclo de sucesivos shocks de ajuste y estabilización con el objeto de adecuar la estructura productiva y el régimen de trabajo, al proceso mundial de reconversión.

Un empobrecimiento generalizado golpeó fuertemente a las sociedades del continente. Disminuyó el nivel de vida hasta dar lugar a la aparición de nuevos pobres, que se encontraron de pronto con que no podían satisfacer sus necesidades

básicas. Y un fenómeno muy significativo como anuncio de posibles conflictos sociales se presentó simultáneamente: la brecha que ahonda las desigualdades sociales se profundizó considerablemente.

Aumentó la concentración de ingresos en sectores privilegiados, que agudizó el carácter polarizado de la estratificación social. Además se produjo la disminución de los recursos fiscales que sustentaban las políticas sociales de los Estados. Surge una reducción del poder de compra efectivo de los sectores de menores ingresos, que ven disminuidas sus posibilidades reales de adquirir los bienes y servicios deseados.

## **2) Cambio de rol del Estado**

En Argentina finalizado el ciclo del industrialismo sustitutivo, y de la matriz de centralidad estatal, hay consolidación del régimen democrático liberal, mayor espacio de la sociedad civil, del pluralismo; se pasa al libre mercado, a los nuevos movimientos sociales y al individualismo competitivo.<sup>3</sup> Para Manuel Garreton, este cambio significa el pasaje del modelo de acción colectiva revolucionaria a una política de corte ideológico y heroico, es decir, totalizante, a una política que acepta el carácter incierto, ambivalente, debatible, y por lo tanto limitado de esta dimensión de la acción social.<sup>4</sup>

El surgimiento de nuevos actores o la redefinición de sus antiguos roles produjeron un cambio de articulación Estado- Sociedad que dio lugar al Estado Social, se manifiesta un nuevo cuadro constituido por grupos económicos. Se trata de una sociedad que se complejiza e incorpora otros actores.

El Estado pierde protagonismo en la redistribución de bienes sociales a la vez que se modifican las relaciones de poder; declina el modelo de las ideologías sociales, y crece el vinculado a la información, al capital, a los medios de comunicación y a lo transnacional. Desaparece el modelo de la sociedad de clases y aparece el vinculado al consumo individual.

El nuevo rol del Estado no se caracteriza por una orientación al desarrollo y a la distribución, refuerza su rol fiscal, de responsabilidad monetaria (asumir el costo financiero de la deuda externa, producir el saneamiento de empresas públicas para su privatización) de la reconversión y constituirse en garante de equilibrios macroeconómicos. Para Lechner, “..asume el costo político de una drástica reducción de los servicios públicos, o su descualificación, quedando orientado a políticas focalizadas y asistencialistas, pero sin poder contrarrestar a la creciente desintegración social que genera el avance del mercado...”<sup>5</sup>

## **3) Políticas sociales: Globalización y pérdida de integración social**

---

<sup>3</sup> Cavarozzi, M. “El sentido de la democracia en América Latina contemporánea”. Perfiles latinoamericanos, N° 2. México, FLACSO 1993, y Paramio L., “Consolidación democrática desafección política y neoliberalismo”. Cuadernos de ClaeH N° 68. 1993/4.

<sup>4</sup> Garreton M., “Aprendizaje y gobernabilidad en la redemocratización chilena”, en Nueva Sociedad, N° 129, noviembre – diciembre 1993.

<sup>5</sup> Lechner N., “El debate sobre el Estado y Mercado”. Nueva Sociedad N° 130. 1991.



Lechner señala que “el fin del siglo está marcado por una gran tensión: el doble proceso de globalización y de fragmentación. Por un lado asistimos a un proceso acelerado de globalización económica; la larga internacionalización de los mercados culmina en un nuevo Estado en que los circuitos productivos, comerciales, financieros y tecnológicos conforman una compleja red planetaria.(...)Por otro lado observamos una no menos poderosa tendencia a la fragmentación. Se acentúa la segmentación económica entre los países, pero más grave aún es la acelerada desintegración al interior de cada país.”<sup>6</sup>

Esto determina un nuevo tipo problemática donde la integración no está naturalmente dada por el funcionamiento del sistema productivo, y relaciona tres ejes en tensión: *eficacia – equidad, inclusión – exclusión, y crecimiento – empleo.*

Se suscitan problemas de desempleo estructural, reprimarización de la producción, alta dependencia de las fluctuaciones de las tasas de interés internacionales, desarticulación de las economías regionales y aumento del déficit comercial. Si bien hay subsidiariedad también hay pérdida de solidaridad (declinación de servicios públicos, en salud, educación y seguridad), así como pérdida de control sobre servicios públicos privatizados. La mayor confianza del crédito internacional no es acompañada por inversión de riesgo y de un crecimiento con derrame sobre el conjunto social, lo que muestra que, si bien el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos aparece como clave, no asegura por sí solo el mejoramiento de las condiciones de vida de vastos sectores.

### **La pobreza**

Es el dualismo entre ricos y pobres, seguridad privada y “ghettos” suburbanos de marginados del crecimiento, entre incluidos y excluidos. La exclusión se agrava por el contraste entre esta pobreza y los sectores que se modernizan y viven como el primer mundo; hay una parte de la sociedad que se postindustrializa y otra que se retraditionaliza. Es una exclusión que genera costos sociales irreversibles, dificultades de los excluidos para volver a entrar (Minujin A. 1990).

Ser pobre implica no solamente estar en los últimos lugares de una escala de distribución de bienes y servicios, sino también carecer de aquello considerado necesario para llevar una vida digna, por la comunidad dentro de la cual se vive. Cada comunidad conforma su propia apreciación acerca de las condiciones necesarias para sostener un nivel de vida deseable. La pobreza, es inseparable de la estructura de poder y de las consecuentes desigualdades. Es el resultado de un determinado orden social consolidado mediante mecanismos económicos, sociales e institucionales. La capacidad de disponer de los recursos sociales que existen en un momento dado se encuentra desigualmente repartida entre los distintos grupos, lo que determina que la distribución de los bienes sea desigual, y un sector de la población quede en una situación definida como pobreza.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Lechner N., “El debate sobre el Estado y Mercado”. Nueva Sociedad N° 130. 1991.

<sup>7</sup> Lumeeman, Juan Pedro, “Crisis social argentina. Conflictos, tensiones, alternativas”. Editorial Lumen Humanitas. 1998.

Los nuevos pobres deben conservar puertas afuera estilos de clases media y la reestructuración socio- espacial provocada por las políticas de ajuste hacen que la visibilidad de la pobreza, haya disminuido a pesar de su agravación objetiva, y haya aumentado la visibilidad de la riqueza.<sup>8</sup>

El conjunto de hogares pobres reúnen hoy a sectores que provienen de diversos orígenes. El uso combinado de los indicadores descriptivos en la investigación de la pobreza en la Argentina permitió distinguir dos sectores.

a) Los pobres estructurales, que registran necesidades elementales insatisfechas y están impedidos de acceder a ciertos tipos de servicios de los que se definen como básicos. Para su medición, se consideraron indicadores de no acceso o situaciones de privación en la cobertura de necesidades habitacionales de servicios sanitarios de educación básica y de criterios combinados que indican una probable falta de ingreso adecuado.

b) Los nuevos pobres, se denominan “pauperizados” o “empobrecidos” se los identifica como pobres por tener ingresos inferiores a la línea de pobreza, pero sin registrar necesidades básicas insatisfechas.

Los nuevos pobres son hijos de una dinámica social descendiente, que se desencadena recientemente en la sociedad argentina con múltiples connotaciones según como asumen estos sectores la nueva situación. En un primer momento se ha pensado como transitoria. El ingreso de los hogares no tiende a reflejarse en las manifestaciones materiales de la insatisfacción de ciertas necesidades básicas, sino después de caídas muy significativas en los ingresos de los hogares y luego de un tiempo considerado.

El crecimiento de la pobreza en la Argentina es consecuencia central del incremento de los hogares empobrecidos. Esta pobreza esta mas oculta que la tradicional. Se hace claramente identificable cuando se trata de enfrentar sus consecuencias. Los nuevos pobres presentan muchas características que los ubican mas cerca de los no pobres, fundamentalmente en su nivel habitacional o educativo. Su ubicación en las ciudades no coincide con los espacios que tradicionalmente ocuparon los sectores más pobres.

En cuanto a las características ocupacionales de la población a la categoría “nuevos pobres”, es posible observar la mayor presencia relativa de empleados de la administración pública, a salarizados de la pequeña y mediana industria, sobre todo precarios y cuentapropistas calificados, que en total se ha observado una alta correlación entre los hogares con jefes jubilados y sectores que han descendido por debajo de la línea de pobreza.

### **El trabajo**

Las transformaciones ocupacionales operadas en la Argentina permiten captar los cambios que se produjeron en la estratificación social. En los últimos años se produce un cambio en la tendencia del mercado de trabajo. Una proporción creciente de la población tiende a retirarse de las actividades económicas en virtud

---

<sup>8</sup> Lo Vuolo - Barbeito., “Una modernización excluyente”. Buenos Aires. 1993.

de factores sociales, institucionales y demográficos. Esto trae aparejada una disminución de la presencia de la población económicamente activa dentro del conjunto de los habitantes, rasgo que invierte la tendencia predominante hasta los 50. La ocupación agraria se redujo en números absolutos, mientras se acentuó el crecimiento ocupacional hacia actividades urbanas. Dentro de los cuales, los sectores terciarios tendieron a absorber el grueso del creciente ocupacional, se agudizaron desde mediados de los años setenta y no dejaron de intensificarse en ningún momento.

Crecimiento y aumento de la productividad ahora no son sinónimos de más empleo sino que parecen combinarse con aumento de la desocupación, segmentación del mercado laboral y disparidad de ingresos. La fuerte competencia externa y nuevas tecnologías vuelven excedente la mano de obra ocupada y el desempleo tiene un impacto directo en el tejido social, en las familias y en el aislamiento de las personas.

En la medida en que el acceso al mercado de trabajo dependa cada vez más de la capacitación se requerirán programas de reentrenamiento y reciclaje laboral, incrementar el valor y potencialidades que los ciudadanos puedan agregar a la economía global, promover sus habilidades y capacidades y perfeccionar los recursos para compatibilizar esas habilidades con los requerimientos del mercado mundial.

La Argentina ha comenzado un proceso de reestructuración económica para adaptarse a este nuevo paradigma productivo. Actualmente es posible observar una serie de modificaciones de las relaciones de empleo que genera nuevas formas de organización del trabajo, inestabilidad desempleo maneras novedosas de integración de los asalariados en la empresa y en la sociedad. Crecen cambios notorios en la relación o grados de integración y dependencia de trabajadores de un mismo sector productivo, grupo económico o establecimiento. Todos estos cambios a la vez que modifican la forma de organización del trabajo, transforman igualmente la actitud de los asalariados y, por ende, sus formas de integración y solidaridad.<sup>9</sup>

### **La integración social**

La menor integración social hará crecer el número de individuos sobre los que nadie se ocupe y que no tengan nada que perder. El avance del número de perdedores también elevará los niveles de inseguridad social de los ciudadanos y la altura de las paredes que separan unos sectores de otros. En un marco de vinculación a la economía globalizada, el peligro no es tanto el potencial cuestionamiento al patrón capitalista de organización, como que los grados de desintegración y violencia social aumenten.

La respuesta a la pérdida de integración social y a la problemática de la equidad, no es solo un problema de mayor asignación de recursos en el gasto social,

---

<sup>9</sup> Lumenrman, Juan Pedro: "Crisis social argentina. Conflictos, tensiones y alternativas". Editorial Lumen Humanitas. 1998.

sino también de una mayor eficacia en la asignación del mismo. Esta falta de eficiencia es debida a burocratización y apropiación clientelar de una clase política que entra en un estilo de vida y nivel de consumo diferenciado respecto de sus representados, y también fenómenos de corrupción en los distintos niveles gubernamentales.

El capitalismo neoliberal impulsa la apuesta a ser el mejor y a la alta competitividad. En el nuevo modelo el futuro ya no es de seguridades sino de posibilidades. Nadie está seguro y todo el mundo queda expuesto a una creciente competencia y a una posible exclusión. Ninguna posición queda fija y esa situación coexiste con el riesgo de desempleo. Todo se disputa, “nada se regala” y esto genera una enorme tensión frente a las fuertes exigencias de éxito personal.

El pasaje de un modelo holístico inclusivo a otro individualista excluyente produce un quiebre del anterior vínculo relacionado con la comunidad nacional y una pérdida del horizonte cultural común.<sup>10</sup>

## 1.2 El papel del Tercer Sector

En los años ochenta y noventa, en todos los países más avanzados la proliferación de agrupaciones conocidas como sociedades privadas, o del tercer sector. Se trata de iniciativas de voluntariado, de altruismo social, de cooperación, de mutualidad, de formas de asociación con grados variables de organización estructurada que vendrían a hacerse cargo de las necesidades sociales descuidadas por el Estado, serían iniciativas de apoyo, integración y estímulo crítico a las instituciones públicas.

El significado del tercer sector debe ser interpretado como el de un “indicador” de una reorganización completa de la sociedad, reorganización que puede ser entendida como redefinición de las relaciones entre sociedad civil e instituciones políticas, o como readaptación del sistema social en su conjunto, o incluso como emergencia de nuevas redes.

Las instancias del tercer sector no residen sólo en las subculturas (tradicionales o modernizantes) que expresan una fuerte adhesión a las relaciones sociales primarias y a las motivaciones prosociales de los sujetos, en un llamado a nuevos estilos de iniciativas desde abajo y de activismo social, sino que centran sus esfuerzos en exigencias “sistemáticas” mucho más complejas.

Si el Estado produce bienes públicos, y el mercado bienes privados, habría, que hablar del tercer sector como de una economía de compartir, es decir, de la producción de bienes relacionales colectivos. Son en buena medida interdependientes y están interrelacionados con aquel sector de la sociedad que produce bienes relacionales primarios, los cuales tienen su propio referente

---

<sup>10</sup> García Delgado, Daniel. Estado y Sociedad. La nueva relación a partir del cambio estructural. FLACSO. Grupo Editorial Norma. 2º edición 1999.

fundamental en las redes de solidaridad primaria (familia, redes de parientes y amigos).

El carácter relacional tiene su paradigma de referencia cultural simbólico en el subsistema de la familia y de las redes primarias (de las cuales provienen, aquellos medios generales de intercambios simbólicos y fundamentales: la confianza y la reciprocidad). Los bienes relacionales colectivos son relacionales en cuanto a la distribución en el interior de su esfera de autonomía social específica.

Como instituciones sociales, se convierten en un frente fundamental para las políticas de asistencia social, un nuevo papel institucional de los sujetos sociales del tercer sector. Quiérase o no, éstos se convierten en un referente inédito para las políticas sociales. Se necesitan nuevos trabajadores sociales que, en concreto, tengan en cuenta las necesidades de la vida cotidiana de las familias, en particular.

### 1.3 ...Y fue así que se creó la red global del trueque

Había una vez un grupo de ecologistas preocupados con el deterioro creciente de las condiciones de vida en su región, que decide tecnificar sus programas de manera de mostrar una cara de la ecología ocupada con el desempleo del conurbano bonaerense. Así es como, en medio de las actividades del Programa de Autosuficiencia Regional (PAR), Carlos De Sanzo, uno de sus fundadores, decide experimentar con una planta de zapallo que hace subir por el techo de su casa, para aprovechar los escasos espacios libres y adaptar la ecología a los espacios urbanos. Un año más tarde, esa pequeña usina de producción de energía ha generado casi mil kilos de un alimento que no podía ser utilizado por sus consumidores naturales - la familia - ni por los allegados directos.

He ahí la primer chispa, que le da la idea de organizar algo similar entre vecinos que podrían compartir sus “excedentes” y satisfacer necesidades recíprocas: con Rubén Ravera, (museólogo) en un primer momento y más tarde con Horacio Covas (químico), impulsan el primer ***Club del Trueque de Bernal***(1 de mayo de 1995, con alrededor de 20 personas), donde se daría cita una particular combinación de *ecología, imaginación y solidaridad*, para generar ese inmenso laboratorio social que hoy afecta la vida de tantas personas, en el país y fuera de él.

En algún momento, los intercambios empiezan a darse entre socios de varios clubes y allí nace - en la práctica - ***la Red de clubes de trueque***, pensada desde los primeros tiempos por los creadores de la experiencia. Con humor y grandeza, la bautizan ***“Global”*** para desafiar el monstruo de la economía que excluye a las mayorías de los beneficios producidos por el avance de la ciencia y la tecnología

A cinco años de su nacimiento, muchas experiencias distintas han tenido lugar en ese paisaje nuevo: empresas de doble mercado, permitiendo la “flexibilidad” de entrar y salir del mercado formal cuando la situación lo requiere, trueque directo combinado con trueque mediatizado por los bonos que caracterizaron muy pronto el sistema de Bernal, y, reproduciendo los vicios del mismo sistema que decimos combatir, empiezan a darse muchísimas luchas por el poder, en la obnubilación que

hacía olvidar que el objetivo no era el de “aniquilar el enemigo” (el diferente), sino *crecer en la variedad y el respeto*.

El grupo fundador, autodenominado Consejo Asesor, inspirado en las observaciones de iniciativas de alta centralidad (del estado o del mismo tercer sector) pone énfasis en la necesidad de *autonomía de los clubes* para enfrentar las diferencias entre los mismos y combatir la falta de participación de sus miembros: cada grupo elige entonces su estilo de gestión y la forma particular en que interpreta las recomendaciones del PAR, sintetizadas en doce principios rectores, las tradiciones y pautas de éxito, ya definidas al cabo del primer año.

Demás está recordar que, en su expansión, el sistema mostró las *desviaciones* del sistema que se propuso combatir: *sobreemisiones, falsificaciones, búsqueda de mecanismos de sanción y control*, etc. Así es como al período de centralización de la gestión del PAR sucede otro de *descentralización y regionalización* en el Area Metropolitana, con la organización de las Comisiones de Créditos (nombre dado a los bonos de intercambio) en Zona Norte, Oeste y Capital, que emiten sus bonos propios y establecen acuerdos de equivalencia para la aceptación de bonos en las cuatro áreas. Actualmente, se reconoce la existencia de tres tipos de bonos: *locales* (válidos al interior de un club), *regionales* (válidos al interior y entre varias regiones) y *nacionales* (válidos en las distintas regiones del país).

Además de la proliferación de sistemas y programas de capacitación instalados al interior del movimiento, lo que se constata es que, en la práctica, los prosumidores son autónomos y siguen en mayor o menor medida los “dictámenes” de las Comisiones, cuya representatividad no siempre es clara, posiblemente porque la participación es bastante desigual, en términos de dedicación y calidad de adhesión.

En los tres primeros años se trató esencialmente de consolidar la Red hacia el interior, a partir de fines de 1997 empieza a darse una *apertura hacia el Estado y el Mercado*, buscando legitimidad y nuevas formas de integración que consolidaran esa iniciativa del IV Sector.

Pareciera ser, aceptando que es inútil intentar controlar lo incontrolable, es *la diversidad* que reina. Más aún, pareciera ser que hay una nueva lógica en gestación, la lógica real de *la vida en red*, no solamente discursiva: *las posibilidades se multiplican a partir del respeto por la diversidad, del respeto por el otro*.

En 1998, el Grupo Impulsor, originado luego de la disolución del Consejo Asesor, como espacio de ampliación de la creación colectiva, ha empezado a difundir la metodología de creación de nodos, emisión de bonos y demás tecnologías básicas, apoyando la formación de experiencias similares en otros contextos. Ello ha sido así para la formación de los primeros clubes de trueque en España, Uruguay, Brasil, Bolivia, Ecuador y Colombia y, próximamente, Costa Rica, Honduras y El Salvador conocerán las prácticas de *economía solidaria apoyada por moneda social*, desde la Red Global de Trueque, para lograr el primer millón de personas enlazadas por ellas antes que llegue el Tercer Milenio.

Es así que:

- Existen más de 200 Nodos o Clubes en todo el país, en 15 provincias, registrados como parte de la Red Global de Trueque. Se estiman en treinta mil socios activos, con un impacto sobre las vidas de unas 120.000 personas a lo largo y lo ancho del país. (Hasta 1998).
- Los productos, servicios y saberes que hoy se intercambian abarcan desde alimento no procesado, comida preparada, ropa, artesanías, servicios varios para el hogar, servicios médicos, turismo, jardinería, astrología, tarot, análisis clínicos, electricidad, terapias, etc.
- Los "prosumidores" son casi siempre "kioscos polirrubros" en la Red: producen y consumen variedad de productos y servicios, según sus necesidades y el descubrimiento de sus potencialidades.
- La primera alianza estratégica se hizo con el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, desde la Secretaria de Promoción Social y luego de la Secretaria de Industria, Comercio, Turismo y Empleo; actualmente el trueque fue declarado de interés municipal en mas de 10 municipios argentinos de distintas provincias que también lo declararon de interés provincial: Córdoba, Mendoza, Jujuy, entre otras.

#### 1.4 Otras Experiencias Mundiales

Hay procesos similares, desarrollados desde hace mucho tiempo, pero especialmente a lo largo de la última década, mas o menos convergentes, en todo el mundo: en México, Estados Unidos (las Ithaca hours y afines), Canadá (LETSsystems de Michael Linton) y Europa (Inglaterra, Escocia, Noruega, Finlandia, Bélgica, Holanda y Francia (SELS), para nombrar algunas experiencias mas conocidas. Tal vez valga la pena reconocer que nuestro proceso es muy profundo e innovador y se adapta a las necesidades de nuestros pueblos, respetando nuestras diferencias culturales y utilizándolas como potencial y no escollo a una nueva noción de progreso y calidad de vida. Todos los sistemas son buenos si el objetivo es mejorar la calidad de vida de los que no la tienen... porque no tienen *dinero*.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Primavera, Heloisa. "Política social, imaginación y coraje, reflexiones sobre la moneda social". [www.clad.org.ve/indices17.html](http://www.clad.org.ve/indices17.html)

## CAPÍTULO II ¿QUÉ ES EL CLUB DEL TRUEQUE?

### 2.1 ¿En qué consiste el Trueque?

La Red Global del Trueque puede ser considerada como una respuesta ciudadana a la “globalización” del mercado y de la exclusión: global porque trascendió el primitivo intercambio localizado de unos pocos bienes y servicios; global porque atravesó la frontera de las primeras necesidades y alcanzó a instalarse como opción de vida para buena parte de sus integrantes y global porque pudo empezara fortalecerse a través del contacto con experiencias de otras latitudes, a la vez que inspirarlas en el mejor estilo Internet.<sup>12</sup> Para otros, forma parte de una Red de autoayuda empresaria donde el objetivo no es el lucro, sino mejorar la calidad de vida<sup>13</sup>.

Y también es reconocida como una organización de prosumidores, término acuñado por el futurólogo Alvin Toffler, y que define a las personas que son, a un mismo tiempo, productores y consumidores de bienes y servicios<sup>14</sup>.

### 2.2 Trueque recíproco y multirecíproco. Nodo y Red

El trueque como herramienta originariamente se denomina al intercambio de productos entre dos personas, sin presencia de dinero. Este es tan antiguo como el hombre mismo, representa la más primitiva actividad comercial de la humanidad, y por realizarse entre dos personas, se lo denomina “*trueque recíproco*”. En el caso de los modernos clubes del trueque el concepto adquiere nuevas dimensiones y características. Se trata del “*trueque multirecíproco*” es un sistema de intercambio sencillo e imaginativo, mas evolucionado que el anterior, donde cada prosumidor vuelca a la *red* sus productos, y como contraprestación, toma de la red los productos que esta le ofrece para cubrir alguna de sus necesidades insatisfechas.

Los distintos clubes del trueque se vinculan entre sí formando un *tejido de Red*, por lo cual cada club empezó a ser considerado un “*nodo*” de la Red; tomando conceptos de la informática. Se puede decir que “*nodo*” es el nombre de los clubes que están interconectados en la Red.

Se habla de red, porque ser el espacio de intercambio de todos los prosumidores. Aquí no hay problemas de pertenencia ni cargos. La Red es de todos y para todos, con todos. Es el lugar de inclusión social y contención donde se propicia la distribución y la reciprocidad, estimulando la equidad en las oportunidades de dar y recibir. Esto también permite que grupos de personas de una misma región o de diferentes regiones y países intercambien bienes y servicios

---

<sup>12</sup> Horacio Covas y Carlos de Sanzo; Reinventando el Mercado, Buenos Aires 1998.

<sup>13</sup> Eduardo Troncoso, Consejero Internacional para el País Vazco y España, [www.eirelink.com](http://www.eirelink.com)

<sup>14</sup> Alvin Toffler, El Shock del futuro; Editorial Sudamericana, Barcelona, 1999. Primer



en un trato recíproco y amigable, con conciencia ecológica en donde todos salen ganando y ninguno pierde.

### 2.3 Objetivo y Función

Este mecanismo de economía alternativa no trata de reemplazar a la economía formal, de la que siempre se pretende formar parte. Por el contrario, el **Objetivo** es ser un complemento para aquellos que, por diversas circunstancias están parcial o totalmente fuera del sistema económico, obtienen tiempo y vocación para mejorar su situación plenamente como consumidores.

La Función del Club del Trueque es vincular a los productores con los consumidores sin tener que recurrir al dinero para sus transacciones. Y su Finalidad no solo es la inserción de la gente al mercado, sino también que quines ingresen tengan la oportunidad de capacitarse, crear su empresa, su propia producción, sin intermediarios y sin recurrir a préstamos bancarios, intentar un emprendimiento sin morir en el intento.

### 2.4 Principios:

El Sistema de Trueque que se practica actualmente, se sostiene sobre *tres columnas: la confianza, la reciprocidad, el sentido común y el no lucro*. Este sistema, aún con toda su maravillosa posibilidad de amplitud y diversidad, con su naciente capacidad técnica para reconceptualizar la solución de muchos problemas, y a pesar de su diseño claramente propiciatorio de la participación comunitaria y la integración multicultural, puede ser como un cuerpo sin espíritu. Lo que confiere espíritu a esta red de clubes, es el progresivo reconocimiento de ciertos principios universales involucrados en el proceso de desarrollo.

De esos principios fundamentales, el inicial es *la aceptación de la unidad esencial del género humano sin discriminación de ningún tipo*, es lo primero que debe circular por las arterias de la red en formación. Su reconocimiento implica mucho más que la mera declamación o un modo de pensamiento. Implica una actitud resuelta, de la que se desprenderán acciones concretas tendentes a *privilegiar el beneficio del conjunto de los seres humanos por sobre cualquier interés sectorial*.

Los principios son una guía para el mejor desarrollo de nuestras actividades, orientan sobre conductas y actitudes deseables respecto a una serie de temas básicos. Estar en el sistema del trueque equivale a *negociar bajo pautas éticas*. Como todo *sistema basado en la confianza y la reciprocidad*, puede ocurrir que algún miembro se sienta tentado por el tipo de red no vinculante para eludir los compromisos asumidos (por ejemplo no cumplir con lo pactado, emitir vales sin respaldo, falsificación). La sanción ética a esta defraudación le llega de forma inmediata y multiplicada por el mismo concepto de red que pretende defraudar. Quien falle

adrede en los compromisos, o utilice el sistema con la sola finalidad de especular, puede ser observado por los miembros del club y retirado de las listas<sup>15</sup>.

## 2.5 Pautas del Club del Trueque

Los principios de la Red son más bien faros y guías para inspirar una conducta ética que normas fijas de regulación de la actividad económica de sus miembros. Las *prácticas sociales* que dan vida a esos principios fueron construidas a lo largo de estos casi cuatro años de intercambio.

I. Nuestra realización plena como seres humanos no debería estar condicionada por el dinero.

II. El bienestar común es la consecuencia del progreso del mayor número de personas en una sociedad.

III. Los Clubes como tales no deberían tener otra filiación ni organizarse formalmente. Su propósito es autogestivo y no deliberativo.

IV. La ayuda recíproca debería sustituir a la competencia estéril, al lucro y a la especulación.

V. Nuestros actos, productos y servicios deberían responder a normas éticas y ecológicas, antes que los dictados del mercado, el consumismo, y la búsqueda de beneficios a corto plazo.

VI. El único requisito para ser miembro es ser productor y consumidor (prosumidor) de bienes y/o servicios. Todo esto dentro del marco recomendado por los Círculos de Calidad y Autoayuda (C.C.A.)<sup>16</sup>

VII. Cada miembro debería estar atento a la índole de sus actos, productos y servicios porque son de su total responsabilidad.

VIII. La participación es libre, el pertenecer a un Club de Trueque no implica ningún vínculo de dependencia.

IX. Los Clubes deberían ser totalmente autónomos en cuanto a sus asuntos internos.

X. Como miembros activos, no deberíamos respaldar, patrocinar o apoyar financieramente a una causa ajena a nuestro programa, pues podría desviarnos de nuestros objetivos iniciales.

XI. Es mejor atraer con el ejemplo, manteniendo discreción sobre nuestros asuntos.

XII. No deseamos promover productos o servicios sino ayudarnos mutuamente a alcanzar un sentido de vida superior mediante el trabajo, la comprensión y el intercambio justo.<sup>17</sup>

Su interpretación es libre y cada grupo se hace cargo de ponerles acciones a estos principios. Por una vez, aceptamos no llenar de leyes y reglamentos rígidos, sino orientarnos por la CONFIANZA y la RECIPROCIDAD.

---

<sup>15</sup> Troncoso Eduardo. "Red Global del Trueque multirecíproco". [www.ierelink.com](http://www.ierelink.com)

<sup>16</sup> C.C.A.: Círculo de Calidad y Autoayuda

<sup>9</sup> Declaración de los principios de la Red Global del Trueque. [www.totogeo.yahoo.com](http://www.totogeo.yahoo.com)

Quizás los doce principios y la utilización de los bonos de cambio (los “créditos”) sean lo único verdaderamente común a todos los Nodos de la Red y a todos los prosumidores de una gran territorialidad; lo que caracteriza y da pertenencia a cualquier “prosumidor”. Todo lo demás es más o menos libre y variable al interior de la Red. Si la mayor parte de las redes que existen en la actualidad son cuasi-redes de pirámides, ello no ocurre en la Red Global de Trueque: por alguna razón su carácter de red se ha mantenido a lo largo del tiempo, quizás, hasta se vaya perfeccionando.

Hay *subjetividades* y *diferencias* de contexto, de necesidades, de posibilidades. Hay “consensos” que se construyen en las reuniones de “coordinadores” y “disensos” que se producen en las prácticas de intercambio de los prosumidores, que recuerdan el principio 6: “*Sostenemos que cada miembro es el único responsable de sus actos, productos y servicios*”. Hay tensiones que se “resuelven”, para seguir produciendo / consumiendo, es decir, “prosumiendo” y otras que no se resuelven porque no tienen que ver con prosumir, sino con tomarle el poder a otro para reproducirlo luego a su vez.

El poder está donde tiene que estar: en la gente que hace las cosas en el marco de los principios de crecimiento del conjunto y la solidaridad. Cuando alguien reinventa el capitalismo y acumula 5.000 o 30.000 créditos es el mismo grupo que lo “sanciona”, expulsándolo de sus filas. Éste es un movimiento transgresor también por eso: tarde o temprano los organizadores de golpes de estado se quedan hablando solos en la Plaza, los caudillos locales que quieren imponer sus reglas de dominación por la dominación (y no por el bien común), despliegan su juego de distintas maneras: más o menos éticas, como en todas partes. A veces se reproduce el juego del sistema que queremos superar, en general con buenas intenciones. Carismas y fundamentalismos incluidos, la evolución sigue en búsqueda de un lugar de nueva legitimidad, de construcción de nuevas identidades, de una militancia que intenta salir del politiquerismo a veces burdo de cierto III Sector y empezar a hacer política desde lo que es: IV sector resistente a la institucionalización.

## **CAPÍTULO III BENEFICIARIOS E INTERCAMBIO**

### **3.1 ¿A quién está dirigido el sistema?**

Podemos interpretar el fenómeno del crecimiento de la Red del Trueque como una oportunidad construida colectivamente por los excluidos del mercado formal, que deciden reinventar, en pequeños grupos, el fenómeno del mercado apelando a la confianza y a la solidaridad, en vez de los valores opuestos de la competitividad excluyente promovida por el desarrollo tecnológico. De ahí que la han de llamar “empresa social”.

Se puede considerar que la gente común (por intuición, sentido común o necesidad extrema) una vez más, superó la capacidad de acción de las tribus política, académica, técnica, económica y financiera, que flojas de memoria, imaginación o voluntad, no supieron interpretar las funciones esenciales de los organismos creados en la segunda posguerra para enfrentar el mundo devastado dejado por la confrontación.

Por esto, el proyecto está dirigido a **todo** tipo de persona que necesite algo y pueda ofrecer algo. A cualquier persona que tenga una necesidad y una posibilidad de hacer algo. Una condición para pertenecer a la Red es la de ser “prosumidores”.

Según la experiencia de los distintos "clubes", la concurrencia es la más variada: clases bajas en descenso, clase media en descenso, clases bajas en ascenso, militantes desorientados, inclasificables. El proyecto atrae a las más diversas clases de personas. Quizás lo importante sea una fuerte necesidad o una gran apertura mental para probar cosas nuevas.

Generalmente se empieza ofreciendo productos muy sencillos, del rubro comida o ropa, y luego se progresa hacia otras actividades más complejas, como pequeños emprendimientos. Una vez satisfechas las necesidades básicas de alimento y ropa, empiezan a aparecer las de segundo orden, con la oferta de artesanías, servicios médicos, odontológicos, yoga, expresión corporal, pero también servicios de mantenimiento del hogar y, últimamente, turismo. La imaginación es el límite.

En la práctica, la gente que adhiere a la Red, a partir de un tiempo empieza a diversificar sus ofertas porque crece como persona, al sentirse reconocida como productora. A veces se empieza ofreciendo productos muy sencillos, y luego se progresa hacia otras actividades más complejas, como pequeños emprendimientos, unipersonales o que toman productos y servicios de otros miembros de la Red. En resumen, el proyecto es está dirigido a todo tipo de persona que necesite algo y pueda ofrecer algo. A cualquier persona que tenga una necesidad y una posibilidad de hacer algo. Se puede entrar a un nodo organizado u organizar uno nuevo, con la ayuda de expertos en la puesta en marcha de los nodos. Como el sistema es autosustentable, genera confianza y autoestima, la gente que está en él tiene una actitud muy "militante" y solidaria y está siempre muy dispuesta a ayudar a un club a empezar.<sup>18</sup>

### 3.2 Ser “prosumidor” dentro del Club del Trueque

El concepto de prosumidor se debe a Alvin Toffler, que en su libro «La Tercera Ola» (1979), define como *prosumidores* a los individuos (mujeres y hombres) que son, a un mismo tiempo, productores y consumidores de bienes y servicios.

Durante la primera ola, la mayoría de las personas, consumían lo que ellas mismas producían. No eran ni productores ni consumidores en el sentido habitual. Eran, en su lugar, lo que podría denominarse “prosumidores”. Fue la revolución

---

<sup>18</sup> De Sanzo y Rivera. “Reinventando el mercado”. Ediciones PAR, 1998. [www.trueque.com.ar](http://www.trueque.com.ar)

industrial lo que separo estas dos funciones y dio con ello nacimiento a lo que ahora llamamos productores y consumidores.

Con la segunda ola pasamos de una sociedad basada en la “producción para el uso” a una sociedad industrial basada en la “producción para el intercambio”; durante la segunda continuó existiendo una pequeña cantidad de producción para uso propio.

Todo esto nos lleva de nuevo a los millones de personas que están empezando a efectuar por sí mismas servicios que hasta ahora realizaban por ellas los médicos...lo que esas personas hacen es desplazar parte de la producción desde el sector B(producción de bienes o servicios para la venta o permuta a través del mercado) hasta el sector A(trabajo no pagado que realizan directamente por sí mismas las personas, sus familiares o sus comunidades), desde la economía visible que los economistas vigilan, hasta la economía fantasma que han olvidado. Están prosumiendo. Y no están solos.

Hay mercados basados en el dinero, pero también mercados basados en el trueque. El mercado no es ni capitalista ni socialista. Es una consecuencia directa e ineludible del divorcio operado entre productor y consumidor. Siempre que ese divorcio tiene lugar, surge el mercado. Y siempre que se reduce la distancia entre consumidor y productor, se ven puestos en cuestión el papel, la función y el poder del mercado.

Ciertamente el mercado no va a desaparecer. No obstante el incremento del prosumo apunta hacia un cambio fundamental en las relaciones entre el sector A y el sector B, un grupo de relaciones que los economistas de la segunda ola han ignorado virtualmente hasta ahora.

El prosumo implica la “desmercantización” de por lo menos ciertas actividades, y por consiguiente, un papel profundamente modificado del mercado en la sociedad. Señala el nacimiento de una economía que no se parecerá a la economía de la primera ola ni de la segunda, sino que refundirá las características de ambas en una nueva síntesis histórica.

El auge del prosumidor, fomentado por el creciente coste de muchos servicios pagados, por el derrumbamiento de las burocracias de servicios de la segunda ola, por los problemas de utilizar las tecnologías de la tercera ola, por los problemas de desempleo estructural y por muchos otros factores convergentes, conduce a nuevos estilos de trabajo y nuevas ordenaciones de la vida. Podemos a columbrar algunos de estos cambios de estilo de vida.<sup>5</sup>

Tomando esto como base, es que se utiliza el término Prosumidor para designar a los socios que producen artículos o servicios y a la vez también consumen lo que otros miembros del club ofrecen sin necesidad de usar dinero.<sup>19</sup>

### 3.3 Los créditos

---

<sup>19</sup> Alvin Toffler, “El Shock del futuro”. Editorial Sudamericana, Barcelona, 1999, Primera Edición

Las unidades de intercambio se denominan créditos por estar asociadas a la confianza existente entre los socios y por estar respaldados en la capacidad de producir y consumir que se requiere a los miembros.

El entusiasmo de los participantes y una importante contribución de los medios de masivos de comunicación, llevaron a un crecimiento exponencial, que generó, al cabo del segundo año, un conjunto de transacciones estimado en 100 millones de dólares anuales. A lo largo de los tres primeros años, esa cifra se multiplica más de diez veces, teniendo en cuenta la incorporación al sistema de prosumidores de mayor capacidad emprendedora. Es la sociedad civil que se organiza y empieza a ser capaz de producir riqueza y calidad de vida para sí, en ausencia de dinero, el gran responsable de la exclusión social que crece sin parar por todos los rincones del planeta.

La comparación con el desarrollo menos significativo de las Ithaca Hours, los LETS Systems, los SELs franceses y los Tianguis mexicanos, permiten definir al modelo argentino desde sus cuatro características principales:

- Emisión de moneda social desde los primeros tiempos;
- Cultivo de un sistema convivencial permanente, con encuentros semanales regulares que permiten construir una alta pertenencia a los pequeños grupos.
- A partir del momento en que los intercambios se empiezan a hacer entre clubes y se conforma la Red, surge también una pertenencia complementaria a la Red, o al menos a varios clubes (o ahora, Nodos, de la Red), caracterizando una nueva pertenencia múltiple;

Se configura también una clara autonomía de los Nodos, unos en relación a otros, preservando los principios fundamentales de la Red. Y las distintas formas de articulación y creación de consenso para resolver los distintos tipos de problemas que plantea la vida en esa inmensa empresa social virtual.

Conociendo la existencia de experiencias similares en contextos muy diversos, resulta interesante verificar que la experiencia argentina nace absolutamente al margen de las demás. La "explosión comunicativa" de los últimos dos años fue la que provocó el diálogo con la experiencia mexicana de "La "Otra" Bolsa de Valores", las Horas de Ithaca del Estado de New York, los derivados del LETS System canadiense, entre los cuales se encuentran los SELs de Francia y los Noppels holandeses. A partir de ese diálogo las miradas externas se vuelven curiosas hacia la experiencia argentina, por su grado de difusión y velocidad de crecimiento, generando al mismo tiempo mayor "confianza" en los distintos actores sociales locales, en un primer momento recelosos de legitimar lo que se veía como simple alternativa de economía informal, por sobre su significado de fábrica de producción de calidad de vida.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Primavera Heloisa. "La moneda social de la Red Global del Trueque en Argentina. ¿Barajar y dar de nuevo en el juego social?. Marzo de 1992. [www.socioeco.org/text/heloisaesp.rtf](http://www.socioeco.org/text/heloisaesp.rtf)

### 3.3.1 El surgimiento del Bono

El sistema inicial de anotaciones en una libreta o de centralización de los intercambios en una computadora fue desbordado por la realidad y la necesidad de implementar un sistema de mayor complejidad, Aparece, entonces, el crédito como instrumento de intercambio, especie de "moneda" respaldada por la producción de los miembros de la Red. Sin variaciones en su valor y sujeta al juego de libre mercado establecido entre los miembros del club. Las personas "trocan" sus productos / servicios utilizando créditos similares a las "monedas" de uso corriente: 0,25, 0,50, 1, 5, 10 y 50.

Hay quienes sostienen que se trata de un caso exitoso de Gerencia Social, que congrega a multiplicidad de actores y posibilita nuevos tipos de interacciones. Hay quienes ven la Red como simple paliativo de la crisis, que no hace más que legitimar la retirada del Estado de sus funciones legítimas. Hay quienes apuestan a brindar un apoyo más sostenido, articulándola a programas en marcha, de modo promover un cambio de actitud hacia adentro y hacia afuera del área social, tratando de potenciar los mecanismos de interacción con la ciudadanía.

Uno de los objetivos fundamentales de los clubes de trueque es propiciar la reciprocidad y la ayuda mutua entre sus miembros. El trueque es sólo un medio más para lograr ese propósito.

Se empleen modernos sistemas informáticos, elementos simbólicos o simples libretas donde llevar el registro de las transacciones, siempre se trata de herramientas facilitadoras de la sinergia grupal. Las características de las mismas, su función, límites legales y restricciones de uso, la diferencian marcadamente del dinero de curso legal. Los elementos simbólicos empleados en los clubes de trueque son parte inseparable de un servicio; son unidades de medida y no valores. Las herramientas de intercambio son creadas y asignadas por los propios usuarios.

Dado que gradualmente va creciendo el volumen de los intercambios, se hace necesario aumentar paralelamente el circulante. Este requerimiento se satisface con sucesivos repartos de créditos entre los integrantes de cada nodo, zona o de la totalidad de la Red, asegurándose que la distribución sea lo más equitativa posible. Debido a que cada integrante se compromete a devolver la misma suma de créditos recibidos y no puede reclamar por créditos acumulados que excedieran esa suma, se resuelven, en parte, dos cuestiones de peso en este tipo de sistemas: que no es necesario un respaldo tangible para las herramientas de intercambio y la existencia de un límite a la acumulación. No hay una exigencia de respaldo, porque en realidad cada integrante beneficiado con el préstamo de cierta cantidad de créditos, no es el dueño de un valor, sino usuario de un servicio que caduca, si él se retira del sistema. Los responsables de editar los créditos tampoco son sus propietarios.

Los billetes, monedas y los depósitos a la vista constituyen el único medio de pago legal. Los créditos utilizados en la Red Global de Trueque no son un instrumento ni un documento. No tienen validez ni consecuencias jurídicas. Esto implica que nadie puede hacerlo valer ante un juez para ningún tipo de demanda.

Por lo tanto, tampoco es una promesa ni un medio de pago, no tiene fuerza cancelatoria, etc.

Su posesión no otorga derecho a reclamo ni es un crédito sobre un grupo, sociedad o mercado. Los créditos son facilitadores de la reciprocidad entre los miembros de la Red. El uso de un patrón externo o referencia a algún tipo de moneda, se hace con el único propósito de contar con algún indicador que sirva de guía para asegurar la equidad en los intercambios. No implica convertibilidad alguna respecto a algún valor, servicio o producto.

Nadie está obligado a editar créditos ni a aceptarlos. Quien acepta créditos debe saber que lo hace bajo su entera responsabilidad y porque el sistema tiene credibilidad, así como las personas que lo integran. Debe saber asimismo que en la Red no existe una jerarquía superior a la que pueda recurrir para hacer valer un reclamo en este sentido. La sustentabilidad de esta norma depende entonces de la responsabilidad, capacitación, solidaridad y buena voluntad de los miembros del club. En todo momento deben recordar que aceptaron estas condiciones, porque evaluaron que les brindaba una mayor oportunidad para realizarse como persona que la ofrecida por el mercado.<sup>21</sup>

### **3.3.2 Algunas características importantes:**

- Debido a su mecanismo de edición, distribución equitativa y control, los créditos utilizados en la Red Global de Trueque no requieren de respaldo, ni son sustitutos de un valor o bien anterior.
- No tienen dueño: no pertenecen al editor ni al tenedor.
- Se distribuyen equitativamente entre todos los integrantes reconocidos.
- No producen interés ni comisiones.
- No están sometidos al libre juego de la oferta y la demanda.
- Son creados y regulados por sus mismos usuarios.
- Su uso es restringido.
- No se trata de mercancías ni de medios de intercambio, sino de facilitadores de la reciprocidad entre sus usuarios.
- No son acumulables.<sup>22</sup>

Partiendo de la base de que los créditos son la unidad de un todo que es la moneda social y que esta economía de reciprocidad no es paralela sino complementaria de la formal, existe sí una analogía con los precios de mercado pero no una igualdad. Aun la red no tiene grupos de discusión que busquen consensuar las "fórmulas" para establecer el valor de las cosas, se maneja con grupos heterogéneos donde prevalece más lo intuitivo que lo justo.

Lo ideal es que los valores se generen dentro de la discusión de los Círculos de Calidad y Autoayuda integrado por los propios productores, buscando el consenso y el bienestar común. En la práctica son pocos los grupos de calidad que han

---

<sup>21</sup> De Sanzo y Rivera. "Reinventando el mercado". Ediciones PAR (Programa de Autosuficiencia Regional), 1998. [www.trueque.com.ar](http://www.trueque.com.ar)

<sup>22</sup> Los "créditos" de la Red Global del Trueque Multirecíproco y sus diferencias con el dinero. [www.plala.com.jp](http://www.plala.com.jp)



prosperado y prevalece un criterio individualista que es ambiguo, en algunos casos beneficia al grupo y otras veces especula con los valores por ser el único en el Club que tiene ese producto.

En el nodo La Fabrica cuando se establecen desviaciones especulativas que son denunciadas por los mismos socios, tanto el PAR como el grupo de coordinación hacen una observación para que se revea esa actitud. En algunos casos funciona, en otros el socio no vuelve.

En la actualidad no existe ninguna formula económica que haya resuelto el valor de las cosas, que en si misma contenga tanto los datos económicos de su obtención, su impacto social, ambiental, como su reciclado.

Desde la Red del Trueque se propuso y se demostró, entre otras cosas, que:

- el dinero **no** es condición de satisfacción de nuestras necesidades;
- la solidaridad y la reciprocidad son capaces de generar la **confianza** necesaria para que cualquier papel utilizado por nosotros remplace al dinero en nuestros intercambios; cuando tales condiciones se dan, es posible privatizar el elemento de intercambio de bienes y servicios, en otra palabra, se genera **moneda social**.
- calidad de vida tiene poco que ver con **cantidad** de cosas y mucho que ver con **calidad** de las relaciones entre las personas...

Y, finalmente, como si eso fuera poco, desafiando el último sambenito que entroniza al Tercer Sector como el gran coadyuvante del Estado desertor, hemos comprendido los efectos nefastos del *trabajo voluntario* sobre las cuentas nacionales y la construcción de un mercado solidario: lo que no se valora y no se cobra, no permite la circulación de la moneda social, es decir, *corta la cadena de producción/distribución/consumo*.

Eso equivale, en la práctica, a animarnos a mirar la otra cara del trabajo voluntario, que actualmente se ocupa de lo que antes se ocupaba el Estado: en el marco de la economía solidaria, no cobrar lo que se entrega a otro CORTA LA CADENA de producción y consumo de bienes y servicios... Por ello empezamos a proponer otra forma de actuar en la que todo trabajo es valorado y retribuido, entrando en la cadena de un mercado construido sobre bases opuestas a las que conocemos hoy, porque están basadas en la **confianza y reciprocidad** en vez de la competitividad y exclusión.

A partir de ahí, también, nos damos cuenta de que es importante empezar a valorar, con moneda social, el trabajo de los *coordinadores* de grupos o clubes de trueque, para fomentar la idea de que es un *trabajo* coordinar los grupos y promover el crecimiento de la Red que tanto necesitamos para llegar a los sectores más postergados de la sociedad.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Primavera Heloisa. "El lado invisible del trueque: solo se trata de inventar". Febrero del 2000. [www.gobant.gov.co](http://www.gobant.gov.co)

## CAPÍTULO IV LA DINÁMICA DEL TRUEQUE

### 4.1 ¿Cómo se forma un Club?

Los nodos se han formado de muchas maneras, pero sabemos que hay algunas condiciones que facilitan y mejoran las posibilidades de que el club funcione, es decir, permanezca y cumpla con los objetivos del trueque enunciados en los principios. En general, para crear un Nodo, se conforma un núcleo fundador, que suele estar caracterizado por una fuerte vinculación entre sus miembros, con alguna clase de compromiso social, que pueden o no ser adherentes a alguna organización de cuño comunitario. A veces, se trata de personas que tuvieron algún tipo de contacto con la Red, ya sea a través de programas en la televisión o notas periodísticas, ya sea a través de conocidos que les refieren la experiencia.<sup>24</sup>

Si se trata de re-inventar el Mercado, deben animarse a hacer las cosas de "otra" manera. Podemos tener la falsa idea de que las transacciones son mínimas, pero lo que cuenta es que todas "suman" al funcionamiento del sistema. Actualmente, se recomienda que, en lo posible, no se separen las reuniones en "Feria" y "capacitación". El Nudo Obelisco viene implementando un sistema muy atractivo donde se combinan permanentemente las dos actividades, hay muchos más visitantes que vienen a "aprender" el método para llevarlo a sus Nodos de origen.

Éste es uno de los beneficios de operar en Red. No hay problemas de pertenencia. La Red es de todos y para todos, con todos. A veces, nos vemos las caras varias veces por semana... y ésta es la ampliación de la familia que la Red propicia. Para esto es necesario:

1. Reunir un grupo de unas 20 personas como mínimo, para empezar, liderada por unos 2-5 líderes que estén muy entusiasmados y comprometidos con el proceso. Con ellos, compartir los materiales disponibles, en unas 2 - 3 sesiones antes de empezar a "trocar" en una feria de lanzamiento.
2. Hacer el ejercicio de < Reinventar el mercado > *todas las veces que se reúnan*, aunque parezca inútil y repetitivo. Cada día, cada persona puede mostrar un nuevo aspecto < productor > o < consumidor >, innovar en su propio "marketing", etc. Una proporción adecuada puede ser de 90 minutos para el "ejercicio" y 60' para la "feria" propiamente dicha.
3. Este ejercicio consiste en enunciar los siguientes items:  
Nombre y teléfono:  
Actividad principal que desarrolla (ba) en el mercado formal, tanto en el área de productos como de servicios:

---

<sup>24</sup> De Sanzo y Ravera. "Reinventando el mercado". Ediciones PAR, 1998. [www.trueque.com.ar](http://www.trueque.com.ar)

Saberes que puede enseñar a miembros del Nodo o Club, sin necesariamente pretender cobrar por ello o hacerlo regularmente. Esta actividad contribuye enormemente a que las personas descubran en que pueden ser útiles a otras.

Productos y servicios que esta tomando del Nodo o Red, al comienzo inexistente. (Necesidades satisfechas hoy en la Red). Este rubro muestra a los nuevos participantes que otras personas cambiaron sus hábitos de consumo y obtienen de la Red productos y servicios que "pagaban" con dinero en el mercado formal o no consuman

Productos, servicios o < rarezas > que quisiera encontrar y aun no encontró (Necesidades insatisfechas hoy): esta es la oportunidad de que otros se den cuenta que son nuestros "proveedores" potenciales.

Cuando los otros miembros escuchan los items 2, 3, 4 y 5, pueden levantar la mano (silenciosamente) cuando les interesa producir o consumir tal ítem. Así se empieza a visualizar el nuevo MERCADO que pueden conformar en poco tiempo.

4. Reunirse regularmente, todas las semanas, aunque haya poca gente. Lograr el compromiso de que nadie desista antes de tres meses de experiencia para que la persona tenga la oportunidad de ponerse a prueba como prosumidor (productor y consumidor).

5. No olvidar de incluir alguna actividad recreativa o aun levemente mística, referente al III Milenio, según el grupo vaya aceptando y en todas las sesiones para no reducir la actividad a un supermercado de repuesto.

6. Adoptar, en lo posible, la coordinación compartida desde la DGE (Dinámica Grupal Explícita, de W. De Gregori), con roles mínimos de recepcionista (recibe y ubica a las personas), cronometrista (cuida la duración del tiempo para que termine a horario), secretario (anota los nombres, teléfonos y ofertas para que después se confeccionen los listados), monitor de calidad y precio, detector de juegos triádicos, condecorador de solidario, emprendedor y político, y animador (que da la palabra y conduce la reunión). Cuando termina el encuentro, el recepcionista se hace cargo de que la sala quede en condiciones, pidiendo la colaboración de los presentes y ejerciendo la función de responsable de la limpieza (no necesariamente el que limpia). Si los socios contribuyen desde el primer momento con 0,50C (si son más de 20) (o 1C si son menos), todas esas funciones son luego retribuidas de acuerdo al total recaudado y a proporciones que cada grupo decidirá. Debemos evitar al máximo todo trabajo voluntario, puesto que en la Red este no tiene sentido: tenemos la "moneda social" que necesitamos, no la que el Banco Central dejó en circulación. Además, así es como jerarquizamos las funciones de conducción y animación del Nodo y permitimos que los que no tienen producción suficiente puedan usar los créditos y mover el mercado. No cobrar créditos por un trabajo realizado es paralizar el mercado: en la Red, eso es lo opuesto a la solidaridad.

7. Insistir con la adopción de todas las formas de capacitación que puedan contribuir a desarrollar nuestro ejercicio (no solo del uso de bellas palabras) de:

- capacidad de ser solidarios: expresada, como mínimo, en consumir lo mismo que se produce (NO AHORRAR!)
- capacidad de ser emprendedores: aumentar gradualmente la cantidad y calidad de productos y servicios que producimos y consumimos en este sistema solidario. Apuntar a formar microemprendimientos individuales o colectivos, con proyección a reinsertarse en el mercado formal.
- capacidad de ser socialmente responsables (o responsables del otro): asumir periódicamente roles de interés colectivo como son la difusión del sistema, la negociación de espacios en la prensa, mejores espacios para las ferias, nuevos socios con nuevos productos, etc.

Algunas sugerencias en negativo o aspectos a evitar:

1. Evitar permanecer en la función de coordinación cuando el grupo ya puede cambiar la conducción. Para ello, basta agregar entre nuestras responsabilidades (cuando somos fundadores), la de formar sucesores. Los últimos dos meses pueden ser de conducción compartida y el periodo total no debiera exceder, como máximo, los 8 - 10 meses.
2. Evitar ocuparse de TODO lo que el grupo necesita y ser un "ejemplo" de conducción. Como el grupo hace sus normas, se puede negociar varios roles distintos para distintos miembros, con rotación cada mes o dos meses.
3. Evitar - absolutamente - ser confundidos o identificados con cualquier corporación, por más ecuménica que sea esta: religión, partido político, institución, etc. Todos pueden colaborar, sin pretender exclusividad en la aparcería.
4. Evitar el control de información que conlleva la idea de conspiración. Reemplazarlo siempre por la idea de responsabilidad compartida. Cada grupo definirá cual es la mejor expresión de esta condición.
5. Evitar la enfermedad infantil de la Red, también conocida como Nodismo (o grupismo). Todos los prosumidores son miembros de esta gran empresa social virtual y si frecuentamos varios Nodos como practica de rutina, hacemos prevención de esta terrible enfermedad.
6. Evitar "dar clases" a los nuevos: solo acompañarlos en su descubrimiento personal. Para ello, recordar la importancia que tuvo en cada proceso el aprendizaje a partir de resultados no deseados (también conocidos como "errores").<sup>25</sup>

## 4.2 los círculos de calidad y autoayuda

---

<sup>25</sup> Primavera Heloisa. "Cómo formar un primer club del trueque pensando en la economía global". Medellín, Bogota, enero de 1999. [www.plala.org.jp/mig/howwto-es.hxml](http://www.plala.org.jp/mig/howwto-es.hxml)

Los Círculos de Calidad y Autoayuda funcionan en los clubes como grupos de apoyo a la actividad trocal. Es decir, acompañarían la dinámica reforzando aquello que hace débil a la participación de cada socio en la feria. Su contenido, dinámica y sus fines depende de los obstáculos que aparecen durante las reuniones.

Podemos decir hoy que los principales obstáculos para que una persona se incorpore a un Club son:

**a. Falta de información correcta acerca de las prestaciones del Club.**

Algunas personas se acercan con la expectativa de ganar dinero o conseguir empleo formal. Si bien es cierto que en la Red se encuentra ocupación, también es cierto que es cada uno el que la genera, no el Nodo. Con esa ocupación se generan créditos, los que le permiten adquirir productos o servicios de la Red, con el consiguiente ahorro en dinero.

**b. Falta de crecimiento personal en el grupo:** otro problema por el cual las personas se retiran es que participan sólo de la Feria, y luego se sienten aisladas, empiezan a aburrirse y a manifestar otros signos de "desidentificación". Este problema mejora con la participación en otras actividades del Nodo o la Red, inclusive con la gran oferta de capacitación que hay disponible en la Red.

**c. Información insuficiente sobre el nuevo socio, sus productos o servicios,** con el consiguiente aislamiento del grupo.

**d. Problemas de variedad y/o calidad de los productos y servicios o incumplimiento en la entrega.** Éstas suelen ser razones que se solucionan con la participación en los círculos de calidad y autoayuda empresaria.

**e. Oferta de Productos o Servicios de baja demanda.** Ésta es una causa que afecta el oferente, por lo cual es importante que el grupo ayude al participante a encontrar alternativas para ofrecer, para que no se sienta frustrado por el aislamiento.

**f. Críticas, chismes e indiscreciones:** como en todo grupo humano, hay diferencias y éstas no necesariamente son manejadas, en la práctica, como indican los principios. La norma debe ser: no hablar de terceros en su ausencia, salvo que el objetivo de la conversación sea pedir ayuda para solucionar un conflicto con él.

**g. Actitudes individualistas:** Nunca falta en el grupo alguien que quiera hacer rifas, bingos, etc., apelando a razones concretas. Ese tipo de actitud viola, al menos, la mitad de nuestros principios.

**h. Falta de capacitación para sostener las tres habilidades:** la capacidad emprendedora, la capacidad gerencial y la capacidad política. La contención es necesaria, pero no alcanza.<sup>26</sup>

#### **4.2.1 Problemas que se pueden presentar:**

Información errónea de las prestaciones del club: como ser expectativa de ganar dinero o conseguir trabajo. Es cierto que se logra una ocupación pero es uno mismo quien la ofrece, y no el club quien la da.

---

<sup>26</sup> De Sanzo y Ravera. Reinventando el mercado. Ediciones PAR, 1998. [www.trueque.com.ar](http://www.trueque.com.ar)

Distorsiones personales o ideológicas incompatibles con la filosofía del sistema del club de trueque.

Información insuficiente sobre los productos o servicios que ofrece el socio. Esto puede ocurrir porque el socio no supo transmitir o porque el C.C.A. (Círculo de Calidad y Autoayuda) no le prestó la debida atención. A veces se presupone que por poseer el socio un buen nivel intelectual o gran entusiasmo, ya sabe de qué se trata. Otras veces, el C.C.A. no sabe orientar al candidato para que descubra cuáles son sus mejores alternativas.

Baja calidad del producto: presentación poco atractiva, incumplimiento de la entrega, poca variedad de bienes y servicios.

Problemas derivados de la propia dinámica grupal: conflictos de poder, liderazgo, etc.

Son estos obstáculos y problemas, junto a otros que surjan en las reuniones los que dan sentido a los Círculos de calidad y autoayuda. Si bien es difícil encontrar bibliografía específica, ya que cada club los organiza acorde a sus necesidades, a continuación se ha de presentar el “Programa de Alfabetización económica del adulto”, llevado a cabo en el nodo Obelisco.

#### **4.2.2 Programa de alfabetización económica del adulto**

El Nodo Obelisco, nodo piloto que nació con vocación de explorar los márgenes para encontrar nuevas *respuestas proactivas* (y no sólo *reactivas*, como lo son la mayor parte de las iniciativas en contra de algo/alguien) se puso en marcha un Programa de Capacitación que intenta:

\* trabajar explícitamente el tema del *poder* como juego;

\*redefinir los conceptos de *solidaridad*, *capacidad emprendedora* y *responsabilidad social* al interior de la Red.

En el primer abordaje, se utiliza la *teoría triádica del poder* que se pone en práctica en los Módulos 1 y 2 del Programa de Capacitación del Nodo Obelisco, destinado principalmente a conducir la dinámica grupal hacia mejores niveles de *protagonismo individual* e *integración en la diferencia*, entre los participantes.

En el segundo enfoque, se parte de la obra de Fernando Flores(10), que propone desarrollar un liderazgo que combina simultáneamente la *solidaridad*, la *capacidad emprendedora* y la *acción democrática*, como responsabilidad por el otro. Estos términos han sido resignificados por nosotros, en términos de *conductas concretas*, para su aplicación en el Programa de Capacitación que está siendo implementado al interior de la Red como PROGRAMA DE ALFABETIZACIÓN ECONÓMICA DEL ADULTO:\*

**Ser solidario** quiere decir - en la práctica - consumir cada mes la misma cantidad que se produce o un poco más, pero no ahorrar (especialmente atento a la teoría de Silvio Gesell

**Ser emprendedor** quiere decir incrementar progresivamente la producción / consumo personal para / desde la Red Global de Trueque, remplazando los productos consumidos en el mercado formal por productos de la Red.

**Ser políticamente responsable** quiere decir jugar un rol activo en el desarrollo de la Red o del Nudo a que se pertenece, contribuyendo con algunas horas de trabajo semanal para el bien común, en acciones concertadas con los demás.

En el Programa de ocho meses de duración, los participantes son invitados a diseñar e implementar proyectos de cultivo personal, grupal y social, a mejorar su capacidad de negociación y a hacerse cargo definiendo metas (y alcanzándolas) en los ocho dominios de interés de la vida adulta(12): *cuerpo / salud, familiar pareja, amigos / relaciones especiales, el mundo, la educación, el trabajo, el dinero y el tiempo libre / recreación*. Al mismo tiempo, son invitados a emprender pequeños proyectos de empresas (solos o asociados a otros prosumidores, explorando posibilidades de la solidaridad emprendedora), en el marco de los círculos de calidad de cada especialidad de la Red.

El objetivo último del proceso de capacitación es promover - en la práctica - una nueva dimensión de *calidad de vida*, compatible con una visión de *desarrollo humano* más holística, respetuosa del medio ambiente e integrada a lo social, que aquella que se atiene exclusivamente a los intercambios de productos y servicios para el consumo inmediato, realizados al interior de la Red.

Gracias a nuestra adscripción a los *nuevos paradigmas del conocimiento* que atribuyen al lenguaje un rol de “construcción” de la realidad antes que de “descripción” de la misma, se han podido reinterpretar algunos conceptos fundamentales, al servicio de la recuperación de aquellas personas que se encuentran excluidas del mercado de trabajo formal y que se acercan a los clubes de trueque. Éstas son algunas de las *ideas-fuerza* que se trabajan desde el Programa de Capacitación:

El TRUEQUE como posibilidad de **REINVENTAR LA VIDA** en el mismo acto de reinventar el mercado, a partir de la construcción de nuevos vínculos sociales desde el interior de los pequeños grupos.

El BONO DE INTERCAMBIO utilizado al interior de la Red - los distintos “créditos” de las regiones o clubes - como una **NUEVA MONEDA SOCIAL** emitida y controlada por los mismos usuarios, sin el mecanismo de “interés bancario” que caracteriza a la moneda antisocial, que se acumula y concentra donde ya existe.

La TECNOLOGÍA DE PUNTA como **ALIADA POSIBLE** en el proceso de desarrollo personal, grupal y social impulsado desde la Red, a partir de la resignificación del *chip “amigo”* en contra del *chip “enemigo”*, tal como visto desde su responsabilidad por la reconfiguración del mundo del trabajo, de la tecnología que elimina al hombre del circuito de la economía formal.

Los MODELOS MENTALES (creencias y prejuicios) que impiden la posibilidad de ver **ABUNDANCIA** donde siempre se vio ESCASEZ, en una nueva caracterización del “chip (mental) enemigo”.

El FUTURO como **posibilidad a ser construida todos los días y por todos**, en el sentido inverso a la corriente dominante impulsada por el capitalismo,

desde adentro del capitalismo: la búsqueda de un nuevo rol para las clases medias, en particular para “los nuevos pobres” que engrosan las filas del nuevo mundo del (no)trabajo y el horror económico, pero también para el Estado y las empresas, en fin, para todos aquellos actores sociales que estén aburridos con el juego que estamos jugando y quieran ensayar... otro juego!

La evolución de la Red se asemeja más a lo que está “fuera de control” como lo propone Kelly (14) y que sus Nueve Leyes de Dios - el único que desde la Nada hizo Todo - expresan en gran medida los fenómenos observados al interior de la Red. Estas “leyes” pueden ser, entonces, utilizadas no sólo para comprender los sucesos, sino y principalmente para diseñar nuevas formas de interacción, en reemplazo de los modelos ingenieriles y newtonianos, que probamos con ahínco y desazón, en el mundo viviente y social. Esas leyes y su expresión en fenómenos observados en la evolución de la Red pueden ser identificadas como:

1. *Ser distribuido*: el crecimiento de la Red mostró que era mejor gerenciado desde las pequeñas unidades descentralizadas a lo largo y ancho del país. Estos conjuntos, denominados Clubes al principio y luego Nodos, evidencian asimismo una clara expresión de esta ley en el número óptimo para su funcionamiento en 60 - 80 personas, por sobre aquellos de 400 y hasta 600, donde lo primordial es el simple intercambio de bienes y servicios, por sobre la convivialidad, la solidaridad y otros atributos menos cuantificables y probablemente más significativos en la perdurabilidad de esas estructuras.

2. *Controlar desde abajo*: por encima de la Red, los Nodos hacen sus normas, de la misma forma en que los prosumidores las transgreden si éstas no les sirven. El poder está claramente en la base... como quisieran tantos. Las tentativas de centralización, en general, tienen más valor de disputa por el poder que de organización para el crecimiento. En este sentido, existen al menos “dos” redes: una en el imaginario de los “representantes” (coordinadores) y otra en las prácticas de intercambio de los prosumidores rebeldes.

3. *Crece por pedazos*: hasta el momento los proyectos de crecimiento más eficaces se hicieron desde sectores o temas particulares y no sobre el conjunto de actividades de la Red o de los mismos Nodos.

4. *Honrar los errores*: los errores - entendidos éstos como desviación de las metas buscadas - han sido siempre la fuente de crecimiento más frecuente de las “innovaciones” que permanecen a lo largo de la evolución de la Red. Ello es válido para la centralización / descentralización de la gestión, la emisión de bonos intransferibles / luego transferibles, etc. Pareciera ser que una proporción importante de los miembros de la Red acepta - con resignación del espíritu controlador que suele animarnos - que todo es “experimental” y que “no hay recetas” prefijadas para ese laboratorio social. En otro sentido, hay cierta *tolerancia a la diferencia* como resultado de compartir / consensuar el valor de las prácticas de “equivocación” con responsabilidad y compromiso con el futuro.

5. *Cultivar retornos crecientes*: desde que se observan nuevos resultados aceptables para el conjunto, ellos tienden a multiplicarse al interior de la Red. El aumento de



20 a 50 créditos a la transferencia inicial a los nuevos socios, adoptado en la Región Capital, produjo una demanda por aumentar el circulante en otras regiones y en los nodos de la misma región. Un préstamo “extraordinario” en época navideña se acompañó de otros mecanismos de préstamo menos “arriesgados”, desde que hubo algún circulante en reserva... Excelente demostración de que había “iliquidez” en el sistema. Si se introducen ejercicios o pequeñas prácticas que transmiten un buen estado de ánimo a los participantes (como contar chistes, cantar una canción, hacer la ola, etc.) ellos tienden a ser “reclamados” en las próximas oportunidades. Ello así también para otra clase de manifestaciones menos conviviales y más conflictivas (discusiones, peleas por el poder, jugar a “tener razón”, en vez de “mejorar los resultados”), por lo cual es necesario cuidar su aparición.

6. *Perseguir metas múltiples, no óptimas*: las técnicas de dinámica grupal que se utilizan al interior de algunos nodos, que permiten delegar distintas funciones específicas necesarias al funcionamiento y crecimiento del grupo, muestran que es útil la existencia de varios proyectos simultáneos al interior de los grupos. Ello ocurre de modo similar a los prosumidores que se comprometen con varias metas simultáneas en sus vidas, en los programas de capacitación que los estimulan a desplegarse no sólo como productores y consumidores de los bienes y servicios de “primera” necesidad. El concepto de “calidad de vida” al que se apunta es de tipo más holístico y globalizado que el de un “supermercado” alternativo.

7. *Maximizar lo marginal*: la aparición de un fenómeno nuevo - generalmente percibido como “desviación” o “inconveniente” por quienes están liderando el proceso - algunas veces fue fuente de saltos evolutivos importantes en la Red. Ocurrió así con los bonos transferibles, con el modelo de “empresa dual”, muy resistido por los “fundamentalistas” de la separación de los dos mercados, entre otros ejemplos. Si aceptamos esta ley como tal, es posible transformarnos en observadores más alertas de los fenómenos que ocurren al interior de la Red, para mirar algunas “desviaciones” como punto de partida para nuevas etapas.

8. *Buscar el desequilibrio persistente*: cada vez que se busca la estabilización de algunas normas, que nos daría la “ilusión de control” del sistema, aparecen nuevos desequilibrios que muestran que lo anterior no era tal... puesto que el sistema se vuelve a desequilibrar... Pareciera ser que la “ley” es la de que un nuevo desequilibrio siempre llega. Aceptar el desequilibrio como parte del juego, sería la primera parte de la adopción más difícil a nuestros corazones: *amar la incertidumbre* para poder gerenciar el cambio y la evolución, para poder ser/estar libres para crear un futuro distinto. En lenguaje de la Red, frente a lo imprevisto siempre se puede responder con alguna de sus formas canónicas como: “¿Y qué?” o, aun mejor, “¿Qué interesante!”...

9. *Aceptar que el cambio cambie*: las variaciones no terminan jamás su carrera; cuando nos estamos acostumbrando a una tecnología que resultó, nuevas prácticas aparecen y nos muestran que es necesario aceptar... un nuevo cambio. Tal como pasa con los modelos de computadoras personales y las nuevas tecnologías de información. En la Red, al centralización de los primeros tiempos en manos del

Consejo Asesor, siguió una descentralización parcial, luego ésta se reprodujo al interior de los nodos, luego de las regiones, pero lo hizo acompañada de nuevos fenómenos emergentes: creación del Grupo Impulsor, formulación de la Segunda Plataforma, expansión a otros países de América Latina... Los prosumidores que se quedaron anclados en viejas conversaciones de “disputa por el poder” (poder de qué? a propósito...) con el Consejo Asesor son como dinosaurios (muy chiquititos) que no se dan cuenta que las aguas han subido, están por taparlos y que pronto se morirán ahogados si no se desplazan rápido a otro espacio...

Un beneficio de *mirar* la Red con la óptica de la complejidad, a través de la Nueve Leyes de Dios (según Kelly) es que se vuelve mucho más fácil aceptar la *diversidad* en su interior, la *heterogeneidad en y entre* los nodos y, eventualmente, al exterior de la Red. Los beneficios de esta postura quedan a cargo de la evaluación de cada uno. Pero no paralizan los planes y proyectos de los que están abiertos y comprometidos con la escala del cambio que necesitamos en la región: estamos alertas al proceso latinoamericano, buscando nuevas “marginalidades” exitosas en otras economías solidarias, para aprender de ellas, articularnos y seguir creciendo juntos en ese laboratorio de inclusión social.<sup>27</sup>

### 4.3 Principales ventajas del Club

Adquirir bienes (cosas) o utilizar servicios sin tener que echar mano a la billetera. Incluye esto el intercambio de bienes y servicios ocasionales.

#### 4.3.1 Sugerencias para un mejor funcionamiento

1. Aprovechar integralmente los productos y servicios del club en el propio emprendimiento.
2. Asociarse con otros miembros del club para llevar adelante iniciativas (empresas virtuales).
3. Modificar hábitos de consumo.
4. Cumplir con las responsabilidades asumidas hacia el club.
5. Asistir a las reuniones grupales y brindar servicios.
6. Consumir productos del club en el hogar.
7. Regalar productos del club.
8. Cobrar deudas con productos y servicios del club.
9. Pagar deudas con productos del club.
10. Capacitarse.
11. Proponer iniciativas dentro del club.
12. Acercar nuevos emprendimientos al club.

A partir de ese momento, se recomienda que se empiecen a reunir con frecuencia semanal, para incorporar más miembros y lograr generar mayor

---

<sup>27</sup> Primavera Heloisa. “Política social, imaginación y coraje, reflexiones sobre la moneda social”. [www.clad.org.ve/indices17/html](http://www.clad.org.ve/indices17/html)

confianza entre los miembros y alcanzar cierta masa crítica de 15 -20 personas, idealmente.

También es necesario contar con los listados de posibilidades de ofertas y demandas de los miembros del Club, en la forma de PRODUCTOS, SERVICIOS y SABERES que cada integrante esté dispuesto a ofrecer o tomar. Estos serán multirrecíprocos, es decir, que se puedan hacer entre personas que toman de una y ofrecen a otra. Por ejemplo, con los 50 créditos que recibió al ingresar al club, A adquiere a B empanadas por el valor de 3 créditos y provee a C su artesanía por el valor de 5 créditos. De esta manera, no hay necesidad de que las cuentas "cierren" cada vez. Sí, es importante comprender que las reuniones deben apuntar a que los miembros "fuercen" los intercambios para ayudar a los productores del Nodo. Este "esfuerzo" representa, en el fondo, el compromiso de estimular la capacidad de producción de los miembros del Nodo. Es necesario decir que los intercambios no ocurren siempre espontáneamente, por ello deben ser entendidos como nuevas prácticas que debemos incorporar todos, aunque al principio suenen raras.

## **CAPÍTULO V**

### **UNA MIRADA DESDE EL TRABAJO SOCIAL**

#### **5.1 Tendencia socializadora del bienestar colectivo**

La socialización en un producto histórico que se manifiesta en los hombres para satisfacer sus necesidades fundamentales, como el alimento, la vivienda, la comunicación la solidaridad, etc., que a través del tiempo se expresa de diferentes formas y contenidos que obligan al estudio particular de estas prácticas en el desarrollo de la sociedad.

En la comunidad primitiva, la socialización se refleja en la ayuda mutua para la consecución del alimento, la construcción de la vivienda y la confección de instrumentos comunitarios para la defensa y transformación de la naturaleza. En la sociedad de intereses y clases sociales antagónicas, la socialización se manifiesta según el modo de producción económico dominante. En el capitalismo, el producto terminal denominado mercancía es el resultado de la intervención social de muchos trabajadores asalariados. En el socialismo, no solo la producción es socializada; sino todos los medios de producción, consumo y servicio. Sin embargo, se presenta una gran diferencia entre las condiciones de vida y lo que se socializa.

La socialización se ha venido practicando y desarrollando en diferentes formas, determinadas por las necesidades, intereses y circunstancias específicas a cada modo de producción y espacio geográfico definido. Significa que el hombre mantiene una tendencia socializadora como ingrediente de su existencia.

En la ciudad el mundo de la socialización es complejo y muchas veces impedido por el denominador común del individualismo que alimenta la vida urbana y la complejidad de conflictos, en un hábitat heterogéneo de actividades e intereses, manipulados por el poder y la administración centralista. En las ciudades la lucha organizada de los sindicatos, los comités de bases populares, las cooperativas, los movimientos cívicos espontáneos, los movimientos estudiantiles y la insurgencia guerrillera forman un engranaje por la socialización colectiva de los medios de producción, distribución y consumo, la tenencia colectiva de los bienes, los recursos y el disfrute común, sin desigualdades en los servicios comunitarios.

Frente a esta realidad, le corresponde al trabajador social, examinar y definir su quehacer dentro de esta caracterización, explicando la ubicación asignada dentro del sistema social que le permite un actuar histórico a partir de procesos generadores que se orientan en la satisfacción de los estados carenciales de los hombres y en la atención de los problemas e intereses predominantes.<sup>28</sup>

## **5.2 La gerencia social**

Para el Trabajador Social es un deber ético, profesional y social buscar formas innovadoras, creativas de aprovechar los recursos asignados para construir mejores respuestas de orden socio-educativo, terapéutica o asistencial en la formulación, gestión y ejecución de las políticas sociales.

Los trabajadores sociales deben asumir el desafío de la Gerencia de los servicios sociales, porque la formación académica considera estas características, pero además configura el campo del conocimiento referido a cómo la complejidad y dinamicidad del sistema social genera exclusión para grupos mayoritarios y a su vez esto potencia las problemáticas sociales de la infancia, la adolescencia, los adultos y los ancianos.

Los trabajadores sociales están facultados para estudiar las especificidades de esos grupos etéreos o bien los grupos sociales y étnicos, y las distintas formas de atender profesionalmente con fines socio – educativos, terapéuticos y asistenciales a dichos grupos. Tiene el dominio de la de la tecnología sustantiva, en lenguaje de teoría de la organización de los servicios sociales. El compromiso y la responsabilidad social que se forja en el estudio y la relación permanente con la realidad social le hacen acreedores de privilegiar los intereses colectivos por encima de los individuales, así como el valor central que adquiere el respeto a las potencialidades del ser humano y al sentido de la participación en la construcción de procesos sociales.<sup>29</sup>

### **5.2.1 ¿Qué es la gerencia social y de que trata?**

---

<sup>28</sup> Torres Díaz, Jorge H. "Historia del Trabajo Social. Editorial Humanitas. 1996.

<sup>29</sup> Molina, M. Lorena. XV Seminario Latinoamericano de Trabajo Social. Nuevos escenarios y desafíos para el Trabajo Social. Guatemala 1995

Para María Lorena Molina, se entiende que la gerencia social es una disciplina científica, es técnica y es un arte derivado de las ciencias sociales y de la administración, cuyo objeto consiste en estudiar la producción y distribución de los servicios sociales, en tanto estos son la traducción de las políticas sociales en programas. Así los sistemas de producción y distribución de servicios son los principales responsables de la gestión de las políticas sociales enmarcadas en una perspectiva humanística del desarrollo social.

Para Mario Rubén Calarlo, “...el gerenciamiento social es desarrollar una lucha de conjunto contra la pobreza, articulando áreas buscando nuevas formas de abordaje a la realidad, mejorando el nivel de eficacia en el uso de los recursos, planificando y evaluando.”<sup>30</sup>

La gerencia social tiene como objeto de estudio el campo de análisis de instituciones y la organización de la producción, la gestión y evaluación de los servicios y el impacto de estos en el sistema social. Su objetivo es mejorar las políticas sociales y los sistemas de producción y distribución de los servicios sociales. No está exenta de ideologías ni de valores sociales. Los valores sociales dominantes la influyen. Su finalidad se vincula al desarrollo integral del individuo y el progreso de la sociedad, para ello se inserta en la temática del bienestar social, entendido como el estado de la población donde las necesidades o demandas fundamentales son satisfechas según las condiciones que la sociedad define como ideales y la interpretación que de ellas hacen las élites gubernamentales.

A la gerencia social le concierne la prevención de los problemas sociales y la atención de sus manifestaciones, por ello, la gerencia social tiene que ver con: la salud, la educación, la vivienda, la seguridad, el empleo, etc. Y se ocupa de las demandas sociales de los individuos, las familias y grupos sociales.

Según Kahn, los servicios sociales conforman los programas que apoyan a los grupos para encarar sus diferentes problemas sociales. Los servicios sociales tienen como funciones:

- Adaptación de la personalidad: procesos por los cuales una persona se esfuerza en responder a las condiciones ambientales, a fin de disminuir las tensiones y aprovechar las oportunidades para la sobrevivencia.
- Aprendizaje y reaprendizaje social: proceso de creación, de modificación de un comportamiento para superar los errores.
- Organización y promoción comunitaria: procesos por los cuales una comunidad identifica sus necesidades, objetivos, los jerarquiza y manifiesta la voluntad de satisfacerlas reuniendo los recursos y desarrolla actitudes y prácticas de cooperación y desarrollo.
- Regulación – control: función que engloba a todas las actividades que permiten a los organismos mantenerse dentro de cierto equilibrio y conservar un régimen determinado o modificar su funcionamiento para adaptarse a otras circunstancias.

---

<sup>30</sup> Calarlo, Rubén M. “Trabajo Social y Gerenciamiento Social. Una propuesta superadora hacia el año 2000. Editorial Espacio, 1995.

Los servicios sociales tienen una doble función por una parte acoplan las funciones indispensables para el suprasistema de bienestar social y por la otra parece tener una identidad propia y cierto grado de independencia que influye el comportamiento global e individual.

### **5.2.2 Modelo de gerencia social ecosistémico – estratégico**

Está basado en la comprensión de la organización como sistema abierto con énfasis en el manejo de la relación con el entorno. La administración no es neutral, requiere de manejo socio – político (manejo de conflicto, negociación, alianza) de la construcción de organizaciones flexibles, innovadoras, participativas que privilegien los intereses nacionales.

Estas son algunas de sus características:

- Manejo de los entornos en su complejidad y cambio.
- Manejo de la incertidumbre.
- Manejo de las relaciones heterogéneas con una diversidad de organizaciones. Las relaciones transitan de la coordinación - cooperación - negociación - indiferencia y conflicto.
- Toma de decisiones en situaciones de desconocimiento o de elevada complejidad.
- El conflicto es sano y se negocia la casi resolución de los intereses en pugna.
- Manejo de los modelos flexibles, contingenciales. La organización con gerencia moderna se desarrolla con flexibilidad, innovación y participación. Las organizaciones deben ser capaces de "readaptarse continuamente" a los cambios contextuales. La organización de avanzada suprime el organigrama, se estructuran con proyectos que cumplen objetivos específicos.
- Crear espacios favorables para la innovación. Pensar alternativas no convencionales con el concurso de diferentes enfoques perspectivas.
- Favorecer los contactos horizontales para fortalecer el trabajo interfaces.
- Relación entre participación - mejoras del clima organizacional y aumento en productividad.
- Manejo de las capacidades políticas o sea influir en los procesos de juego de intereses, coaliciones y negociaciones.

La gerencia social con perspectiva dinámica estratégica es una forma de dirigir y potenciar los recursos internos y externos de los programas sociales, hacia la producción y distribución de los servicios dentro de parámetros de calidad, eficiencia, eficacia y responsabilidad social. Implica el cambio de la mentalidad asistencialista paternalista y depredadora de las potencialidades humanas, hacia una mentalidad que reconoce los servicios sociales como derechos ciudadanos y coloca el valor de las potencialidades y responsabilidades de los seres humanos en transformar su realidad y la construcción de relaciones con el estado y su papel en promover el desarrollo social con equidad. Implica un cambio en los valores, en la

ética, en la concepción del papel de los implicados en el diseño y operación de los programas sociales: Instituciones, organizaciones privadas de desarrollo, organizaciones no gubernamentales, sujetos-ciudadanos, y trabajadores sociales. Supone la revisión de las misiones de las instituciones de bienestar y desarrollo social, de la naturaleza del servicio y de los procesos de su producción y distribución. Se trata de fortalecer la democracia. Con una perspectiva así se deben tomar decisiones hoy, para construir las soluciones del mañana.

### **Una necesidad impostergable**

La gerencia social si bien no va a resolver los problemas estructurales, que dependen mas del modelo de producción y de las relaciones internacionales, debe ser tomada como instrumento efectivo para una política social agresiva, protectora de los mas débiles y para un modelo de desarrollo productivo orientado hacia el desarrollo humano.

### **Descentralización**

Para que un programa de descentralización tenga éxito es necesario en primer lugar capacitar a los agentes en el manejo de los recursos, mejorar sus niveles organizativos y orientar una adecuada toma de decisiones. El impulsar a procesos de descentralización sería un objetivo profesional, permite acercar a la comunidad recursos y capacidad de decisión y se evitaría impulsar proyectos inconsultos y alejados de la realidad socio - cultural de cada región o localidad. Solo en procesos de descentralizados es posible una participación cierta de los beneficiarios, y el trabajador social podría asumir su rol educador y orientador de las organizaciones de base. Democracia implica necesariamente distribuir el poder.

### **Planificación**

Uno de los graves errores en materia de planificación social es partir de un mismo diagnóstico para intervenir en distintas situaciones en tiempos y espacios distintos, hay tendencias de rigidizar el diagnóstico, desconociendo los cambios sociales.

Además de manejanos con criterios lineales y muy pocas variables, situación que el gerente social debe modificar, apartando mayor complejidad a la situación incorporando todas las variables posibles, otros aspectos a tener en cuenta es el monitoreo y la evaluación.

La gerencia social plantea una evaluación concomitante que permita ir tomando decisiones correctas. Es necesario rever los mecanismos de planificación social como estrategia central para luchar contra la pobreza.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Molina, M. Lorena. XV Seminario Latinoamericano de Trabajo Social. Nuevos escenarios y desafíos para el Trabajo Social. Guatemala 1995

## CAPÍTULO VI JUNÍN Y LA PRÁCTICA DEL TRUEQUE

### 6.1. El rol del partido de JUNÍN en la región

El rol de partido de Junín en la región se consolida a partir de:

- Su perfil de cabecera regional en un proceso claro de consolidación como centro de investigación y capacitación, de comercialización y de consumo, de provisión de insumos y de servicios;
- La corta distancia a los grandes centros proveedores de servicios complejos, de procesamiento, comercialización y consumo;
- La excelente accesibilidad y conectividad del partido por:
  - La ruta nacional 7 que lo conecta con el oeste llegando con fluidez a las ciudades de San Luis, San Juan y Mendoza, y por esta al paso fronterizo de Las Cuevas, a Santiago de Chile y su puerto en el océano Pacífico, y por el este en forma directa con la Capital Federal y su Conurbano, y con el Gran La Plata empalmando la ruta 6, ambos conglomerados con puertos en el Río de La Plata, en relación directa al océano Atlántico. Situación que ubica a Junín en el corredor vial más poderoso del país y lo coloca en inmejorables condiciones para constituirse en un centro intermodal de transferencia de cargas (ferro-automotor) o Puerto Seco en el tráfico Bioceánico del Mercosur.
  - La ruta nacional 188 que lo conecta por el norte con Pergamino y San Nicolás, pero básicamente con la autopista Rosario – Buenos Aires, con el corredor industrial que concentra la mayor parte de la industria nacional y por el oeste con el sur de Cuyo, y la cabecera productiva de San Rafael y Mendoza, zona que debe necesariamente pasar por Junín si quiere relacionarse con el Gran Buenos Aires y la Capital Federal.
  - La ruta provincial 65 que lo conecta por el norte con la nacional 8 a Río Cuarto y Córdoba y por el sur con la ruta nacional 33 a Bahía Blanca y el sur argentino.
- Su potencialidad productiva en:
  - La agricultura perteneciendo a una región agroecológica de las mejor dotadas del mundo y con cultivos como la soja, el trigo y el maíz, acompañados por el girasol, la avena y la cebada, todos son rindes superiores a los promedios provinciales y nacionales. La ganadería vacuna de cría e invernada, hace que sea la única región de la provincia en donde la actividad ganadera e invernada y cría superan a la de cría.
  - La tasa de crecimiento poblacional, que fue inferior a los promedios dados para el Gran Buenos Aires, para el interior de la provincia y el país en la década 80 - 91, pero marcando cierta repercusión respecto a los veinte años anteriores, tenencia que parece consolidarse a partir de



las migraciones del campo a la ciudad y de población de los partidos mas chicos de la región a las cabeceras con mayor oferta de servicios urbanos.

Todas estas razones permiten ubicar a Junín en un lugar de privilegio potencial como asentamiento productivo asistido altamente competitivo, tanto industrial y en particular agroindustrial, como agropecuario, de oferta de servicios a esas actividades, de capacitación terciaria y universitaria para la región y por consiguiente receptor de un mayor crecimiento poblacional.

### **La vivienda**

En 1991 existían 28.889 viviendas en total. Del total de viviendas ocupadas que pudieron relevarse en 1991(25.831), 19.895 son casas denominadas de tipo A(cañería embutida, retrete con descarga de agua y piso que no sea de tierra) y 2.055 son departamentos de características semejantes; juntos reúnen el 85% del total de viviendas ocupadas y en ellas viven el 84.5% de la población restante, unas 3.881 viviendas donde vive el 15.5% de la población son del tipo B(carecen de cañería embutida o de retrete con descarga de agua o tienen piso de tierra o reúnen dos o tres factores), o son ranchos y casillas(408) o viviendas incluidas en casas de inquilinato u otros tipos precarios(280) o no fueron relevadas y por lo tanto se desconocen(596).

Un 20% de los hogares de Junín no son propietarios de su vivienda, divididos en un 12.7% de inquilinos y un 9.7% de ocupantes por relación de dependencia, cesión, préstamo o intrusión.

### **La educación**

El 2.5% de la población de 3 y mas años, unas 2.047 personas, no asistió nunca a un establecimiento educativo (el 29.2% de la misma tiene entre 3 y 4 años, el 5.6% tiene entre 5 y 14 años y el 46% tiene mas de 55 años lo que indica que la franja de 15 a 55 años solo ocupa el 18.4% de los que nunca asistieron a un establecimiento educativo).

De las personas que asisten, relevadas en 1995: 25.506(21.181 cesadas en 1991), el 15.7%(3.993) pertenece al ciclo inicial, el 45.7%(11.667) pertenecen al primario; el 23.5%(5.997) al secundario; 8% al terciario y 7.1% al universitario.

De las personas que no asisten pero asistieron a un establecimiento educativo (56.282), el 42.1%(23.689) con primario completo, 16.4% con secundario completo; 4.2% con terciario completo, 1% con universitario incompleto y el 2.5% con universitario completo. Es decir, que la oferta laboral de aquellos que ya no estudian en el partido de Junín, solo el 25.3% cuenta con un título secundario, el 4.2% con título terciario y el 2.5% con un título universitario.

La educación terciaria no universitaria se imparte en 5 establecimientos a los que asisten 2.049 alumnos, todos en el área centro. Además la Escuela de Teatro contó con 64 inscriptos en 1995. La educación se imparte desde 1990 cuando se

funda el Centro Universitario Regional, con un fuerte impulso y compromiso del municipio en la gestión y el financiamiento del funcionamiento.

Era subse de la Universidad Nacional de La Plata y la de Buenos Aires, cuenta con una matricula de 1800 alumnos regulares, con una inscripción para 1996 de 4.000 alumnos. Hoy ya es Universidad y su nombre es el de Universidad del Noroeste.

### **La salud**

Junín cuenta con 16 unidades sanitarias municipales de atención primaria sin interacción, con dos establecimientos oficiales de interacción repartidos en dos edificios con un total de 129.138 consultas externas en 1995. 10 establecimientos privados para la salud con internación.

Según cifras oficiales de 1991, el 71% de la población, unas 60.000 personas, contaría con alguna obra social, plan medico o mutual o con ambos.

La oferta de salud curativa de Junín se encuentra por encima del promedio provincial(se observa una baja oferta de camas en establecimientos oficiales que se compensa con la de establecimientos privados, pero esto limita el acceso al servicio de un segmento importante de la población).

### **La población**

De la comparación estadística de evolución de índices propios del partido de Junín, se observa que mientras la tasa de natalidad decrece lentamente, la tasa mortalidad crece, lo que muestra cada vez menos población joven y un envejecimiento general de la población. Es posible que la emigración de la población joven se este deteniendo, proceso que habrá que observar en los próximos años a partir de la presencia de la Universidad local, la falta de expectativas fuera de Junín y de una eventual recuperación local y regional; basada en el aprovechamiento de las ventajas propias.

### **Las necesidades básicas insatisfechas**

En 1991, el 8.6% de la población de la ciudad de Junín y el 8.1% de sus hogares tienen NBI. El 50% de la población no tiene cobertura de salud, siendo la franja de los niños y jóvenes la más desprotegida con más del 60%.

#### El sector público y puestos de trabajo:

En los grandes centros urbanos en los últimos años el sector productivo (agropecuario y fundamentalmente industrial a partir del cierre de los talleres ferroviarios) traslado al comercio una parte importante de los puestos de trabajo que no viene generando. La retracción del consumo y la relativa evolución tecnológica, por otra parte, confirman el porque de la poca oferta de servicio a la producción.

Este proceso de crecimiento contrastado del sector comercial y de servicios insinúa una situación difícil para el mismo. Y si la industria y el agro (e incluso el comercio y los servicios comerciales formalmente instalados) no acompañan el por

ahora lento crecimiento poblacional con una demanda acorde de mano de obra, es evidente que la desocupación, subocupación y el cuentapropismo marginal(o al menos informal) observen esa diferencia.

Copronoba: junto a otros cinco partidos vecinos (Chacabuco, Rojas, Gral. Arenales y Gral. Pinto y Lincoln), Junín integra desde 1994, el consorcio Productivo del Noroeste Bonaerense a partir de la voluntad política de impulsar proyectos conjuntos.

## 6.2 Principales fuentes de trabajo

Además del agro y la ganadería, la actividad comercial y administrativa son fundamentales fuentes de trabajo. Los ferrocarriles, y las empresas de servicios, hoy privatizadas, constituyeron hasta hace algunos años otro recurso muy importante.

Ferrocarril: Junín comienza a crecer y en el año 1880, la llegada del Ferrocarril de la línea del Central Argentino, y en 1884 la del Buenos Aires al Pacífico, le dan el impulso necesario para que se convierta en una pujante comunidad. La instalación de los Talleres ferroviarios que, en 1906 tenían 1607 obreros, trajeron a Junín la característica de una importante ciudad del noroeste de la provincia. Desde hace algunos años, y después de su cierre miles de familias quedaron en la calle. Hoy, solo queda una cooperativa compuesta por alguno de esos obreros.

Telefónica, Eden, Repsol YPF: Estas empresas instaladas en Junín, al ser privatizadas, trajeron como consecuencia una importante reducción de puestos de trabajo.

## 6.3 Comienzo del Trueque en Junín

Algunas de estas personas lograron reinsertarse laboralmente, o subsistir, a través del surgimiento de la Universidad. O bien, comprando y alquilando propiedades, readaptando las suyas o instalando comercios. Pero no todos lograron permanecer en el mercado, y la clase media juninense se vio empobrecida y obligada a cambiar sus estrategias de subsistencia.

Es así, como en el año 1998, en un club de barrio, un grupo de personas comienza a reunirse semanalmente, y forman el primer Club del Trueque de la ciudad de Junín, el nodo Evita. Este surge por la curiosidad de una vecina docente, que al viajar a la ciudad de La Plata recibe información sobre el trueque, y su curiosidad la lleva a implementarlo en Junín.

Así, con 8 o 10 socios, dando publicidad, el club comienza a expandirse y a sumar adeptos. Muchas personas que sin trabajo y con ganas de subsistir dignamente se sumaron a él. La concurrencia era de lo más variada, de todas las clases y de distintos puntos de la comunidad. Más tarde Junín contaría, con un máximo de 60 centros, entre nodos y clubes.

Este es el surgimiento del trueque en la ciudad de Junín, una respuesta digna a la necesidad de reinsertarse laboralmente.

# SEGUNDA PARTE

---

## CAPÍTULO VII RECORRIDO METODOLÓGICO

### Formulación del problema

¿Los nodos trocales cumplen con la función de dignificar o de paliar la situación económica de los socios en la ciudad de Junín durante el año 2002/2003?

*¿Pero esta filosofía de vida que propone el Trueque es viable?*

*¿Puede capacitarse realmente a los prosumidores? ¿Cómo se desarrolla esta actividad?*

*¿Cuál es su función real: ser paliativo o dignificar?*

### Fundamentación del problema

La elección de este tema se relaciona con una inquietud surgida de la primera visita al nodo Laureles de la ciudad de Junín, en el año 2000. Un salón grande, varios tableros, cantidad de personas “negociando”, despiertan la curiosidad de saber como es el engranaje que hace que el trueque funcione, cuales son sus motores y que fin persigue cada una de las personas que lo conforman.

Después de recurrir a la bibliografía existente, las dudas son cada vez mayores, en especial, lo relacionado con el prosumo. ¿Estas personas realmente producen y consumen, pueden ser capaces de satisfacerse sin necesidad de recurrir a otros facilismos o paliativos circunstanciales que ofrecen algunas organizaciones gubernamentales?

Sin duda los Círculos de Calidad y Autoayuda cumplirían con la misión de fortalecer la relación entre los miembros y complementar la dinámica del trueque desde otro lugar. Favorecer la solidaridad y la autoayuda entre los socios, ese era el eje más importante dentro del trueque. Para el Trabajo Social, esto sería parte de la Metodología de Grupo, una práctica tan requerida pero a la vez tan pocas veces empleada.

Pero, pareciera ser que el club del trueque aparece como un fenómeno propio de un tiempo de crisis, o tal vez, como un oportunismo político, no como una práctica duradera. Es así, que después de un tiempo de auge puede observarse como algunos clubes se derrumban, y sin más, de un momento a otro solo unos pocos continúan su labor.

No puede decirse que el trueque era el medio que salvaría económicamente a muchas personas, pero sí, que bien guiado podría haber sido un gran impulso para aquellos que sí tienen ganas de progresar, de crecer, que se niegan a ser asistidos. Un lugar donde el dinero no cuenta, donde cada quién es responsable de su producción, ya que utiliza sus capacidades, habilidades y saberes para compartir con otros y ayudarse mutuamente. También el medio de exposición lícito de estas habilidades, sin dinero y con ingenio, ¿qué más se puede pedir?.

Pero como todo, también estuvo viciado, mal administrado, y tal vez, mal interpretado por aquellos que lo frecuentaban. El trueque no se refería a salvarse a costa de otros, sino a salvarse con los otros, en un clima de compañerismo y solidaridad.

Todas estas razones, son las que me llevan como Trabajadora Social a elegir esta temática para la elaboración de mi tesis: poder indagar la verdadera función del trueque, saber si fue paliativo o si dignificó, si cumplió mínimamente con sus principios, o si simplemente quedó reducido a un intercambio económico, algo rudimentario, poco trascendente.

Esto me lleva a estudiar al trueque en la ciudad de Junín durante el año 2002 / 2003, siendo consciente de que si esto se cumplió de acuerdo a sus principios es digno de ser estudiado y que si no fue así existe una realidad muy interesante por conocer, y posibles aportes a esta dinámica.

## **Objetivos del trabajo de investigación**

### **Objetivo General**

- Conocer si los nodos cumplen con la finalidad y función para la cual fueron creados.

### **Objetivos Específicos**

- Caracterizar a los nodos trocales y a los socios de la ciudad de Junín;
- Indagar si existe capacitación a través de los Círculos de Calidad y Autoayuda;
- Conocer cual es el motivo de ingreso y permanencia de los socios;
- Conocer de que manera los principios son llevados a la práctica dentro de cada reunión.

### **Objetivo Profesional**

Es mi objetivo como Trabajadora Social, conocer cual es la función y la finalidad de los nodos que funcionan y / o funcionaron en la ciudad de Junín para poder brindar una análisis de esta realidad y posibles alternativas, que sirvan como contribución al mejor desenvolvimiento de los mismos. También, poder volcar en esta Tesis los conocimientos adquiridos durante la cursada de la Licenciatura, de

manera tal, que pueda aportar desde este trabajo un mayor acercamiento al conocimiento de la práctica del trueque.

### **Tipo de investigación elegida y empleada**

El diseño de esta investigación es el exploratorio y el método elegido para realizarla es el descriptivo, ya que consiste en una investigación aplicada de tipo cualitativo, la cual ha de consistir en la descripción de hechos y la obtención de datos a partir del marco teórico antes expuesto, y de la metodología pertinente. El diseño es de tipo transversal, el fenómeno es estudiado en la ciudad de Junín en el año 2002/2003. De este modo queda descartada la posibilidad de utilizar otro tipo de investigación.

Para este trabajo se han seleccionado entre varios instrumentos de recolección de datos los que se presentan a continuación, por creerlos pertinentes para obtener información veraz y precisa

Ellos son:

- Encuestas: Se las utilizará para obtener datos y confrontarlos con la teoría. Por esto se realizarán cuestionarios con preguntas cerradas, abiertas y en abanico a los socios de los nodos trocales: San Cayetano, Plumas Verdes y Laureles.
- Además de conocer la interacción y permanencia de los socios, se trata de indagar sobre la incidencia que tiene la participación en el mismo, por parte de cada socio.
- Entrevistas: Las mismas se aplicarán para obtener información sobre la labor realizada por parte de todos los coordinadores de los nodos de la Red Global del Trueque, desde el año 1998 hasta la fecha en la ciudad de Junín.

Las entrevistas son de tipo semi-estructuradas con preguntas cerradas, abiertas y en abanico. El objetivo de las mismas es comparar situaciones entre los nodos, y entre estos y los principios que rigen la actividad del trueque. Además de brindar un acercamiento a la realidad trocal.

#### **a) Selección de la muestra**

El universo de estudio esta conformado por todos los clubes y nodos de la Red Global del Trueque. Siendo la población todos los nodos trocales de la ciudad de Junín cuyas características comunes son: se constituyen como “nodos”, funcionan en la ciudad de Junín, y son reconocidos por la Red del Trueque.

Para elegir la muestra que representa el problema a investigar, y obtener la información deseada se toma la siguiente unidad de análisis:

**Coordinadores:** Los mismos han de ser extraídos de las listas oficiales publicadas en Internet por los creadores de la Red Global del Trueque. Los coordinadores corresponden a los siguiente nodos: Centro; Planeta Tierra; San

Cayetano; Almirante Brown; La Naturaleza; La Familia; Junín I (Renacer); Laureles; Crisol; San Ignacio; El Milagro/Crisol; Manos Solidarias/Chiche Bombón y 11 de Julio/Ombú.

Los nodos El Milagro y Crisol; Manos Solidarias y Chiche Bombón; 11 de Julio y Ombú funcionan en el mismo club en distintos días de la semana, compartiendo la coordinación de los mismos.

Se han de entrevistar a todos los coordinadores de los nodos de la Red existentes hasta noviembre del 2002, quedando descartados todos los clubes que funcionen sin pertenecer a ella. Esta fecha límite es establecida de forma arbitraria para limitar la muestra.

También se incorpora a esta nuestra el club Plumas Verdes, que si bien no se encuentra en esta lista, es nodo y esta funcionando en la actualidad.

**Socios:** En un primer momento la investigación tiene como objetivo trabajar con todos los socios de los nodos fundacionales de la ciudad de Junín: Laureles, San Cayetano y Junín I, por estar funcionando desde el año 1998 y tener más de 3 años de antigüedad.

En el momento en que se realizan las encuestas solo funcionan 2 de ellos: San Cayetano y Laureles. Por esto se decide incorporar a la investigación el nodo Plumas Verde, y así trabajar con los 3 únicos nodos que continúan funcionando en la ciudad de Junín durante el año 2003.

Como los mismos no poseen listas de socios, ni ningún otro documento donde quedé registrada la participación, se decide encuestar durante todo el mes de septiembre a todos los concurrentes a las reuniones semanales realizadas en cada uno de ellos. Quedando reducida la unidad de análisis a todos los concurrentes a las reuniones trocales del mes de septiembre del 2003, en los 3 nodos mencionados.

## **b) Procedimiento**

Para cumplir con los objetivos antes expuestos y abordar esta temática, se ha procedido de la siguiente manera:

### **Entrevistas a los coordinadores de los nodos trocales:**

En primera instancia, se han de extraer de Internet, los datos correspondientes a los nodos y sus coordinadores. Los mismos han de consistir en día, hora y lugar de reunión de cada uno, además del nombre y dirección del coordinador. Los mismos son corroborados con la información publicada en el diario “La Verdad”(durante el año 2002), en la sección “El club del trueque de Junín y la zona”. Aquí aparece información sobre los nodos y las ofertas y demandas que estos tienen.

Una vez, obtenidos estos datos, aprobado el proyecto y confeccionado el marco teórico, en el mes de agosto del 2003 se comienza a acordar entrevistas con

los coordinadores. Se trata de localizar a los mismos y explicarles el objeto de esta investigación, de modo de obtener su colaboración.

Una vez obtenida la aprobación, se procede de la misma forma con cada uno: se los visita en su domicilio, a los coordinadores de los nodos que ya no funcionan, y se realiza la entrevista de acuerdo a lo detallado anteriormente.

A los coordinadores de los otros 3 nodos, se los entrevista en forma previa a las reuniones, en el lugar donde se desarrollan las mismas. De este modo se observa como se desarrolla la dinámica de cada reunión, a la vez que permite realizar la correspondiente presentación del encuestador y solicitar permiso para encuestar a los socios.

Con todos se procede de la misma forma, se les preguntan sus datos personales y lo estipulado en la entrevista. Se trata de obtener un clima de confianza que permita a los coordinadores expresar sus vivencias y poder aprovechar al máximo las mismas, para cumplir con los objetivos de esta investigación.

### **Encuestas a los socios de los nodos San Cayetano, Plumas Verdes y Laureles:**

Cada uno de los nodos realiza sus reuniones una vez por semana: San Cayetano los días lunes, Plumas Verdes los días miércoles y Laureles los días jueves. Como no existen listas de socios, se concurre durante el mes de septiembre a cada uno de los clubes a encuestar a los asistentes a la reunión.

El encuestador se dispone a asistir, media hora antes de cada reunión para encuestarlos antes de su inicio, y entrevistarlos mientras estos realizan la cola para pagar los 25 centavos de entrada.

Al realizar esto, ha de tomar los datos de cada persona (en lo posible nombre, apellido y DNI), ya que esto ha de ayudar a no repetir entrevistas en caso de que la persona asista a varios nodos. Luego se continúa con las preguntas estipuladas, tratando que cada socio se sienta cómodo al responder. Cada una tiene una duración de aproximadamente 10 minutos, una vez finalizada la misma, el socio vuelve a la fila aguardando entrar al club.

Una vez finalizada esta tarea, se procede a la correspondiente tabulación, análisis e interpretación de datos, para de este modo cumplir con los objetivos establecidos para esta tesis.



## Modelo de la encuesta

- **Encuesta a los coordinadores los clubes del trueque de la ciudad de Junín**

Nodo: .....

Sexo: F - M                      Estado civil.....                      Cargo.....

Ocupación:                      Trabaja                      Jubilado                      No trabaja

Otro.....

1. ¿Cuándo se fundó el Nodo?.....
2. Cómo surgió la idea de fundarlo y quién / quienes la propusieron? .....
3. Existe algún requisito para ingresar?
4. a) Cuántos créditos se les entrega a cada socio al ingresar al nodo?.....  
 b) Se debe abonar dinero para recibirlos? SI - NO  
 En caso positivo: ¿Con qué fin y cuanto? .....
5. Según su criterio, ¿qué tipo de población asiste al club mayoritariamente?

Clase media	
Clase baja	
Todo tipo	
Clase alta	
Otra clasificación	

6. Cree Usted que los beneficios materiales que se obtienen en el nodo, son fundamentales para la subsistencia de muchos de los socios? SI - NO
7. Cuales son los principales productos / servicios que se brindan en el nodo?

Ropa	
Muebles	
Alimentos	
Servicios profesionales	
Herramientas de trabajo	
Trabajo	
Otro	

8. Dentro de la política del nodo, ¿es más factible ayudar a los socios fundacionales que a los ocasionales (en cuanto a las demandas que estos hagan sobre el nodo)?

SI - NO ¿Por qué? .....

9. Qué aspectos se tiene en cuenta para la producción de los bienes / servicios que se ofrecen en el nodo?

Consumo	
Productos ecológicos	
Costumbres	
Costos de producción	
Procedencia	
Otros	

10. Quién controla que el socio sea prosumidor?

11. Concurren a ferias provinciales o nacionales para intercambiar productos?

SI - NO

12. Tienen vinculación con otros nodos de Junín?

Ninguna	
Consultas	
Intercambio de productos	
Otra	

13. a) Existe algún tipo de ayuda o vinculación del nodo con otra organización de la ciudad de Junín?

SI - NO

b) ¿Con qué organización se vincula?

Comedores	
Asistencia Hospitalaria	
Guardarropas	
Otras	

14. ¿Cuáles son los principales problemas que surgen dentro del club?

Productos de escasa demanda	
Tasación	
Capacitación	
Otros	

15. Qué beneficios y que perjuicios deja, para usted, la participación en el club?

Beneficios	
Perjuicios	

16. Brindan capacitación a los socios al ingresar?

Sí	
No	
Solo si lo piden	

17. De qué tipo, cómo y a cargo de quién esta la capacitación?

Tipo de capacitación	
Método	
Responsable	

18. Cree Usted que el trueque es el mejor medio para que los socios promuevan sus artículos?

Sí	
No	
Porque	

19. A su criterio, cual es el principal servicio que brinda el Club?

Apoyo emocional	
Ayuda económica	
Enseña a compartir y solidarizarse	
Otros	

Porque .....

.....

• **Encuesta a los socios de los nodos trocales de la ciudad de Junín**

Club al que pertenece ..... Fecha de ingreso: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_  
 Sexo: F - M Estado civil: .....

1. Ocupación:

Trabaja	
Es Jubilado	
No trabaja	
Otro	

Trabaja: \* Trabajo esporádico \* Ama de casa \* Trabajo estable \* Otro

2. Quién sustenta el hogar:

Esposo	
Mujer	
Ambos	
Todos	
Otros	

3. Cómo se entera de la existencia del club?

Un amigo lo invita a participar	
Escucha comentarios y va por curiosidad	
Leyó o escuchó en los medios y decidió ir	
Otro	

4. Cuáles fueron las razones que lo llevan a concurrir al club?

Falta de empleo	
Teniendo empleo, no cuenta con todo lo que necesita	
A pesar de tener empleo ahorra en la obtención de bienes / servicios	
Otro	

5. La incorporación le permitió:

Mejorar su situación económica	
Descubrir que podía realizar otras actividades	
Conocer a otras personas	
Otras	

6. Es el único club al cual usted concurre?

SI – NO    Cuál:.....

7. Que trámite tuvo que hacer para convertirse en socio? .....

.....

8. Cuantos créditos recibió al ingresar? .....

.....

9. A su criterio, ¿cuáles son los servicios que más se ofrecen en el club?

Ropa	
Comida preparada	
Verduras / Frutas	
Muebles	
Transporte	
Servicios profesionales	
Otros	

10. Usted qué ofrece en el club?

Lo que tiene	
Un producto determinado	
Otro	

Cual es el producto:.....

11. Qué sucede cuando una persona tiene productos de difícil intercambio?

Deja el club	
Se lo guía para que mejore el servicio	
Automáticamente se da cuenta y lo cambia	
Otro	

12. El principal problema que encontró al incorporarse fue:

La oferta de productos	
Comunicarse con otros	
Dificultad para el intercambio	
Otro	

13. Alguna vez asistió a una reunión con todos los miembros del nodo?

SI – NO ¿En que ocasión?.....  
 .....  
 .....

14. Recibe capacitación sobre como actuar u ofrecer servicios, o solucionar problemas? SI - NO

¿En que consiste la capacitación?.....  
 .....  
 .....

15. ¿Tiene dificultades para establecer el valor de sus productos a través de los créditos? SI - NO

16. Qué beneficios y que perjuicios deja, para usted, la participación en el club?

Beneficios	
Perjuicios	

- **Encuesta a los coordinadores de nodos que no funcionan**

- 1) ¿Cuál fue el principal motivo del cierre del nodo?
- 2) ¿Quién tomó la decisión?
- 3) ¿Cree que existió alguna falla dentro de la organización del nodo? ¿Quién cree Usted que tendría responsabilidad?
- 4) ¿Volvería Usted a coordinar un club? Sí, ¿bajo que condiciones?

## CAPÍTULO VIII ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

- **Tabulación de datos obtenidos de la encuesta a los coordinadores de los clubes San Cayetano, Laureles y Plumas Verdes**

Del total del coordinadores de que figuran en la lista de la Red Global del Trueque, los nodos Centro, Planeta Tierra, San Cayetano, Alte. Brown, El Milagro/Crisol, Manos Solidarias/Chiche Bombón, La Naturaleza, La Familia, 11 de Julio/Ombú, Junín I/Renacer, Laureles, Crisol, San Ignacio, y Plumas Verdes, son los que se han de entrevistar.

Los coordinadores de los nodos La Naturaleza y La Familia, se negaron a realizar la entrevista. Ambos comentaron que debieron cerrar el nodo por cuestiones relacionadas a la escasa concurrencia, además de algunos incidentes violentos que tuvieron que atravesar. También que no volverían a coordinar un nodo.

Y los coordinadores de los nodos Centro, Alte. Brown no pudieron ser localizados.

Para el siguiente análisis se ha de agrupar a los coordinadores en dos grupos:

A: Los coordinadores de los nodos San Cayetano, P. Verdes y Laureles que hoy funcionan

B: El resto de los coordinadores que ya no están cumpliendo este rol.

### **Género, estado civil y ocupación**

	Femenino	Masculino	Total
Casada	6		<b>6</b>
Viuda	2		<b>2</b>

	Trabaja	Jubilado	No Trabajo	Otro	Total
A	2		1		3
B	2		3		5
Total	4		4		8

La totalidad de los cargos de coordinador en los nodos de la ciudad de Junín son de sexo femenino, solo la coordinación del nodo Centro era compartida por un hombre y una mujer. 6 son casadas y 2 viudas. 4 trabajan en comercios familiares.

### ¿Cuándo se fundó el nodo? ¿Cómo surgió la idea y quién/quienes la propusieron?

	1 año	2 - 3 años	4 - 5 años	Total
A	1			1
B		4	3	7
Total	1	4	3	8

De los 3 nodos que funcionan hoy solo P. Verdes lleva 1 año de vida, los otros 2 son nodos fundacionales, junto al nodo Junín I (primeramente llamado nodo Evita). La mayoría de los nodos tienen entre 2 y 3 años de funcionamiento.

Coordinador era socio del nodo Evita	2		2
Funcionaba en otra localidad	1		1
Por iniciativa propia		1	1
Colaboraba en otro nodo		2	2
Le gustó, luego de ser socio		1	1
Trajo la idea a Junín desde los creadores del Trueque.		1	1

Una característica propia de los coordinadores, es que todos fueron colaboradores en otros nodos antes de coordinar sus nodos. Algunos indicaban que era requisito tener un determinado tiempo de concurrencia a un nodo como ayudante, antes de coordinar.

### Máxima concurrencia de socios a los nodos

	0/50	50/100	200/300	400/600	Totales
A		1	1	1	3
B		2	2	1	5



En la época de auge del trueque los nodos albergaban grandes cantidades de socios. Según expresan, en esos tiempos era posible solventar los alquileres, e incluso organizar las llamadas Mega Ferias. Debe de tenerse en cuenta que ellos pagan \$0,25 por persona para entrar.

### **Cantidad de personas que asisten hay a los nodos S. Cayetano, P. Verdes y Laureles**

S. Cayetano	P. Verdes	Laureles
20	20	25

Cabe aclarar que los socios, no concurren a un solo club. Mucha de la población asiste a distintos nodos, con lo cual se hace difícil determinar la asistencia, y más si consideramos que no hay registros de los mismos. También que no es una población estable.

### **¿Existe algún requisito para ingresar al nodo?**

	A	B	Totales
No ser socio de otro nodo y traer cosas para trocar	1		<b>1</b>
Traer algo para vender, 3 artículos como mínimo	1		<b>1</b>
Producir/ Traer algo para trocar	1		<b>1</b>
Pagar y traer fotocopia del DNI		2	<b>2</b>
No hay, cualquiera va a cualquier nodo		1	<b>1</b>
Respetar las normas del club		1	<b>1</b>
Ser prosumidor		1	<b>1</b>

En las principios establecidos por los creadores del trueque el único requisito para ingresar es el de ser *prosumidor*. Solamente un coordinador respondió esto, es la persona que trajo el trueque a Junín. El resto confunde la adquisición de créditos con el ingreso al club. Un socio puede trocar sin necesidad de los mismos, estos solo son un medio para favorecer el intercambio.

### **¿Cuántos créditos se le entrega a cada socio al ingresar? ¿Deben ser a abonados? ¿Con qué fin y cuánto?**

Cantidad de créditos	A	B	Total
50 créditos	2	2	<b>4</b>
25/25 créditos		2	<b>2</b>
Solo si el socio quiere	1		<b>1</b>
20 créditos		1	<b>1</b>

Cuando empezaron a circular los créditos se les entregaba 20 a cada socio. Luego fueron 50, y para que los administraran mejor, se optó por entregar primero 25 y los otros al mes.

Cuanto y para qué	A	B	Total
\$ 4 para traerlos	2	2	<b>4</b>
\$ 3	1		<b>1</b>
\$ 2 para adquirir los créditos		1	<b>1</b>
\$ 4 para imprimirlos		1	<b>1</b>
Porque siempre se cobró para imprimirlos		1	<b>1</b>

Todos los nodos cobraban para dar los créditos a los futuros socios. También todos argumentan que lo hacen por una cuestión de adquisición, todos deben ser pedidos en Buenos Aires y lo que se cobra es el flete para unos y para otros la impresión de los mismos.

**¿Qué tipo de población asiste al club mayoritariamente?**

Tipo de población	A	B	Total
Clase baja	2	1	<b>3</b>
Todo tipo	1	2	<b>3</b>
Nuevos pobres		2	<b>2</b>

Todos los coordinadores coinciden que en la época de auge del trueque, no había distinción de clases. 2 coordinadores hablan de una clase media empobrecida, 3 indican que asisten de toda clase y 3 que es mayoritaria la participación de socios de clase baja. Lo que se observa durante la realización de la encuesta es que es esta última quien predomina.

**¿Cree que los beneficios materiales que se obtienen en el nodo, son fundamentales para la subsistencia de muchos de los socios?**

	A	B	Total
Si	3	5	<b>8</b>
No			

El total de los coordinadores cree que los beneficios materiales que se obtienen en el nodo son fundamentales para la subsistencia de los socios.

**¿Cuáles son los principales productos/servicios que se brindan en el nodo?**

	A	B	Total
Ropa	1	1	<b>2</b>
Alimentos	1	3	<b>4</b>
Ropa / alimentos	1		<b>1</b>
Alimentos / Trabajo		1	<b>1</b>

Según los coordinadores los principales servicios que brindan los nodos trocales son ropa y alimentos. Se observa la ausencia del prosumo.

**Dentro de la política del nodo, ¿es más factible ayudar a los socios fundacionales que a los ocasionales en cuanto a las demandas que estos hagan sobre el nodo?**

	Si	No	Total
Siempre se trata de atender requisitos	1		<b>1</b>
Ayuda a los concurrentes a Cáritas	1		<b>1</b>
Difícil por la cantidad de gente que concurre	1		<b>1</b>
Solidaridad	1		<b>1</b>
La ayuda se brinda a todos por igual		4	<b>4</b>

La mitad de los coordinadores indica que se debe ayudar a todos los socios por igual, mientras los otros 4 dicen que los socios tienen la prioridad.

**¿Qué norma se tienen en cuenta para la producción de los bienes/servicios que se ofrecen en el nodo?**

	A	B	Totales
Consumo	2	2	<b>4</b>
Productos ecológicos		1	<b>1</b>
Costumbres		1	<b>1</b>
Costos de Producción		1	<b>1</b>
Usos/costumbres/sobrantes	1		<b>1</b>

La mitad de los coordinadores cree que la producción esta relacionada con el consumo. En realidad debe interpretarse como bienes que se ofrecen, ya que no son todos prosumidores. En los principios del trueque se indica que la prioridad son las pautas éticas y ecológicas.

### ¿Quién controla que el socio sea prosumidor?

	A	B	Total
Coordinador	3	2	5
Es imposible de controlar		2	2
Coordinador dentro de lo posible		1	1

El coordinador sería el responsable de controlar el prosumo. Según los coordinadores, hoy es más fácil, pero nadie produce, en cambio antes, ante tanta concurrencia era muy complicada cumplir esta labor. Los principales problemas que se presentaron se relacionan con el envasamiento de productos, y los artículos robados.

### ¿Concurren a ferias regionales y/o provinciales para intercambiar productos?

	A	B	Totales
Si	2	4	6
No	1	1	2

6 coordinadores indican que asistían a ferias, cuando en realidad se producía.

### ¿Tienen vinculación con otros nodos de Junín?

	A	B	Totales
Ninguna		1	1
Consultas	2	4	6
Intercambio de productos	1		1

6 coordinadores indican tener algún tipo de vinculación con otros nodos de Junín. En esas ocasiones generalmente se trataba sobre temas que hacían a la organización del trueque, especialmente en los primeros tiempos.

### ¿Existe algún tipo de ayuda o vinculación del nodo con otra organización de la ciudad de Junín? ¿Con qué organización se vincula?

	A	B	Total
Si		1	1
No	3	4	7

La institución con la que se vincula es con Cáritas y Tribunales. Este nodo funcionaba en dicha sede, y además de ir al trueque la gente concurría al guardarropa y tramitaba documentos. Igual no está contemplado en los principios. Todos los coordinadores reconocen haber solicitado ayuda al Municipio. Ninguno la logró.

### ¿Cuáles son los principales problemas que surgen dentro del nodo?

	A	B	Total
Productos de escasa demanda	1	1	2
Tasación		1	1
Capacitación	1	1	2
Suba de precios/viajes a Bs. As.	1	1	2
No respetar normas del nodo		1	1

Los problemas varían en cada nodo, influyen la escasez de productos, la capacitación la tasación, las normas. El problema de los viajes a Buenos Aires, consiste en viajes que organizaron algunos coordinadores, en los cuales vendían artículos alto costo en créditos.

Al volver, y teniendo gran cantidad de estos, no producían y compraban todo lo que hubiera en ese momento, sin importar el costo. Esto para todos los coordinadores significó el derrumbe del trueque, gracias a esta inflación se terminó.

### ¿Qué beneficios y que perjuicios deja la participación en el trueque?

Beneficios	A	B	Total
Compartir / subsistir	1	1	2
Ayuda a los socios	1	3	4
Seguir creyendo en su funcionamiento	1		1
Vivir dignamente, sin privaciones		1	1

Para 4 coordinadores el principal beneficio se relaciona con la ayuda a los socios. Para otros 2 es compartir y subsistir, otro que la gente siga creyendo, y para otro la dignidad que le da a la persona.

Perjuicios	A	B	Total
Abuso hacia la necesidad de los socios por parte de algunos coordinadores.	1		1
Difícil adquisición de productos para trocar	1		1
Pasó a ser solo un paseo de compras	1		1
No poder ayudar a los socios		1	1
El cambio al trueque directo sin presencia de créditos		1	1

Mal desenvolvimiento en la organización		1	1
No hay		1	1
Inflación		1	1

Cada uno de los coordinadores presenta una razón distinta. Para los del grupo B estas se relacionan seguramente con los motivos del cierre de los nodos. Los del grupo A los deben tratar de sobrellevar en el día a día.

### ¿Brindan capacitación a los socios al ingresar?

	A	B	Total
Sí	3		3
No		4	4
Solo si lo piden	1		1

La 3 coordinadores brindan capacitación a los socios al ingresar los que hoy funcionan. 4 no brindan capacitación y 1 solo si lo piden.

### ¿De qué tipo, cómo y a cargo de quién está?

#### ***Coordinadora Nodo San Cayetano***

**Tipo de capacitación:** Charlas sobre producción, como presentarla, como cuidar la higiene de los productos.

**Método:** reuniones al finalizar la feria.

**Responsable:** coordinadora.

#### ***Coordinadora Nodo Plumas Verdes***

**Tipo de capacitación:** indicaciones sobre como actuar en el trueque.

**Método:** Charlas, reuniones.

**Responsable:** Coordinadora.

#### ***Coordinadora Nodo Laureles***

**Tipo de capacitación:** fichas a los chicos. Tratan sobre el funcionamiento del trueque.

**Método:** se les entrega una sola vez al ingresar.

**Responsable:** coordinadora.

#### ***Coordinadora Nodo Renacer - Evita***

**Tipo de capacitación:** Charlas.

**Responsable:** coordinadora.

No funcionan Círculos de Calidad y Autoayuda, pero hay un intento de capacitar.

### ¿Cree que le trueque es el mejor medio para que los socios promuevan sus artículos? ¿Por qué?

Por qué	Si	No	Totales
Sin plata exponen productos, oportunidades.	1		<b>1</b>
Al etiquetar con sus datos hacen buena promoción.	2	1	<b>3</b>
Exponer en ferias, en la Rural		2	<b>2</b>
Lleva a que trabajen bien los que sí producen		1	<b>1</b>
Pueden cambiar productos sin gastar, solo con su trabajo		1	<b>1</b>

Todos los coordinadores responden que es un buen medio para promover. Habría que evaluar cuales son las políticas que emplean los nodos actuales para llevarlos a cavo.

### ¿A su criterio cual es el principal servicio que brinda el nodo? ¿Por qué?

	A	B	Totales
Apoyo emocional	2	1	<b>3</b>
Ayuda económica	1	1	<b>2</b>
Enseña a compartir y solidarizarse		1	<b>1</b>
Los 3		1	<b>1</b>
Apoyo emocional/Compartir-solidarizarse		1	<b>1</b>

Por qué	A	B	Total
Le sirve a la mujer, además de llevar alimentos	1		<b>1</b>
Le permite llevar cosas que de otro modo no llevaría	1	1	<b>2</b>
Es un medio para salir adelante, despejarse	1		<b>1</b>
Primero satisfacen necesidades económicas y encuentran otra ayuda		1	<b>1</b>
Para muchos es una terapia		1	<b>1</b>
Es una hora de amistad		1	<b>1</b>
Compartir		1	<b>1</b>

Como indican los coordinadores, el trueque es una ayuda económica, pero luego se termina transformando en otro tipo de ayuda. Muchos coordinadores manifiestan esto, además se ve la solidaridad de la gente en cada reunión. El porque de los coordinadores apunta a esto.

- **Tabulación de datos obtenidos de la encuesta a los socios de los nodos San Cayetano, Laureles y Plumas Verdes.**

**Del total de personas que asistieron a los nodos durante el mes de septiembre del 2003 han respondido a la encuesta de la siguiente manera:**

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Contesto	10	12	7	<b>29</b>
No contesto	4	1	2	<b>7</b>
Total	14	13	9	36

De 36 personas consultadas, 29 aceptaron responder a la encuesta.

### **¿Cuánto tiempo hace que asiste al nodo?**

Tiempo	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Menos de 3 meses	2	6	2	<b>10</b>
6 a 12 meses	4	2	3	<b>9</b>
12 meses a 2 años	4	3	1	<b>8</b>
Desde el comienzo		1	1	<b>2</b>

10 personas indican asistir a los nodos en un período menor de 3 meses, 17 entre 6 meses y 2 años, y solo 2 desde que estos comenzaron a funcionar. Muchos de los que se encuentran entre el primer y el segundo grupo, ya han participado, y responden en base a su reincorporación.

### **Género, estado civil y ocupación**

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Femenino	10	12	6	<b>28</b>
Masculino			1	<b>1</b>

Del total de asistentes 28 son mujeres y solo 1 es hombre. Los socios indican que en la época de auge del trueque, la concurrencia era pareja, tanto de hombres como de mujeres, pero que fueron estas quienes comenzaron con el trueque y ellas las que siguen.

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Casado/a	6	5	4	<b>15</b>
Separado/a	1		1	<b>2</b>
Soltero/a	1	6	1	<b>8</b>
Viudo/a	1	1	1	<b>3</b>
Divorciado/a	1			<b>1</b>



La mayoría de los asistentes son mujeres casadas y el único hombre también. Puede interpretarse esta participación como una forma de colaboración en el hogar. 8 son solteras, en su mayoría chicas jóvenes, y el resto 2 son separadas, 3 viudas y 1 divorciada.

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Trabaja	4	2	1	7
Jubilado		1		1
No trabaja	5	9	6	20
Otro	1			1

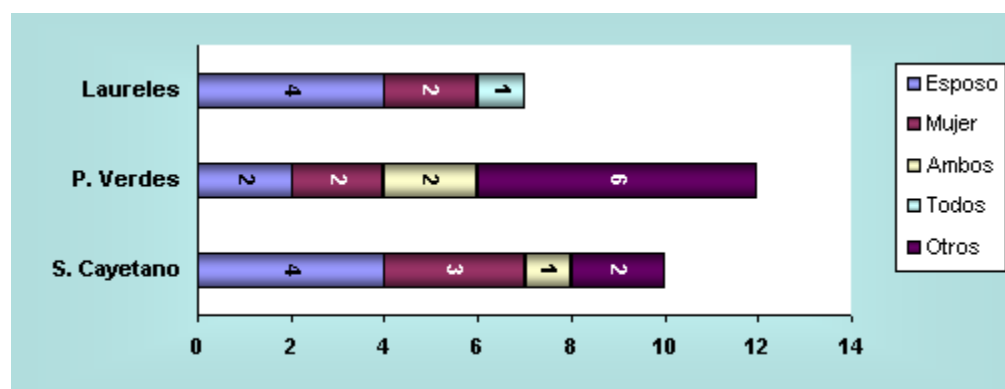
Trabaja	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Esporádico	3	1	1	5
Estable				
Ama de casa				
Otro	1*	1-		0

Otro: 1\* tiene un Plan jefas y jefes de hogar y la otra persona es revendedora de cosméticos.

De las 29 personas 20 no trabajan, y solo 7 tienen trabajo. De los cuales, 5 son trabajos esporádicos y 1 tiene un plan de asistencia y otra es revendedora. Ninguno tiene un ingreso fijo. Si bien el trueque es un medio de ayuda, no es la salvación para estos.

### ¿Quién sustenta el hogar?

Sustento	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Esposo	4	2	4	10
Mujer	3	2	2	7
Ambos	1	2		3
Todos			1	1
Otros	2	6		8



Otros	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Esposo/hijo	1			<b>1</b>
Mujer/hijos	1	1		<b>2</b>
Padres		5	1	<b>6</b>

En los nodos S. Cayetano y Laureles, 4 hombres mantienen el hogar y en Plumas Verdes 6 indican que otro. También, 7 mujeres manifiestan ser sustento de hogar, 3 ambos y a todos.

De los que indican otros, 6 corresponden a padres y 2 a mujer/hijos y 1 a padre/hijo.

Puede interpretarse que en el nodo P. Verdes la mitad de su concurrencia se debe a jóvenes adolescentes, y que en los otros nodos muchas mujeres sustentan el hogar, ninguna con trabajo estable.

### ¿Cómo se entera de la existencia del nodo?

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Amigo	5	10	5	<b>20</b>
Comentarios, curiosidad	4	2		<b>6</b>
Medios de comunicación	1		1	<b>2</b>
Sala Primeros Auxilios			2	<b>2</b>

20 personas se enteran de la existencia del nodo a través de un amigo que lo invita a participar. Parece ser que el boca a boca es el mejor medio de promoción del trueque. 6 indican que van por curiosidad, 2 por información recibida de los medios de comunicación y 2 por los afiches colocados por la coordinadora en la sala de primeros auxilios.

### ¿Cuáles fueron las razones que lo llevan a participar?

Razones	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Falta de empleo	2	3	2	<b>7</b>
Empleado, no cuenta con lo necesario	4	2	4	<b>10</b>
Ahorro obtención bienes/servicios	2	2		<b>4</b>
Ayuda	1	2		<b>3</b>
Intercambio	1			<b>1</b>
Necesidad de mejorar		1		<b>1</b>
Distracción		1		<b>1</b>
Curiosidad		1	1	<b>2</b>

10 persona indican que participan a pesar de tener empleo, 7 no cuentan con todo lo necesario por eso deciden participar, 7 por falta de empleo, 3 para ahorrar, 2 por curiosidad.

## ¿Qué le permitió la incorporación al trueque?

Incorporarse le permitió	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Mejorar su situación económica	<b>4</b>	1	<b>5</b>	<b>10</b>
Descubrir que podía realizar otras actividades		1		<b>1</b>
Conocer a otras personas	<b>4</b>	<b>8</b>	1	<b>13</b>
Realizar actividades/conocer otras personas	2			<b>2</b>
Distracción			1	<b>1</b>
Ayudar a su familia		1		<b>1</b>
Obtener mercadería		1		<b>1</b>

10 personas indican que el trueque le permitió mejorar su situación económica, 13 que le permitió conocer a otras personas. En el nodo S. Cayetano 4 dicen que mejora su situación económica, 4 que le permitió conocer otras personas; en el nodo P. Verdes 8 manifiestan que pudieron conocer otras personas y 5 en Laureles que les permite mejorar su situación económica. Parece que pertenecer a un club se reparte entre el interés por lo económico y la ayuda mutua y la compañía.

## ¿Este es el único club al que asiste?

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Si	5	4	7	<b>16</b>
No	5	8		<b>13</b>

16 de los encuestados indica que asiste a otros nodos trocales, mientras los 13 restantes manifiestan lo contrario.

## ¿A cuál asiste?

Nodo	P. Verdes	Laureles	Ambos	Total
San Cayetano	3		2	<b>5</b>

Nodo	S. Cayetano	Laureles	Ambos	Total
Plumas Verdes	2	5	1	<b>8</b>

3 personas asisten a todos los nodos que funcionan en la ciudad de Junín, y 10 van a 2 clubes.

### ¿Es Usted socio de la Red Global del Trueque?

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Si	9	5	3	<b>17</b>
No	1	7	4	<b>12</b>

Del total de personas concurrentes a los nodos trocales 17 son socios, y 12 indican que no lo son, según ellos manifiesta. Ser socio se asemeja a la adquisición de créditos.

### ¿Qué trámite tuvo que hacer para hacerse socio?

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Pagar \$ 4	7	2	3	<b>12</b>
Inscribirse y pagar \$5	1			<b>1</b>
Documento	1			<b>1</b>
Fotoc. DNI pagar \$4		3		<b>3</b>

La mayoría de las personas tuvo que pagar para hacerse socio, solo 3 del nodo P. Verdes cumplió con todos los requisitos. Según los creadores del trueque los créditos no se deben pagar, solo serían un medio facilitador del intercambio. Y según los coordinadores la impresión de los mimos se hacía, previo pago por parte del socio que desea ingresar al club del trueque

Cabe aclarar que los asistentes que indican no ser socios igual poseen créditos. Se desconoce la procedencia de los mismos.

### ¿Cuántos créditos recibió al ingresar?

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
50 créditos	9	4	3	<b>16</b>
25 / 25		1		<b>1</b>

En su mayoría los socios reciben 50 créditos al ingresar. La persona que indica recibir 25 y luego el resto, se debe a una estrategia utilizada por los coordinadores para la mejor administración de los mismos por parte de los socios.

### ¿Cuáles son los principales productos y/o servicios que se brindan en el club?

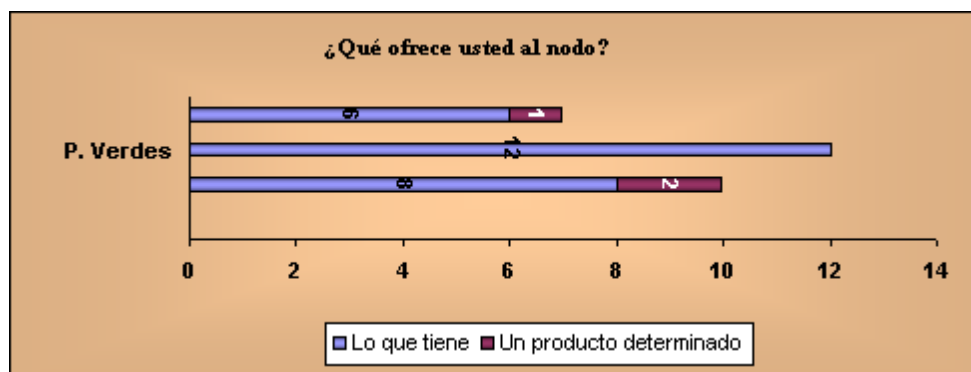
Servicios/Productos	S.Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Ropa	1	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>9</b>
Comida preparada	1	3	2	<b>6</b>

Verduras / Frutas			1	1
Ropa / Comida preparada	4			4
Variedad	2	2	1	5
Mercadería / Ropa	1			1
Frutas/verduras / Ropa	1			1
Compañía		1		1
Comida preparada / fruta/verduras		1		1

Para 16 de los encuestados el principal servicio que brinda el nodo es ropa, y 11 personas indican que el principal servicio es la comida preparada. Esta no se refiere a la producción de algún alimento en especial, sino a lo que cada uno tiene, que sobre en su hogar y lo lleva para trocar. Lo mismo ocurre con las frutas y las verduras.

### ¿Cuál es el servicio que usted ofrece al nodo?

Ofrece	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Totales
Lo que tiene	8	12	6	26
Un producto determinado	2		1	3



La mayor parte de los concurrentes al trueque ofrece lo que tiene. Solo 3 llevan un producto determinado.

Producto	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Tortas fritas	1			1
Varios	3	2		5
Ropa / Comida	1		3	4
Pan	2			2
Plantas	1	1		2
Ropa	1	2	1	4
No contesta	1			1
Mercadería / ropa		1		1
Verduras		3	1	4

Objetos personales		1		1
Mercadería / verduras		1		1
Pizza		1		1
Artículos de limpieza			1	1
Ropa / leche			1	1

Puede interpretarse que la oferta no es tan variada, que ronda entre ropa, verduras, algo de mercadería, entre otros. No aparece el prosumo, sino el trueque ocasional.

### ¿Qué sucede cuando una persona tiene un producto de difícil intercambio?

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Deja el club	1	2	1	4
Se lo guía para que mejore el servicio	2	1		3
Automáticamente se da cuenta y lo cambia	3	5	5	13
Nada		2	1	3
No troca y compra	1			1
No especifica	1			1
Si no se adapta tiene que dejar	1			1
No paso nunca		1		1
Vende más barato		1		1
No contesta	1			1

13 personas indican que al tener un producto de difícil intercambio la persona se da cuenta y automáticamente lo cambia. 5 hablan de dejar el club y solamente 3 hablan de una guía para solucionar el problema. Ninguno habla de grupos de ayuda, o de hablarlo con el resto de los socios.

### ¿Cuál es el principal problema que encontró al ingresar?

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
La oferta de productos		1	1	2
Comunicarse con otros	1		1	2
Dificultad para el intercambio	2	3		5
Otro	1	1		2
No tuvo dificultad	6	7	5	18

18 personas manifiestan no tener dificultad al ingresar al trueque, mientras las otras 11 restantes indican que si. 5 de ellos hacen referencia a la dificultad para el intercambio.

**¿Asistió alguna vez a una reunión con todos los socios? ¿En que ocasión?**

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Si	2		2	<b>4</b>
No	8	12	5	<b>25</b>

Ocasión	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Nodo evita	1			<b>1</b>
Otro nodo, explicación	1			<b>1</b>
No contesta			2	<b>2</b>

25 personas indican que nunca asistieron a una reunión con todos los socios. De los 4 que contestan en forma afirmativa, 2 asisten al trueque desde su inicio y otros 2 manifiestan reincorporarse hace 2 meses, habiendo tenido esta experiencia en otros nodos.

**¿Obtiene capacitación sobre como actuar, ofrecer servicios o solucionar problemas? ¿En qué consiste?**

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Si	9	3	3	<b>15</b>
No	1	9	4	<b>14</b>

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Consejos de la coordinadora	3		2	<b>5</b>
Explicación sobre trueque	1			<b>1</b>
Charlas / reuniones	4			<b>4</b>
No contesta	1			<b>1</b>
Principalmente explicaciones del Coordinador			3	<b>3</b>
Explicaciones sobre como envasar			1	<b>1</b>

14 concurrentes indican que no tuvieron capacitación en el nodo. El resto responde que consistieron en consejos de la coordinadora, que varían desde charlas hasta como envasar productos. Por lo expresado, estas parecen ser muy esporádicas.

**¿Tiene dificultades para establecer el valor de los productos a través de los créditos?**

	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Si	1	2	1	<b>4</b>
No	9	10	6	<b>25</b>

No es dificultoso para 25 concurrentes, tasar el valor de los productos con créditos.

### ¿Qué beneficios y que perjuicios le deja su participación en el trueque?

Beneficios	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Llevar cosas importantes a casa	2			2
Ayuda	3	2		5
Sentirse bien	1			1
Conseguir cosas c/ créditos sin efectivo	1	2	2	5
Intercambio / llevar mercadería	1	2	1	4
Tiene muchos beneficios	1	1		2
Ahorro	1			1
Compañía/intercambio/contención		1	1	2
Compartir		1		1
Estar con otros		1		1
Ropa		1		1
Amistad		1		1
No contesta			1	1
Los sorteos que hace la coordinadora			1	1
Ninguno			1	1

Los beneficios del trueque, se reparten entre los materiales y la compañía que este les brinda son 6. Parece ser que se pone en un primer plano lo económico, siendo que esto aparece como secundario para los creadores del trueque.

Perjuicios	S. Cayetano	P. Verdes	Laureles	Total
Escasez de productos útiles	2	8	1	11
No hay	2		4	6
Falta de productos	2	2	1	5
Mala oferta	1	1		2
Que la gente no tenga productos para traer	1	1		2
No poder volver a lo de antes	1			1
Falta de elaboración	1			1
Convivencia			1	1



Para 11 personas el trueque tiene como principal perjuicio la escasez de productos, 5 indican que la oferta es mala, y 6 indican que no tiene perjuicios.

Se puede interpretar un reclamo de parte de estos, no un pedido de ayuda de medios para producir por sí mismos.

- **Tabulación de datos de la encuesta a los coordinadores de los nodos que ya no funcionan**

### **Motivo por el cual debieron cerrar el nodo**

Nodo San Ignacio: el motivo fue la deserción.

Nodo Planeta Tierra: iba poca gente y tenía que pagar alquiler.

Nodo Crisol/el Milagro: El alquiler.

Nodo 11 de Julio/Ombú: La escasa demanda.

Nodo Renacer/Evita: decide dejar de coordinar y el nodo sigue funcionando.

El principal motivo de cierre de los nodos se relaciona con la deserción de los socios, manifestada de distintas maneras.

En todos los casos ellas decidieron el cierre del mismo.

### **¿Cree usted que existió alguna falla dentro de la organización? ¿Cree que tendría responsabilidad?**

Nodo San Ignacio: No hay fallas, si falta de atractivo.

Nodo Planeta Tierra: La única falla fue la dificultad de coordinar con tanta gente.

Nodo Crisol/el Milagro: La imposibilidad de controlar y la tasación.

Nodo 11 de Julio/Ombú: No hubo fallas.

Nodo Renacer/Evita: No hubo fallas.

Las coordinadoras de los nodos Planeta tierra, y Crisol indican que parte de la responsabilidad es del coordinador.

Seguramente debieron existir varias razones para el cierre de los nodos, tanto internos como externos. Solo 2 indican que tienen parte de responsabilidad.

### **¿Volvería a coordinar un club?**

Nodo San Ignacio: Si coordinaría con las mismas condiciones.

Nodo Planeta Tierra: Si coordinaría con las mismas condiciones.

Nodo Crisol/el Milagro: No volvería a coordinar.

Nodo 11 de Julio/Ombú: Volvería a coordinar pero con más solidaridad.

Nodo Renacer/Evita: Si coordinaría con las mismas condiciones.

Parte de la decisión de volver a coordinar se debe a la experiencia de cada uno, y a la capacidad que sienta para hacerse cargo de la misma.

## TERCERA PARTE

---

### CONCLUSIONES

**Después haber realizado el presente trabajo de investigación pude arribar a las siguientes conclusiones:**

Los nodos, en su época de auge, llegaron a tener hasta 600 socios. Actualmente puede estimarse que la población que asiste a las reuniones es de 15 personas. Estaban distribuidos en todos los barrios de la ciudad de Junín, se encontraban desde el centro hasta las zonas periféricas, y concurrían desde personas de clase media – alta hasta personas que iban a buscar su sustento diario. Según comentarios de las coordinadoras, Junín llegó a tener entre clubes y nodos, 60 centros funcionando. La oferta era de lo más variada, desde electrodomésticos hasta ropa y alimentos. La producción muy limitada, es así que los coordinadores comentan que en los últimos tiempos la oferta se redujo a estos últimos.

Solo en el nodo fundacional Evita, durante el año 1998, funcionó una especie de Círculo de Calidad y Autoayuda. En el resto de los nodos, esta función es reemplazada por charlas o reuniones ocasionales.

En los nodos actuales, solo 2 se encuentran funcionando desde 1998. En los 3 se cobra entrada, lo cual adjudica la participación a un sorteo, donde el socio puede llevarse a su casa algún comestible “caro” como aceite, azúcar, etc.

Al frente de cada nodo se encuentran las coordinadoras. Son mujeres en su totalidad, antes de ser coordinadoras formaban parte de otros nodos, 6 son casadas y 2 viudas, y 4 trabajan en comercios familiares. Estas se hacen cargo del alquiler, y de llevar adelante la reunión, hacer cumplir las normas, y de controlar el prosumo. También de organizar la participación en las ferias regionales y de tramitar la adquisición de créditos. 7 de los 8 coordinadores entrevistados manifiestan vincularse con otros nodos por consultas o intercambio de productos. Todos coinciden que los beneficios materiales que se ofrecen en los nodos son fundamentales para la subsistencia de los socios.

En cuanto a los socios encuestados, en su mayoría son mujeres, asisten desde un período aproximado de 1 a 2 años. 15 se encuentran casadas, 6 son adolescentes. 20 no trabajan, e indican que el sustento del hogar está a cargo de los esposos 11, y 9 a cargo de la mujer.

20 comienzan a asistir al nodo por la invitación de un amigo, y las razones que lo llevan a participar oscilan entre la falta de empleo, tener empleo y no contar con

todo lo necesario y la ayuda o ahorro que esto le puede proporcionar. Cave destacar que ninguno de los encuestados posee trabajo estable.

Para 10 de ellos la incorporación permitió mejorar su situación económica, para otros 13 conocer a otras personas, y para el resto varía entre la obtención de mercadería, la ayuda y la distracción que este le proporciona. 16 de ellos concurren a otros nodos. 17 dicen ser socios y el resto tiene créditos sin haber hecho nada para asociarse. Los trámites para la adjudicación de los mismos varían, generalmente pagan una determinada suma, y solo uno hace mención a la presentación de documentos.

26 indican que ofrecen al nodo lo que tienen, mientras solo 3 producen para trocar, o sea, son prosumidores. Su prosumo consiste en pan, tortas fritas y artículos de limpieza. En su mayoría, indican trocar ropa, comida (elaborada o no), también algunas verduras. Ellos indican que cuando el producto es de difícil intercambio, la persona automáticamente se da cuenta y lo cambia (13), para 4 debe dejar el club, y el resto presenta distintas alternativas que van desde no hacer nada, vender más barato hasta no trocar y solo comprar. Para 18 de ellos al ingresar al nodo no se le presentó ninguna dificultad, para 5 la dificultad estuvo en el intercambio, y el resto hace mención a la comunicación, la oferta y otros. Solo 4 de los 29 manifiesta tener dificultad para establecer con créditos el precio de los productos.

Para ellos los principales beneficios que deja el nodo rondan entre ayuda económica, y solo 5 indican que la contención, la amistad son otros beneficios. Y los perjuicios entre la escasez y falta de productos útiles, y para 5 no hay perjuicios.

25 de los concurrentes, manifiestan no haber asistido nunca a una reunión con todos los socios, y 4 que lo hicieron pero en otros nodos, no en estos últimos tiempos. Para 15 de ellos el nodo les ofrece capacitación sobre como actuar, ofrecer servicios o resolver problemas. Estos consisten en charlas o explicaciones de la coordinadora.

En lo que respecta a los Círculos de Calidad y Autoayuda, pueden dilucidarse 2 cuestiones: una, que no hay mucha bibliografía sobre como funcionan, como implementarlos y quién debe hacerse responsables de ellos. Sí su función, que es la de guiar a los socios para un mejor desenvolvimiento en la práctica del trueque, este va desde lo material hasta lo que se refiere a las relaciones entre socios. Todos los coordinadores participaron en otros nodos, si en ninguno se practicaron estos círculos ellos no pudieron haber transmitido esta experiencia a sus nodos. Y si bien se practicó en el nodo fundacional Evita, fue cuando recién se iniciaban y tenían muy pocos socios.

Otra, es que puede parecer una cuestión superflua reunirse a dialogar después de trocar. Pero, estos grupos son para los creadores el mayor sostén del trueque, porque es ahí donde se refuerzan lazos, donde se resuelven inconvenientes y donde se exponen las dudas. Las fichas, las charlas y las explicaciones de la coordinadora, practicadas en forma aislada, no se asemejan en nada a la función de estos círculos. Es más, estos deben tener una mayor duración que la de las reuniones, siendo esto

lo contrario en la realidad, cada encuentro no pasa de 30 minutos, se troca, se sortea y se termina la reunión. ¿Si todos los nodos hubieran tenido estos grupos de apoyo, después de la crisis de “hiperinflación” que sufrieron, estos se hubieran deteriorado tanto? Es más, ¿hubiera existido crisis de “hiperinflación”?, ¿los socios lo hubieran permitido?

El ingreso y la permanencia de los socios es distinto ahora de lo que fue en sus comienzos. Si bien muchos coinciden en que su ingreso se debe a la invitación de un amigo y su permanencia a una supuesta supervivencia económica; en sus comienzos, según manifiestan las coordinadoras la gente se agrupaba por la curiosidad o por la grandiosa promoción de los medios de comunicación, y la permanencia estaba sujeta a la variedad de oferta y la diversidad en la concurrencia. Puede observarse, que en los 3 nodos las personas concurren interesadas por los sorteos que la coordinadora hace, y también que la reunión funciona como una especie de “terapia” adonde las mujeres concurren para distraerse, para la cual deben arreglarse y disfrutan de esa media hora de un espacio para ellas, donde la coordinadora se encarga de hacerlas sentir importante.

También, en este doble juego, las coordinadoras satisfacen necesidades personales, para ellas el trueque es una pérdida de dinero, y una inversión de tiempo, pero a la vez se observa en ellas cierta necesidad imperiosa de luchar reunión tras reunión para que la gente asista, produzca, satisfaga sus necesidades, y que el trueque vuelva a ser lo que era. La coordinación no es algo alternativo, sino permanente.

Si bien este análisis escapa a los objetivos de esta investigación, puede hacerse referencia a la cuestión de género. Tanto en el surgimiento como en el trueque que se practica actualmente; aparecen las mujeres como responsables protagonistas de llevar adelante esta actividad. Aparece el rol de la mujer asociado a la función de ayudar a su familia cuando el trueque es un complemento, y la figura del hombre cuando en su esplendor, el trueque aparece como una posibilidad de subsistir de los excluidos. Igualmente cabe destacar que las funciones más comprometidas con la coordinación siempre estuvieron a cargo de mujeres.

En cuanto a los principios puede deducirse que:

a) No se tiene en cuenta que la realización plena como seres humanos no debe estar condicionada por el dinero; este está presente en distintos momentos y hoy es requisito para entrar a los nodos. Para muchos concurrentes, lo material es el motivo para concurrir, tal vez porque hay otras circunstancias que no están dadas como los círculos de calidad y autoayuda.

b) El bienestar común aparece a través de gestos de solidaridad, entre los socios ante circunstancias que se presentan en las reuniones, no como eje central en el desarrollo de las mismas.

c) Solo uno de los nodos se vincula con otras organizaciones comunitarias, esto se debe al lugar donde funciona, Cáritas, donde se mezcla su función con la práctica del trueque. Los otros nodos pidieron ayuda al municipio pero este jamás apoyó su gestión, desde ningún punto de vista. Se ve como necesidad esta falta de

apoyo por parte de coordinadores y socios, no hay un criterio de autogestión, ni de independencia de otras organizaciones, sí un reclamo de ayuda, o de asistencia tal vez.

d) Los actos, productos, y servicios respetan las normas del consumismo, las reglas del mercado, y, por supuesto, se apuesta a beneficios a corto plazo.

e) El ser prosumidor no es requisito ni para los coordinadores ni para los socios. Se confunde la adquisición de créditos con el requisito de ingreso.

f) La promoción de artículos, siendo el trueque una gran vidriera, escapa a lo dispuesto por los creadores. Todos los coordinadores indican que los nodos son la mejor oportunidad de promocionar artículos, parece ser que no se tiene en cuenta el bienestar integral del hombre, sino que se reduce a lo económico.

Haciendo un análisis desde la gerencia social, la Red Global del Trueque intentó una lucha contra la pobreza y una forma de distribución y producción social, basadas en postulados que se diferencian marcadamente de los dictámenes impuestos por el mercado, pero no pudo escapar a los valores sociales dominantes. Si bien convocó a una multiplicidad de actores y provocó múltiples interacciones, la falta de planificación y, tal vez, seguimiento de la dinámica pudieron contribuir a su progresivo deterioro. El objetivo era crecer para que el trueque creciera. Otro tema que puede cuestionarse es la descentralización, si bien para los creadores el poder esta donde tiene que estar en la base, con la gente, descentralizar sin capacitar es delegar poder, pero sin saber como usarlo.

Cuando el trueque surge aparece como una posibilidad para los excluidos del mercado formal, gente de clase media, “nuevos pobres”, que de repente se encuentran sin su trabajo de años. Luego este sistema se abrió y permitió la incorporación de otras personas. En Junín, al desaparecer algunas fuentes de trabajo, y siendo una región agrícola - ganadera, estas personas que no encuentran posibilidades de reinserción, ya que el sector de servicios y la apertura del Centro Universitario Regional no pudieron incorporar toda la mano de obra disponible, comienzan a experimentar la participación en estos clubes. De hecho, el trueque surge en un club de barrio, con personas de clase obrera.

Pero, ¿es la crisis de los créditos (sobreemisión o hiperinflación) la que llevó a que el trueque comenzara a perder protagonismo? También podría haber sucedido que estos nuevos pobres pudieron reacomodarse nuevamente en el mercado laboral y dejaron de participar en el trueque. Cuando el mercado formal les vuelve a abrir la puerta, el mercado complementario, de inclusión ya no es necesario para subsistir. Se cree que esta podría ser una de las hipótesis que explique la casi desaparición de la Red Global del Trueque en esta localidad, quedando la participación reducida a personas de clase baja, empobrecida que todavía no encontraron la forma de incluirse en el mercado formal. Otra hipótesis podría ser la aparición de planes asistenciales y también la falla en el control del prosumo (productos robados que eran recuperados en el trueque por sus dueños).

En síntesis, puede concluirse que, hoy se practica un trueque renovado. Trueque directo o multireciproco con presencia escasa de bonos de intercambio,

adaptado a las condiciones actuales de la sociedad, con la reproducción de perjuicios que presenta el sistema económico, donde el prosumo deja de tener un lugar central y los Círculos de calidad y autoayuda brillan por su ausencia. Se convierten en un centro de reunión de excluidos, donde son escasas las posibilidades de inclusión, más por la conducta de los socios que por la disposición de las coordinadoras.

En cuanto a los nodos que funcionan, puede observarse cierta autonomía entre ellos, y la falta de cooperación o de intención de trabajo en conjunto para resurgir la práctica del trueque. La coordinación de los nodos, muestra cierto autoritarismo. Los mismos coordinadores, desde que abren los nodos, la misma dirigencia y la misma respuesta por parte de los socios concurrentes. Acá no hay ni consensos ni discensos, porque no hay posibilidad de expresión, no hay reunión ni disposición de escuchar ni de ser escuchado. Puede parecer extraño pero cada reunión trata de mantener, de continuar, no de promover lo dispar, lo desigual, de favorecer las diferencias para que de esto puedan surgir alternativas de acción que favorezcan una mejor participación y optimización de la dinámica grupal.

Para los creadores el trueque aparece como una *“oportunidad construida colectivamente por los excluidos del mercado formal”*, pero estos tienen que tener apertura mental para hacer cosas nuevas, en definitiva para hacer dentro del trueque todo aquello que el mercado formal les niega. Cuando hay conformidad, o cuando solo se presentan quejas sin propuestas o posibles alternativas de acción lo anterior es casi imposible de lograr. Si el socio no apunta a presumir (tal vez porque no sepa como hacerlo), y la participación queda estancada en la satisfacción de necesidades básicas, ¿qué oportunidad de mejorar o progresar puede tener un socio, respecto a los demás y hacia el nodo?

No puede decirse que la práctica actual de trueque sea mejor o peor a la propuesta por los creadores. Sí, que tiene característica de una población y una época determinada, pero que si queremos practicar un trueque multiréciproco con inclusión y oportunidades, este no es el camino. Acá no hay un solo culpable, la responsabilidad es compartida, coordinadores y socios parecen tener un lugar del cual les es difícil moverse. Cabría la posibilidad de preguntarse, que pasaría si ellos pudieran moverse de sus lugares, si los roles pudieran intercambiarse. Hay que destacar que también resaltan actitudes y conductas de solidaridad muy significativas

Para ir terminando, y respondiendo al interrogante que se plantea en el inicio de esta investigación, se cree que hoy el trueque cumple la función de paliativo entre los socios y también para los coordinadores. Pero recordemos que el trueque no es una nuestra de voluntariado social, sino un espacio donde cada uno debe recibir algo por un trabajo realizado, esto es lo que hace que cada uno se incluya solo en este juego de la oferta y demanda que llaman mercado, pero no en el mercado formal, sino en el mercado social donde las reglas son valores que reemplazan a la competencia estéril y al individualismo tan reiterativo en este momento histórico. Su filosofía es viable, las personas pueden capacitarse y el

trueque, con una buena organización y disposición puede cumplir con su función de dignificar a las personas a través de su propio trabajo.

## RECOMENDACIONES

Desde el Trabajo Social, sería un deber profesional acompañar este proceso de gerenciamiento social. El objetivo ha de ser el de diagnosticar, planificar, descentralizar y evaluar permanentemente acciones, teniendo siempre presente la capacitación para que ellos mismos puedan hacerse cargo de esta dirigencia.

Debería de trabajar sobre la producción y distribución de los bienes sociales teniendo en cuenta, dentro de la práctica del trueque, que el mayor bien al que se puede llegar es aquel que favorezca al mayor número de personas y que más que el bien material es el capacitar para que estos puedan progresar y crecer como personas. Potencializar sus capacidades y diferencias, y desechar la visión asistencialista.

Se ha de trabajar desde el modelo de gerencia social ecosistémico- estratégico, estando siempre el trueque abierto a la interacción con el medio económico, social y político, permitiendo esto un crecimiento desde adentro y hacia fuera.

Como cierre de esta investigación, se acercan las siguientes propuestas consideradas las “mejores o posibles” alternativas de acción ante la problemática presentada.

Las mismas han de consistir en 3 puntos fundamentales: los círculos de calidad y autoayuda; el prosumo; y cooperación.

**Círculos de Calidad y Autoayuda:** una de las posibles alternativas está vinculada a la coordinación de dichos círculos. La carrera de Servicio Social que se dicta en el Instituto del Profesorado Junín, cuenta con alumnos que cursando tercer año de dicha carrera deben coordinar grupos para aprobar la cátedra de Metodología de la Investigación. Si las coordinadoras lo consideraran oportuno, se podría vincular a estos alumnos y a los socios para que se puedan llevar a cabo grupos que refuercen la dinámica del trueque. Los cuales podrían funcionar al finalizar cada encuentro, una vez por semana, y donde se traten temas vinculados a la oferta, los valores, requerimientos de los socios y todas aquellas cuestiones que hagan al mejor funcionamiento del trueque. El proceso de grupo, generalmente dura 9 meses, la idea ha de ser la de fortalecerlos para que ellos mismos después de un período puedan organizarse en estos círculos y llevarlos adelante por sí mismos. Se habría de tratar por todos los medios de provocar la dependencia y de favorecer el principio de autogestión de los mismos, así como la necesidad de reunirse para tratar todos los temas que hacen a la realidad del trueque.

**Prosumo:** La Municipalidad de la ciudad de Junín, tiene en la localidad de Roca (cerca de Junín), una planta que se dedica a producir leche de soja. En ella trabaja una señora que se encarga de enseñar a cocinar con soja, en uno de los nodos una socia (ex coordinadora) comentó que tiene la posibilidad de conseguir soja y llevarla al nodo, pero que muchas de las señoras no sabe como utilizarla. Sería una posibilidad vincular estas dos partes y que las socias puedan realizar productos que luego puedan llevar a los nodos para trocar, a la vez que adquieran otros que le posibiliten seguir produciendo. Se ve acá la posibilidad de incentivar el prosumo, sin necesidad de demasiados costos.

**Cooperación:** Dicen que la unión hace la fuerza. En Junín funcionan 3 nodos, si se logra que estos realicen actividades en común o que se reúnan para ayudarse en la solución de problemas sería una buena alternativa. También podría convocarse a los coordinadores de nodos que no funcionan y proponerles formar parte de estos grupos o incluso reabrirlos, y readaptarlos. El objetivo sería formar una especie de Consejo Asesor que acompañe la actividad de los nodos, que los ayude a organizarse, pero siempre teniendo en cuenta que cada nodo debe autogestionarse. Otra función podría ser la de organizar mega ferias, promover la creación de empresas duales, capacitaciones, etc.

Estas son posibles alternativas, que ya han sido expuestas a los coordinadores de los nodos. De las 3, se cree que la más importante se relaciona con los círculos de calidad y autoayuda, y con la necesidad de que algunas instituciones de Junín, como podría ser la Municipalidad, ofrezca ayuda técnica poniendo a disposición de estos grupos, Trabajadores Sociales que puedan con su labor, contribuir con los objetivos de estos clubes.

## BIBLIOGRAFÍA

- BALBI, Ana M., “Esto es Junín. Edición 2002”, Año VI/N°6/2001.
- Calarlo, Rubén M. “Trabajo Social y Gerenciamiento Social. Una propuesta superadora hacia el año 2000. Editorial Espacio, 1995.
- CLUB DE TRUEQUE DE ZARAUZ, “Economía del trueque. ¿Se puede reciclar el dinero? [www.ctv.es](http://www.ctv.es)
- DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS DE LA RED GLOBAL DEL TRUEQUE. [www.totogeo.yahoo.com](http://www.totogeo.yahoo.com)
- De Sanzo y Rivera; “Reinventando el Mercado”. Ediciones PAR (Programa de Autosuficiencia Regional), 1998. [www.trueque.com.ar](http://www.trueque.com.ar)



- GARCÍA Imanol y EGUIGUREN, Elena; “Economía del trueque se puede reciclar el dinero”, [www.laosa.org/revista/5/economia](http://www.laosa.org/revista/5/economia)
- GARCIA DELGADO, Daniel. Estado y Sociedad. La nueva relación a partir del cambio estructural. FLACSO. Grupo Editorial Norma. 2º edición 1999.
- ISUANI, Aldo, “La Argentina que viene. Análisis y propuestas para una sociedad en transición”. Grupo Editorial Norma. Año 1998.
- Molina, M. Lorena. XV Seminario Latinoamericano de Trabajo Social. Nuevos escenarios y desafíos para el Trabajo Social. Guatemala 1995
- PRIMAVERA Heloisa, DE SANZO, “Como formar un primer club del trueque”. Medellín – Bogota, enero de 1999, [www3.plala.org.jp/mig/howto-es.html](http://www3.plala.org.jp/mig/howto-es.html)
- PRIMAVERA Heloisa, “El lado invisible del trueque: solo se trata de inventar”, Febrero del 2000, [www.gobant.gov.co](http://www.gobant.gov.co)
- PRIMAVERA Heloisa, “Política social, imaginación y coraje: reflexiones sobre la moneda social”, [www.clad.org.ve/indices17.html](http://www.clad.org.ve/indices17.html)
- PRIMAVERA Heloisa; “La moneda de la red global del trueque. Barajar y dar de nuevo en el juego social”. Marzo de 1992, [ww.socioeco.org/text/heloisaesp.rtf](http://ww.socioeco.org/text/heloisaesp.rtf)
- Toffler Alvin, “El Shock del futuro”. Editorial Sudamérica, Barcelona, Primera Edición 1999.
- Torres Díaz. Jorge H. “Historia del Trabajo Social. Editorial Humanitas. 1996.
- TRONCOSO Eduardo; “Red Global de Trueque multireciproco”. [www.eirelink.com](http://www.eirelink.com)
- PREGUNTAS SOBRE TRUEQUE. [www.trueque.com](http://www.trueque.com)
- WAGMAN Daniel, “Todo necio confunde valor y precio”. [www.inform.es](http://www.inform.es)
- Ventajas de la red Global del Trueque, [www.chasque.net/aharo/trueque/ventajas/htm](http://www.chasque.net/aharo/trueque/ventajas/htm)

### **Bibliografía de metodología de investigación:**

- BIRGIER, Aldo, “La caza del mamicordión”. Fondo Editorial Pampeano, Santa Rosa, Septiembre del 2000.
- CHAVARRÍA OLARTE, Marcela y VILLALOBOS, Marveya, “Orientaciones para la elaboración y presentación de tesis”. Editorial Trillas, México, 1993.
- HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto, FERNANDEZ CALLADO, Carlos, y BAPTISTA LUCIO, Pilar, “Metodología de la investigación”, Editorial McGraw-Hill, México, Primera edición, 1991.
- SABINO, Carlos A., “Cómo hacer una tesis y elaborar todo tipo de escritos”, Editorial Lumen Humanitas, Buenos Aires, Edición ampliada, 1998.