



DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL
NÚMERO 22 – AÑO 2012

“Clientes” y “jugadores”: el fiado en una
agencia de lotería

Pablo Figueiro

Resumen

El presente artículo indaga las prácticas de fiado en una agencia de quiniela oficial ubicada en la localidad de Martínez, Provincia de Buenos Aires. Allí el fiado se muestra en una posición ambivalente para los dueños del negocio, al ubicarlo entre un discurso moralizante que impugna las deudas de juego y un sistema de crédito presentado como un servicio. En este equilibrio, el fiado se desarrolla atendiendo a las relaciones de confianza y obligación que se establecen con cada “cliente”, pero también a los estigmas que puede implicar la categoría de “jugador”, imponiendo así límites y marcando temporalidades para los montos y devolución del dinero. Todo esto sin desconocer que en su conjunto el fiado representa una estrategia importante dentro del rubro, habilitando así negociaciones y flexibilidades en la interacción diaria. De esta manera, se intenta dar cuenta de las lógicas contrapuestas que conviven con dicha práctica entre agencieros y jugadores, y del mecanismo de cálculo complejo que implica llevar adelante un sistema de crédito sin poner en riesgo la rentabilidad del negocio.

Palabras clave: Fiado, dinero, juego, moral.

El pago diferido –o fiado– ha llamado la atención de los trabajos dedicados fundamentalmente a los estudios sobre las finanzas populares, en tanto se trata de una de las modalidades a través de las cuales se hace frente a la escasez monetaria y a las necesidades cotidianas que deben satisfacer los sectores más empobrecidos (Villarreal, 2010; 2000). Sin embargo, el fiado se encuentra también presente en otras poblaciones y circuitos comerciales y no sólo en los rubros alimenticios o de primera necesidad (Villarreal, 2004). Las relaciones personales y las evaluaciones morales que se van configurando entre vendedores y compradores, pero también las estrategias de venta, habilitan muchas veces la apertura de una libreta en diversos comercios dedicados a los productos más variados. Sin embargo, en esta práctica también pueden observarse disputas y negociaciones en torno a los montos permitidos, a la cancelación de la deuda, y a la naturaleza social del bien o servicio intercambiado, resignificando la relación social que estaba en la base del fiado. Así, este tipo de operaciones deben interpretarse a la luz de las relaciones sociales involucradas y de la inclusión de las mismas en marcos de calculabilidad más densos que la que ofrece una aproximación estrictamente funcional entre dos agentes.

En este trabajo nos proponemos abordar el caso del pago diferido en un rubro que suele generar controversias morales acerca de su estatus dentro de las prioridades socialmente reconocidas en la utilización del dinero: nos referimos a las apuestas en

¹ Doctorando en Sociología (IDAES), Magíster en Sociología Económica (IDAES), becario doctoral del CONICET. Miembro del Centro de Estudios Sociales de la Economía (IDAES-UNSAM).

juegos de azar. Allí, el fiado se conecta tanto con las relaciones cotidianas que se van tejiendo entre jugadores y agenciero, cuanto con las evaluaciones morales por parte del agenciero y con las estrategias “prácticas” desplegadas en torno a la necesidad de resguardar la “clientela”. Así, el fiado de las apuestas se presenta como un caso (acaso otro más) en el que los cálculos no tienen un sentido meramente matemático, sino que entran en consideración relaciones de confianza, obligaciones, marcos temporales y negociaciones.

Nuestro trabajo se centra principalmente en una agencia de quiniela de la localidad de Martínez, en Vicente López, Provincia de Buenos Aires, en la que realizamos observación participante y no participante desde julio de 2011 hasta octubre de 2012². Ubicada en un barrio residencial de clase media alta, no obstante recibe diariamente a jugadores de quiniela y de lotería de diversa situación socioeconómica: trabajadores de la construcción, barrenderos, remiseros, personal doméstico, empleados y dueños de pequeños comercios, empleados municipales, cuentapropistas, canillitas, jubilados y pensionados son alguno de ellos. Ya sea que residan en la zona o que tengan allí su lugar de trabajo, muchos de ellos concurren diariamente y hasta varias veces por día a la agencia para realizar sus jugadas, mayoritariamente de “quiniela”, juego que cuenta con un mínimo de diez sorteos diarios. La agencia es atendida en distintos turnos por Sandra, dueña de la misma, por su hija Cecilia y por una empleada que concurre dos veces por semana.

Confianza, obligaciones y estrategias

Vemos en el cuadro de abajo las cantidades fiadas para los meses de febrero, marzo y abril de 2012 en nuestra agencia. Si bien los montos diarios no son muy significativos sobre el total de las jugadas³, tomando en conjunto el total de deudas, la cifra se vuelve más importante. La cantidad de deudores diarios (es decir, el promedio de personas que juegan a cuenta por día) es bastante estable, al igual que el promedio total de deudores acumulados durante cada mes. Lo mismo sucede con la relación entre los fiados y los pagos, mostrando cierto equilibrio entre ambos. De hecho, esto requiere un trabajo arduo de contabilización, control y, como veremos, de evaluación y negociación.

Deudas de juego en agencia oficial de lotería en la localidad de Martínez (2012)

Mes	Ventas totales en \$	Promedio de fiados diarios en \$	Promedio de pago diario de deudas en \$	Promedio de deudores diarios	Promedio de deudas acumuladas en \$	Promedio de deudores acumulados
Febrero	131.370,00	446	507	18	2.662	34
Marzo	133.649,50	793	507	18	3.063	34
Abril	128.254,50	797	727	20	3.910	37

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la agencia.

² Cuando sea oportuno incluiremos también datos un trabajo de campo realizado entre enero de 2011 y agosto del mismo año en una agencia de lotería en el partido de Escobar, perteneciente a la misma dueña de la agencia de Martínez.

³ Dicho monto representan las cantidad total de jugadas *online* (habría que agregar algunos juegos poceados y los instantáneos –raspaditas-) y no las ganancias de la agencia.

Como dijimos, el juego más frecuente es el de la quiniela, el cual representa entre el 81 y el 83% del total jugado a través de la termina *online* en nuestra agencia⁴. Dicho juego tiene una cantidad mínima de diez sorteos diarios distribuidos en cuatro horarios a lo largo del día⁵, lo que lo diferencia de otros juegos como los “poceados” (tales como Loto y Quini 6), cuyos sorteos tienen una frecuencia de una o dos veces a la semana. Así, la extensión temporal de la quiniela genera un movimiento de gente que concurre varias veces a la semana e incluso varias veces en el mismo día. Esta dinámica posibilita que el agenciero conozca a la gran mayoría de sus parroquianos, lo que es fundamental para el fiado: la cotidianidad ubica en un horizonte temporal corto la expectativa de cobro o, al menos, la ocasión para “recordar” el estado de la deuda. Como en el don (Mauss, 2009), los plazos del pago diferido están estipulados implícitamente, pero a diferencia de aquel, este plazo debe ser lo más corto posible, justamente porque se trata de una relación mercantil y no de don o reciprocidad. Esta diferenciación es lo que a su vez permite un seguimiento más o menos estricto y la posibilidad de “recordar” el estado de la deuda a la persona fiada.

El agenciero sabe que el jugador al que se le fía volverá más tarde, mañana o a lo sumo en la semana. La economía del fiado se presenta así, en primer lugar, como una práctica que se sustenta en un marco de confianza mínimo otorgado por la cotidianidad, y no necesariamente por un conocimiento íntimo del jugador. Se trata entonces de una confianza metódica (Théret, 2008)⁶: se fía porque se tiene confianza en que el jugador volverá, como lo hecho hasta ahora, y en tanto el jugador vuelve se convierte en un “cliente”. Esta dimensión de la cotidianidad otorga un sustento clave, puesto que no necesariamente se sabe mucho de las características personales del jugador, pero su recurrencia supone un nivel de tranquilidad mínimo sobre el cual poder fiar. Es así al “cliente” y no al “jugador” a quien se le otorga el fiado.

Hilda, una mujer mayor, intenta pagar su jugada con cien pesos, pero Cecilia le dice que no tiene cambio y le ofrece despreocupadamente “anotárselo” y que luego se lo pague. “Si me cambian en la panadería vengo y te lo pago”, le dice Hilda a Cecilia. Esta le contesta que no hay problema, que si no es así que pase mañana. Insiste en que “no vengas sólo por eso, me lo pagás mañana, si con vos lo hago porque hay confianza”. Hilda acepta esa confianza al confirmarla: “sí, si vengo todos los días” (nota de campo, 26-07-2011).

Dentro del recorrido habitual de Hilda se encuentran las compras diarias y el paso por la agencia. Como muchas personas que habitan o trabajan en las

⁴ La mayoría de las jugadas en las agencias se realizan a través de un sistema *online* que envía las apuestas en tiempo real a una central que procesa todas las operaciones.

⁵ Estos sorteos se realizan en los siguientes horarios: 11:30 (“El primero”, Lotería Nacional y lotería de la Provincia de Buenos Aires), 14:00 (“Matutina”, Lotería Nacional, lotería de la Provincia de Buenos Aires y Lotería de Montevideo), 17:00 (“Vespertina”, Lotería Nacional y lotería de la Provincia de Buenos Aires) y 21:00 (“Nocturna”, Lotería Nacional, lotería de la Provincia de Buenos Aires y Lotería de Montevideo).

⁶ Para Bruno Théret, la confianza metódica es una de las tres dimensiones fiduciarias que sustentan la institución monetaria. La utilización del concepto aquí se basa en la similitud con nuestro caso: el dinero es aceptado –en parte– debido a que se tiene la confianza en que el mismo será a su vez aceptado en el futuro por terceros. De igual manera, se acepta el fiado por una confianza en la recurrencia de la persona deudora.

inmediaciones, entre los quehaceres cotidianos se encuentra darse unos minutos para realizar unas jugadas. Esta rutina es la que sostiene una relación de despreocupación frente al fiado y la que habilita a que en la mayoría de los casos sea la propia agenciera o su hija la que otorga la posibilidad de quedar en deuda (“te lo anoto y después me lo pagás”). No es necesario que cuente con un vínculo estrecho con Cecilia, sino el hecho de que perdure en su habitualidad, a pesar de que con el tiempo pueden generarse lazos más densos. Esta confianza muchas veces se ve incrementada porque además se conoce el paradero de la persona: dónde trabaja, dónde vive o un lazo filial (“el hijo de tal”). Así, el conocimiento y la cercanía que ofrecen un barrio residencial funcionan como un reaseguro de la ubicabilidad de la persona, incrementando de esta manera los horizontes de cobrabilidad de los fiados.

Pero a la par de esta confianza metódica, la concurrencia diaria genera una especie de obligación de fiar por parte del agenciero: dado que es la dueña quien maneja en sus aspectos operativos fundamentales (además de los horarios en que atiende al público) y se encuentra durante gran cantidad de horas en la agencia, tiene conocimiento de la gran mayoría de los jugadores independientemente del horario en el que jueguen. No presentándose como una obligación, es no obstante un hecho significativo el que vaya de suyo que por un hecho circunstancial (como no tener cambio para dar el vuelto o que en el entusiasmo de las apuestas estas se pasen en algunos pocos pesos de la cantidad de dinero que tiene el jugador), el “cliente” tiene el derecho de acceder a la confianza de fiársele en una primera ocasión, que luego será refrendada por el cumplimiento del pago. Esta ambivalencia se ve reflejada en el hecho de que el fiado es considerado un “servicio”, en el sentido de que se hace en consideración del cliente (“uno da un servicio y la gente se aprovecha”). El “después me lo pagás” es tanto una cortesía como una obligación, puesto que no debemos olvidar que la relación de compraventa necesita de al menos dos personas: el agenciero, como cualquier comerciante, también le debe (en sentido maussiano) al cliente, entendido como un comprador estable que en definitiva brinda el sustento del negocio. A este respecto, Mauss identifica el préstamo y el pago a plazo como una evolución de la estructura triádica del don (2009: 146). Convertida en relación mercantil, la circulación de objetos y servicios continúa manteniendo consideraciones que van más allá del cálculo estricto de la ganancia. Si bien esta no es negada y es compatible con la obligación, está lejos de ser una mera consideración estratégica (en el sentido de una plena conciencia que persigue objetivos dados de antemano), superpuesta a la cual existe un sentimiento de obligación.

Pero asimismo, hablar de obligaciones y de confianza no implica que no exista un interés económico para el agenciero. El fiado se inscribe en una serie de estrategias “prácticas” con las que cuenta Sandra para “cuidar” su clientela, que no son exclusivas de ella sino que pueden observarse en muchos locales del rubro, tales como sorteos de jugadas perdedoras, obsequios a clientes habituales o regalar determinada cantidad de dinero en jugadas el día de cumpleaños de los clientes. De hecho, algunos de sus deudores son “heredados”, clientes que mantenían una cuenta con el dueño anterior del negocio y que se mantienen con Sandra. De esta manera, nos referirnos a las estrategias no en un sentido finalista, sino para dar cuenta de cierta correspondencia entre el sentido práctico y el sentido objetivo dentro del campo de las agencias de lotería⁷. Estas

⁷ Utilizamos así una concepción de estrategia afín a la de Bourdieu, para quien “[...] aun en ese universo en que los medios y los fines de la acción y su relación se llevan a un grado muy alto de explicitación, los agentes se orientan en función de intuiciones y previsiones de sentido práctico, que muchas veces deja implícito lo esencial y, a partir de la experiencia adquirida en la práctica, se embarca en estrategias

estrategias expresan la posición de los agencieros en el mismo, puesto que ellos no controlan directamente los valores de los juegos, ni la cantidad de dinero que habrá de apostar el jugador, a la vez que en parte, como dijimos, ellos mismos se ven obligados a otorgar el fiado. Negada la vía de la variación de precios, este tipo de servicios y tratos personalizados se les presenta como la clave para competir en el campo de las agencias:

“Todas las agencias no podemos competir con los valores porque vendemos todo al mismo precio, o sea, ¿cómo competimos? Competimos pagando rápido los premios, competimos con buena atención, competimos con sorteos de perdedoras, competimos con un montón de cosas...” (Sandra, 25-01-2011).

Vemos entonces que el fiado en la agencia no se vincula sólo a los lazos de confianza/obligación que se establecen en el trato cotidiano, sino que también se expresa allí la necesidad que imponen las reglas del propio mercado de comercialización de los juegos, a través de diversos mecanismos tendientes a mantener a los jugadores como clientes habituales. Sandra, nuestra agenciera, tiene la opinión de que mediante los fiados retiene a los jugadores en la agencia, no por una obligación de devolver como la que genera la estructura del don, sino porque al saber que cuentan con cierto margen para jugar, prefieren realizar sus apuestas allí en vez de acudir a otra agencia. Mientras vayan pagando, me explica, la rueda se va alimentando y a ella le “conviene”, puesto que aunque sea con cierto retraso, el dinero sigue ingresando. Incluso en el caso en que no se salde toda la deuda, mientras el jugador continúe apostando, conserva un cliente más, por lo que asimismo le representa un beneficio. Se trataría, desde su perspectiva, de un servicio que se le brinda al cliente pero a los fines de mantenerlo como tal:

“Siempre tenés que tener un crédito un poco movable. Es un servicio, lo que pasa que uno da un servicio y la gente se aprovecha. Vos decís, ‘bueno, llamame por teléfono, o después venís mañana o a la noche me pagás’, y la gente se aprovecha. Cuando vos le das la manito, te agarran la cabeza. Y después no la podés cortar, te cuesta mucho cortar” (Sandra, 25-01-2011).

Sin embargo, como dijimos, que haya una estrategia que es racionalizada en términos de mantener y/o incrementar la actividad, no quiere decir que no se generen obligaciones y lazos de confianza más potentes que los que puede generar la cotidianidad. Como la limosna, a pesar de que se inscribe en una lógica de circulación distinta, genera derechos con la recurrencia. La estrategia, en su aspecto más racional, oculta el hecho de que a Sandra muchas veces le es difícil “cortar” con los fiados que viene dando habitualmente a determinadas personas, lo cual muestra lo intrincado de las obligaciones cruzadas que se genera. En esos casos, debe imponerse sutilmente recordando los montos que han alcanzado las deudas, preguntando con cortesía si podrían reducirla o generalizando una situación para evitar susceptibilidades, como explicar que momentáneamente “se cortaron todos los fiados porque necesitamos la

‘prácticas’, en el doble sentido de implícitas, no teóricas y, cómodas, adaptadas a las urgencias de la “acción” (Bourdieu, 2001: 22). Sobre el concepto de estrategia en Bourdieu, puede verse Wilkis, 2004.

plata”. Una práctica es, frente a un premio que acaba de obtener un deudor, preguntarle “¿te bajo la cuentita?”, tratando así de no caer en un distanciamiento abrupto que devolvería al agenciero a la relación mercantil más descarnada, que es justamente lo que se intenta evitar para mantener la relación agenciero-cliente.

El fiado se debate así entre el trato personalizado que impone la estructura del campo de las agencias y el recordatorio de que “esto es juego, no vendo pan”, dicho en privado. Es aquí donde el “servicio” saca a relucir el fuerte componente moral que sólo sale a la luz en el caso en el que no se cumpla con los pagos. Pero la objeción moral en estos casos no pone el acento sobre la morosidad, sino en el hecho de que se trata de deudas de juego. Dada la posición subordinada que ocupa el juego dentro de las prácticas socialmente legítimas de consumo, la deuda por juego pasa de ser un recurso de venta a una acusación moral doblemente deslegitimada: el hecho de ser una deuda morosa y, especialmente, originada en el juego. Si por un lado se da la facilidad del fiado por la dinámica misma de la actividad cotidiana y de las relaciones que se van entablando, pero también de la búsqueda de captación del cliente, por otro la morosidad supone una devaluación moral del cliente: “El deudor de juego es el peor”.

Así, cuando el cliente deja de venir por la razón que sea, deben ponerse en marcha mecanismos de rastreo para asegurarse que la deuda no corra peligro de incobrabilidad:

Mientras Cecilia atiende el negocio, Sandra toma su celular y llama a Claudio, un jugador que le debe 131 pesos. Me explica que el monto no es muy grande, pero que como se mudó a Bulogne y no viene más a jugar, debe llamarlo para recordarle que por favor pase a pagar. Me contó que se dedica a limpiar alfombras y que le había dicho que le estaba por salir un “laburito”. Le dice con amabilidad que cuando ande por acá por favor pase a saldar la deuda. Luego me explica que cuando él jugaba le convenía porque si acertaba tres cifras se lo descontaba, pero ahora, al mudarse, no juega más. Inmediatamente después llama a otro jugador que le debe 800 pesos. A éste le dice, también amablemente, que la deuda está “muerta” y entre todas es mucho dinero, si por favor puede pasar y dejarle aunque sea cien pesos por semana (Nota de campo, 12-07-2012).

Sandra sabe perfectamente que la deuda puede volverse incobrable, y lo sabe por experiencia. En varias ocasiones le han dejado sumas (pequeñas y cuantiosas) impagas que ha debido afrontar ella: cambios de teléfono, mudanzas, formas de perderse en el anonimato han sido ocasiones o consecuencias de dejar la deuda tal cual lo que es: un nombre y un número en un cuaderno. Nada legal para el jugador y al agenciero y no hay medio de coerción legal para efectuar el cobro. Sin embargo, Sandra recurre diariamente al fiado, por una razón que ella misma expresa: porque es parte del buen negocio. Mientras el jugador sea cliente hay una idea utilitaria del fiado, puesto que el pago diferido ayuda a generar mayor consumo en la medida en que el cliente cuente con ese margen. Pero desde la perspectiva de Sandra no es solo ese margen el que está en juego, sino la totalidad de las apuestas diarias del cliente que se inclina a regresar a su agencia de “confianza”, es decir, el cliente mismo.

Aunque Sandra sabe muy bien que puede no suceder, si el jugador es habitual, siempre existe la posibilidad (tenida en cuenta muchas veces por los jugadores e incluso

por Sandra) de que mediante la obtención de un premio pueda saldar parte o la totalidad de la deuda. Pero como sea que lo hagan, lo cierto es que la mayoría de los clientes van saldando sus cuentas, regenerando así la relación de las obligaciones recíprocas no contractuales: dar fiado y cumplir el pago. Sin embargo, no todos los clientes tienen el mismo margen ni la misma confianza.

Deuda y tiempo

En los casos más notables por sus niveles de deuda y morosidad, Sandra debe “recordar” el estado de la deuda y hasta hacer explícita la necesidad de que se salde. Con cortesía pero firmeza, Sandra remarca la necesidad de su dinero o aunque sea una parte del mismo, especialmente en momentos en que lo requiere para cubrir sus pagos habituales a la Lotería o los gastos corrientes de la agencia, aunque muchas veces esto sea más un argumento que una realidad apremiante. Pero no es únicamente en base a la cantidad de la deuda sino especialmente a la permanencia de la misma lo que más inclina a Sandra a “recordarla”. Como dijimos, el factor del tiempo es clave para la diferenciación entre una transacción mercantil y un don (Bourdieu, 2003): Si en el don la devolución inmediata rechaza el lazo tendido, en la transacción la postergación del pago infunde todo tipo de sospechas sobre las características morales del deudor.

Cecilia me cuenta que se hicieron cargo de la agencia en febrero y en marzo Horacio ya tenía una deuda de más de ochenta pesos. Esa deuda nunca fue saldada. Cecilia, cuando venía el hombre, le preguntaba si le “rebajaba un poco la cuentita”, no toda (me aclara), pero aunque sea un poco. El hombre siempre aducía necesitar la plata, que en ese momento no podía. Hace poco, Sandra hizo un viaje de unos días a la costa y le pidió a Horacio que por favor fuera a la hora del cierre de la agencia para que la empleada que trabaja a la tarde no esté sola cerrando el local. El hombre lo hizo. Fue por unos tres días. Sandra, en contrapartida, le descontó 50 pesos a la deuda. Cecilia me cuenta indignada que a los tres días ya debía nuevamente más de setenta pesos (nota de campo, 30-08-2011).

Ante estas situaciones, en las que a la concurrencia diaria al negocio se le añaden relaciones de contraprestación y, en ocasiones, hasta de afectividad, Sandra debe recurrir a poner límites al fiado: no negarlos pero tampoco extenderlos ilimitadamente, jugando así un equilibrio constante entre las relaciones cordiales y la severidad, situación que es negociada en forma de pedidos reiterados por parte de los clientes.

Efectivamente, por más que concurren habitualmente a la agencia, no todos cuentan con la misma confianza, lo que se traduce monetariamente en distintos montos máximos que pueden adeudar. Horacio, nuestro caso anterior, es empleado municipal y se desempeña como personal de mantenimiento de una plaza muy próxima a la agencia. Esto le posibilita ir y venir varias veces por día, incluso para jugar a un mismo sorteo. Su presencia en la agencia es de las más frecuentes. No hay día que no lo haya visto entrar más de una vez por la puerta para realizar distintas apuestas. Sin embargo, Sandra toma cautela a la hora de fiarle. Al ingresar un día, le pregunta a Sandra si puede hacer una jugada por \$40, a lo que le contesta “sí, acordate que tenés un límite”. Este límite,

fijado en 50 pesos para su caso, se vincula a los períodos largos de tiempo en que mantiene inmóvil el monto adeudado, a pesar de que no sea muy elevado. Muchos de los jugadores que tienen una deuda, no la saldan la siguiente vez que van a jugar, sino que van pagando en el acto las nuevas jugadas y mantienen la vieja deuda, quizás “bajándola” de vez en vez algunos pesos, manteniéndola así en el tiempo. Esto explica que las deudas totales sean más abultadas. Horacio suele inmovilizar su deuda durante períodos largos, por lo que Sandra optó por ponerle un límite a su fiado. Ir saldándolas de a poco, muestra una buena voluntad que es tenida en cuenta por Sandra. A pesar de que en los hechos le continúa generando ingresos (o justamente por esto), el pago diferido debe ubicarse en un equilibrio que le permita mantener la relación que supone el acceso al fiado sin caer en los riesgos del mismo. Dicho de otro modo, a pesar de los incumplimientos de Horacio, continúa siendo un cliente, por lo que el fiado se le presenta como una obligación a Sandra, pero manteniendo la cautela de no extenderlo más allá de un umbral.

Para los que van saldando, este tope es mucho más elevado. En el caso de Martina, quien también trabaja en la delegación municipal pero dentro de las oficinas y es además profesora de literatura durante la mañana y la noche en dos colegios, su relación con el juego y las sumas que apuesta la llevan a tener deudas bastante grandes para el promedio. Llegando incluso a superar los mil pesos, no obstante cuenta con el aval de Sandra debido a su compromiso con los pagos. Incluso si debe pedir prestado por otras vías (como por ejemplo a su padre), trata de saldar los fiados sin que Sandra deba recordárselo. Esto nos lleva a preguntarnos por el tipo de evaluación que se realiza para dejar incrementar los niveles de deuda.

La evaluación moral del deudor

Debemos remarcar que no existe una evaluación financiera del deudor para determinar los montos de deuda a los que puede acceder. Si en otros aspectos la agencia debe mantener una diferenciación contable (pero también material y espacial) de los dineros que circulan allí (de la Lotería, de la agencia, de los premios, etc.), en el caso de los fiados, parafraseando a Simmel, no importa de donde provenga, sino que se cumpla con los pagos. Algunos de los grandes deudores de la agencia, según su actividad conocida, no tendrían los recursos suficientes para obtener los montos jugados diariamente⁸. Sin embargo, debido a esos mismos montos y al cumplimiento de sus pagos, se les permite contar con márgenes bastante amplios. Tal es el caso de Rosario, una señora de cincuenta y cinco años que trabaja en una residencia geriátrica como empleada administrativa en Escobar⁹. Los rumores sobre supuestas estafas a los internos no impiden que su cuenta haya alcanzado cifras superiores a los mil pesos. Si bien el monto podría parecer el resultado de una deuda que se ha ido acumulando a lo largo del tiempo, en realidad se debe a las grandes apuestas que realiza diariamente, que pueden llegar a los 400 o 500 pesos. Pero como ella tiene una lista “fija” de números a los que apuesta cada día, directamente llama por teléfono para avisar que le hagan la jugada y ella luego pasa a saldar los montos. Se trata, en términos de Sandra, de una deuda “chicle”: siempre se va saldando pero nunca totalmente, por lo que se mantiene dentro de determinados márgenes. Esto abre el interrogante de cuál es la diferenciación

⁸ Desde ya que no nos interesa si sus actividades conocidas son ciertas o no, sino las evaluaciones que realiza la agencia en torno a los datos que tiene por verdaderos.

⁹ Este caso es tomado de la agencia de Escobar. Ver nota 1.

que se realiza en torno a las deudas: en el caso de Horacio, la cuestión es de los períodos prolongados en los que una misma deuda se mantiene mientras sigue jugando en efectivo, en tanto que en el de Rosario es siempre una deuda que se renueva. En términos estrictamente matemáticos, la deuda de Rosario siempre es más elevada, pero su pago habitual (aunque en ocasiones también haya que “recordarle”), habilita a que se le continúe fiando, mientras que Horacio tiene un límite preciso: si pagara cada deuda anterior y tomase una nueva, probablemente podría acceder a un límite mayor. ¿Cuál es la cuestión, entonces? Así como hay una diferenciación del dinero (Zelizer, 2011), también hay una diferenciación del dinero adeudado: No es la misma deuda, a pesar de que en la realidad muchas veces se mantenga en iguales niveles. Se ha saldado y tomado otra que ya no es la misma, volviendo a cero el tiempo transcurrido. Esta diferenciación es clave para la confianza en el cliente y, por ende, para el incremento de los topes fiados, puesto que repercute en la evaluación moral del mismo al demostrar buena voluntad.

Vemos entonces que las evaluaciones no dependen de cálculos financieros, sino que se tratan de un sentido mucho más práctico del día a día, del movimiento de la deuda: si se mantiene, sube o baja. El “ir viendo” o el “vos más o menos te das cuenta” que se esgrime para determinar a quién se le puede fiar y a quién no, esconde una modalidad arbitraria (como toda evaluación) de categorización moral de individuos basada en la evaluación de la evolución de las deudas, mezclada muchas veces con percepciones vinculadas a las posiciones ocupadas en el espacio social, lo que hace sub o sobrevalorar a determinados clientes.

Cecilia me cuenta en términos muy despectivos de una mujer que limpia en la municipalidad (aclarándome que no por discriminar, sino por la “mentalidad”) y que tiene una deuda de setenta y pico de pesos. Para saldarla, Sandra le había ofrecido limpiar el local a determinado pago por hora hasta cubrir el monto total, pero que fue una sola vez y solo por una hora, y que siempre decía que iba a ir y finalmente no aparecía. “La ves y ya te das cuenta lo que es”, me expresa con disgusto. Pero me relata que *también* tuvo problemas con gente que se le tenía mucha confianza, ahora refiriéndose a la agencia que tenían en el partido de Escobar. Me contó de un visitador médico al que se le debía mucha confianza y que incluso tenían una buena relación, hasta el punto de que le llevaba medicamentos para la presión a su padre. Sin embargo, debiendo 1.250 pesos, un buen día desapareció y no se lo pudo ubicar más. Según Cecilia, fue cuando “saltó el tema de la efedrina”. Hablando del tema, hizo la comparación del negocio con un almacén: “Esto es juego. Si tuviera un almacén por ahí sería distinto, aunque no porque también sería un negocio, pero quizás se podría tener un poco más de consideración”; pero al ser juego, según ella, no puede haber excusas, “no es comida que vienen a pedir, vienen a jugar” (nota de campo 26-07-2011).

Mientras que para la empleada de limpieza era cuestión de verle la cara (y en este sentido es percibido como un error de la propia agencia), para el visitador médico fue una cuestión de llana traición por alguien de confianza, es decir que la falta se ubica del lado del deudor y no del agenciero quien le dio el fiado. Pero este tipo de relatos es construido con posterioridad al descubrimiento de la falta que se acusa. El tono

despectivo o la traición no se ubican sino hasta que se cae en la cuenta de que la deuda puede no ser cobrada o requerir de una insistencia sobre el deudor.

Viendo las particularidades que va adoptando el fiado para cada jugador, parecería más conveniente abandonar la categoría de confianza, algo genérica (Dufy y Weber, 2009), para hablar de *capital moral* (Wilks, 2010). En efecto, lo que el jugador pone en juego es una especie de garantía basada en el reconocimiento de *virtudes* morales que actúan como bienes de intercambio frente a la incertidumbre que puede tener el agenciero, especialmente en total ausencia de la situación financiera particular del deudor. Este capital le permite reproducir el fiado y puede ir incrementándose en la medida en que se cumpla con las obligaciones, a la vez que puede decrecer si hay un incumplimiento de las expectativas prometidas. Así, los montos fiados pueden crecer y decrecer al ritmo de este capital. Pero para que el agenciero perciba y reconozca esas virtudes (que en nuestro caso son básicamente el cumplimiento de los pagos), debe en primer lugar transitar por una cotidianeidad que genere lo que hemos denominado confianza metódica, la cual permita primero reconocer a la persona como cliente. Así, sólo un cliente puede llegar a ser tributario de dicho capital; es el primer paso para el reconocimiento, independientemente de que la relación permanezca más cercana a su dimensión comercial (cuya coincidencia absoluta supondría un grado cero del fiado) o que entren en juego lazos personales más íntimos.

El pago diferido y su contabilidad

Al preguntarle por los fiados, Sandra me dice que les da a los que pagan. “Acá pagan todos... salvo uno. Algunos son clientes de herencia, que me dijo (el antiguo dueño) quienes podía y quienes no (fiar)”. Inmediatamente me da la clave del asunto: “las deudas en una agencia nunca tienen que superar una semana de ganancia”. Me pasa a explicar qué significa esto. Ella, como agenciera, debe depositar en el banco las ganancias de la quiniela todos los días a Lotería de la Provincia. Siempre se paga lo del día anterior: El lunes lo del viernes y sábado, el martes lo del lunes, y así sucesivamente. Sin embargo, el Quini 6 y el Loto (pero también los demás juegos poceados), se pagan con una semana de diferencia: Los miércoles se pagan el Quini 6 y el Loto del miércoles anterior, y el viernes se paga los del domingo pasado. En cuanto a la Lotería Nacional, se hace un pago una sola vez a la semana de todos los juegos, incluida la quiniela. De esta forma, ella cuenta con un monto de dinero que, si bien no es de ella, tiene una semana en su poder. Con la semana de plazo que da Lotería de la Provincia financia los fiados. Por eso dice que hay que ser muy cauto con los balances semanales y diferenciar bien lo que es de cada quien: “lo que es mío, lo que es de la agencia y lo que es de la Lotería”, además de los premios. El problema de los feriados en los que no hay sorteos (no en todos los feriados se suspenden), me explica, es que invierte esta “bicicleta”, porque le da menos días de trabajo para recuperar el dinero. Si no se pagan los montos totales a la Lotería a tiempo, cortan inmediatamente la señal de la terminal hasta que se salde, no pudiendo durante ese lapso operar ni, en consecuencia, realizar jugadas. Con tres “salidas de débito” (quedar en deuda con la institución) injustificadas al año, Lotería de la Provincia puede sacarle la agencia o bien simplemente multarla.

Sandra confecciona varias planillas en las va anotando los gastos, los ingresos y las ganancias. “Si no hay un orden, estos negocios se funden”, sentencia. Cada pormenor de la agencia tiene un cuaderno distinto en el que va siguiendo día a día los

distintos ingresos y egresos correspondientes. Dado que la Lotería es intransigente con los depósitos, no hay lugar para los retrasos o los equívocos, por lo que Sandra organiza todo minuciosamente, depositando por anticipado para cubrir dos o tres días. En términos de los fiados, esto significa que Sandra moviliza dinero proveniente de otros juegos para sostener los fiados, aunque si una deuda se vuelve incobrable deberá afrontarla ella misma.

La importancia de los fiados ya puede observarse en la disposición del cuaderno en el que anota, entre otras cosas, las deudas de cada cliente: dicho cuaderno se encuentra abierto permanentemente al lado de la máquina que realiza apuestas, aunque sin estar a la vista de los jugadores, sino bajo el mostrador, pero inmediatamente a la mano de quien se halle atendiendo.

Max Weber ya había llamado la atención sobre la importancia de la contabilidad para el desarrollo del capitalismo (2004). Este seguimiento continuo del dinero es lo que le permite no perder la dimensión de las proporciones entre la cantidad fiada y la cantidad saldada, como muestra el cuadro de arriba. Pero además, es lo que le permite no “mezclar” los dineros: mezclar los dineros significaría perder de vista que no todo lo que hay en la agencia es de su dueña. Dinero de premios, de la Lotería, de la agencia y, finalmente, de ella. Esta división, muchas veces materializada en la distribución espacial de los billetes, le permite relacionar la dimensión cuantitativa (el cuánto) con la cualitativa (de quién) en un esquema temporal (cuándo) de horizonte prácticamente diario y jugar con intercambios sin que se mezclen: así como el dinero de los fiados proviene de ese margen que le otorga la Lotería, los pagos de premios lo suficientemente cuantiosos como para pagar en la agencia pero no tanto como para realizar la operación en el banco, muchas veces provienen del propio bolsillo de la agenciera, dinero que luego recupera por la acreditación que realiza la Lotería.

Pero volviendo al caso de los pagos diferidos, ese control actúa además como un marco que previene la divergencia de interpretaciones acerca de la relación que está teniendo lugar. Como señala Florence Weber, “lo que la investigación descubre es el *trabajo* que requiere la instauración de un marco, material y ritual, que defina, sin duda posible, que las interacciones que se desarrollan son transacciones mercantiles, cualesquiera sean los lazos personales que unan *por otro lado* a los ‘actores’ en el sentido teatral del término, de ese juego del mercado” (2008: 87-88). El “te lo anoto” implica un encasillamiento dentro de un tipo de relación determinada que debe quedar bien en claro. Si existen evaluaciones y negociaciones más o menos explícitas sobre el monto que es permitido deber, no puede existir ninguna duda acerca del carácter de la deuda. Por su parte, los clientes-jugadores hacen al tiempo lo suyo: “¿me lo anotás?”. El verbo indica ya la claridad de qué es lo que se pide, porque además supone la tranquilidad de que la deuda es asentada y no habrá malos entendidos en el futuro.

Bajo ciertas circunstancias, puede que la deuda adquiera un sentido diferente sobre el carácter monetario de la misma. Así, como vimos en el caso de la limpieza del local o de la asistencia a la hora de su cierre, puede suceder excepcionalmente que se cancele el fiado mediante diversas prestaciones. Pero esto se plantea bajo circunstancias muy precisas y delimitadas. Cuando esto puede llegar a adquirir un carácter permanente se vuelve a delimitar el carácter específico de la transacción, que debe volver al orden de lo monetario. Tal es el caso de una señora que es dueña de un almacén, Dora. Sandra solía bajarle la deuda a cambio de alguno de sus productos, pero la reiteración de este hecho deja poco claro las reglas del negocio, lo que le genera incomodidad a Sandra: “se agarró la costumbre y ya no me gusta”. Pero en cualquier caso, lo que el asentamiento contable permite es antes bien registrar el carácter de una deuda y sus

reducción, incremento o mantenimiento en el tiempo, lo que a su vez le permite evaluar al cliente no tanto por el monto sino por estas tres consideraciones que en su conjunto incrementarán o devaluarán el *capital moral* del mismo.

Vemos entonces que el pago diferido, en este caso en una agencia de quiniela, conlleva una cantidad de elementos que van más allá del escrutinio matemático. A la par que se presenta como una parte del “buen negocio”, esto supone observar determinadas condiciones de posibilidad como la de ser cliente, lo que a su vez implica una relación perdurable en el tiempo y que, amen de presentarse como un servicio, dicha relación también implica cierta obligación por parte del agenciero, desdibujando así el carácter asimétrico que podría parecer a primera vista.

A su vez, los lazos personales que puedan generarse en la cotidianeidad también son un elemento que más que perturbar o “distorcionar” la relación económica la atraviesan intrínsecamente, razón por la cual siempre es necesario el marco de control, pero también de interpretación sobre la relación mercantil. Nos alejamos entonces de los *mundos hostiles* de la racionalidad y la afectividad -o de lo económico y lo social- (Zelizer, 2005) para dar cuenta del carácter híbrido de las relaciones sociales y, particularmente, de las económicas. Lejos de basarse en una indagación sobre las posibilidades financieras de los clientes, el fiado se muestra en nuestro caso como fundado en otras consideraciones, particularmente sobre una evaluación moral de la predisposición a pagar la deuda. Es aquí donde retomamos el concepto de *capital moral* para dar cuenta de cómo las deudas pueden extender sus límites o reducirlos no sobre la base de una consideración económica en sentido restringido, sino moral que puede variar en el tiempo. A pesar de que la mayoría de las deudas sean saldadas, o mejor dicho de que estas se regeneren manteniendo constante sus cifras, es su estado en el transcurso del tiempo lo que genera una variación en el *capital moral* del jugador cliente, traducido a su vez en las cantidades monetarias que pueden ser fiadas.

El tiempo, que instituye la relación social de deuda, se presenta entonces como el factor de evaluación principal del *capital moral* del deudor por sobre cualquier consideración sobre su situación financiera y/o sobre sus aptitudes morales en otras esferas. A este respecto, vemos que sucede lo mismo con las deudas “formales”, inscriptas en relaciones contractuales, cuyos niveles de morosidad se evalúan en relación al transcurso del tiempo (Hadad, 2012). Clasificando al deudor en categorías que describen los niveles de “riesgo” de la deuda (de 1 a 5), es el mantenimiento de la misma en el tiempo lo que determina el escalafón que habrá de ocupar, no ya la deuda sino el deudor mismo como persona moral, y sobre el cuál se lo evaluará en el futuro para determinar si se trata de un sujeto de crédito o no.

Estas similitudes, si bien no deben ocultarnos las diferencias, nos llevan a preguntarnos por las fronteras entre las prácticas financieras formales e informales y por las lógicas comunes que atraviesan una relación social de deuda. Y más aún, nos permiten dar cuenta de cómo lo económico es antes una puerta de ingreso al estudio de lo social que una práctica diferenciada *stricto sensu*. Esto implica que, en el caso abordado, la deuda se muestra como una relación social más vasta en la que la dimensión económica tiene márgenes lábiles y permeables frente al mundo social que se hace presente en esa pequeña interacción.

Bibliografía

Bourdieu, Pierre (2001): *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Manantial.

Bourdieu, Pierre (2003): *Méditations pascaliennes*, París, Éditions du Seuil.

Dufy, Caroline y Weber, Florence (2009): *Más allá de la Gran División. Sociología, economía y etnografía*, Buenos Aires, Antropofagia.

Hadad, Iara (2012): “Deber o no deber. Esa es la cuestión”, en *Documentos de Investigación* del Instituto de Altos Estudios Sociales, N° 21.

Mauss, Marcel (2009): *Ensayo sobre el don*, Buenos Aires, Katz Ediciones.

Théret, Bruno (2008): “Os três estados da moeda. Abordagem interdisciplinar do fato monetário”, en *Economia e Sociedade*, Campinas, V. 17 n. 1(32), p. 1-28. Abril 2008.

Villarreal, Magdalena (coord.) (2004): *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, México, CIESAS – Miguel Angel Porrúa.

Villarreal, Magdalena (2000): “Deudas, drogas, fiado y prestado en las tiendas de abarrotes rurales”, en *Desacataos. Revista de antropología social*, primavera, n° 3, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, DF, pp. 69-87.

Villarreal, Magdalena (2010): “Cálculos financieros y fronteras sociales en una economía de deuda y morralla”, en *Civitas. Revista de Ciências Sociais*, Vol. 10, N° 3, septiembre-diciembre 2010. PUCRS, Porto Alegre, pp. 392-409.

Weber, Florence (2008): “Transacciones económicas y relaciones personales. Una etnografía después de la Gran División”, en *Crítica en Desarrollo*, n° 2, segundo semestre, Buenos Aires, pp. 43-61.

Weber, Max (2004): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Buenos Aires, Prometeo.

Wilkis, Ariel (2004): “Apuntes sobre la noción de estrategia en Pierre Bourdieu”, en *Revista Argentina de Sociología*, vol. 2, n° 3, Buenos Aires, pp. 118-130.

Wilkis, Ariel (2010): *Capital moral y prácticas económicas en la vida social de las clases populares. Un estudio socio-antropológico en el partido de La Matanza*, Tesis doctoral, UBA-EHESS.

Zelizer, Viviana (2005): “Circuits within capitalism”. En Nee, Victor y Swedberg, Richard (ed.): *The Economic Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press. Pp. 289-322.

Zelizer, Viviana (2011): *El significado social del dinero*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.