

Hay que consultar presupuestos: en Mendoza los materiales de la construcción subieron por encima de la inflación

14/11/2023



Según la última publicación del IRE (Índice Red Edificar), que es la cámara empresaria que agrupa a 10 de las empresas líderes en provisión de materiales para la construcción en Mendoza, los materiales de la construcción tuvieron un incremento en octubre de un 10,5 %. Por lo tanto, la variación acumulada de precios de los primeros diez meses es de 157,5%, cuando la inflación en Mendoza podría llegar al 120% en ese mismo periodo.

«La Red Edificar es un proyecto asociativo del rubro de la construcción. La asociación está conformada por 10 empresas,

las cuales son las proveedoras del 95 % de los materiales que se consumen en el sector. Para establecer el índice tomamos como base alrededor de 100 productos», explicó a FM Vos 94.5 Marcos Castagnolo, gerente de una de las empresas de la red, Mendoglass.

«El índice de octubre es de 10,5%, y el acumulado durante los primeros diez meses del año alcanzó el 157,5%. Los materiales que más sufrieron incrementos son aquellos que son importados. La dificultad en la aprobación de la SIRA (Sistema de Importaciones de la República Argentina) incide mucho sobre la demora en los pagos hacia el exterior, por eso se incrementan tanto los productos importados», añadió.

Luego, se refirió al abastecimiento en el mercado de los productos que tienen en su fabricación algún componente importado. «En el caso de las empresas que cuentan con un stock importante se pudo seguir produciendo y entregando los materiales. Otras empresas más pequeñas no corrieron la misma suerte y tuvieron una gran merma en la cantidad de mercadería disponible. No pudieron entregar muchos productos a sus clientes», recalcó Castagnolo.

A su vez, indicó las condiciones de ventas que rigen sobre el sector ante el contexto inflacionario y de incertidumbre que atraviesa a la Argentina. «Se dan diversas situaciones, por parte de nuestra empresa asumimos el criterio de seguir vendiendo de forma normal para cumplir con el cliente. Igualmente, esto no quita la realidad del mercado. Hoy la incertidumbre ante la poca disponibilidad de mercadería lleva a muchos a no querer entregar los productos. No se sabe, en muchos casos, a qué precio se podrán reponer. Por eso, algunos lo hacen a factura abierta mientras que otros directamente no entregan nada», aseguró el gerente de Mendoglass.

Por último, se refirió a cómo el contexto político actual los está afectando. «En ese sentido, es muy importante la relación que uno tiene con el proveedor. No podemos dejar de vender, es un escenario muy difícil. Hay muchas especulaciones hasta después de las elecciones, se habla de una devaluación inminente. El tema es saber cuánto se va a devaluar, eso es lo

que genera mayor incertidumbre en el sector. Es muy complicado comercializar bajo estas condiciones», agregó a modo de cierre.