



CABOT DIEGO

LA NACIÓN

**“Se aleja el sueño de la clase media:
la casa y el auto, cada vez más caros”**

3 de marzo de 2013

“Se aleja el sueño de la clase media: la casa y el auto, cada vez más caros”

Por Diego Cabot / LA NACIÓN - 3 de marzo de 2013

Desde 1976 hasta 2001 se necesitaban 45 sueldos de un joven profesional para comprar un departamento de 60 metros; actualmente se requieren 74 meses.

La clase media tiene plata en el bolsillo. Ha sido el gran motor del consumo, uno de los bastiones del modelo económico del kirchnerismo, en los últimos años.

Hay electrodomésticos, celulares y equipos tecnológicos en gran parte de los hogares argentinos de ingresos medios.

Los TV de plasma no paran de venderse y la expansión del parque de aires acondicionados creció a valores *récord*. Pero hay una particularidad: cada vez más los TV y los acondicionadores animan y refrescan ambientes que son de inquilinos y no de propietarios.

La Argentina de los últimos años se ha dado un lujo: alejar del horizonte de gran parte de la clase media el sueño de la casa propia y, en menor medida, del auto 0 kilómetro.

Con los inmuebles la situación es compleja: hay una generación de jóvenes profesionales que sale a trabajar con una certeza: si los padres no le tienden un puente hacia la casa propia su esfuerzo deberá ser mayor que el de sus hermanos, amigos o primos mayores.

Los datos surgen de un trabajo elaborado por el decano de la Escuela de Negocios de la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT), Juan José Cruces. Allí, el economista tomó en cuenta el salario de un joven profesional y midió el poder adquisitivo en metros cuadrados de departamento.

“Los datos son reveladores –comenta Cruces–. En el período que va desde 1976 hasta 2001 un joven profesional compraba entre 1,27 y 1,38 metros cuadrados con un sueldo. Ahora, un trabajador con las mismas condiciones y calificaciones compra 0,81 metros cuadrados. Es decir, antes necesitaba 45 meses para comprar un departamento de 60 metros y ahora 74 meses.”

Con el auto la cuestión cambia según el modelo.

La última mención pública sobre este tema la hizo la propia presidenta Cristina Kirchner al inaugurar una expansión de la planta que tiene General Motors en Rosario. “Actualmente se necesitan 8,7 sueldos para comprar un auto 0 kilómetro Corsa Classic”, dijo la Presidenta.

En ese momento, el precio sugerido por el fabricante Chevrolet para este modelo era de 48.800 pesos, por lo tanto, para llegar a comprarlo con la cantidad de sueldos que dijo la Presidenta había que tener un ingreso de 5600 mensuales.

Ahora ese mismo auto cotiza, según informa la automotriz, 71.790 pesos en su versión más económica, lo que implica una suba de 47 por ciento.

Desde entonces, los números han cambiado. En 2011, según datos del Ministerio de Trabajo, el sueldo medio de los asalariados registrados era de 5640 pesos. Ahora ese indicador, que se publica en el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del ministerio que conduce Carlos Tomada, da cuenta de que el sueldo medio es de 6638 pesos mensuales. La suba fue de 18 por ciento.

Así las cosas, si la Presidenta volviera sobre el tema y pusiese el ejemplo con el mismo modelo de auto debería corregir la cantidad de meses. De aquellos 8,7 sueldos se pasó a los 10,8 actuales.

Pese a estos datos, no es tan fácil confeccionar un indicador basado en el valor de los autos nuevos dado que los modelos, las promociones de las marcas, las sucesivas nuevas versiones que se lanzan restan efectividad a la base de comparación.

Mariano Lamothe, economista de Abeceb considera que los salarios de los trabajadores registrados, en la mayoría de los casos, le han ganado al precios de los autos. “Hay pocos modelos que siguen el ritmo de la inflación. En general, los valores de los vehículos siempre quedan algo abajo de los aumentos salariales”, sostiene. Además, dice, hay cierto tipo de financiamiento para la compra de vehículos nuevos. “Hay parte de la clase media que puede ahorrar en autos, por ejemplo, con los planes de ahorro previo que tienen las empresas. Eso los acerca un poco y los hace más accesibles. La diferencia está en que para los autos es posible conseguir financiamiento; para las casas es muy marginal”, sostiene Lamothe.

Justamente el financiamiento es otra de las grandes diferencias con, por ejemplo, la década del noventa. Juan José

Cruces recuerda, y muestra sus gráficos, que durante esos años, puntualmente entre 1996 y 1997, sobre el 35% de las escrituras traslativas de dominio que se celebraron en la Ciudad de Buenos Aires se firmó una hipoteca. Según datos del Colegio de Escribanos porteño, desde 2001 en adelante ese porcentaje nunca superó el 10 por ciento. El pico fue en 2007, con alrededor de siete escrituras por cada 100 hipotecas. Actualmente, ese indicador está en cinco por cada cien.

Camilo Tiscornia, de Castiglioni y Tiscornia Asesores Económicos, también considera que el financiamiento es, además, una de las grandes dificultades para llegar a la casa propia. "Hay poco acceso al crédito y eso se siente. La gente llega a comprar los bienes durables de menor valor al auto. Pero la casa le queda muy lejos", comenta.

También Tiscornia aporta sus números. "Para comprar un departamento de tres ambientes en Palermo se necesitan 3,9 años de ingresos familiares. La cosa está un poco mejor que en 2007, que se necesitaban cinco años de sueldo, pero mucho peor que en la época de la convertibilidad, cuando esa relación había bajado a menos de tres años", explica.

El economista toma como referencia los ingresos familiares, es decir, un hogar donde trabajen dos personas y que entre ambas reúnan salarios mensuales por 14.000 pesos. "Claro que este momento es muy complicado poder sacar esa referencia ya que el mercado está totalmente complejizado por el mercado cambiario", agrega.

Respecto de los autos, dice, su referencia es el VW Gol. "En los años 90 se necesitaban alrededor de 10.000 dólares para comprar uno. De acuerdo con los ingresos de ese momento, se necesitaban 0,6 sueldos para comprarlo. Hoy la relación es similar", dice.

Pero hay un elemento que podría mejorar la relación del salario con el 0 kilómetro. Sucede que las automotrices tienen su propia balanza comercial. Es decir, siempre y cuando haya exportaciones de bienes producidos en la Argentina, pueden importar otros para venderlos localmente. Para esas compras en el exterior les dan autorización para hacerse de dólares a la cotización oficial, actualmente en 5,05 pesos. "Ése es un sector que tiene la posibilidad de moverse, en algún aspecto, con el dólar oficial. Por lo tanto, podría mejorar aún más esa relación con el paso de los meses", agrega Tiscornia.

Generación de inquilinos

La gran dificultad para llegar a la casa propia la viven los jóvenes profesionales que salen al mercado laboral.

Cruces y Tiscornia coinciden: se está gestando una generación de inquilinos.

"El salario real expresado en una unidad de cuentas como es un metro cuadrado de departamento es muy interesante porque el principal componente del patrimonio de una familia es la vivienda. Si antes se compraba 1,30 metros cuadrados por mes y ahora 0,80, significa que cada vez las familias acceden a menos patrimonio", comenta un profesor de la UTD.

Grafica con un caso familiar: "Yo tengo una hermana más chica, que orilla los 30 años. Con las mismas herramientas y con la misma calificación mía ella tiene que trabajar mucho más para poder comprar lo mismo que yo. No se olvide de que además del consumo de subsistencia, la vivienda es el principal bien que busca una persona. Actualmente, el que compra suele ser porque recibió una ayuda de alguien".

Tiscornia también cuenta lo mimo. "Se gesta una generación de jóvenes profesionales a los que les cuesta poder acceder a la casa propia".

Ahora bien, con aumentos de sueldo que en general duplican a la inflación que publica el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec) y que siguen de cerca a la inflación real, ¿por qué se escapa cada vez más la posibilidad de llegar a la casa propia?

Cruces es determinante: "Lo que sucede es que en los últimos años el único derecho de propiedad que no se tocó fueron los inmuebles. Bonos, plazos fijos y todo tipo de ahorro sufrieron durante las últimas décadas la inestabilidad de la Argentina. En cambio las escrituras son el único derecho que se respetó", dice.

Siguiendo ese razonamiento, cada vez más son los ahorristas que beneficiados por una coyuntura favorable ahorran en ladrillo. "Eso impacta fuertemente en los que quieren un departamento como bien de uso final. La demanda final está alejada de la compra de departamentos o inmuebles; los que compran son ahorristas. Si hubiese dos colas de compradores, una de ellas con los que los van a usar y otra con los que los usan como un ahorro, la primera estaría prácticamente vacía", señala el profesor.

Tiscornia también agrega una situación que ha cambiado: el precio de la construcción. "Hace unos años —dice— había una opción. Mucha gente pudo comprar un terreno en cuotas, un poco alejado. Entonces, con el precio de la construcción cercado a los 600 dólares el metro cuadrado, era mucho más barato construir afuera que comprar a 2000 dólares el metro. Pero esa posibilidad poco a poco

se fue desvaneciendo. Los terrenos subieron mucho, pero además, aumentó el costo de la construcción”, agrega.

Los números de la venta de inmuebles muestra que las operaciones, al menos en la ciudad de Buenos Aires, se desplomaron el año pasado 35% respecto del año anterior. Las ventas de autos también cayeron: en enero se patentaron 5% menos de vehículos que el mismo mes de 2012.

La casa propia cada vez está más lejos; habrá que conformarse con el auto. Y mantener las ilusiones. Finalmente, es lo último que se pierde.

Recetas oficiales que no funcionaron

Primero fue el Plan Inquilinos. Años después, el Programa de Crédito Argentino (Procrear). El primero pasó sin pena ni gloria. El segundo, aún está vigente y si bien no cambiará el déficit habitacional de la Argentina, aún debería tener el crédito abierto.

La iniciativa que se propuso el Gobierno en 2006 parecía un sueño. Todo inquilino podría acceder a comprarse una vivienda similar a la que alquilaba, con un crédito cuya cuota no superaría nunca lo que ya estaba pagando mensualmente por su alquiler.

El secretario de Comercio Interior, Guillermo Moreno, fue el mascarón de proa de un anuncio grandilocuente que terminó en un rotundo fracaso.

Con esa modalidad se otorgaron algunos créditos, pero todos ellos en bancos oficiales (Nación y Provincia). Jamás la línea de crédito se asentó y sólo se aprobaron carpetas, en condiciones muy favorables para los deudores, para saciar la demanda política de soluciones habitacionales a la clase media.

Los créditos Procrear, que se financian con dinero de la Anses, aún son recientes. La presidenta Cristina Kirchner los anunció en junio y por ahora la Anses ya empezó con los sorteos, en general, en los distritos que son más amigos de la Casa Rosada. ■