

Siguiendo a los cheques: prácticas financieras entre lo legal y lo ilegal en las *financieras* de la Ciudad de Buenos Aires

María Soledad Sánchez

Este artículo se propone analizar el circuito de las denominadas financieras, de gran relevancia para la vida financiera cotidiana de individuos, comercios y pequeñas empresas cuya economía es parcial o totalmente informal en la Argentina. Siguiendo la circulación empírica de los cheques que son informalmente comprados y vendidos en dos financieras de Buenos Aires, reconstruye el complejo entramado de agentes, relaciones y prácticas que se ejecutan en un terreno liminar entre lo legal, lo informal y lo ilegal. Se pregunta además por las condiciones sociales de las relaciones financieras informales, a partir del análisis de los dispositivos personales e impersonales que permiten producir confianza frente a la carencia de respaldo para las transacciones, evaluando económica y moralmente a agentes financieros, clientes y documentos.

PALABRAS CLAVE: cheques, financieras, informal, mercado, crédito.

Following checks: financial practices between the legal and the illegal in Buenos Aires' *financieras* ♦ This article analyses the financial circuit of the so-called *financieras*, of great relevance for the daily financial life of individuals, businesses and small companies whose economy is partially or totally informal in Argentina. Following the empirical circulation of the checks that are informally bought and sold in two *financieras* in Buenos Aires, it reconstructs the complex network of agents, social relations and practices that connect the legal, the informal and the illegal dimensions of economy and finance. It also problematizes the social conditions of informal financial relationships, based on the analysis of personal and impersonal trust devices that allow to produce transactions, evaluating financial agents, clients and checks economically and morally.

KEYWORDS: checks, *financieras*, informal, financial market, credit.

SOLEDAD SÁNCHEZ, María (mssanchez@unsam.edu.ar) – Conicet/CESE-Idaes-
-Unsam, Argentina.

LA VIDA SOCIAL DE LOS CHEQUES

Cerca del mercado de hacienda de la Ciudad de Buenos Aires, Carlos tiene un pequeño frigorífico que vende carnes a emprendimientos gastronómicos. Uno de sus clientes más importantes le entregó un cheque de pago diferido a 60 días como medio de pago por una compra de mercadería. Existente hoy en día en pocos países de la región, el cheque diferido es una infraestructura de pago que permite indicar una fecha futura de pago (entre 30 y 360 días), funcionando a la vez como medio de pago y dispositivo de crédito, siendo parte fundamental de los repertorios financieros locales, especialmente entre pequeñas y medianas empresas y comercios.

Como muchas otras pequeñas empresas locales, Carlos realiza parte de sus ventas sin factura fiscal, de modo informal. La situación de Carlos y de su cliente no es para nada excepcional: se estima que en la Argentina la economía informal supera el 30% y que en el rubro gastronómico es particularmente significativa (Valerdi 2015). Carlos se encontraba, entonces, en la situación de tener en sus manos un cheque para cobrar en 60 días, pero ningún respaldo ante las autoridades fiscales para justificar el dinero. El contexto de alta inflación – que entre 2017 y 2019 pasó de un 25 a un 50% anual, promedio en el que se mantiene hasta la actualidad – hacía además que la espera implicase una desvalorización del dinero, mientras debía afrontar pagos de alquiler, salarios e impuestos. Carlos recurrió a un extendido servicio ofrecido en el mercado financiero paralelo: cambiar o descontar el cheque en una financiera – categoría nativa que designa a un conjunto de agentes financieros extrabancarios, de configuraciones heterogéneas y de diverso grado de informalidad, que intercambian legal, informal e ilegalmente dinero. A cambio de una tasa de interés y una comisión, Carlos endosó el documento y obtuvo el efectivo, sin utilizar una cuenta bancaria ni esperar a la fecha de cobro. Si bien los bancos comerciales y también instituciones del mercado de capitales descuentan cheques (y a tasas significativamente más bajas), las llamadas financieras lo hacen informalmente a un mayor costo, pero permitiendo al portador del cheque obtener el dinero sin ingresar al sistema bancario ni rendir cuentas por aquellos ingresos.

Inspirada por la propuesta de Arjun Appadurai (1995) de seguir la circulación de las cosas, me propuse seguir a los cheques para describir un circuito complejo de transacciones, relaciones y agentes donde lo legal, lo informal y lo ilegal se conectan y articulan de modo sostenido. A partir del análisis de las prácticas cotidianas de los agentes que cambian cheques en dos financieras de la Ciudad de Buenos Aires,¹ busco describir las formas de circulación de

1 Aunque este texto se enmarca en un largo trabajo de investigación sobre el mercado cambiario ilegal en Buenos Aires (Sánchez 2017, 2018), me focalizo aquí en el trabajo de campo realizado sobre dos financieras entre 2017 y 2019, que incluyó entrevistas en profundidad y charlas informales [continua]

los cheques, desde el momento en que se descuentan (son comprados por las financieras) hasta que se descargan (se venden a otros agentes financieros o comerciales). Narrar las dinámicas financieras a partir de la circulación empírica de los cheques me permitirá reconstruir un circuito de escalas múltiples que conecta a instituciones tradicionales del mercado, como bancos o sociedades de Bolsa, con las financieras y otros agentes comerciales, evidenciando que las fronteras normativamente excluyentes entre lo legal y lo ilegal se borroñean, como han mostrado diversos estudios sobre mercados informales e ilícitos (Feltran 2019; Beckert y Dewey 2017; Renoldi, Álvarez y Maldonado Aranda 2017).

Al hacerlo, me interrogo asimismo por las condiciones sociales de las relaciones financieras informales, en diálogo con los aportes de la sociología del dinero y el crédito. En un mercado donde la confianza funciona como condición para transacciones que carecen de otros respaldos, identifico, siguiendo el trabajo de Bousard, Godechot y Woloszko (2019), dos dispositivos para su producción: las relaciones personales entre agentes financieros y clientes, y las evaluaciones impersonales de los clientes y sus cheques a través de bases crediticias. La articulación entre los dispositivos personales e impersonales de evaluación para el descuento de cheques se arraiga en un proceso más amplio de acumulación de capital social y moral (Bourdieu 2010; Wilkis 2017) entre agentes y clientes en la construcción social de este mercado.

En una economía de alta inflación como la argentina, donde la evasión fiscal es una práctica extendida y habitual (Gaggero 2008; Cetrángolo y Gómez Sabaini 2009), donde el microempresariado informal se expande mientras que el acceso al mercado formal de crédito es limitado (Balzarotti y Anastasi 2013), y donde una parte importante de los agentes económicos – desde los más ricos a los más precarios e informales – atesoran y/o circulan su dinero por fuera de las instituciones financieras formales (Gaggero, Rúa y Gaggero 2015; Gago y Roig 2019), la presencia de servicios financieros informales y/o ilegales, ofrecidos por agentes e instituciones extrabancarios de distinto grado de informalidad – financieras, cuevas, prestamistas, entre otras – constituye un rasgo distintivo del mercado en su configuración local. Aunque es posible identificar un creciente interés en las finanzas extrabancarias e informales en nuestra región, los trabajos se centran en las prácticas financieras de hogares populares con ingresos escasos e inestables, en países como Brasil (Müller 2014), México (Villarreal 2004; Bazán Levy y Saravi 2012) o Argentina (Gago y Roig 2019; Wilkis 2014). Este trabajo analiza, en cambio, en un circuito poco explorado del ecosistema de las finanzas locales, al que recurren no tanto los sectores más

con sus dueños, así como con algunos de sus clientes. La selección de los casos se fundamenta en su relevancia conceptual para la reconstrucción del circuito, por tratarse de dos financieras con posiciones heterogéneas en términos del poder de circulación de dinero y del alcance de sus conexiones.

vulnerables, como las pequeñas y medianas empresas, comerciantes, pequeños ahorristas y profesionales de ingresos medios y altos, con el objetivo de recircular dinero por fuera de las instituciones financieras formales.

SE COMPRA Y SE DESCUENTA

Leonardo es un joven de 39 años que regresó al país en 2006, luego de pasar algunas temporadas en Italia, donde se desempeñaba como futbolista profesional. Sin empleo a su vuelta, su amigo Juan le ofreció trabajo en una financiera ubicada en la *city* porteña – como se denomina a la zona del centro de Buenos Aires que concentra la mayor parte de las instituciones financieras del país. Esta financiera, que funcionaba formalmente como una productora de seguros, desarrollaba distintas estrategias de negocios formales y muchas otras informales y/o ilegales. Compra y venta ilegal de dólares, préstamos e inversiones, transferencias de dinero al/desde el exterior y descuentos de cheques, todas ellas sin registro,² eran las prácticas más extendidas y exitosas, que ponían en circulación muchos pesos y dólares ganados y/o atesorados fuera de la economía formal – aunque su peso relativo se modificaba en los diversos contextos económicos. La financiera de Juan no era una excepción: aunque imposible estimar su cantidad, las financieras son numerosas y parte de una importante red de intercambios de pesos, dólares y cheques que permiten evadir las regulaciones y controles de las autoridades, así como gravámenes a los ingresos – los tributos más eludidos, según Cetrángolo y Gómez Sabaini (2009). Ubicadas en oficinas dentro de edificios de la zona céntrica o de barrios de sectores medios o medios altos de la ciudad, las financieras pueden tener distintas configuraciones societales y diverso grado de informalidad,³ pero sus servicios (que alcanzan cierta sofisticación) se orientan hacia clientes de ingresos medios y altos. De allí que las financieras no deban confundirse con otros agentes no bancarios, como compañías financieras o prestamistas, localizadas en zonas comerciales o en barrios populares, cuya actividad principal es el otorgamiento de préstamos de altas tasas para poblaciones excluidas del sistema bancario (Gago y Roig 2019; Wilkis 2014) – vinculado a lo que en la literatura internacional se conoce como *fringe finance*.

2 Como evidencia el relevamiento de causas sobre financieras y cuevas realizado a través del portal <<https://www.fiscales.gob.ar/criminalidad-economica/>>, estas actividades pueden implicar ilícitos fiscales (evasión), cambiarios (violación de la Ley Penal Cambiaria) y financieros (a la figura penal de “intermediación financiera no autorizada”), los cuales a su vez pueden constituirse como delitos precedentes del lavado de dinero.

3 Especialmente cuando el negocio es completa o mayoritariamente informal/ilegal, las financieras pueden ser también llamadas cuevas financieras, denominación preferentemente utilizada para referirse a los agentes que cambian ilegalmente dólares (Sánchez 2017).

Leonardo había comenzado a trabajar en la financiera vendiendo seguros y pólizas, pero después de algunos meses se sumó a lo que llama “la parte de atrás”: la compra y venta de dólares *blue* y el descuento informal de cheques.⁴ Aprendió el negocio de la intermediación informal como se aprende un oficio: no a partir de un saber experto (una formación en economía o finanzas, por ejemplo), sino como un conocedor práctico del mercado, de sus dinámicas cotidianas y de sus redes de sociabilidad (e información). La observación cotidiana del trabajo de su jefe, quien le enseñaba las estrategias para hacerse de dinero o cheques, pero también dónde circularlos o descargarlos; cómo conseguir clientes y con qué criterios pautar las operaciones y sus precios; o de qué modo ordenar las cuentas personales y no cometer errores que expongan la informalidad de las operaciones, fue central para aprender los negocios de las financieras.

Luego de diez años en la oficina, Leonardo decidió emprender el negocio de modo independiente, a comienzos de 2017, también tras la fachada de la venta de seguros. Lo haría, sin embargo, fuera de las calles del microcentro, en una oficina ubicada en una torre con seguridad privada en un barrio residencial de clase media-alta de la ciudad, algo cada vez más frecuente entre cuevas y financieras. Había juntado dinero tras su paso por la *city*, especialmente en los años del denominado “cepo cambiario” (2011-2015), cuando la cotización del dólar *blue* llegó a duplicar a la oficial y el mercado paralelo comenzó a canalizar muchas operaciones de compra y venta de dólares que ya no podían realizarse en el mercado oficial (Luzzi y Wilkis 2019; Sánchez 2017). Pero el capital económico no era suficiente para iniciar su propia financiera. Leonardo había acumulado contactos con potenciales clientes (que podían invertir su dinero en su negocio) y había logrado estrechar vínculos personales con otros agentes del mercado. Tanto las pequeñas como las grandes financieras dependen de las conexiones y relaciones con otros agentes financieros (también comerciales) para mover o circular el dinero, ya sean pesos, dólares o cheques: no pueden hacerse de dólares sin vínculos con casas y corredores de cambio o con agentes económicos que inviertan o atesoren sus divisas fuera de la economía formal, tampoco descontar cheques sin lazos con otras financieras, sociedades de Bolsa o cooperativas y mutuales de crédito donde descargarlos. Como han mostrado otros estudios sobre mercados financieros “realmente existentes”, tanto formales (Müller 2006; Boussard, Godechot y Woloszko 2019) como informales (Wilkiś 2021), las relaciones sociales personales son constitutivas para la realización de los intercambios.

4 Dólar *blue* es el modo en el que, desde mediados de los años 2000, tanto los agentes financieros como el público en sentido amplio denominan al dólar ilegalmente intercambiado, por fuera de las regulaciones del mercado oficial.

Si bien Leonardo sostiene que, en una economía como la argentina – donde el dólar es parte de los repertorios financieros y de ahorro de amplias capas de la población hace largas décadas, y donde las crisis inflacionarias y devaluatorias son tan profundas como recurrentes (Luzzi y Wilkis 2019) –, “el negocio del cambio es muy redituable y seguro”, el descuento informal de cheques ocupa un lugar central en las actividades de su financiera. La financiera compra cheques con fecha de pago futura (puede ser entre 30 y 360, pero los más frecuentes son entre 60 y 120 días) a cambio de una tasa de interés anual sobre el monto total del cheque (como en cualquier operación de crédito) y una comisión (un costo de efectivización del cheque, estimado en términos porcentuales),⁵ permitiéndole al portador hacerse del efectivo de modo inmediato, sin esperar a la fecha de cobro. Leonardo recibe el cheque en su oficina (o una foto del mismo a través del celular), evalúa las características formales del cheque (el plazo; si es personal o de terceros; si es de un particular o de una empresa), el vínculo con el cliente (el volumen que negocia mensualmente y, en ciertos casos, la proximidad de la relación interpersonal) y estima con su calculadora los pesos que el cliente se llevará en efectivo.

Aunque los bancos comerciales y algunos agentes del mercado bursátil ofrecen formalmente el servicio de descuento de cheques, las financieras lo hacen de modo informal. Esto permite al portador del cheque obtener dinero efectivo sin depositarlo en una cuenta (ya sea personal o corporativa), ni cobrarlo a su nombre por ventanilla bancaria. Leonardo argumenta que muchos clientes que descuentan cheques en las financieras son PyMEs,⁶ o comercios con sus economías parcial o plenamente informales, con dificultades financieras o bien excluidos de otro tipo de acceso al crédito: “PyMEs que no facturan todo o que necesitan la guita [dinero]”, dice, ya sea porque no pueden esperar a la fecha de cobro o porque emiten un cheque diferido como forma de financiamiento a corto plazo ante la imposibilidad de solicitar un crédito formal (porque no cumplen los requisitos bancarios o porque ya les han otorgado otros). Otros clientes frecuentes son profesionales y empresarios de altos ingresos que evaden impuestos (“gente de guita que blanquea lo mínimo e indispensable”, dice el entrevistado). A pesar de que el descuento de cheques de pago diferido puede ser descripto formalmente como una relación de crédito, la obtención de financiamiento no es el único uso, ni el único sentido que tiene para los actores sociales involucrados en estas transacciones. Quienes venden sus cheques

5 Para el 2019, cuando la inflación ya había superado el 50% interanual a comienzos del año, la tasa anual para el descuento de cheques en financieras se ubicó entre el 60 y el 80%, en el primer semestre, para alcanzar (y superar) el 100% en el segundo. El costo de efectivización varió entre el 2 y el 3%.

6 Las PyMEs son los agentes económicos más familiarizados con el descuento de cheques, tanto formal como informal. Tanto en los bancos como en el mercado de capitales, cuentan con tasas especiales, más bajas que para otro tipo de clientes. Pero la contabilidad informal de muchas de estas empresas (y comercios) las excluye del mercado formal (Allami y Cibils 2011).

de pago diferido no necesariamente lo hacen para financiarse: es también un modo de efectivizar un cobro de dinero sin ingresar al sistema bancario y sin declararlo ante las autoridades. De allí que Leonardo señale que principalmente los clientes se acercan por “la informalidad del servicio”, en tanto les permite eludir los controles sobre ese ingreso de efectivo (del que no necesariamente pueden dar cuenta, porque no ha sido facturado o declarado) y los pagos impositivos correspondientes (al eludir el cobro en blanco del cheque depositándolo en una cuenta). En resumen, sostiene Leonardo: “Las financieras, te diría que el 99,9% de las financieras del microcentro y alrededores, que laburan en esto, es todo informal.”

Descontar informalmente un cheque implica, para las financieras, tomar el riesgo de entregar efectivo a cambio de un documento que tiene que cobrarse en el futuro y sobre el que pueden surgir inconvenientes o rechazos. La informalidad de las transacciones imprime condiciones particulares para la evaluación del riesgo sobre el cobro del cheque, a partir de la combinación de dispositivos personales e impersonales de evaluación (Boussard, Godechot y Woloszko 2019) sobre los clientes y los documentos, que definirán si se acepta o rechaza la transacción. Por un lado, los financistas como Leonardo hacen uso de los dispositivos técnicos de calificación que emergieron en las últimas décadas, cada vez más centrales en los mercados de crédito a nivel global. No se trata, sin embargo, de las complejas técnicas de *scoring* analizadas en la literatura internacional, sino de la consulta sobre dos bases de datos privadas sobre comportamiento crediticio en Argentina: Nosis y Veraz. Estas bases proporcionan informes comerciales y financieros construidos a partir del acopio de información de organismos privados y públicos, en los que se construye un historial y perfil crediticio de individuos o empresas (listando incumplimientos de pago), deviniendo dispositivos fundamentales para la definición moral de los clientes en términos de buenos o malos pagadores (Hadad 2019). A la hora de cambiar un cheque, las financieras verifican allí información sobre el cliente y sobre quien ha emitido el cheque. En el caso de Leonardo, los malos antecedentes con relación a los cheques (el rechazo por falta de fondos que se registra en los historiales crediticios) es motivo suficiente para no tomar al cliente:

“Los cheques, chequeo en Nosis o en Veraz a ver como están, si tiene algún rechazo la cuenta. Si tiene un solo rechazo, no lo tomo. Hoy no hay que arriesgarse a nada de eso. Prefiero no tomarlo [...] En el último tiempo ha habido mucho rechazo. Gracias a dios a nosotros no, porque nosotros tratamos de seleccionar.”

Sin embargo, en el caso inverso, el de un perfil “limpio” en Veraz o Nosis, no es garantía de aceptación para operar en su financiera, según Leonardo. Al tratarse de operaciones informales, las financieras recurren además a una forma

muy tradicional, como han descrito Carruthers y Ariovich (2010), de reunir información sobre deudores: las redes personales que brindan información de confianza sobre el potencial cliente. En tanto descontar un cheque supone esperar a la fecha de cobro y que no sea rechazado por el banco, el conocimiento del cliente que trae el documento es central en la cultura de trabajo de las financieras. Leonardo sólo toma como clientes a aquellos que se acercan por recomendación personal de amigos, familiares o de otros clientes, en tanto la confianza interpersonal es fundamental en un mercado que se dinamiza a través de las redes sociales personales: “Siempre gente conocida, así se maneja gran parte del mercado. Son siempre amigos, amigos de amigos, conocidos. No me arriesgo a que me caiga un paracaidista.” Luego de un primer contacto a través de quien realiza la recomendación, se pauta un encuentro cara a cara con quien lleva el cheque, con el fin de realizar una evaluación personal – que es también moral – del cliente (Krippner 2017). Los criterios de evaluación técnicos son necesarios pero no son suficientes en el circuito de las financieras: la evaluación interpersonal es igualmente relevante, en tanto sobre las cuentas y balances que respaldan al cheque, dice Leonardo, “siempre hay algo que se puede no saber”.

Si bien la evaluación de los clientes tiene el fin de evitar problemas con el rechazo de cheques, los rechazos ocurren. En esos casos, la recomendación personal pasa a cumplir la función de una garantía económica y moral. Estas transacciones no son préstamos formales ni operaciones en las que firmen una garantía sobre un bien, como un auto o una casa, pero la persona que ha recomendado al cliente debe interceder con el deudor ante el rechazo (exigiendo que muestre voluntad de pago o que acuerde un plan de pagos), cuando no directamente responder por él:

“Si no se hace cargo la persona [que recomienda al cliente], tampoco lo tomo. Si venís vos y me decís: ‘che, tengo un amigo que necesita descontar un cheque’. Yo te digo: ‘no, yo a tu amigo no lo tomo, te tomo a vos. Si él no me paga el cheque, me lo tenés que pagar vos’. Entonces si vos me decís ‘no puedo’ o ‘no quiero’, o ‘sí, me hago cargo’, es distinto.”

CIRCULAN Y SE DESCARGAN

La financiera de Leonardo es un nodo comparativamente pequeño en esta red de intercambios financieros entre lo legal y lo ilegal, por lo que necesita de otros agentes financieros para recircular los cheques de pago diferido que recibe:

“No los deposito en una cuenta. Los paso a otras financieras, a personas que se dedican a eso. Eso se deposita en otro lado. Como vos me utilizás

de descarga, yo utilizo a otros de descarga. Yo todavía soy chico. Espero a la fecha, lo mando a otro lugar que es más grande que yo. Se lo mando a él, él me da la plata y yo ya estoy. Él me da la plata y me cobra un costo que es más barato que lo que te cobré a vos.”

Leonardo hace referencia a la financiera de su exjefe Juan, quien le cobra una comisión menor, permitiéndole obtener una renta por intermediar en la circulación del cheque. Ese es también el caso de la financiera de Cristian, un joven de 36 años que comenzó su emprendimiento financiero junto a un socio en el año 2015, pero logró rápidamente sumar nuevos inversores para “trabajar la plata”, consolidar su red de contactos financieros y así “apalancarse para comprar cheques” de operadores más pequeños (entre otros negocios). Cristian se había iniciado en el mundo financiero de la *city* trabajando en la financiera de un familiar en el año 2002, en el contexto de la profunda crisis económica, política y social que atravesaba entonces la Argentina, que traía negocios para las financieras por la escasez de pesos y la incertidumbre cambiaria. Cristian empezó como “porta valores”, mientras cursaba estudios universitarios que nunca finalizaría: un cadete que llevaba dinero de una locación a otra (financieras, sociedades de Bolsa, bancos, oficinas o casas de clientes), escondido en las piernas debajo de anchos pantalones de *jeans*, sujetado con musleras en las pantorrillas llenas de fajos de billetes. Tiempo después, se incorporó a la parte comercial de la sociedad, donde aprendió las estrategias para las operaciones y conoció lo que llama “el verdadero submundo” de la *city*. Más de diez años de trabajo le permitieron tender redes personales con otros agentes, a partir de las visitas breves a otras financieras y de las infinitas conversaciones telefónicas para resolver transacciones con colegas.

Eso hizo posible que Cristian acumulara no sólo capital social, sino también moral (Wilkis 2017), donde la confianza y la reputación son centrales para operar, conseguir dinero y clientes: “En este rubro, tu nombre es importante. Yo cuando era pendejo [joven] no era conocido, pero ahora ya me conoce varia gente de un círculo. Entonces si vos te mandás una cagada, se entera todo el mundo.” Las redes interpersonales del mercado son el sitio donde se aprende no sólo el dónde, el cuánto y el cuándo comprar, descontar o prestar, sino también valores y normas (informales) relativas a las modalidades legítimas o apropiadas de los intercambios. Respetar lo acordado de palabra para una transacción, evitar incumplimientos o demoras en los pagos, no abusar con las cotizaciones o comisiones, pero también brindar una atención personalizada que contemple la situación específica de cada cliente son algunas de las prácticas que les permiten a los financistas acumular capital moral, distinguiéndolos de los llamados “garcas”: “los que un día volaron, desaparecieron y no le pagaron a nadie”. Estas distinciones morales entre los agentes evidencian, como destaca Zelizer (2011), que una transferencia incorrecta, inapropiada o incumplida no

puede reducirse a un problema monetario o financiero, sino que transgrede la forma de una relación social particular.

Cristian sostiene que a su financiera recurren distintos tipos de clientes para descontar cheques. Si algunos se acercan porque se trata de poner en circulación dinero no declarado, otros lo hacen porque están impedidos o bien carecen (ya sea por su situación o por elección) de acceso al mercado financiero formal. Para todos ellos, sin embargo, es el servicio y no sólo su informalidad, lo que hace que se inclinen por las financieras: el ofrecimiento de un trato personalizado, la consideración de las necesidades de liquidez de los clientes y la ausencia de demoras burocráticas son centrales para comprender la demanda y el crecimiento de instituciones financieras no bancarias (Servon 2017). En palabras del entrevistado:

“¿Por qué la gente va a una financiera? Un poco es por el servicio que vos le podés dar. Está la gente que no va al banco, que no le gusta ir al banco, y prefiere que vos le des ese servicio: que le hagas el depósito, que le compres los cheques, que le lleves la plata a la casa o lo que sea. Después está la gente que trabaja en negro: trabajás en negro, te pagan con un cheque y no tenés cuenta, o tenés cuentas separadas, y ¿a dónde vas? A una financiera. Después, un negocio, una PyME, una empresa, que financieramente anda mal, no llegás a fin de mes, pero sabés que vas a cobrar dentro de 30 días una factura. ‘Che, ¿me prestás por 30 días plata y yo después te la pago?’. Otro: ‘tengo que comprar materia prima’ [...] ‘¿me das la plata, compro, con eso produzco y cuando produzco gano y cuando gano te lo devuelvo?’. ‘Bueno, dale’. Hay muchas cosas. Te puedo decir eso, como también te puedo decir: ‘tengo que cubrir un cheque en el banco y no tengo plata, ¿me podés dar una mano’. Yo te lo cubro y te lo financio a 30 días. Bueno, todo eso hacen las financieras. Eso se puede hacer en blanco o se puede hacer en negro. En blanco, lo hacés por transferencia, todo bancarizado: me das el cheque y yo te transfiero a tu cuenta. En negro, lo hacés en efectivo: me das el cheque y te doy la plata. Hay mucha gente que no quiere estar bancarizada.”

Como en el resto del circuito, los clientes que se acercan a su financiera lo hacen por recomendación personal de otros clientes o conocidos, especialmente para las operaciones informales. Cristian evalúa a los clientes recomendados a partir de una revisión en las ya mencionadas bases crediticias y, cuando son operaciones de grandes volúmenes que suponen mayor riesgo, también considera los bienes que poseen los clientes. Con todo, al igual que en la financiera de Leonardo, es el vínculo interpersonal el que permite clasificar y evaluar a los clientes, a partir del desarrollo en el tiempo de una relación de confianza, aunque la recomendación personal tampoco brinda la certeza *a priori* de que un cliente será cumplidor:

“Los bancos los evalúan... te piden balances, te van a ver la empresa, te piden todo. Eso para mí no sirve de nada, porque los balances se truchean. Yo puedo tener esto acá [señala el café sobre la mesa del bar] y atrás no tengo un puto café para vender, o sea... La realidad es que yo lo evalúo en el día a día, en el contacto. Como siempre digo: arranquemos de menor a mayor. Primero conozcámonos, entremos en confianza y empezamos a operar. Y vos ves hasta qué punto o qué riesgo tomar. Che, si pasa algo, ¿puedo responder? Sí. Y si no, te digo hasta acá llegué.”

La financiera de Cristian realiza parte de sus operaciones en blanco y parte en negro. Si bien Cristian cambia divisas, realiza transferencias desde/hacia el exterior y otorga préstamos personales, el descuento de cheques es la operatoria de mayor desarrollo y la que considera su *expertise*. Si el descuento del documento es formal, aguarda a la fecha de cobro y lo deposita en la cuenta bancaria de su sociedad anónima, facturando los gastos correspondientes por el servicio financiero brindado. Pero si la operación es informal, Cristian descarga el cheque hacia otra institución financiera, generalmente hacia un mayorista, como se denomina en el mercado a las instituciones financieras con mayor capacidad de circulación de dinero o cheques:

“Es como todo. Yo soy un pescadito así, atrás hay un pescadito así y atrás hay otro pescadito así [mientras aumentaba la distancia entre dos dedos de su mano]. Después de ese pescadito así [el más grande], viene el banco. Todos los cheques terminan en el banco, todos los cheques terminan en el banco, o por mí o por otra persona. Yo soy así y hay un pescadito que es así [más grande], que me compra los cheques a mí, ¿entendés? Entonces el mismo día yo compro tu cheque y te descuento 50 mil pesos de gasto. El mismo día yo lo vendí, y en vez de cobrarme 50, me cobraron 40. Gané 10 mil pesos.”

Descargar implica entonces circular el documento para lograr su cobro, materializando el hecho de que el mercado funciona como una red de conexiones y contactos, donde los cheques y el dinero circulan desde las financieras más pequeñas hacia otras instituciones financieras y/o mayoristas, de mayor magnitud. Los contactos de Cristian le permiten vender los cheques que descuentan por un costo menor.

Pero los destinos posibles de un cheque informalmente descontado son múltiples. Una de las opciones de descarga es vender el cheque a una cooperativa o mutual de crédito y ahorro que,⁷ al estar exentas del impuesto al cheque

7 El Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social que las regula lleva suspendidas a más de 450 cooperativas y mutuales por el incumplimiento de normas destinadas a la prevención [continúa]

(un gravamen fiscal del 0,6% para el depósito y 0,6% para el cobro en cuentas bancarias), les permite a las financieras obtener un margen mayor al depositarlos en sus cuentas recaudadoras. Para poder operar, Cristian se inscribe como socio cooperativo de algunas entidades, con las que trabaja frecuentemente. Otra opción extendida de descarga son las sociedades de Bolsa. En tanto las sociedades o agentes de Bolsa que operan en el Mercado de Valores de Buenos Aires (MerVal) pueden comprar y vender cheques endosados de sus clientes (entre otras opciones brindadas por el mercado de capitales local para descontar cheques), se vuelven agentes claves en la recirculación de los cheques de las financieras. Cristian sostiene que las grandes sociedades de Bolsa “al tener tanto movimiento, pueden filtrar dentro de esas operaciones que tienen volumen, algunas operaciones de cheques que le llegan en *blue*”.

Los cheques pueden, además, descargarse más allá del mundo estrictamente financiero, antes de ser depositados en un banco para su cobro. Agentes comerciales que cuentan con mucha liquidez en efectivo son también localizaciones relevantes en el circuito de descuento de cheques. Las financieras, dependiendo de sus escalas, realizan acuerdos de recaudación con empresas y comercios cuyas actividades involucran grandes y constantes movimientos de efectivo (y, en algunos casos, cuentan asimismo con el beneficio de exención del impuesto al cheque):

“Hay acuerdos que se hacen con supermercados, con pago fácil, que tienen mucho efectivo. Entonces yo te compro el efectivo y contra el efectivo te doy cheques. Después, ponele... Hay un montón de vericuetos, o sea... Kioscos, que tienen mucho efectivo. Ponele que vos tenés un kiosco, yo te digo: ‘Che, vos tenés un montón de efectivo y yo necesito el efectivo, ¿por qué no me das el efectivo y yo te doy cheques y, no sé, te pago el 1%?’ Y vos con esos cheques que te doy, vos le pagás a tus proveedores. A tus proveedores en vez de pagarles en efectivo, les pagás con cheques. Es lo mismo para ellos y vos te ganás una comisión. O se hacen acuerdos entre empresas, ponele supermercados que juntan mucho efectivo, ¿está bien? Se hace como un acuerdo de recaudación. OK, yo recaudo y yo te administro los fondos. Entonces el supermercado me da los pesos a mí, con un contrato firmado, y yo contra eso le doy cheques, ¿entendés? Como hicimos recién con el kiosquito, pero a nivel un poquito más grande.”

Estos acuerdos, por los que las financieras pagan un costo para hacerse del efectivo (entre el 1% y 1,5%), varían entonces según la escala de la financiera.

[continuación] de lavado de dinero, poniendo en evidencia la informalidad de ciertas transacciones financieras y la carencia de registros: < <https://www.argentina.gob.ar/inaes> > (última consultación en enero 2022).

Cadenas de supermercados, agencias de turismo, estaciones de servicio, empresas de cobranza extrabancarias, fábricas de autos y motos, empresas textiles, son algunos de los agentes donde las financieras de mayor estatus descargan cheques a cambio de dinero efectivo. Las más pequeñas pueden eventualmente trazar acuerdos de recaudación de efectivo con comercios que trabajen en *cash* y/o que utilicen esos mismos cheques que reciben para pagar a sus proveedores: textiles, kioscos, distribuidores de bebidas o alimentos, locales gastronómicos, son algunos de los sitios reiterados por los entrevistados.

Sin embargo, todos los cheques, aún aquellos informalmente descontados en una financiera, deben llegar a depositarse en alguna cuenta bancaria. Como señala Cristian: “todos los cheques van a terminar en el banco, partamos por eso. Si yo te lo doy a vos, vos se lo das a un proveedor y el proveedor se lo da a otro, antes de que se venza, alguien va a depositarlo en el banco, sino no hay forma de cobrarlo.” El circuito de descuento y descarga de los cheques materializa la transitividad entre las dimensiones legales, informales e ilegales de la economía, pero también las conexiones entre los agentes informales extrabancarios y las grandes instituciones de las finanzas (desde bancos comerciales a sociedades de Bolsa), que son las que hacen posible que los cheques informalmente descontados reingresen a la economía formal. Siguiendo a Beckett y Dewey (2017), una perspectiva sociológica (y no normativa) permite observar que aspectos relevantes de las transacciones informales o ilegales se imbrican con las estructuras formales del mercado y se producen a partir de actores o instrumentos (como cheques) que también operan legalmente. El cheque echa luz sobre las múltiples conexiones existentes entre circuitos diversos: el circuito financiero ilícito, el circuito financiero formal (local y global), así como circuitos comerciales diversos (formales e informales), que delinean una economía extensa de recirculación de dineros lícitos, informales e ilícitos.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Este texto se propuso describir y analizar el circuito financiero que se articula en torno a la figura de las financieras y que, aunque escasamente abordado en los estudios sociológicos o antropológicos sobre las finanzas locales, está lejos de ser un mercado marginal en la Argentina. En un contexto más amplio de expansión de agentes financieros alternativos a los bancarios, los servicios financieros informales e ilegales ofrecidos por las financieras tienen una gran relevancia en los repertorios financieros cotidianos de agentes sociales diversos, que exceden con mucho a los grupos sociales de menores ingresos que carecen de acceso a las instituciones tradicionales. Individuos, comerciantes, pequeñas y medianas empresas que manejan sus economías parcial o totalmente en la informalidad recurren a las financieras para descontar cheques y resolver cotidianamente las demandas de sus emprendimientos, tanto por

la informalidad como por el tipo de servicio (personalizado, rápido y poco burocrático).

Pero el circuito de las financieras no funciona en oposición al mercado formal. Seguir a los cheques hizo posible ir más allá de la dicotomía normativa entre lo legal y lo ilegal, para observar empíricamente los modos en los que el dinero es intercambiado en redes complejas de agentes, relaciones y transacciones, que trazan un *continuum* entre uno y otro. Entre el momento de emisión de un cheque de pago diferido, hasta su depósito en una cuenta bancaria, se desarrolla una vida económica y socialmente compleja en la que los cheques son informalmente descontados y descargados, que conecta diversos circuitos financieros y comerciales en escalas igualmente heterogéneas: financieras de diverso grado de informalidad con sociedades de Bolsa o bancos comerciales, así como con agentes comerciales que recaudan grandes cantidades de efectivo.

En un circuito donde el dinero circula informal e ilegalmente, careciendo de otros respaldos legales, la construcción de relaciones personales de confianza entre los agentes financieros, así como entre éstos y sus clientes, son el medio por excelencia en la producción y reproducción cotidiana del mercado. Entre los agentes financieros, esa acumulación de capital social se liga a procesos más amplios de acumulación de capital moral dentro del mercado, que permiten diferenciar a los financistas que cumplen lo acordado y brindan un buen servicio de los llamados “garcas”. En el caso de los clientes, la evaluación del vínculo interpersonal y la garantía moral que supone la recomendación personal se articula con el recurso a una evaluación económica a través de bases de comportamiento crediticio, que permite delinear una división moral entre buenos y malos clientes, definitiva en la decisión de recibir o rechazar un cheque.

Profundizar en el análisis de los agentes e instituciones financieras extra-bancarias es parte nodal de una agenda que se interroga por las condiciones y rasgos específicos que la llamada financierización adquiere en la Argentina, donde el acceso de hogares, comercios y empresas a instrumentos de ahorro y financiamiento se realiza tanto a través del sistema financiero formal como por medio de diversos agentes de distinto grado de informalidad/ilegalidad, que alcanzaron un gran protagonismo en una economía con altos niveles de informalidad.

BIBLIOGRAFÍA

- ALLAMI, Cecilia, y Alan CIBILS, 2011, “El financiamiento bancario de las PyMEs en Argentina (2002-2009)”, *Revista Problemas de Desarrollo*, 42 (165): 61-86.
- APPADURAI, Arjun (org.), 1995, *La Vida Social de las Cosas: Perspectiva Cultural de las Mercancías*. México, DF: Grijalbo.
- BALZAROTTI, Verónica, y Alejandra ANASTASI, 2013, “¿La competencia por deudores recién incorporados perjudica el acceso al crédito? Análisis en un contexto de alto riesgo y baja bancarización”. *Investigaciones Económicas*, Banco Central de la República Argentina, 69: 101-149.
- BAZÁN LEVY, Lucía, y Gonzalo SARAVI, 2012, *La Monetización de la Pobreza: Estrategias Financieras de los Hogares Mexicanos*. México, DF: Publicaciones de la Casa Chata.
- BECKERT, Jens, y Matías DEWEY (orgs.), 2017, *The Architecture of Illegal Markets: Towards an Economic Sociology of Illegality in the Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- BOURDIEU, Pierre, 2010, *Las Estructuras Sociales de la Economía*. Buenos Aires: Manantial.
- BOUSSARD, Valérie, Olivier GODECHOT, y Nicolas WOLOSZKO, 2019, “How to make a deal: the role of rankings and personal ties in creating trust in the mergers and acquisitions market”, *Socio-Economic Review*, 17 (2): 311-336.
- CARRUTHERS, Bruce, y Laura ARIOVICH, 2010, *Money and Credit: A Sociological Approach*. Cambridge: Polity.
- CETRÁNGOLO, Oscar, y Juan C. GÓMEZ SABAINI, 2009, “La imposición en la Argentina: un análisis de la imposición a la renta, a los patrimonios y otros tributos considerados directos”, *CEPAL – Serie Macroeconomía del Desarrollo*, 84: 1-73.
- FELTRAN, Gabriel, 2019, “Economías (i)lícitas no Brasil: una perspectiva etnográfica”, *Journal of Illicit Economies and Development*, 1 (2): 1-10.
- GAGGERO, Jorge, 2008, “La cuestión tributaria en la Argentina: el caso de un retroceso histórico”. *Ciclos*, 33/34: 215-237.
- GAGGERO, Jorge, Magdalena RÚA, y Alejandro GAGGERO, 2015, “Principales características e impacto macroeconómico de la fuga de capitales en Argentina”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 182 (46): 67-88.
- GAGO, Verónica, y Alexandre ROIG, 2019, “Las finanzas y las cosas: una etnografía del endeudamiento popular”, in Pablo Chena y Pedro Biscay (orgs.), *El Imperio de las Finanzas: Deuda y Desigualdad*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- HADAD, Iara, 2019, “La construcción social y técnica de la deuda morosa”, *Revista Mexicana de Sociología*, 81 (1): 89-115.
- KRIPPNER, Greta, 2017, “Democracy of credit: ownership and the politics of credit access in late twentieth-century America”, *American Journal of Sociology (AJS)*, 123 (1): 1-47.
- LUZZI, Mariana, y Ariel WILKIS, 2019, *El Dólar: Una Moneda Argentina*. Buenos Aires: Crítica.
- MÜLLER, Lúcia, 2006, *Um Mercado Exemplar: Um Estudo Antropológico sobre a Bolsa de Valores*. Porto Alegre: Souk.
- MÜLLER, Lúcia, 2014, “Negotiating debts and gifts: financialization policies and the economic experiences of low-income social groups in Brazil”, *Vibrant*, 11 (1): 191-221.
- RENOLDI, Brígida, Santiago ÁLVAREZ, y Salvador MALDONADO ARANDA, 2017, *Estado, Violencia y Mercado: Conexiones Etnográficas en América Latina*. Buenos Aires: Antropofagia.

- SÁNCHEZ, María Soledad, 2017, “Economía y moral en blue: una aproximación al mercado ilegal del dólar en la Argentina de la postconvertibilidad”, in Brígida Renoldi, Santiago Álvarez y Salvador Maldonado Aranda, *Estado, Violencia y Mercado: Conexiones Etnográficas en América Latina*. Buenos Aires: Antropofagia, 181-214.
- SÁNCHEZ, María Soledad, 2018, “¿Cuánto vale el dólar? El orden social y moral de los mercados cambiarios ilegales”, in Ariel Wilkis (org.), *El Poder de Evaluar: La Producción Monetaria de Jerarquías Sociales, Morales y Estéticas en la Sociedad Contemporánea*. Buenos Aires: Unsam Edita y Universidad del Rosario Editorial, 49-66.
- SERVON, Lisa, 2017, *The Unbanking of America*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt.
- VALERDI, Juan Enrique, 2015, “Economía no observada (ENO) en Argentina: vínculos con la fuga de capitales”, *Documento de Trabajo n.º 76*. Buenos Aires: CEDIF-AR, 1-96.
- VILLARREAL, Magdalena (org.), 2004, *Antropología de la Deuda: Crédito, Ahorro, Fiado y Prestado en las Finanzas Cotidianas*. México, DF: CIESAS.
- WILKIS, Ariel, 2014, “Sociología del crédito y economía de las clases populares”, *Revista Mexicana de Sociología*, 76 (2): 225-252.
- WILKIS, Ariel, 2017, *The Moral Power of Money: Morality and Economy in the Life of Urban Poor*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- WILKIS, Ariel (org.), 2021, *Las Formas Elementales del Endeudamiento: Consumo y Crédito en las Clases Populares y Medias de Buenos Aires y Santa Fe (2010-2019)*. Santa Fe: Ediciones UNL.
- ZELIZER, Viviana, 2011, *El Significado Social del Dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Receção da versão original / Original version
Aceitação / Accepted

2020/07/21
2021/12/22