

Instrucciones Generales para la implementación de proyectos piloto a escala local

Desde "Dineros Alternativos Para El Desarrollo Local", de Jurgen Schuldt

En este capítulo entramos al meollo del presente trabajo, pues se trata de determinar las opciones monetario-institucionales disponibles y de tomar posición respecto a las posibilidades y las peculiaridades que adoptaría un sistema monetario heterodoxo, que - como lo repetimos- debería aplicarse inicialmente a nivel local.

Eventualmente, a medida que se vaya materializando la propuesta a ese nivel, podrá irse expandiendo a espacios de cuenca, a ciudades intermedias e incluso a regiones enteras o a las urbes, hasta alcanzar el nivel nacional. Adelantándonos en algo a los resultados, queremos señalar que consideramos que los sistemas de crédito mutuo (tipo LETS) y los billetes locales son los mecanismos ideales para pequeñas comunidades, mientras que para espacios mas amplios -en los que los mercados tienden a ser cada vez mas impersonales- debería recurrirse a una moneda-billete (en lo posible, respaldada en una canasta de mercancías), a los bonos (similares a los que se adoptaron en Salta) y/o a alguna de las demás alternativas que plantearemos en la primera parte (o que expondremos mas adelante).

A continuación presentamos, por tanto, los elementos de lo que podría constituirse posteriormente en uno o varios manuales para dirigentes municipales y de base, así como para otros grupos, a fin de poder optar por esta vía aventurada pero prometedora para los que aun creemos que se dispone de alternativas al modelo monetario y económico vigente, y que en ese esfuerzo bien vale la pena hacer el ridículo para fomentar el bienestar de los mas necesitados en este país.

En relación a los medios para alcanzar los fines sintetizados en los capítulos anteriores, al margen de la elaboración de proyectos productivos, de la elevación del nivel educativo y de la capacitación de los pobladores, del estímulo a los patrones de consumo compatibles con la idiosincrasia y la disponibilidad de recursos naturales de la localidad, etc., se trata de establecer -en este caso porque es la materia de este texto- un sistema monetario de intercambio heterodoxo. Este puede adoptar varias formas, gran parte de cuyas diferencias y similitudes ya hemos podido observar en el análisis de las praxis (a partir de los casos relatados en la primera parte).

Por supuesto que sería descabellado tratar de establecer un paralelo entre estos dineros locales heterodoxos y los que circulaban en las haciendas costenas y serranas (y en las 'company towns') del siglo pasado y hasta muy entrado el presente, en que existían "medios locales de cambio", pero cuya función consistía en "amarrar" al trabajador al latifundio, obligándolo a recibir un salario en "dinero ficticio" que solo servía para comprar en su seno, con lo que estaba incapacitado de juntar su pequeño "capital" para moverse de un lado a otro en el país o región. Manuel Burga, entre otros que han

estudiado el fenómeno (ver también Klaren, 1976), nos relata al respecto que "los 'enganchados' llegaban a las haciendas por oleadas estacionales (...). La mayoría regresaba a sus pueblos de origen al término de los trabajos, una minoría se instaló definitivamente en las haciendas, convirtiéndose en el espacio de algunos años en huerteros o yanaconas. El salario del enganchado era mixto: dinero y comida. La parte en dinero era frecuentemente pagada en 'fichas' que reemplazaban a la moneda nacional y que tenían valor solamente en el 'tambo' del enganchador de la hacienda. En consecuencia, el 'enganchado' como trabajador rural, sin libertad de movimiento y con salario mixto, restringía el desarrollo de un mercado libre de trabajo y perpetuaba las relaciones pre-capitalistas de producción" (1976: 244). También, en una de las islas Galapagos se estableció un sistema de este tipo, donde se usaban monedas de cuero y papel (ver Latorre, 1992).

Las diversas modalidades de intercambio disponibles -evidentemente solo las más importantes y a grandes rasgos- serán expuestas en este capítulo. Unas utilizan objetos físicos para circularlos entre sus miembros; otras se sustentan en cuentas de débito y crédito informatizadas; otras más emiten bonos redimibles en algún momento en el tiempo; etc. Incluso, se pueden dar sistemas 'mixtos', que combinan varias de las modalidades anteriores. En cada caso analizaremos sus características, sus limitaciones y las posibilidades de aplicación según el espacio y la población de que se trate. En general, sin embargo, a cada modalidad se aplican prácticamente los mismos principios generales de funcionamiento.

No obstante, una primera sección solo establecerá algunos de los prerrequisitos que deben darse mínimamente para que cualquiera de las vías que se proponga tenga oportunidades de éxito. En las secciones siguientes, se expondrán, respectivamente, los siguientes sistemas: una propuesta ortodoxamente Gesellina, la emisión de dineros-billetes, un esquema de bonos, el sistema de crédito mutuo y un peculiar sistema de vales de trueque a futuro. El capítulo culmina con algunas sugerencias adicionales.

Prerrequisitos para el éxito de cualquiera de las opciones

Las condiciones para que funcione el sistema -en cualquiera de las vías que se adopte- son, al menos, las que siguen:

- a. En lo económico está claro que no basta una reforma monetaria, si paralelamente no existen infinitos proyectos productivos, muchos de los cuales incluso se podrían llevar a cabo con el financiamiento que provendría precisamente de los créditos que ofrece aquella.
- b. En el campo de la especialización productiva sería recomendable que la localidad-piloto escogida se caracterice por una diversificación relativamente amplia de actividades.

c. En lo monetario debe crearse un sistema de intercambio paralelo (y mas difficilmente, alternativo) al convencional y que, como el dinero, no solo lo facilite, sino que permita aglutinar informacion adecuada y eficaz por parte de compradores y vendedores.

d. En lo institucional debe existir un grupo o conjunto de entes o personas capaces de liderar el proceso, introduciendolo, divulgandolo, organizandolo, controlandolo, garantizandolo y asegurando la continuidad del sistema en el tiempo.

e. En lo psicosociologico, la comunidad debera estar convencida de que el proyecto habra de tener exito, debe tener asimismo una motivacion adecuada, debe haber sido consultada respecto a sus características, debe haber participado en el diseno, debe existir un cierto nivel de solidaridad y comunidad de intereses, etc., puesto que resulta meno probable que el sistema germine en localidades caracterizadas por rencillas internas, conflictos politicos, intereses exageradamente divergentes, etc.

f. En lo educativo, el nivel de educacion formal mas bajo, compatible con el sistema, es el de la practica inexistencia de analfabetos. Los que habran de liderar el proceso, de otra parte, tendrian que haber culminado la secundaria como minimo (en el caso de los pueblos); y cuanto mayor sea el ambito de accion del programa, mayores seran tambien las exigencias en terminos de capacitacion y hasta de educacion postsecunaria.

g. En lo cultural, de preferencia, seria ideal que exista un conjunto de normas, expectativas y valores relativamente comunes entre los miembros de las comunidades que adopten el esquema, aunque no coincidan en absoluto co "la cultura nacional"; y

h. En lo politico, generalmente, los participantes en estos sistemas son relativamente conscientes de su debilidad estructural y cuestionan el esquema monetario establecido y los ingresos "no trabajos" (las tasas de interes propias), e incluso, en algunos casos, todo el sistema economico y social establecido (si bien, casi todos, estan a favor de la promocion del sistema de mercado y la descentralizacion de las decisiones), elementos que permitirian aglutinar intereses concordantes para asi implantar un sistema alternativo mas fluidamente y con mayor convencimiento de parte de los participantes.

De darse esas condicionantes previas es necesario escoger alguna (o una combinacion de varias) de las siguientes posibilidades -que se tratara por separado en cada seccion- de sistema monetario alternativo, lo que dependera de las peculiaridades de la zona en que se aplicara.

Una propuesta propiamente Geselliana

Esta alternativa se distingue, muy sinteticamente, por las siguientes características:

a. Debe tratarse de un papel (billete o cheque) o medio de cambio contable (informatico) , que de ahora en adelante llamaremos indistintamente cupon o certificado;

b. El cupon debe tener -por lo menos, inicialmente- una validez circunscrita, tanto en el tiempo como en el espacio:

- en el tiempo debe tener una duracion de un ano y hasta un maximo de dos, periodicidad que debe determinarse en funcion del "horizonte de planificacion" y del nivel promedio de ingresos de los agentes economicos de la zona; y

- en el espacio, lo que se pretenderia es que circule primordialmente en la zona circunscrita -relativamente pequena- en que se disena y desenvuelve el proyecto;

c. Lo anterior exige de un "contrato social" previo -como el que existe en torno a cualquier moneda-, mediante el cual los miembros o participantes del sistema reconoce que -formal o informalmente- estan de acuerdo en realizar (parcial o integramente las transacciones comerciales, de consumo, de inversion y de ahorro con esos "cupones";

d. Ese cupon o certificado alternativo debe poseer -he aqui lo sustancial de la propuesta- algun mecanismo de depreciacion coercitiva que aliente su circulacion, para lo que debe llegarse a un consenso en torno a un determinado "cuasi-impuesto" (en ausencia de inflacion, la tasa deberia estar entre 6 y 12% anual, que seria la tasa media de depreciacion de las mercancias en general);

e. Esa depreciacion -en el sentido del "envejecimiento" u "oxidacion"- debe darse en fechas fijas. Estas deben estar impresas en el cupon o fijadas en el programa de computo, entre diversos momentos a lo largo de la validez del cupon en el tiempo, digamos los dias jueves de cada semana (52 veces al ano) o de cada quincena (26 veces) o de cada mes (12), con lo que tambien los intervalos entre pago y pago seran fijos y estaran predeterminados;

f. El pago de la estampilla-impuesto (el descuento automatico desde el sistema dentral de contabilidad informatizado) debe ser concebido como un "castigo" al atesoramiento, mas que como un impuesto adicional a las ventas (aunque finalmente pueda parecersele en la forma);

g. Quien paga ese "impuesto ambulatorio" es quien posee el billete (o cuenta informatica) en el momento-limite de la semioxidacion abrupto, digamos a las 12 meridiano del dia indicado (impreso en el billete o acordado legal y publicamente) de cada semana, quincena o mes;

h. Los pagos del cuasi-impuesto (si se hacen en estampillas) se podran realizar en los mas diversos lugares de expendio: oficialmente en la casa matriz o las agencias del ente emisor, pero tambien en el correo, las cajas municipales, etc. e informalmente en las tiendas y restaurantes, sin necesidad de tener autorizacion para ello;

i. La suma acumulada de pagos (de cada cuasi-impuesto) a lo largo de la duracion del "cupon" no deberia rebasar o ser igual al valor total del "cupon", tal como lo hemos detectado en la experiencia de los EE.UU. de los anos treinta y sus justificaciones teoricas y fiscalitas (tal como la concebía Irving Fisher); lo que dependera del enfoque y los objetivos que se persigan con el "impuesto";

j. Además, ese "latigo de la circulacion" debe contribuir a financiar el propio proyecto, es decir, a la institucion o grupo de gestores, tanto directa (por las estampillas o descuentos contables) como indirectamente (por la reactivacion local);

k. Debe ser posible, para el tenedor, cambiar en cualquier momento el cupon por la moneda oficial (soles), ciertamente pagando un plus (quizas equivalente al doble de la "cuota de oxidacion"), lo que le otorgara una mayor credibilidad al sistema o, por lo menos, mantendra a la poblacion "mas atada" al esquema; y

l. Debe contribuir a sustituir totalmente las transacciones de trueque, pero solo parcialmente las que se llevan a cabo con dinero oficial nacional u otra moneda en circulacion cotidiana (el dolar, en nuestro caso).

A nuestro entender, este sistema Geselliano resulta bastante sofisticado para las necesidades de nuestra poblacion, especialmente si se quiere aplicarlo a ciertas localidades relativamente retrasadas de la sierra y/o la selva. En terminos practicos tambien es complicado, ya que exige sellar los billetes cada cierto tiempo y el comprador o vededor tiene que estar muy atento a las fechas de validez del cupon. Teoricamente, sin duda es el mas conveniente, puesto que tenderia a suavizar las fluctuaciones economicas de origen monetario y porque a la larga llevaria las tasas de interes a cero. Solo en comunidades adineradas y "modernas", en el sentido de que disponen del equipo informatico necesario para ello, todos estos costos de transaccion serian inferiores. Pero tambien en este caso la poblacion involucrada en el experimento debe tener un nivel de educacion relativamente elevado.

Emission de Dineros-Billete (tipo HOURS)

El ejemplo paradigmatico de esta propuesta viene dado por el caso de las Ithaca Hours, analizado en la primera parte (ver capitulo II, section 2.4.2) por lo que no requiere mayores comentarios respecto a sus caracteristicas (ver tambien el sistema Tianguis Tlaloc). En cuanto a sus aspectos aplicativos, indubablemente se trata de un sistema util para adoptarse en ciudades intermedias o pueblos; y como tal, lo recomendamos siempre que se encuentre una forma barata y eficaz de imprimir billetes que no pudan ser falsificados. Una organizacion no guberamental de desarrollo (ONGD) o una eficaz y honesta administracion municipal seria la institucion ideal para liderar el proyecto; quizas inicialmente con financiamiento externo para poder llevarlo a cabo y tener asi el "respaldo en moneda fuerte" durante la fase de implementacion.

Bonos Municipales (Provinciales o Municipales)

Esta propuesta bien podria aplicarse a partir de la iniciativa de las municipalidades (provinciales o municipales), tal como la ejercieron los gobiernos provinciales -que en un sentido limitado equivalen a nuestros departamentos- del noroeste argentino. Este ejemplo, analizado en la primera parte (ver capitulo II, seccion 2.3, serviria para ilustrar las posibilidades que ofrece, especialmente para el gobierno provincial de Lima que ha visto recortados sus fondos como consecuencia del DL776. Sin duda, especialmente para los gobiernos regionales, podria ser una via muy util para financiar sus actividades y plantear vias de desarrollo relativamente independientes del poder central.

Ya pensando en una aplicacion a nuestra realidad, esta propuesta consistiria en emitir responsablemente bonos por parte de las municipalidades (y los gobiernos regionales, cuando se constituyan efectivamente), tratando de tener presentes las siguientes consideraciones:

- a. Los bonos se imprimirian en unidades de 5, 10 y 50 soles, por decir, los que tendrian un plazo de maduracion de un ano o mas (hasta cuatro como maximo);
- b. La emision se daria a traves de los pagos que los municipios hacen, parcialmente, tanto a sus propios trabajadores como -en cantidades menores- a sus proveedores o realizadores de proyectos; no obstante, la iniciativa tambien podria estar a cargo de una ONG u otra institucion de prestigio en la zona de aplicacion;
- c. En toda la zona e irradiacion del municipio tendrian validez tales papeles, para la compra y la venta de todo tipo de mercancias;
- d. El tipo de cambio con la moneda oficial seria de 1 a 1, cuidando que la excesiva oferta de bonos no los devalue; y
- e. El "respaldo" monetario de tales emisiones vendria dado por los ingresos (tanto propios, como del gobierno central) de los municipios, a medida que se materialicen y que, dado el efecto multiplicador de los bonos sobre la actividad economica regional, tenderian a aumentar vis a vis la situacion previa a la emision de tales bonos.

Sistemas de Credito Mutuo (Tipo LETS)

A estos sistemas "monetarios" (recuerdese el LET, ver primera parte, capitulo II, seccion 2.1) se les denomina tambien de "intercambio reciproco" o "credito comunal". Esta variedad se inicio a principios de los anos ochenta y ha ido proliferando en el mundo de habla inglesa. Desde el exitoso proyecto inicial (gestado en British Columbia, Canada) se ha ido extendiendo a cientos de comunidades.

Principios Generales:

Los principales pasos que deben seguirse para adoptar un sistema de credito mutuo de este tipo son los siguientes:

a. Organice un grupo central de personas para iniciar el intercambio entre ellos, utilizando las unidades de credito como medio de cambio. De preferencia ese conjunto inicial de personas debe conocerse bien y haber interactuado entre si, sea porque son vecinos de un barrio o de una comunidad o porque trabaja en una misma fabrica o porque ejercen profesiones similares, etc. Poco a poco, el nucleo basico puede ampliarse, integrando a amigos, familiares u otros de las proximidades. Estos nuevos miembros deberian ser "provisionales" por un tiempo determinando (lo que implicaria que los limites de credito abiertos a ellos serian inferiores a los de los demas), despues de lo cual -si cumplen con las estipulaciones del sistema- podria ser considerados miembros plenos o incluso miembros fundadores.

b. Escoja un nombre unico y significativo (ollamativo) para distinguir este sistema de creditos de la moneda oficial. Pueden llamarse -como los que ya existen- "creditos LETS", "dolares de arena", "creds", etc. En general, para evitar confusiones en el intercambio, es preferible evitar el concepto de "dolar", "sol", "peso", etc. en la nominacion de la unidad local.

c. Establezca un instrumento de informacion sobre las ofertas y las demandas (de bienes y servicios) de los miembros. Esto se puede hacer a traves de una revista, un periodico, el correo electronico, pancartas, etc., dependiendo del tamano del grupo y de las disponibilidades tecnicas de la comunidad en que se desarrolla el sistema. Una persona o equipo debe comprometerse a publicar y mantener al dia tales ofertas y demandas, en terminos de precios, cantidades, calidades, nombres de compradores y vendedores, etc.

d. Limite los balances de credito de las cuentas de los miembros. En un principio cada miembro pleno deberia tener el mismo tope de balance (debito), suma que podria equivaler a trescientos o quinientos o mil soles, dependiendo nuevamente de las caracteristicas de la comunidad, el tipo de ofertas y demandas reveladas y del poder adquisitivo promedio de los miembros. A medida que madura el esquema, los topes pueden ir cambiando, debiendo ser mayores para quienes realicen las ventas mas abundantes dentro del sistema.

e. Designe u organice una "unidad central de registro (que puede estar conformada por una sola persona), la que mantendria al dia la lista de miembros del sistema, asi como las transacciones (compras o ventas) que se van llevando a cabo dia a dia entre los miembros.

f. Cada cierto tiempo, el volumen de transacciones y los balances de cada miembro se divulgarian siteticamente a traves de una publicacion (o cualquier otro medio) que se repartiria a cada miembro. Esto hace que este sistema de credito mutuo sea un esquema e

intercambios con informacion abierta y transparente. Dichas estadica no solo serian utiles para determinar la evolucion del sistema, sino que tambien servirian como una forma sutil de presion social sobre los miembros con balances exageradamente deficitarios (que, con ello, se verian obligados a vender mas) o superavitarios (para que compren mas).

g. Cargue un cierto monto por cada servicio proveido por el sistema. especificamente, deben establecerse tarifas fijas para anotar transacciones, para publicitar ofertas y necesidades, para pagar el correo, para publicar los reportes, para editar un directorio de miembros, etc. Evidentemente, alguno e estos cargos pueden ser cobrados con "creditos" del sistema, pero otros (para correo, publicaciones, etc.) tendrian que realizarse en efectivo (en moneda nacional o, incluso, extranjera) ya que no estan disponibles per se en el sistema. Otra posibilidad es cobrar una cuota anual de membresia.

h. Cobre un determinado porcentaje, relativamente reducido, al final e cada periodo sobre todos los balances, sean de credito o de debito (el que debe ser igual para los superavitarios y los deficitarios). Esto ejercera una serie de efectos positivos, tales como: estimulara la circulacion de los creditos y evitaria el estancamiento de los balances; proveeria e una fuente suplementaria de creditos, con la que se puede cubrir los costos de operacion y desarrollo del sistema; permitiria un pago mas adecuado para los responsables de llevar la contabilidad, de editar las publicaciones, de recolectar las ofertas y demandas, etc.; cualquier excedente podria servir para financiar proyectos, los que se determinarian dentro de la propia comunidad por consenso de sus miembros.

i. Organice, cada cierto tiempo, reuniones entre los miembros. Ellas no solo servirian para discutir sobre las ventajas y problemas del sistema, sino especialmente para que se conozcan entre si, incluso para leegar a acuerdos adicionales de intercambio. Paralelamente deben organizarse cursos, seminarios y circulos de lectura para los miembros, en los que se examinarian las bases teoricas de este heterodoxo medio e cambio y se repasarian las experiencias historicas y contemporaneas.

En este sistema no deberia sorprender, a medida que se desarrolla, que se vayan dando algunas formas de comercio informal e incluso de trueque directo, lo que deberia ser incentivado, si bien esas transacciones no pasarian por el sistema (escabullendo las tarifas). Finalmente, debe recordarse que el objetivo de este radica en fomentar el desarrollo de las relaciones de interdependencia y solidaridad a nivel comunal.

Financiamiento a Traves del Trueque Diferido: Vales Fisicos

Esta modalidad equivale a uno de los tipos que caracteriza al sistema SHARE, analizado en la primera parte, capitulo II, seccion 2.4.1.3 (recuerdese los dineros producidos artesanalmente, tales como los "dolares Deli" o las "espaldas verdes"). De lo que se trate es que un campesino, ceramista, constructor, tendero, etc. emita "vales" para financiar

sus actividades económicas normales o para ampliarlas. Esos vales se emitirían en soles (con un cierto descuento), a cambio de los bienes o servicios que ofrece el "prestatario".

Es decir, tales vales servirían para financiar ciertos proyectos productivos o de servicios, tales como la siembra, la construcción o ampliación de locales, la compra de maquinaria, el apoyo para la cosecha, el embarque, etc., evitándose así la necesidad de recurrir al oneroso sistema financiero, que además exige muchas condiciones adicionales ("colaterales") para atender a las demandas de crédito.

En este sistema, el emisor-deudor emite un vale a cambio de dinero, materiales, alimentos o fuerza de trabajo que demanda para lograr sus objetivos de producción.

Si bien el vale puede estar denominado en dinero "oficial", nuestra sugerencia es que lo este en bienes y servicios que el prestatario recibe: del agricultor, tantos kg de papa o maíz; del sastre, tantas prendas (específicas) de vestir; del peluquero, tantos cortes de pelo; del mecánico o del masajista, tantas horas de reparación (del tractor o del cuerpo humano, respectivamente); etc.

Así, por ejemplo, el ceramista emitiría vales por 5, 10 y 50 soles, que luego el prestamista podría recuperar -en un tiempo prudencial de entre tres y seis meses, según el tipo de producto que ofrece el prestatario-a cambio de ollas, vasijas o artesanías de barro. El emisor no paga intereses (aunque puede ofrecer un monto mayor de dinero al recibido originalmente, al momento de la redención) y el prestamista recibe a cambio mercancías reales (que no se deprecian en valor y esperamos que tampoco en calidad).

Puesto que la inflación aun persiste en el país y no hay indicios de que se logre reducirla a niveles internacionales, lo más conveniente sería emitir vales en términos físicos (para que no pierdan valor adquisitivo): por ejemplo, un vale por 5 ollas de barro, redimibles en una determinada fecha; otro vale por 2 floreros; etc., según las preferencias del prestamista actual (que viene a ser un comprador a futuro). La "Robinsonada", que reproducimos en el Anexo III, es un ejemplo ilustrativo de este "trueque a futuro", sin intereses. Con ello se satisfacen las necesidades de financiamiento del pequeño productor y los requerimientos de consumo del vale-aceptante.

En última instancia, las condiciones que se plasmen en los vales dependerán de la negociación que hayan realizado el prestamista-financista y el prestatario-productor, tanto en términos del valor y número de los vales (en moneda nacional o extranjera, en bienes o servicios), como de sus plazos de maduración o redención (ie. cambio por moneda o productos a futuro).

En este caso, suponemos, tampoco hay posibilidad de fraude, ya que las características del vale y la firma (se asume que inconfundible) del emisor no pueden falsificarse tan fácilmente. En todo caso, el emisor debería llevar sus propios registros de los vales que emite, numerándolos (con códigos), indicando en cada caso: persona (nombre, dirección

y L.E.), monto emitido, numero de vales entregados para cada transaccion (y a cambio de que), fecha de emision y de redencion, etc.

A la larga, probablemente, se requerira de un ente supervisor del sistema, no solo para evitar fraudes y reducir los costos de transaccion, sino para que el colectivo de miembros plantee las sugerencias necesarias para corregir, dinamizar, regular y ampliar esta modalidad financiera. Asimismo, esa entidad se encargaria de centralizar la informacion del sistema, de manera que la poblacion involucrada puede tomar conciencia de las principales características (tipo de vales emitidos, montos, etc.) y de los beneficios que lograrían ambos lados en cada transaccion: los prestatarios, que no paga interes y obtienen fondos; y los prestamistas, que obtienen un monto real "a futuro" de productos.

<http://www.appropriate-economics.org/materiales/pilotesp.html>