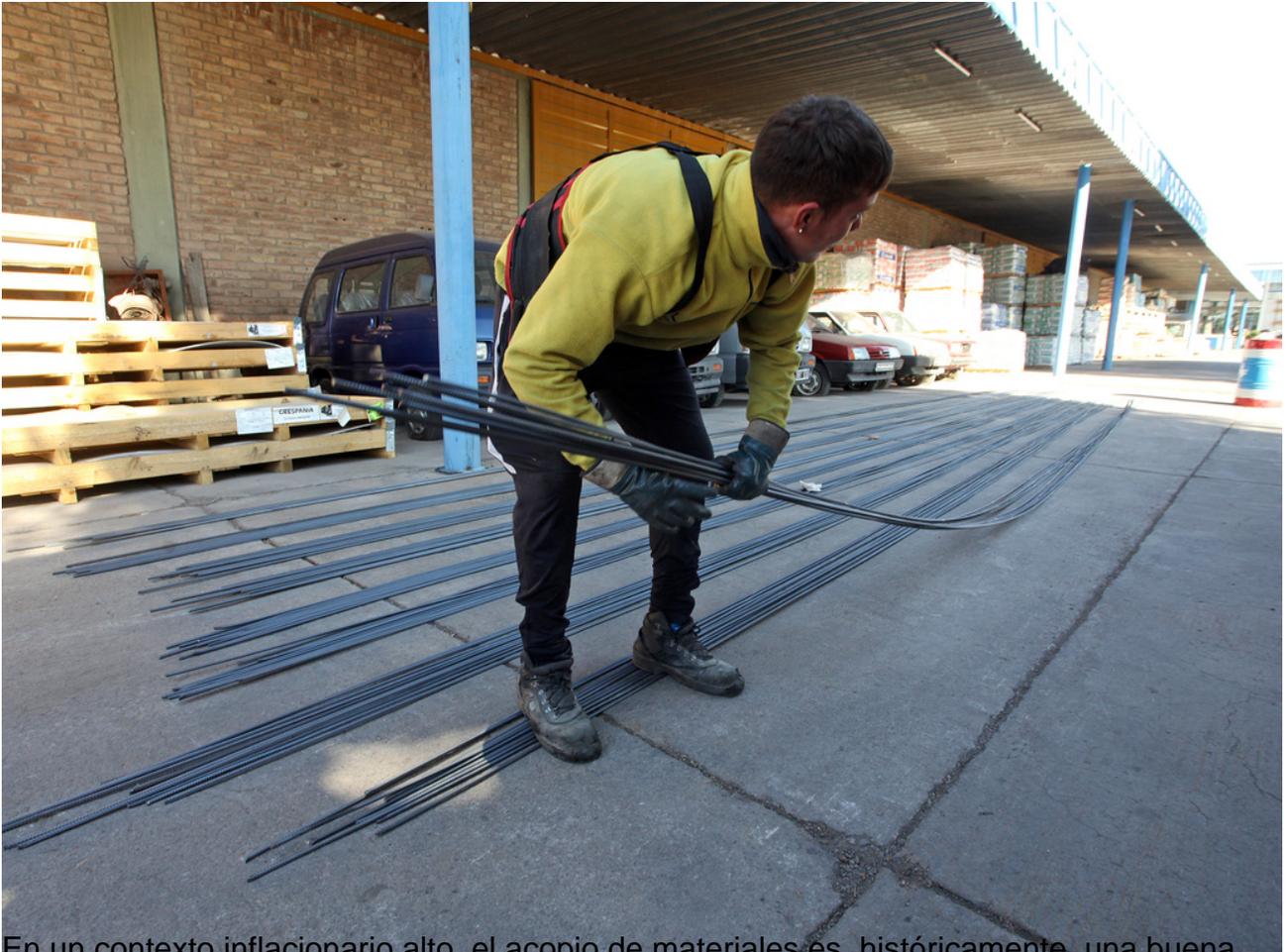


Construcción: fuerte caída en el acopio de materiales en Mendoza



En un contexto inflacionario alto, el acopio de materiales es, históricamente, una buena opción para quienes están construyendo o remodelando y buscan congelar los precios.

Sin embargo, esa estrategia de «ahorro» atraviesa una crisis en Mendoza. Así lo destacan empresarios del sector en la provincia, que sostienen que **«el acopio está muerto»**.

En la segunda mitad del 2020, el costo de los materiales de construcción se multiplicó y se produjo un auge del acopio como la mejor opción para congelar precios. «La gente compró y guardó materiales en grandes cantidades, incluso personas que aún no tenían lote o casa donde usarían esos materiales», explicó Mariano Gullo, dueño de Materiales Victor Gullo.



«Tuvimos incluso una gran cantidad de casos de personas que no retiraban los materiales a tiempo. Es decir, eligieron el acopio, se les venció el plazo para la entrega y aún no tenían el lugar donde lo iban a usar», agregó.

Por su parte Sergio Bonasera, propietario de Materiales Abba, hizo una crítica radiografía. «La venta está muy por debajo de lo normal. En materiales para obra gruesa, estamos hablando de un 60% por debajo de las ventas que tuvimos el segundo semestre del 2020», afirmó. Y sintetizó: «El acopio está muerto».

«**La gente ahorra en dólares y los dólares están debajo de los colchones. No hay confianza**», interpretó Bonasera, quien apuntó además que así como el cliente mendocino buscó acopiar materiales, ellos también se vieron en la necesidad de hacerlo comprando a sus proveedores ante los cambios inestables en relación a precios y stock.

Entre los materiales que los mendocinos acopiaron a grandes escalas el semestre pasado, y que aún eligen aparcar buscando congelar precios, las **bolsas de cemento y las barras de hierro son las más elegidas**. En menor proporción, los cerámicos y porcelanatos para pisos y los materiales para conexiones de agua y gas.

Precios promedio de materiales en Mendoza

- \$600 Bolsa de cemento.
- \$15 mil los mil ladrillos cerámicos

- \$25 mil los mil ladrillos
- \$800 Barra de hierro 6mm.
- \$1000 Barra de hierro 8mm.
- \$1500 Barra de hierro 10 mmm.
- \$800 M2 de cerámica para piso.
- \$1400 M2 de porcelanato para piso.

«Para frenar la enorme demanda de materiales que hubo el segundo semestre del 2020, las fabricas subieron estúpidamente los precios y ahora los bajan para reactivar las ventas. **Pero ahora la gente que puede, ahorra en dólares**«, explicó Bonasera.

Algo influyente que los comerciantes resaltan a la hora de hablar de precios y sus determinantes es el proceso de fabricación y las importaciones. En cuanto a la primera variable, ambos coinciden en que escasean productos como la cerámica y las barras de hierro más finas, porque son caros de fabricar y menos rentables.

En el caso de la cerámica para pisos, el proceso de producción es el mismo que el de un porcelanato. Lo único que varía es la materia prima con la que se fabrica uno u otro. Y para el fabricante, **la rentabilidad del porcelanato es mayor, por lo cual lo produce en mayor cantidad dejando de lado la cerámica**. El cliente mendocino lo sufre al buscar variedad y precio, ya que ha tenido períodos de mucho faltante.



Con el hierro sucede algo similar, explicaron los empresarios mendocinos, ya que a la fábrica le cuesta mayor trabajo estirar el hierro a la medida mas fina (barra de 6

milímetros) por sobre la del 10 milímetros, por ejemplo, que además tiene un valor comercial más alto. Etonces no fabrican en las mismas cantidades y «agregan» esa «pérdida» de producción al precio.

En cuanto a las importaciones, los empresarios remarcan que podrán proveerse desde el extranjero con calidad y precios muy por debajo de los que se manejan actualmente en el país. Pero esta posibilidad está cercada por políticas nacionales.

«Las fábricas tardan muchísimo tiempo en entregar un pedido de materiales que en el extranjero se consigue a menos de la mitad del valor y en grandes cantidades de stock al momento de comprar», contó Gullo.

Los tiempos de acopio en Mendoza rondan 4 a 6 meses como máximo. Y si el dolar sube, aumentan las ventas, pero los empresarios coinciden en que actualmente esta modalidad de comprar para usar más adelante cayó más de un 50% en relación al segundo semestre del 2020. El cliente ha vuelto a comprar solo lo que le va haciendo falta.

Recomendaciones

Hay algunas particularidades a tener en cuenta para que el acopio sea exitoso como la planificación de compra, el tipo de materiales que se adquieren y el transporte.



“En el caso de una obra nueva, lo ideal es ir comprando los materiales al inicio de obra para poder comenzar con los productos gruesos como cemento, cal y arena. A medida que se tiene ingreso de dinero, comprar aquellos que se requerirán en las siguientes etapas. Siempre recomendamos ir por fases, para tener cubierta cada etapa del proyecto. Quizás no sirva de nada tener comprado el techo si no se adquirieron productos para los cimientos y las paredes”, aconsejó Martín Carísimo, Gerente Regional de Familia Bercomat.

Otro aspecto a considerar es el costo del transporte, que puede aumentar a medida que se retire el material del punto de venta. Si este plazo se estira demasiado o se incrementa la cantidad de viajes, puede reducir el ahorro inicial.

Fuente: El Sol