

SOCIALES en DEBATE 05

El submundo de las "cuevas" *

ALEJANDRO BERCOVICH

LICENCIADO EN ECONOMÍA Y DOCENTE, AMBOS POR LA UBA. PERIODISTA ESPECIALIZADO EN TEMAS ECONÓMICOS EN GRÁFICA (REVISTA *CRISIS* Y DIARIO *BUENOS AIRES ECONÓMICO*), RADIO (ROCK & POP Y METRO) Y TELEVISIÓN (AMÉRICA 24).

ALEJANDRO REBOSSIO

MÁSTER EN PERIODISMO Y LICENCIADO EN COMUNICACIÓN SOCIAL. PROFESOR DEL MÁSTER EN PERIODISMO DIGITAL EN IE, DE MADRID. CORRESPONSAL EN BUENOS AIRES DEL DIARIO *El País*. COLABORADOR DEL DIARIO *La Nación* Y LAS REVISTAS *ANFIBIA* Y *CRISIS*.

Una mañana helada de junio de 2012, C. L. recibió un pedido importante: un cliente necesitaba 240.000 dólares. En invierno es más fácil transportar dinero encima. Se puede esconder entre el sobretodo, el saco, el pantalón, las medias, además del chaleco especial que suele usarse para este tipo de trabajo. C. L. lo sabía bien, pero tenía miedo de llevar tanta plata encima. Temía que lo asaltarán. "Estoy cagado", le confesó a su socio y volvió a llamar al cliente.

—Todo junto, no. Es mucha "rúcula" junta. Te lo llevo en dos partes. La mitad hoy, la otra mitad mañana.

Cerraron trato.

Al día siguiente el propio C. L. cargó 120.000 dólares en billetes de 100 —mil doscientos billetes distribuidos en doce fajos de 10.000 dólares cada uno— en el baúl de su auto, estacionado en el microcentro porteño. Partió a la casa del cliente, en Villa Urquiza. A la vuelta regresó con 1.440.000 pesos en billetes de 100. Es decir, 14.400 billetes que había que contar uno por uno. Y controlar que fueran verdaderos. C. L. tenía práctica, pero se quejó:

—Un problema es que no hay billetes de más de 100 pesos. Cuando llevás pesos, llevás muchos billetes por todos lados.

El *delivery* de dólares es uno de los servicios que sumaron las "cuevas" para sus clientes, que cada vez son más desde que en la Argentina solo se pueden comprar dólares, y con cupos, para viajar al exterior o importar mercadería. En las "cuevas" se vende y se compra el dólar paralelo o *blue*, eufemismo para referirse al mercado negro, donde no rigen controles cambiarios, impositivos ni contra el lavado de dinero como los que llevan a cabo el Banco Central y la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Los cueveros son algunos de los ganadores de la fiebre del dólar en la Argentina.

* Este artículo es una versión reducida del capítulo *El submundo de las "cuevas"*, del libro *Estoy verde. Dólar, una pasión argentina*, publicado por la editorial Aguilar en junio de 2013.

Pescados y rúcula

C. L. trabajaba en un banco desde el que fugaba al exterior dinero de empresarios, pero hace dos años vio que podía hacerlo por cuenta propia. Entonces abrió una cuenta en las Islas Vírgenes Británicas, uno de los tantos paraísos fiscales que pueblan la Tierra, para comenzar a operar. Para eso contrató a un gestor que cobra entre 3.000 y 6.000 dólares por transacción. Una persona de su confianza aportó el capital para llenar esa cuenta de “verdes” desde otra que también tenía en el extranjero. Cuando uno de sus clientes quiere fugar una cierta cantidad de dólares, le lleva los billetes a su oficina. Entonces C. L. ordena el giro de esa cifra desde su cuenta caribeña a alguna que su cliente tenga en el exterior. C. L. se queda con los billetes.

C. L. vivía pendiente de las horas o los días en que una transferencia demoraba en confirmarse. Eso era antes. Ahora vive pendiente de cada centavo de más o de menos en la cotización del dólar *blue*. Está un poco subido de peso y ligeramente más robusto de dinero: su negocio engordó a partir de los controles cambiarios que el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner implementó desde el 28 de octubre de 2011, cinco días después de lograr la reelección con el 54% de los votos. Hasta ese día el cambio de divisas suponía el 10% de la facturación de C. L. El resto provenía del servicio de fuga de capitales. Ahora, el cambio le supone el 50% de sus ingresos.

—Yo soy un operador chico, pero me subió el volumen. También atiendo a muchos que quieren comprar o vender solo 2.000 dólares. Con esos perdés mucho tiempo, pero, si viene un pescado, le cortás la cabeza.

Lo dice con una media sonrisa permanente. A C. L. le va justo su suéter marrón con botones. No acompaña con nada para comer el café con leche que se toma en el bar Simonetta, en Barrio Norte, donde vive y donde citó a los autores de este libro a las 19 horas para conversar. Es un clásico “cheto” de los que no usan corbata.

Dice que solo ha aprovechado la cascada de ingresos para comprarse un auto usado por 11.000 dólares. Ni siquiera ha veraneado en el exterior. C. L., de 38 años, abogado devenido cuevero, se fue a las playas de la costa atlántica bonaerense.

C. L. alimenta de "rúcula" —otro eufemismo relativamente nuevo para referirse al dólar— a los pescados —clientes apurados o desprevenidos— a un precio mayor o se las compra a uno menor que el pactado en un mercado opaco como el *blue*, donde nadie conoce demasiado bien las cotizaciones.

En los diarios se publica el valor del dólar paralelo, pero siempre se observan centavos de diferencia entre uno y otro artículo, porque las fuentes son diversas. Hay una página web, www.dolarblue.net, que da las cotizaciones del dólar en los variados mercados: el oficial, el mayorista (para empresas que comercian con el extranjero o remiten beneficios a sus casas matrices), el *blue*, el celeste (promedio del blanco y el *blue* que se toma de referencia para pagar en pesos algunos bienes que cotizan en dólares, como los inmuebles de clase media y alta), el *green* (el de los arbolitos, pero también el de "cuevas" chicas para casos de grandes operaciones, dado que les cuesta mucho logísticamente conseguir tantos billetes), el gris o "contado con liqui" (es una operación legal para fugar capitales, llamada internacionalmente *blue chip*, que consiste en comprar bonos o acciones con pesos, venderlos a algún inversor del exterior y cobrar los dólares en una cuenta de afuera, a un precio que varía por debajo o por arriba del *blue* a secas); el dólar "moreno" (por Guillermo Moreno, el secretario de Comercio Interior, que en mayo de 2012 ordenó sin éxito a las casas de cambio que bajaran el paralelo de 6 a 5,10 pesos) y también el dólar "aníbal" (por el senador Fernández, que blanqueó en aquel momento aquella cruzada de Moreno); el dólar "soja" (el oficial menos las retenciones a la exportación), el "tarjeta" (que rige para comprar con plásticos en el exterior, incluido el comercio electrónico, y sobre el que pesa el recargo impositivo del 20% que se puede, en teoría, recuperar después de trámites e inspecciones de la AFIP) y el euro *blue* (la moneda europea mueve una de cada diez operaciones ilegales; el resto está dominado por la norteamericana), entre otros tipos de cambio. También está el dólar "cable", que cuesta un poco más que el *blue* porque sirve para girar dinero "negro" al exterior, como el que opera C. L. desde su cuenta en las Islas Vírgenes Británicas.

Un negocio familiar

—Ganamos los cambistas y perdieron los bancos.

C. L. le da un sorbo al segundo café. Y habla de la importancia de ser confiable.

Antes la gente iba a las entidades financieras tradicionales para comprar dólares. Desde que en abril de 2012 la AFIP autoriza la compra solo para viajes al exterior, desaparecieron de los bancos las colas de clientes que querían hacerse de “lechuga”, que es la forma popular con la que se ha conocido durante décadas al dólar en la Argentina. Ahora que los mecanismos para conseguirla son más sofisticados, a alguien se le ocurrió bautizarla con el nombre de otra verdura menos vulgar y con el sello palermitano por excelencia: “rúcula”.

Los clientes de C. L. son de su entorno social: familiares, amigos, ex compañeros de colegio o conocidos de conocidos.

—La gente busca personas de confianza porque va y viene mucha plata. Tiene miedo a que le den billetes falsos y después no le puede reclamar a nadie. Tiene miedo a las “salideras” —robos al salir de un banco o, en este caso, de una “cueva”—. No quieren ir a un lugar que parezca una “cueva”. Por eso tenemos oficina en el Microcentro. Ahí la gente se mimetiza con los que van al banco.

C. L., que en varios pasajes de la conversación susurra para que no lo oigan los parroquianos de otras mesas, cuenta que trabaja con un socio y tiene un empleado de 25 años que no estudió nada, pero es de “buena familia y honesto”, para trasladar plata cuando no es mucha. C. L. dice que le paga bien.

—Es fundamental el recurso humano, porque tus clientes lo ven.

C. L. no quiere agrandar el boliche.

—Mi socio quiere hacer crecer el negocio, pero yo le digo que no, porque nos puede dar demasiada exposición. Acá hay dos riesgos: la AFIP y los robos en la calle. Hace poco hubo un asalto con itakas a un blindado de una casa de cambio en Corrientes y 25 de Mayo, en pleno microcentro.

C. L. recibe llamados con pedidos de compra o venta de dólares hasta las 12. Después se va a buscar plata a la casa de cambio, donde la guarda en una caja de seguridad, y más tarde recibe o visita a los clientes.

—De 12 a 16 zapateás. Si alguien me llama después de las 12, fijo el precio ese día y hacemos la operación al día siguiente. Es peligroso, porque puede haber un cambio de cotización que me haga perder plata, pero hay que fidelizar al cliente. En este negocio lo importante es mantener la palabra.

Lo dice mirando fijo. Como si hiciera referencia a pactos de caballeros.

Delivery boys

El mercado *blue* opera desde las 10.30, es decir, media hora después de que abren las casas de cambio y los bancos, hasta las 15, cuando cierran todos. Es fácil de explicar: muchas "cuevas" guardan su dinero en cajas de seguridad en casas de cambio o bancos. Otras tienen cajas fuertes en sus propias oficinas, siempre y cuando cuenten con dispositivos de vigilancia suficientes. Muchos bancos les han pedido a los "cueveros" que se fueran con su dinero a otro sitio. "Tenés que cerrar la caja de seguridad", le ordenó un empleado de banco a C. L. "¿Por qué?", preguntó el cuevero. "¿A qué se dedican?", inquirió el empleado, y a C. L. no le gustó nada. El banco no tiene derecho a preguntar eso, según los "cueveros".

—No podés entrar y salir muchas veces por día de tu caja de seguridad, porque al banco se le junta mucha otra gente que tiene que esperar mientras vos entrás o salís.

Algunos cueveros como él se llevan parte del efectivo a su casa. Y algunos clientes prefieren que los dólares golpeen a sus puertas.

El servicio de entrega del dinero a domicilio tiene un costo que compensa por los menores riesgos de robo o de que los intercepte uno de los sabuesos de la AFIP que merodean de incógnito por las casas de cambio del microcentro o los edificios de la zona. Se sospecha que muchos departamentos de la City porteña están alquilados por “cuevas”.

Una vez C. L. llegaba a su oficina cuando se encontró con una romería de inspectores tributarios.

—Parece que mi edificio estaba lleno de “cuevas”, pero al final no pasó nada.

“Cueveros” y liquidadores, que son los que llevan y traen el dinero en una operación y que a veces son los propios operadores, transportan los billetes encima. Usan unas especies de chalecos antibala en los que se meten billetes y que van debajo de la camisa. Otros los guardan en fajas de neoprene debajo de las medias, en los que entran seis “ladrillos” de 10.000 pesos o dólares en cada pierna. Algunos recurren a las más convencionales riñoneras que van dentro del pantalón.

“Cueveros”, liquidadores y clientes tienen miedo de llevar tanta plata por la calle. Han reaparecido noticias de asaltos en casas o secuestros exprés, porque los ladrones se dieron cuenta de que, a partir de octubre de 2011, muchos argentinos retiraron sus dólares de las cuentas de los bancos por temor a un nuevo “corralito” y los escondieron en sus viviendas. Más allá de que esos miedos por ahora se han demostrado infundados, en el primer año de vigencia del llamado “cepo cambiario” los depósitos en moneda extranjera retrocedieron de 14.914 millones de dólares a 6.938 millones a fines de octubre de 2012, es decir que cayeron casi a la mitad, 46,5%. También es cierto que, por la imposibilidad de ahorrar en dólares, muchos individuos y empresas terminaron haciendo plazos fijos en pesos, que crecieron en 2012 el 52%, cifra a la que habría que aplicarle un ajuste por inflación del 22,8%, según las agencias provinciales de estadística, para dimensionar su incremento real.

Lo que está claro para los “cueveros” es que los liquidadores deben ser personas de confianza que no inventen que les robaron todo en la vía pública. Las grandes “cuevas” están más tranquilas: algunas pueden darse el lujo de contratar policías de civil para acompañar a los liquidadores.