

## **Arquitectura y operaciones de intercambio comercial: una conversación con Chip Davis y Charlie Davis**

Thomas H. Greco, Jr.

Recientemente, me encontré con un artículo sobre lo que parece ser un desarrollo significativo en la industria de las Redes de Intercambio Comercial (RdIC). Publicado el 15 de febrero de 2018, el artículo, [TradeAuthority rebrands as Moxey with new digital currency, national expansion plans](#), habla sobre la expansión y rebranding de una Red de Intercambio Comercial (RdIC) conocida hasta ahora como TradeAuthority. Operativa durante los últimos años en la región de la Costa del Golfo en el sur de los Estados Unidos, TradeAuthority se ha desarrollado en líneas de actuación algo diferentes a las de la mayoría de las otras Redes de Intercambio Comercial. He tenido algún conocimiento periférico de TradeAuthority durante mucho tiempo, pero después de leer el artículo decidí que era hora de ponerme en contacto con su fundador, Chip Davis, con la intención de obtener una imagen más detallada de cómo operan y de sus planes para un mayor desarrollo y expansión. La compañía, que ahora se llama Moxey, es una red de 14 Redes locales de Intercambio Comercial autónomas propiedad de sus miembros, siendo esta una característica única en la industria de las Redes de Intercambio Comercial (RdIC).

Los actores clave en la empresa Moxey son Chip Davis, fundador de TradeAuthority y actual Vicepresidente Ejecutivo de Moxey, Charlie Davis, Presidente de Moxey, y Warren Sager, Vicepresidente de Operaciones de Moxey.

### ***Algunas preguntas clave***

En mi mensaje a Chip Davis, le hice las siguientes preguntas:

- ¿Qué grado de autonomía tienen las distintas (14) Redes de intercambio Comercial (RdIC) que integran su red?
- ¿Es posible que un miembro de la Red de Intercambio compre o venda directamente a otro miembro de otra Red de Intercambio Comercial (RdIC) de su red? ¿Proporciona su plataforma esa funcionalidad o es necesario que la operación esté preacordada con los miembros de las dos Redes de Intercambio Comercial (RdIC)?
- ¿Existe un único libro mayor Moxey para toda la red o cada Red de Intercambio Comercial (RIC) tiene su propio libro mayor? En este último caso, ¿cómo se saldan las cuentas entre las Redes de Intercambio Comercial (RdIC) y con qué frecuencia?

- ¿Participan ustedes en la UC? (La UC es "Moneda Universal", una moneda de crédito que muchas Redes de Intercambio Comercial (RdIC) utilizan para permitir a sus miembros comprar bienes y servicios de miembros de diferentes Redes de Intercambio Comercial (RdIC).
- ¿Cuáles son los factores que se utilizan para asignar líneas de crédito? ¿Cómo son ponderadas? ¿Todas las Redes de Intercambio Comercial (RdIC) de la red están obligadas a aplicar el mismo algoritmo en la asignación de líneas de crédito a sus miembros?
- Usted dice: "Moxey pretende ser un mejor medio de cambio eliminando la preocupación por la inflación". ¿Cómo lo consigue?
- ¿Es su Portal online un Marketplace completo que incluye ofertas y demandas? ¿Historial de proveedores y clientes? ¿Valoraciones (ratings) de la reputación?
- Cuando se utiliza la app o el Portal online, ¿la aprobación de la transacción es inmediata?
- Usted también dice, "También elimina los peligros deflacionarios extremos que pueden existir en una forma más pura de dinero como el oro". ¿Puede explicarlo?
- ¿Qué funcionalidad adicional se logrará con el uso de blockchain? "El respaldo más importante en todas las monedas es la confianza y la transparencia, saber que la moneda es fuerte y la tecnología blockchain proporcionará un nivel adicional de transparencia", dice Warren Sager, vicepresidente de operaciones de Moxey. "Permitirá que nuestra moneda se haga más fuerte y confiable" Pero eso no se refiere a la transparencia del proceso de asignación de créditos. Por favor, comente.
- La industria de las Redes de Intercambio Comercial (RdIC) parece haber alcanzado una meseta o una trayectoria de estancamiento o crecimiento lento. ¿Cómo ve la evolución de las alternativas de operaciones sin dinero en los próximos años, y cuáles son sus previsiones en relación al aumento de escala?

**Chip Davis responde**

**C. D. :** "Me encantan tus preguntas y creo que te van a encantar nuestras respuestas a ellas. El valor de la moneda siempre ha sido nuestra preocupación número uno. . . donde falla para tantos otros. Aunque no siempre perfecto, creo que las medidas de

protección que hemos incorporado contra la mayoría de los peligros inherentes son sólidas y sólidas. Permítanos estudiar un poco más sus preguntas y le responderemos lo antes posible para programar un tiempo para hablar. Creo que para algunas de estas preguntas soy el más indicado para responder, pero para otras Charlie sin duda será el mejor conocedor en la materia y contestará con mayor precisión. Creo que querrás hablar con nosotros dos y tal vez con Warren también. Les he añadido en cc a ambos en esta respuesta.

### **Chip también proporcionó estos antecedentes**

**C. D. :** "Para su aclaración, nuestro modelo de Red de Intercambio original comenzó en el año 2000 con un modelo de intercambio llamado PartnersOne en Baton Rouge, LA. Fui presidente de la junta directiva de esta Red de Intercambio Comercial (RdIC) (propiedad de sus miembros colectivos) en 2004, y vi que las cifras superaban con creces a las de otros miembros de la industria en cuanto a volumen por miembro, descubrí que el motivo radicaba en el alto nivel de confianza y responsabilidad del modelo y la moneda, decidí replicarlo, y algunos de nosotros, con el permiso y la bendición de PartnersOne, iniciamos TradeAuthority con ese propósito en mente. El huracán Katrina nos bloqueó durante unos años, pero en 2010 lanzamos nuestro software y empezamos a añadir nuevas Redes de Intercambios Comercial (RdIC) basados en el modelo.

Aunque Warren Sager fue un inversor inicial en TradeAuthority, empezamos a hablar con Charlie Davis, un miembro de PartnersOne y con mucha experiencia en economía, captación de recursos y desarrollo de negocios, hace unos años con la esperanza de llevar el trabajo realizado hasta ahora con TradeAuthority, y ampliarlo masivamente. Charlie se unió como inversor el verano pasado, yo me hice a un lado para que fuera nombrado Presidente (ahora soy Vicepresidente Ejecutivo y Warren es Vicepresidente de Operaciones). Ya hemos pasado por una ronda de inversión semilla en la que nos hemos inscrito y rebautizado a toda la red bajo el nombre de Moxey (juego de las palabras moxie y dinero), unificando mejor las actuales 14 Redes de Intercambio Comercial (RdIC) de nuestra red.

Tenemos mucho que contar, pero sólo quería ayudarle a entender que TradeAuthority ahora funciona como Moxey y que aunque los nombres hayan cambiado, es sólo en este proceso para crecer. Estoy deseando hablar con usted".

## **Chip Davis responde a las preguntas**

Charlie puede ser mejor contestando algunas de tus preguntas y lo dejaré entrar más tarde.

Preguntas: (Mis respuestas en azul)

### **1. *¿Qué grado de autonomía tienen las distintas (14) Redes de Intercambio Comercial de su red?***

**Chip D. :** En la actualidad, las 14 Redes de Intercambio Comercial ("comunidades", como empezamos a llamarlas ahora) son completamente autónomas. Hay 13 comunidades construidas sobre nuestro modelo y una comunidad "afiliada" que participa en la red Moxey. Las 13 redes fueron todas creadas sobre la base del modelo original y en realidad son propiedad colectiva de los miembros de esa comunidad ("propiedad de los miembros". . . . más sobre eso en un momento). La red (1) "forastera" o afiliada era una Red de Intercambio Comercial ubicada en las inmediaciones, en la Ciudad de Crescent, y que como se acercaba lo suficiente a nuestro modelo, aceptó "jugar" bajo nuestras reglas, usar nuestro software y establecer e intercambios recíprocos con nosotros (como protección de nuestra moneda,. . . . nosotros deliberada y generalmente no establecemos intercambios recíprocos con ninguna otra Red de Intercambio Comercial externa). Todas estas comunidades funcionan de manera autónoma, pero todas fueron fundadas y modeladas a partir de nuestros principios y modelo original y continúan operando en nuestra red siempre que sigan adheridas a estos principios. Una comunidad tiene la capacidad y podría decidir que ya no quiere participar en nuestra red o usar nuestro software, pero no lo hacen porque todas ellas creen en este modelo más que en los otros existentes. Pero aún más, cada comunidad toma sus propias decisiones sobre el personal, la gestión y las operaciones. De cualquier modo, compartimos una filosofía y un modelo y, por lo tanto, compartimos constantemente las mejores prácticas, garantías, ideas, etc. Mantenemos conferencias telefónicas mensuales regulares, conferencias de Moxey (dos veces al año), correos electrónicos de marketing compartidos, y debido a la reciprocidad abierta dentro de nuestra red, estamos constantemente en comunicación en ese sentido.

Nuestra red se basa en dos principios principales. . . el valor de la moneda (responsabilidad) y la comunidad y las relaciones personales desarrolladas en

cada comunidad. Generalmente no tratamos de tener una sola comunidad que crece demasiado grande,. . . normalmente 600 a 800 negocios miembros como máximo. . . antes de simplemente comenzar una nueva comunidad. Queremos que los miembros de la comunidad local se conozcan unos a otros. Si se hace demasiado grande, sólo se trata de una transacción e impersonal. . . y nos sentimos en detrimento de la red. Cuando un día nos mudamos a una gran área metropolitana (como Houston, por ejemplo), no lo vemos como una megacomunidad, sino más bien como 20 ó 30 comunidades recíprocas más pequeñas dentro de la ciudad más grande, generalmente basadas en las zonas de comercio y comunidades ya existentes dentro de esa ciudad. Las transacciones todavía ocurren recíprocamente sin problemas entre estas comunidades (ver preguntas siguientes), pero la mayoría de las transacciones ocurren localmente con personas que ya se conocen y continúan desarrollando relaciones.

**T. G. :** ¿Están abiertos al público estos principios y el acuerdo que usted menciona?  
¿Estás dispuesto a compartirlos?

**Chip D.:** Son los principios básicos como, 100% Moxey sin la aprobación previa del personal de Moxey, no hay aumento de precios, etc. que la mayoría de las Redes de Intercambio Comercial (RdIC) "dicen" que tienen y mil y un pequeños principios diseñados para apoyar el valor de la moneda. A veces ese principio puede ser tan pequeño y simple como esperar que los miembros contesten y devuelvan llamadas desde y hacia otros miembros de Moxey (tal como lo harían con un cliente que paga en efectivo). A veces, estos principios implican cosas como nuestro "límite de acumulación" (como un "límite de crédito" pero opuesto. . . . una restricción en el tamaño de un saldo positivo) y la administración del mismo. Hay muchos principios y no todos han sido recopilados en una simple lista, aunque siempre somos un libro abierto y estamos dispuestos a responder a todos.

**T. G. :** En primer lugar, usted ha fijado correctamente el rumbo para (1) mantener "el valor de su moneda", y (2) fomentar "las relaciones personales desarrolladas en cada comunidad" y parece que ha establecido los procedimientos adecuados para alcanzar esos objetivos. En cuanto a la primera, más adelante propondré algunos ajustes. Creo que es prudente limitar el tamaño de cada comunidad local ("nodo" en la red). Esto no sólo es importante para evitar que las relaciones entre los miembros se vuelvan demasiado impersonales, sino que también es

necesario para dar a los miembros un sentido de propiedad y poder para supervisar adecuadamente las operaciones y asumir responsabilidades. Creo firmemente que cuando el medio de intercambio (créditos comerciales) está fácilmente disponible y no se limita artificialmente (como lo están los dólares), obtener el precio más bajo es menos importante en comparación con otras consideraciones, como la confianza, la cooperación, la solidaridad social, la salud de la comunidad y la autodeterminación.

**2. ¿Es posible que un miembro de una Red de Intercambio Comercial (RdIC) compre/venda directamente con a un miembro de otra RdIC de la red?**

**Chip D.** : Sí. No sólo es posible, sino que ocurre constantemente, sin problemas y a un volumen bastante alto en algunas áreas donde las comunidades están muy cerca.

**T. G.** : ¿Proporciona su plataforma esa funcionalidad o la operación necesita ser preacordada con corredores en las dos RdIC?

**Chip D.** : La plataforma lo provee así como también provee los filtros para manejar estas transacciones para la seguridad y protección de cada comunidad.

**3. ¿Existe un único libro mayor Moxey para toda la red o cada RdIC tiene su propio libro mayor?**

**Chip D.:** Sí y sí. Como saben, la suma debe ser siempre igual a cero. El libro Moxey tiene el mismo total de saldos positivos que los saldos deficitarios. Esto normalmente sería cierto para la comunidad individual (que la plataforma también rastrea en su libro mayor individual), sin embargo, a medida que se realizan transacciones recíprocas, el libro mayor de una comunidad individual tendrá un saldo total más o menos positivo que el saldo deficitario en lo que se refiere a ese comercio con otras comunidades. Hacemos un seguimiento de los balances como un todo de cada comunidad y los gestionamos en consecuencia (más abajo). Aún así, el total del libro que tiene Moxey, siempre es igual a cero.

**T. G. :** Sí, por supuesto, el total de los débitos debe ser siempre igual al total del crédito tanto dentro de una comunidad como dentro de la red en su conjunto.

**4. En este último caso, ¿cómo se concilian las cuentas entre las RdIC y con qué frecuencia?**

**Chip D. :** Usted sabe que todos los miembros tienen algún grado de línea de crédito sin intereses (Límite de crédito). Lo que tal vez no haya escuchado en nuestra industria es que también establecemos un Límite de Acumulación para cada miembro. . . . un punto en el que no permitimos que ese miembro se haga cargo de nada más. Esperamos que estar haciendo un trabajo lo suficientemente bueno como para que los miembros nunca alcancen un límite de crédito o acumulación, pero para aquellos que tratan excesivamente de gastar o acaparar sus dólares Moxey, estos límites protegen la economía y a los demás. Estamos constantemente tratando de asegurarnos de que durante un período de tiempo todos los miembros sean capaces de gastar al mismo ritmo que reciben y viceversa. Bueno, hacemos lo mismo por la comunidad en su conjunto. Desde la perspectiva de la Sede Central de Moxey, vemos a cada comunidad (como un todo) como un director de RdIC individual puede ver a sus miembros. Tenemos un Límite de Crédito y Límite de Acumulación establecido para cada comunidad como un todo. Estamos constantemente rastreando el balance general de una comunidad en relación con sus límites y las otras comunidades (de la misma manera que un director puede rastrear constantemente los balances de sus miembros). Tenemos que asegurarnos de que una comunidad en su conjunto y a lo largo de un período de tiempo gasta recíprocamente al mismo ritmo que ellos están absorbiendo. Si una comunidad se acerca demasiado a su límite de crédito, estamos trabajando para impulsar más transacciones recíprocas hacia ella. Si una comunidad está recolectando demasiados dólares recíprocos, estamos trabajando para que ellos gasten más con otros (preferiblemente con las comunidades que están en mayor necesidad). Ofrecemos una economía gestionada, pero nos esforzamos por hacer que la gestión parezca invisible y que las transacciones parezcan lo más abiertas y sin fisuras posible. Sin embargo, la protección de la moneda es siempre la primera prioridad.

**T. G. :** Por supuesto. Este es el problema de la "balanza comercial". Parece que lo están haciendo mucho mejor que las autoridades monetarias responsables de la balanza de pagos internacional. Usted ha mencionado antes que existen filtros para proteger y gestionar la actividad recíproca. ¿En qué consisten algunos de dichos filtros?

**Chip D. :** Primero necesito definir tres palabras dentro de nuestro sistema: "local" (dentro de la misma comunidad de intercambio), "regional" (dentro del mismo grupo de intercambios adyacentes) y "global" (toda la red). Cada comunidad tiene un límite agregado de crédito y acumulación. De hecho, esto ofrece protección a cada comunidad en sí misma, en el sentido de que pueden estar seguros de que la balanza comercial siempre está controlada y gestionada. Tenemos "límites recíprocos por transacción" y "límites recíprocos por día" tanto para parámetros regionales como globales sin necesidad de la aprobación previa de ambas comunidades cambiarias para superar ese límite. Esta es una protección de filtro diseñada para evitar que una transacción o un miembro abuse de la red recíproca y empuje con una sola mano a toda una comunidad de intercambio a su límite de crédito o de acumulación con una transacción grande que no fue permitida primero por ambas comunidades. Estos filtros son establecidos por cada comunidad de intercambio individual, pero normalmente son lo suficientemente elevados como para permitir la mayor parte de las transacciones habituales, pero lo suficientemente bajos como para evitar daños. Además, cada miembro individual de una comunidad de intercambio puede ser excluido de la actividad recíproca. Tal vez un negocio ya está empujando su balance hacia el límite de acumulación sólo por la actividad dentro de su comunidad local. Bueno, podemos colocar una configuración que oculte a este miembro de la vista del directorio por parte de comunidades externas o incluso bloquear las transacciones de comunidades externas, tanto a nivel regional como global. El directorio siempre refleja la disponibilidad adecuada de todos los miembros tanto a nivel local, regional y global. Instruimos a los miembros a que siempre busquen primero en el directorio para determinar la disponibilidad y los límites recíprocos que puedan existir. Si lo hacen, nunca hay problema.

##### **5. *¿Participan en la UC (Moneda Universal)?***

**Chip D. :** La oficina central de Moxey (no las comunidades individuales) acaba de unirse al IRTA y a la UC a principios de este año. Estamos muy celosos de mezclar nuestra moneda, ya que creemos que la nuestra tiene un valor más alto que la mayoría de las demás, con otras monedas de cambio. Sin embargo, encontramos ofertas ocasionales de productos de UC (Moneda Universal) que no parecen demasiado infladas o restringidas. Para proteger al miembro individual de experimentar el factor de devaluación de ver mucha chatarra,



aparatos supra valorados, publicidad, viajes, etc., y otras prácticas que consideramos que devalúan a la moneda, procesamos todas las transacciones de la UC y otras transacciones externas a través de la Sede Central de Moxey. En resumen, los miembros de nuestras comunidades generalmente ni siquiera saben que pasó por la UC u otra. Sólo saben que fueron capaces de comprar algo de valor que no pudieron encontrar dentro de nuestra comunidad actual o vender algo que estaban teniendo dificultades para encontrar un comprador dentro de nuestra propia comunidad. Por supuesto, ya nos resulta mucho más fácil vender nuestras cosas que encontrar cosas de igual valor para comprar. Por esta razón, estamos restringiendo deliberadamente nuestra participación a cifras bastante pequeñas (tratando de mantener bajo nuestro balance positivo con la UC y con otros).

**T. G. :** Eso tiene mucho sentido. Yo lo haría de la misma manera. Uno no debe mantener un gran saldo en una moneda que juzgue inferior o inestable. El problema en cualquier red de intercambios dispares es (1) asegurar que los créditos de cada cambio sean iguales en valor, o (2) aplicar alguna fórmula para determinar los tipos de cambio entre las diversas monedas de crédito comercial. Usted parece estar usando el primer enfoque dentro de su propia red, que es lo que he estado recomendando. Por supuesto, usted no tiene control sobre cómo se emite la UC, por lo que debe hacer su propio juicio sobre su valor en relación con sus créditos de Moxey. Me alegra saber que Moxey es ahora miembro del IRTA, porque el IRTA ha sido un representante capaz de representar los intereses de la industria de las Redes de intercambio comercial y de sistemas de alternativos de intercambio en general. Es una asociación comercial que permite la cooperación junto con la competencia, y ayuda a establecer estándares de práctica, autocontrol y buenas relaciones con el gobierno, especialmente con las autoridades fiscales.

**6. *¿Cuáles son los factores que utiliza para asignar líneas de crédito? ¿Cómo se ponderan? ¿Todas las RdIC de la red están obligadas a aplicar el mismo algoritmo en la asignación de líneas de crédito a sus miembros?***

**Chip D.:** Respuesta rápida: muchos factores, muchos pesos, las comunidades son autónomas pero todas siguen los mismos principios básicos.

Respuesta larga: Los factores se consideran generalmente en este orden. . . . Como regla general, un miembro tiene un límite de crédito de aproximadamente 3-4 meses de promedio de sus ventas totales (uso la palabra promedio ya que algunos miembros son estacionales y tenemos que mirar más allá de los últimos 3-4 meses (tal vez año) y determinar un promedio). Por ejemplo, si en los últimos 3-4 meses un miembro tuvo ventas de \$5,000, ese sería su límite de crédito. Esto significa que si dejaran de gastar, les llevaría de 3 a 4 meses llegar a cero.

**T. G. :** Sí, este debe ser el factor principal a considerar en la asignación de líneas de crédito. Desde hace mucho tiempo he abogado por una línea de crédito máxima absoluta de tres meses de promedio de ventas en la red, basada en un promedio móvil del período de tres meses más reciente. Las líneas de crédito se ajustan continuamente al alza o a la baja sobre esa base. La cuestión más difícil a la hora de asignar líneas de crédito es, ¿debe ser totalmente objetiva y basarse en una adhesión rígida al algoritmo, o debe haber algún margen para el juicio subjetivo y, de ser así, cuáles son los límites de ese juicio subjetivo?

**Chip D. :** El Límite de Acumulación es similar, pero considera el promedio de 3-4 meses de sus compras totales. Como he dicho, esta es sólo la regla general y el primer factor considerado. Movemos ese número límite hacia arriba y hacia abajo basándonos en estos otros factores. . . . ¿Cuán establecido. . . cuánto tiempo en el negocio? Tipo de negocio y precio del servicio o producto (algunos negocios tienen un artículo de alto precio que sólo venderá uno cada año o dos). . . . mientras que otros son de temporada y sólo venden artículos de a algunos meses del año. Esto es sólo matemáticas para estos miembros, pero una consideración. ¿Sabemos si hay ventas o compras en proceso? Es posible que tengamos que protegerlos o considerarlos. Los problemas personales conocidos a veces son un factor. ¿Oímos hablar de problemas en el paraíso? A veces la palabra en la calle es un indicador temprano de lo que vendrá. Si es un nuevo miembro, ¿cuáles son las ventas que generalmente esperamos para esa industria? ¿Cómo es nuestra propia oferta y demanda? Si estamos haciendo lo que se supone que debemos hacer, no estamos agregando miembros donde ya hay una amplia oferta y estamos tratando agresivamente de agregar miembros en categorías donde la oferta es baja, pero si lo hacemos, debemos saber que esto puede disminuir las ventas individuales para aquellos en esa categoría.

**T. G. :** Esto tiene sentido durante la etapa de crecimiento inicial, pero a largo plazo limita la capacidad de la red para escalar a proporciones significativas. Lo ideal sería que la participación estuviera abierta a todas las empresas honestas que estén dispuestas y sean capaces de cumplir los acuerdos.

**Chip D.:** Usted trae a colación un tema interesante. . . . En nuestro modelo, el principal beneficio son los nuevos negocios para los que participan. Debido a que Moxey actualmente no puede ser utilizado para ni para comprar de todo ni cualquier cosa, el dinero en efectivo es más valorado. Los miembros que desean salvaguardar su efectivo, toman una nueva decisión de compra, dejando atrás a sus competidores de dinero en efectivo de tal modo que puedan gastar su Moxey con los miembros de Moxey. Esto me deja con dos suposiciones, 1) si cada tintorería en la ciudad perteneciera a Moxey, ¿habría alguna razón para que alguna de ellas perteneciera? y 2) cuanto más fuerte sea Moxey con más lugares para gastarlo, más cerca estará del dinero en efectivo, pero entonces el incentivo natural para usarlo en lugar de dinero en efectivo disminuirá. Esto parece contradictorio, pero debe ser cierto. Por supuesto, otros factores también determinan el valor y como el gobierno parece tener la libertad de emitir dinero sin límite, siempre podemos tener una ventaja. Asumiría que si Moxey fuera tan fuerte o incluso más fuerte que el dinero en efectivo, capaz de ser gastado en cualquier cosa, entonces la moneda debería de separarse del ratio de cambio 1 a 1 (¿un tipo de cambio?), lo cual parece poco práctico en este momento, pero de otra forma uno se ve podría ver potencialmente arrastrado hacia abajo con ella.

**T. G. :** De acuerdo, hablemos de los beneficios de la participación de los miembros en una red de compensación de crédito. Usted dice: "En nuestro modelo, el principal beneficio son los nuevos negocios para los que participan", y "Como Moxey actualmente no puede ser utilizado para comprar todo, el dinero en efectivo es más valorado".

No discuto nada de eso. Lo que valoramos como individuos es una cuestión de percepción, y la percepción está muy influenciada por nuestra experiencia pasada y el comportamiento de los que nos rodean. El valor de mercado representa un consenso basado en transacciones reales. ¿El oro vale \$1,300 por onza? ¿Bitcoin vale 8. 500 dólares? ¿Los cigarrillos valen entre \$5 y \$7 por paquete?

En este momento, todo el mundo está obsesionado con los dólares porque los dólares son universalmente aceptados como pago por prácticamente cualquier cosa que uno quiera adquirir. Esto le da a los dólares una poderosa ventaja sobre los medios de pago de la competencia. ¿Será siempre así?

Lo que he aprendido del Prof. Clayton Christensen en *“El dilema del innovador”* es que el rendimiento de las "tecnologías disruptivas" es inicialmente inferior al de las tecnologías dominantes establecidas; que primero deben encontrar nichos de mercado en los que sus cualidades únicas sean reconocidas, útiles y valoradas; que a medida que se desarrollan y mejoran, las nuevas tecnologías atraen más capital de inversión y ganan participación en el mercado; que, con el tiempo, se desempeñan lo suficientemente bien como para desplazar a las tecnologías dominantes establecidas.

En el caso de la compensación directa de créditos entre compradores y vendedores, debemos considerar:

1. ¿Cuáles son las claras ventajas que ofrece a los usuarios en esta etapa de desarrollo?
2. ¿Cuáles son los factores que pueden conducir a mejoras en el rendimiento?
3. ¿Cuál es el potencial de esta "tecnología" en términos de rendimiento y de cuota de mercado (escala de operación)?
4. ¿Qué se necesita para realizar ese potencial?

Además de las ventajas de comercialización que los operadores de intercambio comercial siempre han destacado, existen ventajas financieras y económicas tanto para los miembros como para sus comunidades en general. Algunos de estos son:

1. Crédito asignado localmente por los propios miembros asociados (o sus representantes), en comparación con el crédito en dólares asignado a distancia por los banqueros que actúan en su propio interés.
2. El crédito proporcionado libre de intereses, por un período de tiempo prolongado, en comparación con el crédito bancario que requiere pagos de intereses onerosos, pignoración de garantías y plazos de pago.
3. Crédito fácilmente disponible en función de la capacidad de producción de los miembros, en comparación con la disponibilidad de crédito bancario que

se basa en el valor de la garantía prendaria, y sujeto a los caprichos de las autoridades monetarias, sus manipulaciones del mercado y sus ciclos de auge y caída.

Usted dice, "cuanto más fuerte se vuelve Moxey con más lugares para gastarlo, más cerca está del dinero en efectivo, pero entonces el incentivo natural para usarlo disminuye". Sí, las ventajas de comercialización pueden disminuir, pero las ventajas financieras permanecen y se hacen mayores. Como usted señala, el gobierno (en realidad la Reserva Federal, en connivencia con el gobierno) es "libre de imprimir", y de entregarlo a clientes favorecidos como los bancos y las compañías de armas. Esto provoca una combinación de inflación, fracaso empresarial y desempleo. Tenemos la capacidad de evitar todo eso.

**Chip D.:** Fascinante. . . . Realmente estoy disfrutando esto!

**T. G. :** Sí, es posible que con el tiempo queramos denominar los créditos comerciales en algunas unidades distintas del dólar estadounidense, pero eso, como usted señala, todavía no es práctico. Pero incluso si el crédito comercial sigue estando denominado en unidades de dólares durante los períodos de alta inflación del dólar, no importa mucho porque se supone que los créditos comerciales se gastan rápidamente y no se mantienen durante largos períodos, por lo que la pérdida del poder adquisitivo entre el tiempo que se ganan y el tiempo que se gastan será mínimo a menos que tengamos una inflación galopante del dólar, momento en el que la adopción de una nueva unidad objetiva se convertirá en algo práctico y necesario.

**Chip D. :** Continuando con la discusión de la emisión de líneas de crédito, otro factor es si este miembro ha extendido crédito con otras entidades u otras organizaciones de intercambio comercial. ¿Cuál es el carácter del propietario de la empresa? Muchos de estos factores son anecdóticos o no están necesariamente escritos en blanco y negro, pero tenemos un historial bastante bueno, ya que nuestra tasa de morosidad a lo largo de los años es inferior al 1%, por lo que creemos que lo hemos estado haciendo bien.

**T. G. :** Es difícil discutir con un historial de éxito, pero tal vez sea posible alcanzar un mejor nivel de "éxito".

**Chip D. :** Siempre hay espacio para mejorar.

Entienda que la mayoría de nuestros miembros hasta este punto han llegado a nosotros a través de la remisión de otros miembros y siempre hay un proceso de investigación de antecedentes de todos los nuevos miembros antes de que se les permita entrar. Aunque ciertamente no evitamos todas las manzanas podridas, hemos bloqueado bastantes. También, tenemos la habilidad y hemos ejercido la habilidad de expulsar a un miembro que muestra la propensión a causar problemas en nuestra red. . . otra protección de tener a aquellos que intencionalmente abusarían del sistema. . .

**T. G. :** Sí, la expulsión es el castigo final por mal comportamiento. ¿Existe algún proceso para involucrar a los otros miembros en esa decisión?

**Chip D. :** La decisión puede ser tomada por el Director Ejecutivo si el tiempo es un factor, pero por lo general, incluso en esos casos, llegará a la junta directiva para obtener el sello final de aprobación. La mayoría de estas decisiones, sin embargo, normalmente llegan directamente a la junta directiva y se deciden allí.

Muchos de estos mismos principios se aplican a los límites de crédito y acumulación de la comunidad (como un todo) (establecidos por la sede central de Moxey).

**T. G. :** Sí, eso es necesario para evitar que los problemas de balanza comercial destruyan la red y dañen el valor de su moneda.

**Chip D. :** Estamos viendo el total de ventas recíprocas durante un período de tiempo de 4 meses para establecer el límite de crédito de la comunidad y el total de compras recíprocas durante 4 meses para determinar el límite de acumulación. El otro factor determinante aquí está mayormente asociado con la Tasa de Inflación de la comunidad (siguiente pregunta/respuesta) ya que puede afectar notablemente a estos límites si consideramos que la comunidad tiene un valor monetario comprometido.

**7. *You say, "Moxey intends to be a better Medium of Exchange by removing the concern of inflation." How does it do that?***

**Chip D.:** El sector de las redes de intercambio comercial está lleno de quienes su dólar comercial está tan inflado que todo el mundo tiene dólares y nadie quiere tomar más. Esto sucede más a menudo cuando el modelo de intercambio utiliza la "casa" para imprimir dólares sin tener en cuenta las consecuencias, donde ellos

mismos gastan en la comunidad hasta el punto en que un porcentaje significativo del saldo deficitario es mantenido por la casa (si es que incluso lo rastrear) y una porción muy pequeña por miembros que, a diferencia de la casa, realmente tienen un bien o servicio para vender a los otros miembros. Recientemente hablé con el dueño de otra Red de Intercambio Comercial (RdIC) que me dijo que no imprimen dinero. Le pregunté cuál era la suma de sus saldos positivos. Un gran número. Entonces le pregunté cuál era la suma de sus saldos deficitarios. Con orgullo me dijo un número muy pequeño. Cuando le expliqué que la única manera de que esto ocurriera era que él imprimiera dinero de manera efectiva, sus ojos se abrieron de par en par al darse cuenta de lo que había hecho (dar a los miembros una gran cantidad de dólares de comercio en sus cuentas si se unían a ellas y otras prácticas similares). Su moneda fue devaluada en que sus miembros tenían menos lugares que estaban interesados en tomar más dólares porque ya tenían demasiado. Como saben, la industria está plagada de estos intercambios, que básicamente se quedan ahí sentados haciendo muy poco comercio hasta que finalmente se desvanecen dejando un sabor amargo en las bocas de los que se quedan con muchos dólares comerciales sin valor. A veces esto ocurre a propósito y de forma fraudulenta, como usted sabe. Entendiendo esto en la industria, hemos tratado de construir un mayor nivel de responsabilidad en nuestro sistema. Medimos este factor con un término que llamamos "índice de inflación". Esto se calcula simplemente como el porcentaje del déficit que tiene la casa. Si los saldos positivos son iguales a \$1 millón, entonces el déficit debe ser igual a \$1 millón. ¿Cuánto de ese déficit de \$1 millón tienen los miembros actuales? Cualquiera que sea la cantidad restante debe ser retenida por la casa. Desde una perspectiva porcentual, si la casa es dueña del 20% del déficit total, entonces llamamos a eso una Tasa de Inflación del 20%. Normalmente hemos considerado que cualquier ratio de inflación del 20% o menos es bueno y no tiene en cuenta el valor de la divisa. 21% a 40% parece tener un pequeño porte pero probablemente no se nota, 41% a 60% comienza a tener un factor notable que afecta la velocidad del comercio, 61% a 80% tiene un factor perjudicial en la moneda, y más de 80% parece ser un número que deletrea el principio del fin de ese cambio. . . . probablemente irrecuperable sin una inversión seria de dinero en efectivo para tratar de darle la vuelta a la situación.

**T. G. :** No estoy tan seguro de que el 20% sea "bueno". Tal vez menos malo. Si la línea de crédito para la cuenta de la casa se determina utilizando los mismos criterios que para cualquier otra cuenta de miembro, creo que la tasa de inflación sería menor que eso, o incluso negativa a veces. Muchas RdIC se basan en actividades agresivas de intermediación para tratar de compensar la explotación de sus miembros con sus propios gastos excesivos y la inflación de su moneda.

**Chip D. :** Sí, . . . "bueno" puede no ser el término correcto. . . . "aceptable" o dentro de un rango que no parece tener un efecto notable en la velocidad de la moneda. Como dije antes, promovemos rendición de cuentas. Mucho de eso hasta ahora ha sido por el hecho de que hemos instituido comunidades "propiedad de los miembros" que tienen una junta directiva elegida. El personal son empleados de la comunidad, no propietarios. Ellos son los responsables asignados por la junta para mantener los estándares de desempeño que incluyen mantener esa Tasa de Inflación bajo control. Dicho todo esto, tenemos algunas comunidades en las que esta junta no ha hecho un buen trabajo de supervisión adecuada y estamos investigando otras formas de establecer y mantener esta responsabilidad.

**T. G. :** Sus "comunidades" pueden ser autónomas pero utilizan una "marca" compartida, al igual que los bancos comparten la marca VISA o MasterCard. Debe haber un acuerdo entre las comunidades sobre los estándares de práctica que se requieren para usar esa marca. Estos deben estar sujetos a una auditoría continua.

**Chip D. :** De acuerdo. En última instancia, tenemos el derecho y la capacidad de eliminar cualquier intercambio de la red recíproca si es necesario. Estar atentos al límite de crédito y acumulación de la bolsa significa que, por lo general, sólo nos quedan unos meses para poder "apretar el gatillo" si es necesario. Por supuesto, nadie quiere que eso suceda y, por lo tanto, todos tienen incentivos para seguir siendo responsables. Sin embargo, como he descrito, no ha sido perfecto en todos los casos hasta ahora y por eso estamos buscando medios adicionales para mantener y hacer cumplir esa responsabilidad. Desde mi "asiento de gato pájaro" siempre puedo ver los números y métricas de cada intercambio, . . . así que estoy constantemente revisando su condición. Una de las ideas de Charlie es utilizar la tecnología blockchain para que nuestros registros de transacciones sean más transparentes, no para entrar en el negocio y la privacidad de los miembros individuales, sino para revelar constantemente la salud de nuestra



economía y factores como esta tasa de inflación. Sin embargo, como he dicho antes, seguimos intentando controlarlo y hacerlo transparente a efectos de la rendición de cuentas, nuestra principal preocupación es siempre el alto y constante valor de la moneda.

**T. G. :** ¿Puede explicar qué ventajas proporcionaría el blockchain en ese caso?

**Chip D. :** Aquí es donde nos pasamos un poco de la raya y Charlie estará mejor capacitado para responder.

**8. *¿Es su portal en línea un mercado completo que incluye ofertas y solicitudes? Antecedentes de proveedores y clientes? ¿Ritualización de la reputación?***

**Chip D. :** Hasta este punto, no hemos tenido realmente un "mercado", sino más bien un directorio de miembros.

**T. G. :** Entonces, ¿un miembro sólo conoce la línea general de negocio de otros miembros, no sus productos o servicios específicos?

**Chip D.:** El directorio ofrece mucho. Proporciona la línea general de negocio, imagen, vídeo, un texto de descripción que el propietario del negocio puede hablar sobre el tipo de cosas que ofrecen. También puede enlazar directamente con el sitio web de la empresa, el correo electrónico o el número de teléfono para obtener más información. Aquí hay un enlace al directorio que puede usar para visitar y mirar a su alrededor. Este enlace en particular le da la perspectiva como si fuera un miembro de PartnersOne (Baton Rouge). En otras palabras, no verás a los miembros que se supone que no debes ver (los que no están marcados como locales o regionales) de otras bolsas. Tenga en cuenta que si hace clic en el nombre de la Red de Intercambio Comercial en el extremo derecho de cada listado, se expandirá ese listado.

<https://www.quiktrade.net/Website/MemberDirectory.aspx?sKey=OC9m99MQqTMHAFnAowaTcV8HimYgxK4LDwl3wyrT3AwbGoupfi>

**T. G. :** Su directorio Web se ve bien - respuesta rápida, pero su función de búsqueda devuelve mucha información irrelevante, por ejemplo, intente buscar en "aire acondicionado". Además, veo sobre todo servicios; ¿qué están haciendo para traer más mercancías?

C,D. : De acuerdo. Estamos trabajando en un mejor motor de búsqueda. Parte del problema es la vieja situación de "si metes basura obtienes basura". También estamos intentando limpiar algunos de los campos de búsqueda.

Siempre hemos insistido en que nuestros miembros consideren esto como una "cuenta de gastos diarios" y no una "cuenta de ahorros para partidas especiales". Alentamos los gastos recurrentes regulares diarios. . . una moneda de reemplazo para todas las cosas que hacen y compran todos los días. Cuando veo otras redes de intercambio comercial que parecen tener un mercado lleno de baratijas, chatarra y viajes exóticos supervalorados, creo que están desvalorizando la moneda. Nuestro directorio dice todo sobre el miembro, su producto o servicio, todo lo que puedan querer sobre su negocio (dentro de nuestra aprobación). No se les permite enumerar ninguna restricción sobre lo que van a vender y lo que no. Ellos no listan un precio en el directorio, pero están obligados a vender a su mismo precio en efectivo (100%) si están comprometidos.

T. G. : Creo que este es un punto crucial, los precios de los créditos comerciales deben ser los mismos que los precios en efectivo.

**Chip D.:** El directorio también informaría al usuario si un miembro está en "Standby" (actualmente no disponible. . . demasiado cerca o en su límite de acumulación. . . impuesto por el miembro o el personal) o "Lista de espera" (necesita llamar a la oficina para ponerse en línea para el producto o servicio de este miembro), o si hay limitaciones recíprocas. Estamos en el proceso de incorporar un "marketplace" además del directorio, pero estaría muy controlado y restringido de manera que se mantenga la percepción de alto valor.

T. G. : Me gustaría saber los detalles de cómo su mercado será "controlado y restringido".

Chip D. : Asegurarse de que los artículos listados están al precio justo y acostumbrado, que los artículos son atractivos (no parecen chatarra. . . especialmente si son de segunda mano), asegurarse de que todas las porciones habituales de la compra son 100% Moxey, es decir, que siguen todos los filtros y protecciones recíprocos e intercomunitarios actuales (crédito, límites de acumulación, etc. ), que las imágenes y la presentación son de alta calidad y conservan la percepción de un alto valor, etc.

Hemos considerado incorporar "calificaciones de reputación" en nuestro directorio, pero aún no lo hemos hecho. Parece que no sabemos cómo prevenir el abuso con esta capacidad. ¿Cómo evitamos que un miembro acuse a otro cuando existe una disputa legítima? ¿Quién determina lo que es legítimo o si el demanda estaba basada en la realidad? No queremos estar en el negocio de elegir ganadores y perdedores.

**T. G. :** No hay necesidad de elegir ganadores y perdedores si dejas que los miembros hablen por sí mismos. Otros negocios de plataformas como Amazon, AirBnB, etc. lo han hecho bastante bien. Como comprador, miro el patrón general. Una mala crítica no influye mucho en mi decisión sobre un proveedor. Veo los detalles de una queja. El autocontrol dentro de cada comunidad debería hacer que las revisiones negativas en la plataforma sean bastante raras.

**Chip D.:** No estoy necesariamente en desacuerdo, sólo que no lo he entendido con precisión y sé que no queremos estar en medio de las disputas entre miembros ocupados en lanzarse acusaciones unos a otros. Cuanto más grande se vuelve una comunidad, más fácil se vuelven estas cosas sólo porque hay más información y, por lo tanto, más fe en la retroalimentación. Como dije, en la actualidad no tenemos un problema tan grave, pero reconocemos que probablemente tendremos que hacer algo al respecto. Tenemos un comité de quejas que trata de resolver estas disputas ocasionales entre los miembros, pero aún así no siempre está claro quién tiene razón y quién está equivocado (a menudo un "él dijo, ella dijo"). Tenemos algunas ideas sobre cómo podríamos hacerlo, pero hasta ahora no las hemos puesto en práctica. Debido a que nuestro modelo se centra en la comunidad individual y en las relaciones de los vecinos que hacen negocios entre sí, generalmente se conocen aquellos que ofrecen un servicio menos satisfactorio y, si es suficientemente malo, el director local los retira de la comunidad antes de que puedan causar más daño.

**T. G. :** ¿Puede explicar con más detalle la experiencia típica del usuario y lo que podría bloquear una transacción?

**Chip D. :** Como no creo haber hablado de esto antes, voy a hacerlo con más detalle ahora (un poco fuera de curso por un momento). Cada miembro tiene lo que llamamos una **Cuenta de Reserva de Efectivo (CRA)**. Esta es una cuenta de depósito en efectivo (listada como un pasivo en nuestros libros) mantenida dentro de

nuestro sistema que el miembro tiene la capacidad de cargar efectivo a esta cuenta usando cheque, efectivo, débito o tarjeta de crédito. Esta cuenta se utiliza para pagar una comisión o comisión por transacción, así como para pagar propinas. Cuando voy a un restaurante para una comida de \$100, presento mi tarjeta Moxey al empleado, y él o ella van a nuestro terminal y pasa la tarjeta. Inmediatamente, si es aprobado por los filtros del sistema, las transferencias de \$100 Moxey de mi cuenta a la del restaurante y la comisión de \$10 sale de mi cuenta CRA y se contabiliza como ingreso para la comunidad de la red de intercambio comercial. El empleado trae el recibo de la terminal que firmo y dejo una propina de 20 dólares. El empleado devuelve el recibo a la terminal y procesa la propina de \$20 transfiriendo \$20 de mi cuenta CRA y la coloca en la cuenta CRA del restaurante. El restaurante ahora tiene en efectivo en dólares con el que puede pagar al empleado. En todos los sentidos, la transacción se parecía a una transacción en efectivo del mundo real, pero se hizo con Moxey y todas las comisiones y propinas se manejaron en tiempo real. Probablemente ahora va a tener muchas preguntas en este sentido, pero le dejaré preguntar y responderé en nuestra próxima ronda. Volviendo a su pregunta inicial. . . cosas que podrían bloquear una transacción:

- Insuficiente Moxey en la cuenta del comprador hasta la línea de crédito actualmente establecida.
- Demasiado Moxey en la cuenta del vendedor hasta su límite de acumulación (como dije anteriormente, trabajamos duro para tratar de evitar que un miembro llegue a su límite, pero están ahí si es necesario).
- Insuficiente efectivo en dólares en la CRA del comprador para cubrir la comisión.
- Insuficiente efectivo en dólares en la CRA del comprador para cubrir la propina.
- Un miembro que trata de realizar una compra a un miembro local o recíproco que no está actualmente disponible como se muestra en el directorio.
- Una transacción que está superando los filtros recíprocos por transacción o los filtros recíprocos regionales o globales diarios sin obtener primero el

permiso del personal del comprador y del vendedor para levantar esos filtros.

Probablemente hay otros en los que no puedo pensar ahora mismo, pero esta es la esencia de ellos. Sin embargo, en todos los casos el miembro tiene conocimiento de sus balances, de los filtros instalados y de cualquier otro "bloqueo" que pueda surgir. Un correo electrónico es enviado al comprador y al vendedor en cada transacción diciéndoles si fue Aprobado o Denegado (y por qué fue denegado). Otro correo electrónico se envía automáticamente si se están acercando a un límite de crédito y si el saldo de su CRA es inferior al mínimo que se ha establecido para ser notificado. Si se refieren al directorio, se les mostrará cualquiera de los filtros existentes antes de que empiecen a contratar a otro miembro.

**9. Cuando se utiliza la aplicación o el portal en línea, ¿la aprobación de la transacción es inmediata?**

**Chip D.:** Sí. No hay necesidad de un proceso de aprobación (excepto en raras circunstancias). La plataforma tiene incorporadas todas las normas y protecciones de gestión para evitar transacciones que puedan dañar el sistema o la balanza comercial. Desde el punto de vista de un usuario, ellos no ven estos filtros en el curso de un negocio regular, pero si son detenidos por uno de ellos, generalmente son suficientemente advertidos mucho antes de que se les impida hacer algo que se supone que no deben hacer. Ha sido nuestra intención, ya sea realizar transacciones en línea, a través de uno de nuestros terminales de punto de venta de tarjetas magnéticas, o de la aplicación, hacer que el proceso de transacción se parezca tanto a lo que ya están acostumbrados en el mundo del dinero en efectivo. . . . para hacerlo más fácil. Desde que diseñé el sistema. No me avergüenzo de presumir. Es impresionante.

Dejaré que Charlie conteste las dos últimas preguntas cuando regrese y/o nos reunamos todos juntos. . Warren también quiere participar cuando lleguemos al nivel de conversación o entrevista.

Creo que he respondido bastante bien a la mayoría de estas preguntas, pero es probable que se me haya pasado por alto algo que también quería explicar. Probablemente he abierto la Caja de Pandora con más preguntas de las formuladas por usted y me alegrará responder a todas ellas. Preguntaremos a

quien sea. Sin embargo, en cualquier momento (pronto) mis dedos se agotarán y nuestras conversaciones serán más productivas por teléfono (o quizás en algún momento en persona)

### **Charlie Davis se une a la conversación**

**T. G. :** Usted también dice: "También elimina los peligros deflacionarios extremos que pueden existir en una forma más pura de dinero como el oro". ¿Puede explicar eso?

**Charlie D.:** Este es un comentario en referencia a los sistemas monetarios con cantidades finitas (como Bitcoin) o dinero puro como el Oro. Por ejemplo, como sólo pueden ser 21 millones de Bitcoins, al menos según el código de software actual, es difícil utilizarlo como forma de pago porque el precio es muy volátil y su valor es deflacionista en relación con el dinero fiduciario o convencional.

**T. G. :** ¿Qué funcionalidad adicional se logrará usando blockchain?

"Lo más importante detrás de todas las monedas es la confianza y la transparencia al saber que la moneda es fuerte y que la tecnología de blockchain permitirá un nivel adicional de transparencia", dice Warren Sager, vicepresidente de operaciones de Moxey. "Permitirá que nuestra moneda se haga más fuerte y confiable. " Pero eso no se refiere a la transparencia del proceso de asignación de créditos.

**Charlie D.:** Nuestro uso de la tecnología de blockchain incluirá tokens de gobernabilidad regional que ganarán "royalties" de las comisiones pagadas por los usuarios de la red. Esto ayudará a proporcionar un alto grado de transparencia y confianza sin crear una moneda con fuertes oscilaciones de precios.

**T. G. :** Esto abre toda la cuestión de cómo se gobierna la red y cada intercambio comunitario. Usted parece estar diciendo que los Token de Gobernanza Regional (RGT) llevan consigo tanto derechos de voto como pagos de "royalties". Eso suena similar a las acciones comunes corporativas. Pero eso no es lo mismo que una moneda o un medio de pago. Por favor, aclárelo.

**Charlie D.:** La mayoría de las criptomonedas funcionan como una democracia directa. Moxey funcionará más como una República. Las tres principales partes interesadas son la corporación Moxey, los titulares de los tokens de gobernanza regional y, por supuesto, los miembros.

El proceso de asignación y gestión de créditos es una de las funciones más importantes que realiza una bolsa. Nos basaremos en las fórmulas que tienen los intercambios TradeAuthority que se han venido utilizando en los últimos años, introduciendo mejoras en ellos y añadiendo nuevos componentes de gobernanza.

**T. G. :** Sí, el algoritmo de asignación de créditos es clave para el éxito y el valor de la moneda. Como he argumentado antes, la cuenta de la casa debe ser limitada de la misma manera que cualquier otra cuenta comercial.

**Charlie D.:** El blockchain ayuda en dos áreas críticas.

1. **Mayor transparencia y confianza.** Muy pocas personas en las redes de intercambio comercial modernas tienen acceso a los datos económicos. Planeamos hacer públicas las estadísticas de resumen y eventualmente en tiempo real. Esto por sí solo añadirá una gran cantidad de transparencia.

**T. G. :** Estupendo, ¿pero cómo involucra/requiere esto una blockchain?

2. **Gobernanza equitativa.** Los Tenedores Regionales de tokens elegirán juntas asesoras que a) tendrán un papel en la elección del personal y, por supuesto, les harán responsables b) de la supervisión de la expansión del crédito fuera de las fórmulas preaprobadas y c) de una variedad de otras funciones de supervisión.

En resumen, las tres partes interesadas se alinearán para que, en general, todas ellas deseen la mejor gestión de la economía a largo plazo.

**T. G. :** Ese alineamiento de intereses es crucial. Me gustaría ver los detalles de cómo se logrará.

**T. G. :** La industria de las redes de intercambio comercial parece haber estado por algún tiempo en una trayectoria de estancamiento o crecimiento lento. ¿Cómo ve la evolución de las alternativas de operaciones sin dinero en los próximos años, y cuánto anticipa usted un aumento en la escala?

**Charlie D.:** Creemos que la tecnología moderna finalmente se ha puesto al nivel de la demanda mundial de un mejor sistema monetario. Las empresas y los individuos ya tienen la capacidad y el deseo de impulsar el comercio sin utilizar dinero convencional. Sólo tenemos que darles una forma sencilla y robusta de hacerlo.

Money, como el dinero, es tecnología social y su característica clave es servir como un gran medio de intercambio.

En *“Principios de Economía”*, Carl Menger escribió:

"Me parece igualmente cierto que las funciones de ser una "medida de valor" y un "depósito de valor" no deben atribuirse al dinero como tal, ya que estas funciones son de naturaleza meramente accidental y no son parte esencial del concepto de dinero"

**T.G.:** Correcto. He estado argumentando durante treinta años que las tres supuestas funciones del dinero no definen al dinero en absoluto y necesitan ser segregadas. (Véase la Parte III de mi primer libro, *El dinero y la deuda: una solución a la crisis mundial*).

[https://reinventingmoney.files.wordpress.com/2014/09/money\\_and\\_debt\\_part\\_3\\_lo.pdf](https://reinventingmoney.files.wordpress.com/2014/09/money_and_debt_part_3_lo.pdf)).

El dinero debe ser un "crédito de volumen de negocios", a corto plazo, y basado en la capacidad de producir y vender. Al igual que la sangre que circula en el cuerpo, cuyo almacenamiento de nutrientes es incidental y temporal, el almacenamiento de valor del dinero también es incidental y temporal. Además, el crédito debe medirse o cuantificarse utilizando algún criterio objetivo concreto.

**Charlie D. :** Una visión más precisa del dinero es ver las virtudes de la contabilidad unitaria y el almacenamiento de valor como elementos críticos de un medio de intercambio de calidad. No, como es común en la mayoría de los libros de texto, pensar en un medio de intercambio, una reserva de valor y una unidad de cuenta como miembros iguales de un taburete de tres patas.

La floreciente tecnología blockchain proporcionará, por primera vez en la historia, la capacidad de compartir de forma fiable las métricas críticas de toda una moneda. Con esta tecnología, los usuarios pueden confiar en que la moneda es fuerte, estable y fiable.

**T. G. :** Creo que la forma en que se emite y se gestiona una moneda es el factor determinante, no el uso del blockchain.

**Charlie D.:** En *“Desnacionalización del Dinero”*, Hayek muestra que el monopolio del gobierno sobre la creación de dinero puede ser el más peligroso y mortal de



todos los monopolios. Aunque no podía predecir la creación del blockchain 32 años más tarde, sí presenta un sólido argumento a favor de permitir que el sector privado aplique el poder creativo del mercado para mejorar esta base crítica pero defectuosa de la sociedad.

T. G. : Estamos totalmente de acuerdo en eso. En mi libro Dinero y Deuda. .

(<https://reinventingmoney.com/money-and-debt-a-solution-to-the-global-crisis/>), cité a Hayek (página 31)

"Si los gobiernos se vieran privados de su poder sobre el dinero, las empresas privadas comenzarían rápidamente a definir nuevas unidades monetarias y a emitir pasivos en términos de estas unidades. La competencia entre los emisores los obligan a definir sus unidades de la manera más útil para el público y a ponerlas a disposición de éste en los términos más atractivos posibles".

En mi libro *"El fin del dinero y el futuro de la civilización"*, abogo por la separación del dinero y el estado (capítulo 8).

###

Gracias a ambos por sus respuestas sinceras y completas a mis preguntas. Estoy seguro de que serán de gran interés y valor para muchos otros que están activos en el intercambio alternativo y buscando formas de mejorar nuestra sociedad.

---

Thomas H. Greco, Jr. es un erudito preeminente, autor, educador y economista comunitario. Es ampliamente considerado como una autoridad líder en el intercambio sin dinero, monedas comunitarias e innovación financiera, y es un orador muy solicitado internacionalmente. Ha dirigido talleres y conferencias en 15 países de los cinco continentes y ha sido asesor de proyectos de divisas en Estados Unidos, Canadá, México, Sudamérica, Europa, India, China, África, Nueva Zelanda y otros lugares. Es autor de numerosos artículos y libros, entre ellos, *"The End of Money and the Future of Civilization"*. Muchas de sus presentaciones, entrevistas y escritos están disponibles en su sitio web, Beyond Money, en <http://beyondmoney.net>. Recientemente ha aceptado unirse a la Junta Asesora de Moxey.