

Poder adquisitivo de los salarios y bienes raíces

Pese a al proceso de recomposición salarial experimentado al cabo de la última década, el esfuerzo de adquirir un inmueble se incrementó sustancialmente, sobre todo desde 2011.

En 2001, un metro cuadrado de departamento costaba \$670 pesos y en 2012 pasó a valer más de \$8.400. El metro cuadrado de casa pasó de \$650 a \$7.250.

La cantidad de salarios promedio para adquirir una propiedad estandarizada se elevó de 103 a 133 respecto a casas y de 41 a 59 en el caso de los departamentos.

Los contextos inflacionarios se caracterizan, entre otras cosas, por generar importantes cambios en los precios relativos y distorsiones en los valores de referencia de la economía. Estos fenómenos introducen, en alguna medida, situaciones denominadas “de ilusión monetaria”, en las que ajustes meramente nominales pueden ser interpretados, al menos parcialmente, como mejoras en el poder adquisitivo. Aunque en países como Argentina, con vasta historia inflacionaria y procesos de aprendizaje por parte de los agentes, los fenómenos de ilusión monetaria se reducen, las deficiencias en las señales de mercado, alteradas por las subas dispares dificultan la toma de decisiones en base a una correcta información. En el caso particular argentino, a los cambios de precios relativos propios de la inflación se suman los sesgos de información introducidos por las restricciones en el tipo de cambio en la búsqueda por parte del gobierno de un “ancla” nominal, la creciente brecha entre el dólar oficial y el paralelo, la regulación de tarifas, los acuerdos de congelamientos de precios, los cuestionados cálculos oficiales de la inflación, la falta de valores de referencia en determinados mercados como el inmobiliario, etc.

En tal contexto como el descrito, los agentes económicos encuentran crecientes dificultades para una correcta apreciación de su situación en términos reales con respecto a diversos parámetros. En particular, un mercado que se ha visto particularmente afectado por las restricciones cambiarias, el desdoblamiento del dólar, las distorsiones de los precios y los comportamientos especulativos de referencia es el inmobiliario, en donde buena parte de la oferta se ha retirado y la demanda se ha visto sensiblemente afectada.

¿Cómo ha cambiado la situación de los potenciales demandantes de inmuebles en términos reales? ¿Cómo ha evolucionado el poder adquisitivo de los salarios frente a la escalada de precios de los bienes raíces? ¿En qué medida se ha incrementado el esfuerzo necesario de la clase media para acceder a una vivienda propia? El presente artículo intenta, a través del repaso de las variables críticas del sector, responder a estos planteos. Para ello comparará salarios y cotizaciones de propiedades estandarizadas antes de la salida de la convertibilidad y en la actualidad, a fin de esclarecer el cuadro de situación.

Un repaso de la evolución salarial

Un breve repaso de la tendencia seguida por los salarios nominales del sector formal permite observar que, desde el final del régimen de convertibilidad hasta la actualidad, las remuneraciones han sido objeto de un proceso de recomposición, especialmente importante en los dos últimos años. No obstante esto y, como se analizará luego, esto no ha sido suficiente para asegurar el poder adquisitivo de los ingresos con respecto a determinados bienes y servicios cruciales en el nivel de vida de los sectores de ingresos medios como es por ejemplo, el caso de la vivienda propia.

El Cuadro 1 muestra el detalle de los salarios bonaerenses promedio con SAC devengado al segundo trimestre de cada año¹. Como puede observarse, el incremento fue insignificante en los primeros años luego del abandono del tipo de cambio fijo y, de hecho, el salario cayó en términos reales, tal como lo indica la última columna del cuadro, que exhibe la serie salarial deflactada, esto es, descontada la inflación. Pasado ese primer período, el ajuste nominal de los salarios adquirió una magnitud mayor, de modo que el salario real siguió una tendencia positiva, que se acentuó en 2006. Posteriormente la evolución fue moderada, aunque acompañando la pauta inflacionaria y, en 2011 y 2012, en virtud de ajustes nominales por encima del 30%, los ingresos en valores constantes tuvieron un impulso mayor.

¹Se toma el segundo trimestre de cada período para que las cifras resulten comparables, ya que la información de salarios disponible más actualizada corresponde al segundo trimestre de 2012.

Salario promedio bruto con SAC devengado

En pesos al segundo trimestre de cada año

Año	Salario nominal(\$)	Variación %	IPC privado	Variación %	Salario real (\$)	Variación %
2001	820	-	100	-	818	-
2002	857	5%	118	18%	727	-11%
2003	935	9%	144	22%	648	-11%
2004	1.124	20%	146	1%	769	19%
2005	1.277	14%	159	9%	805	5%
2006	1.763	38%	176	11%	1.003	25%
2007	2.102	19%	195	11%	1.076	7%
2008	2.716	29%	232	19%	1.172	9%
2009	3.280	21%	272	18%	1.204	3%
2010	4.098	25%	325	19%	1.262	5%
2011	5.467	33%	394	21%	1.388	10%
2012	7.101	30%	491	25%	1.445	4%

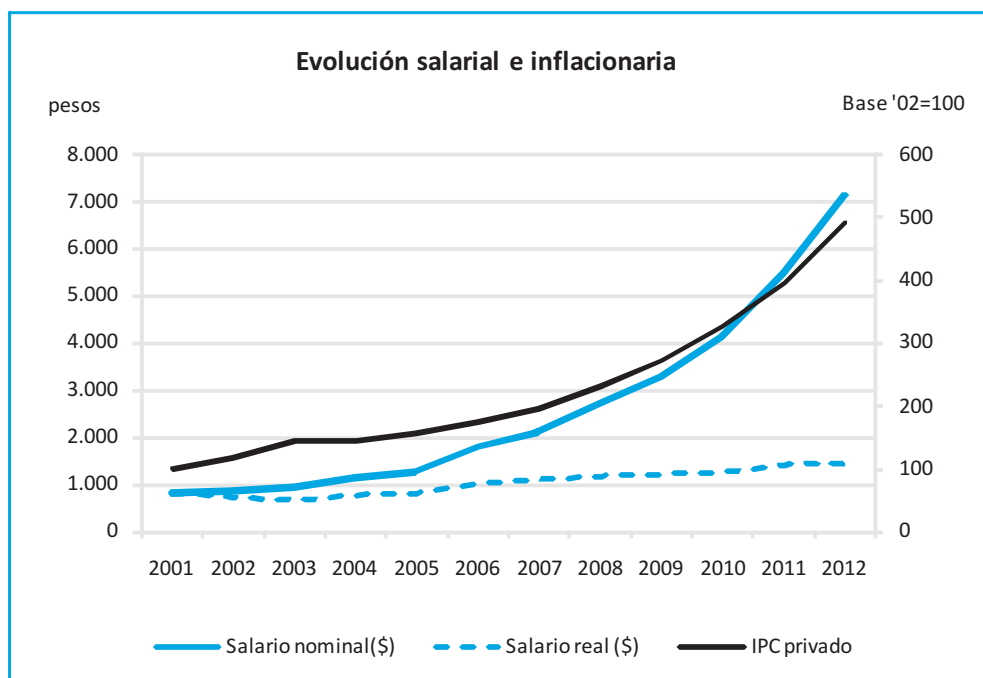
Cuadro 1

Fuente: Sistema Previsional Argentino y CREEBBA

En definitiva, a lo largo de los doce años considerados en el análisis, la remuneración formal promedio tuvo una mejora real del 76%. El Gráfico 1 ilustra las tendencias seguidas por las variables relevantes. Así puede verse la evolución acompasada del

salario nominal y del índice de precios, que entre puntas acumuló un alza del 390%, y la mayor tasa de crecimiento de los primeros en forma más reciente. También se observa la trayectoria del salario real, mayormente estable en una primera fase y con tendencia moderadamente positiva en forma posterior.

Gráfico 1



Fuente: Sistema Previsional Argentino y CREEBBA

Salarios y bienes raíces

A pesar del acompañamiento salarial de la inflación y de la mejora en términos reales de los ingresos al cabo de una década, determinadas metas de los sectores medios, como el acceso a una vivienda propia, se han alejado sensiblemente. Esto tiene que ver con el impacto diferencial de la inflación, las distorsiones en los precios relativos y las brechas introducidas por restricciones económicas, como es el caso del cepo cambiario y el creciente desdoblamiento de la divisa estadounidense, en un contexto de desconfianza en aumento sobre el valor del peso.

Para visualizar con claridad la abrupta caída del poder adquisitivo de las remuneraciones con respecto a los inmuebles, basta con observar la cotización promedio en dólares y en pesos de dos tipos estandarizados de propiedad en Bahía Blanca a lo largo de los años posteriores a la salida de la convertibilidad y el comportamiento de los salarios en igual período.

Tomando el salario promedio del sector formal al segundo trimestre de cada año, se tiene que en 2001 el mismo alcanzaba los 820 pesos mensuales, cifra que se elevó a poco más de 7 mil pesos en 2012. Pese a este fuerte incremento, incluso superior a la inflación que fue algo menor al 400% en el período considerado, los inmuebles acumularon una suba sustancialmente superior. En efecto, hacia fines de 2001, el

metro cuadrado de un departamento de entre 2 y 3 ambientes se ubicaba en torno a los 670 dólares o pesos, ya que en ese momento regía la paridad cambiaria uno a uno. Asimismo, el valor promedio del metro cuadrado de una casa estándar alcanzaba los 650 dólares o pesos. En 2012, las mencionadas cotizaciones en dólares se duplicaron, a grandes rasgos: el metro cuadrado de departamento pasó a costar 1.450 dólares en promedio, es decir, un 116% más y el metro cuadrado de casa se elevó a 1.250 dólares, un 92% por encima del valor de base en 2001. Pero lo más significativo fue el avance de las cotizaciones en pesos, especialmente a partir de 2012, luego del desdoblamiento del tipo de cambio y la creciente brecha entre el dólar oficial y el paralelo. En este contexto, el reducido volumen operado en la plaza inmobiliaria local se concretó, o bien en dólares, en el caso de aquellos oferentes que no aceptaban efectuarlas ventas en pesos, o bien en pesos, a un tipo de cambio intermedio entre el oficial y el "blue". Concretamente, el metro cuadrado de departamento trepó a 8.410 pesos, en promedio y el valor correspondiente a casas, a 7.250, lo que significó, en ambos casos, variaciones por encima del mil por ciento con respecto a los parámetros de 2001. El Cuadro 2 resume las cifras comentadas.

Cotizaciones inmobiliarias

En dólares por metro cuadrado

Cuadro 2

Año	Ingreso promedio (\$)	Departamento		Casa		Relación ingreso/m ²	
		u\$/m ²	\$/m ²	u\$/m ²	\$/m ²	depto	casa
2001	820	670	670	650	650	1,22	1,26
2010	4.098	1.180	4.660	950	3.750	0,88	1,09
2012	7.101	1.450	8.410	1.250	7.250	0,84	0,98
variación	766%	116%	1155%	92%	1015%	-31%	-22%

Fuente: IBB Grupo Inmobiliario, Sistema Previsional Argentino, Ministerio de Economía y CREEBBA

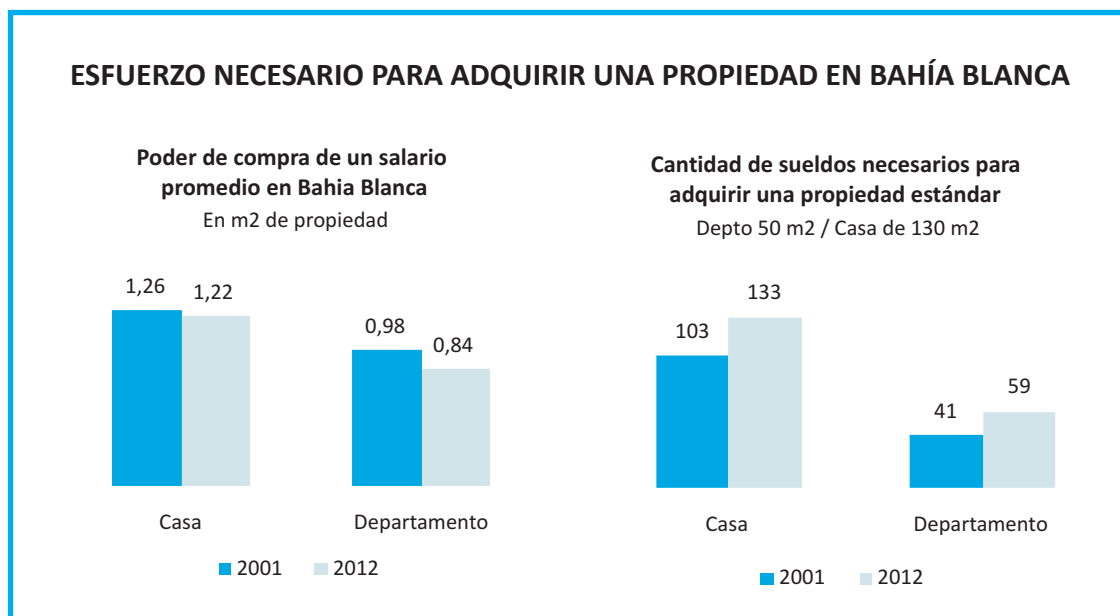
Un avance significativo del valor de las propiedades tuvo lugar especialmente en los dos últimos años, a partir del progresivo alejamiento del dólar paralelo. En efecto, las cotizaciones en dólares se elevaron más de un 20% y, en pesos, más de un 80%.

El efecto neto de la inflación, la suba del tipo de cambio y la evolución de los salarios nominales sobre el esfuerzo de adquirir una propiedad puede apreciarse con claridad en el siguiente cálculo: hacia fines de 2001, con un salario promedio podían comprarse en Bahía Blanca 1,22 metros cuadrados de departamento y 1,26 metros de casa. En 2012, el poder de compra de los ingresos se redujo de modo tal que un salario promedio resultó capaz de adquirir menos de un metro cuadrado de propiedad (0,84 de departamento y 0,98 de casa). Vale decir que el esfuerzo de llegar a la vivienda propia se incrementó entre un 22% y un 30% aproximadamente.

En otros términos, la cantidad de sueldos necesaria para acceder a una propiedad estándar se incrementó entre un 30% y un 44%. Tomando como casos testigos un departamento de 50 metros cuadrados y una casa de 120, a los valores promedio

de mercado, se tiene que en 2001 se requerían 103 salarios para adquirir una casa, mientras que en 2012 resultaron necesarios 133 sueldos promedio. En tanto, la cantidad de sueldos necesaria para comprar un departamento se elevó de 41 a 59. El Gráfico 2 sintetiza estas conclusiones.

Gráfico 2



Fuente: IBB Grupo Inmobiliario, Sistema Previsional Argenitno, Ministerio de Economía y CREEBBA

Conclusiones

El repaso de variables económicas críticas como lo son la evolución del índice de precios, las estadísticas salariales, la cotización del dólar y los valores de la plaza inmobiliaria local permite reafirmar el carácter altamente distorsivo de la inflación, exacerbado por medidas de política económica restrictivas, fuente de distorsiones adicionales. En efecto, aun cuando los procesos de negociación salarial han sido exitosos, si se tiene en cuenta que las remuneraciones nominales han crecido en la última década más que la inflación minorista, lo cierto es que el valor de determinados bienes fundamentales para la población, como es el caso de la propiedad inmueble, han sufrido una escalada que resultó no sólo superior a la suba del costo de vida sino excesiva comparada con la recomposición salarial. La caída del poder de compra de los salarios, puesta de manifiesto en la relación sueldo/superficie y en el fuerte incremento de la cantidad de sueldos completos requeridos para acceder a una propiedad estándar da cuenta del mayor esfuerzo que la clase media debe afrontar para llegar al objetivo de la vivienda propia.

La ampliación de la brecha entre el dólar oficial y el paralelo, la inflación sostenida, las distorsiones de los precios relativos, las mayores dificultades de acceso a la propiedad por insuficiencia de los ingresos, el estancamiento especulativo de las operaciones inmobiliarias, tanto por parte de la oferta como de la demanda con reserva de dólares, la reducción del mercado crediticio y la incertidumbre general son elementos que con claridad ilustran la delicada situación actual de la plaza inmobiliaria y las crecientes dificultades de las familias para planificar la adquisición de una vivienda. ■