



**Instituto
Argentina Grande**



Instituto
Argentina Grande

¿Qué hacen los hogares frente a la crisis?

¿Qué hacen los hogares frente a la crisis? Y, ¿por qué es relevante estudiar estas estrategias hoy?

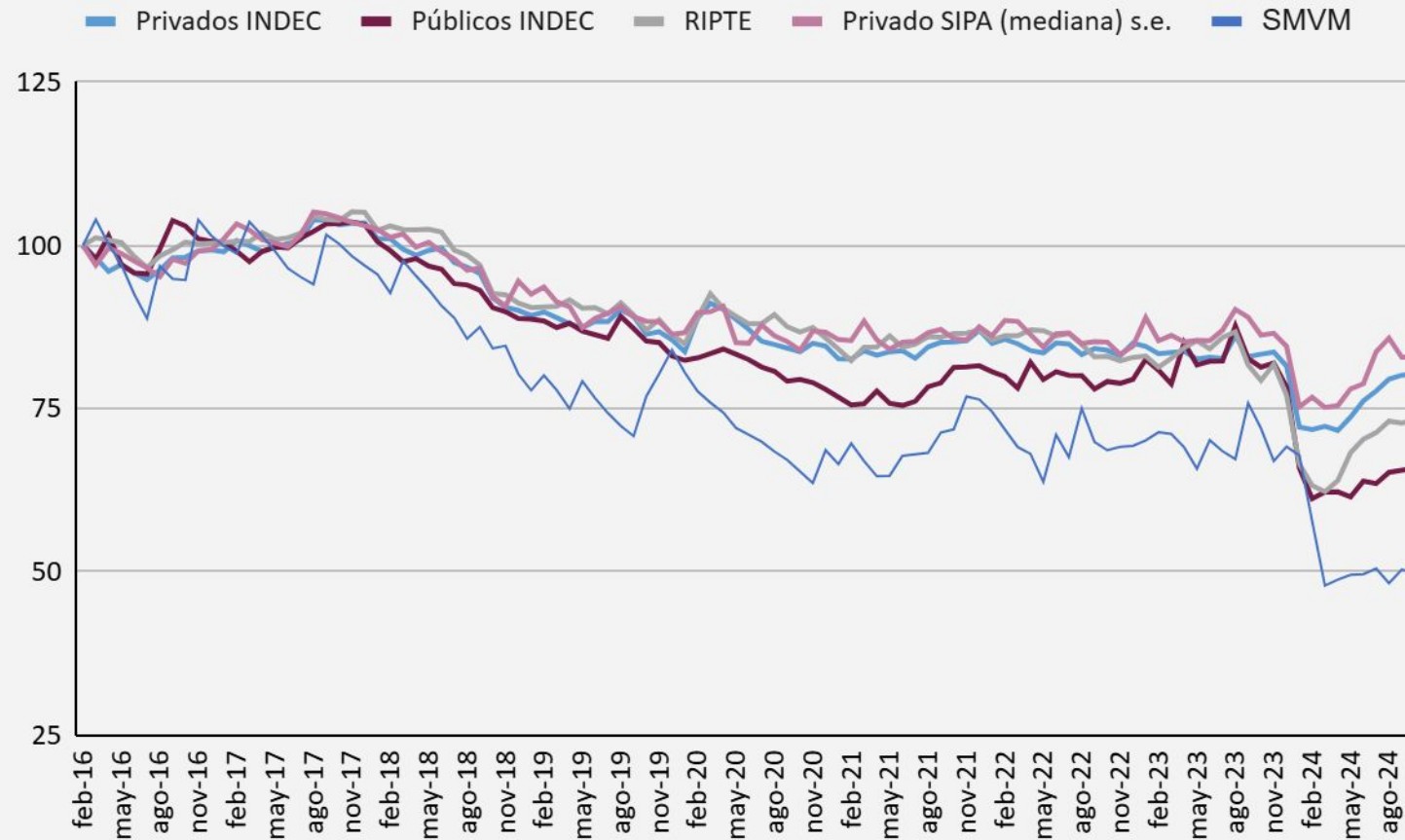
- Porque los **salarios están en pisos históricamente bajos**
- Porque, aún si los salarios recuperan contra la inflación, con la suba desmedida de los servicios (menos ponderados en el IPC), analizar las estrategias de los hogares no permite **comprender mejor cuánto ingreso disponible tienen efectivamente los hogares**

¿Qué entendemos por “estrategias del hogar”?

- Prácticas que los hogares llevan a cabo, en este caso, que les permiten complementar sus ingresos laborales. Hablamos de 4 estrategias:
 - Gastar ahorros
 - Vender pertenencias
 - Pedirle plata prestada a amigos/as
 - Endeudarse con entidades financieras

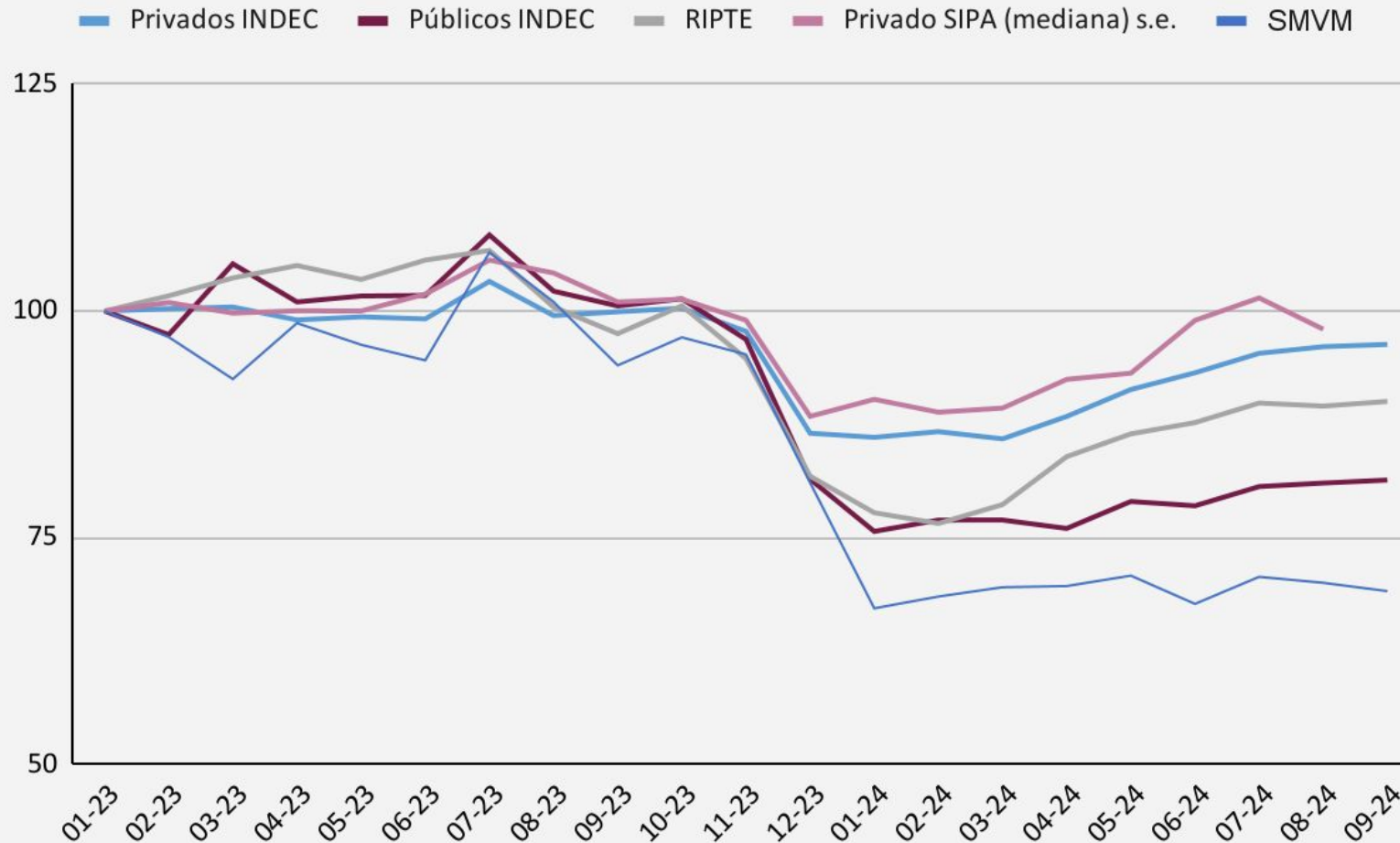
Diagnóstico: ¿qué salarios se recuperan?

Enero de 2016 = 100



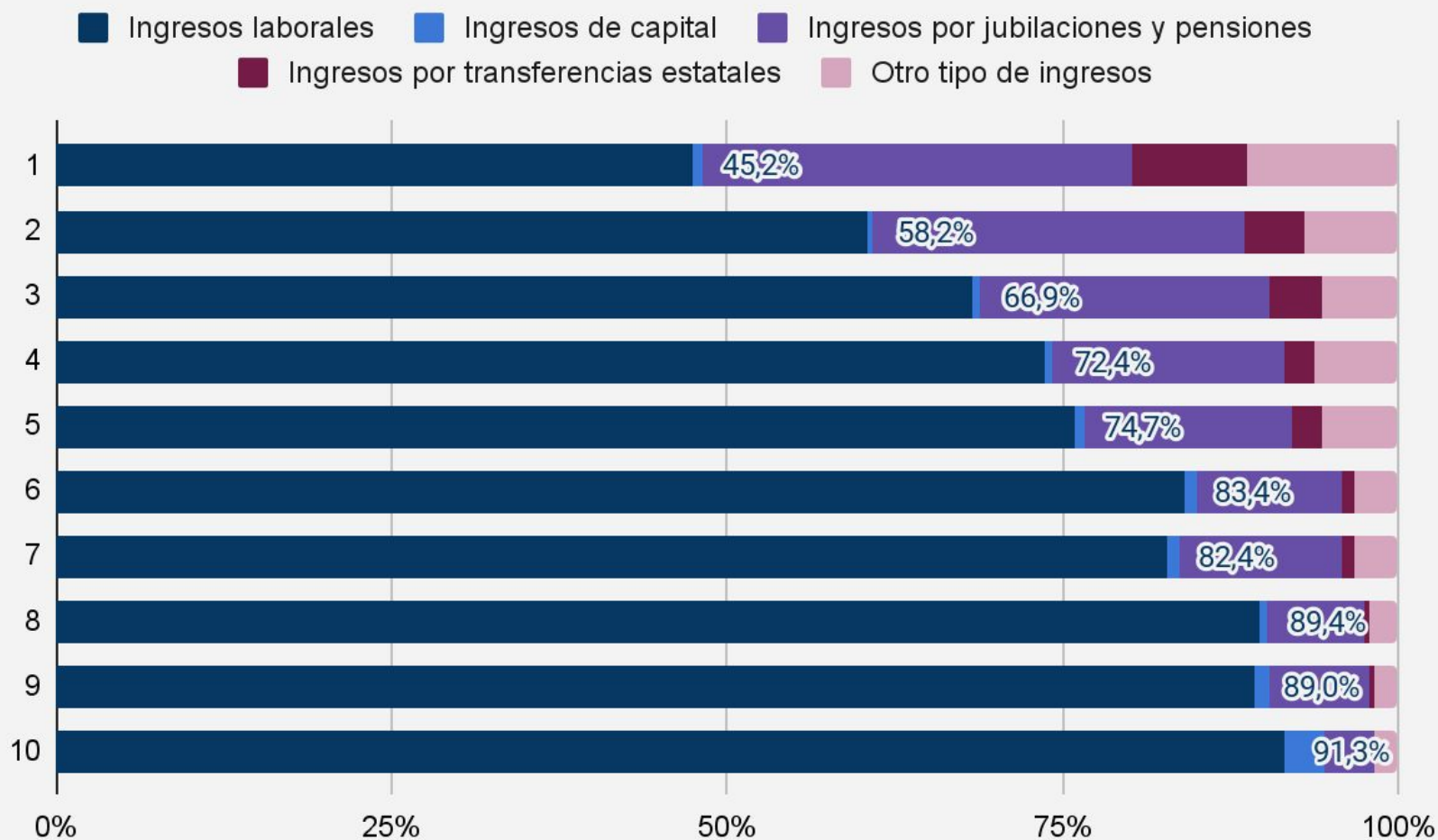
Diagnóstico: ¿qué salarios se recuperan?

Enero de 2023 = 100



- **-2% sector privado registrado (agosto contra noviembre)**
- **-16% el salario del sector público (agosto contra noviembre)**
- **-29% el salario mínimo vital y móvil (octubre contra noviembre).**

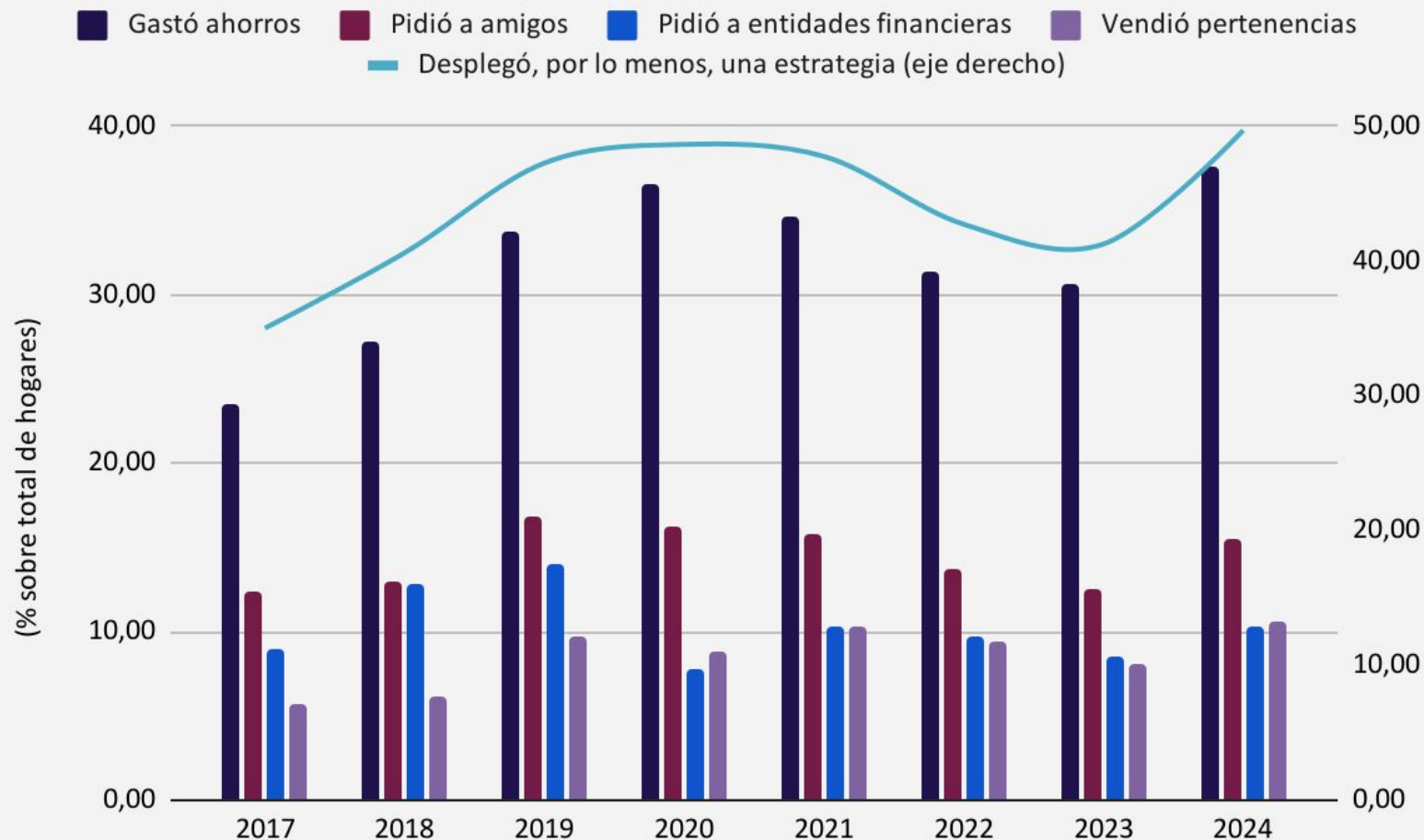
En todos los deciles el ingreso salarial es el más importante



Fuente: Elaboración propia a partir de EPH

*1er trimestre 2024

¿Qué hicieron el total de los hogares frente a la crisis?



5 de cada 10 hogares tuvieron que endeudarse, vender pertenencias o gastar ahorros para llegar a fin de mes. Son 887.757 hogares más que tuvieron que desplegar algún tipo de estrategia en comparación al segundo trimestre 2023.

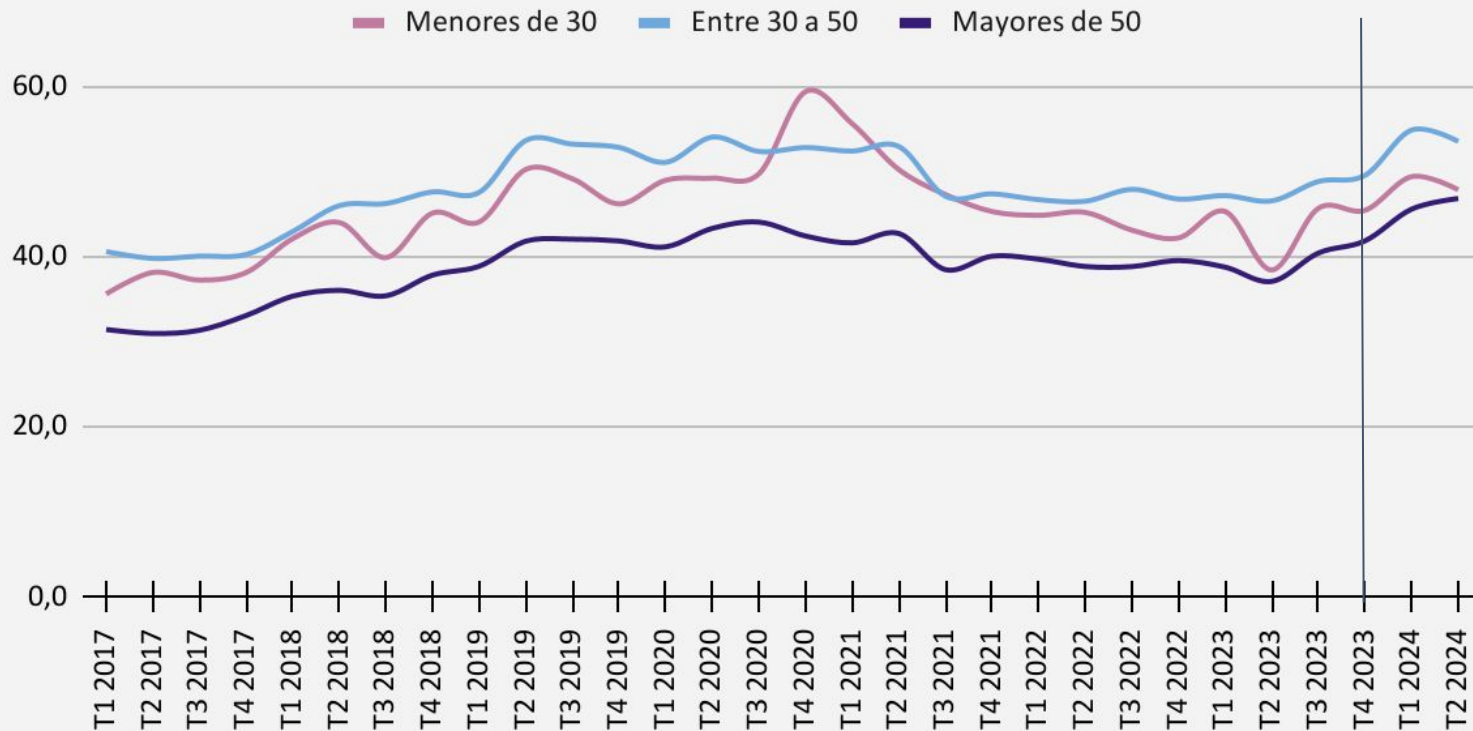
- **37% gastó ahorros**
- **15% se endeudó con conocidos**
- **10% con entidades financieras**
- **10% vendió pertenencias**

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH

*2do trimestre

¿Qué hogares están hoy peor parados a nivel nacional?

Porcentaje de hogares que desplegar por lo menos una estrategia no laboral según edad del jefe/a de hogar

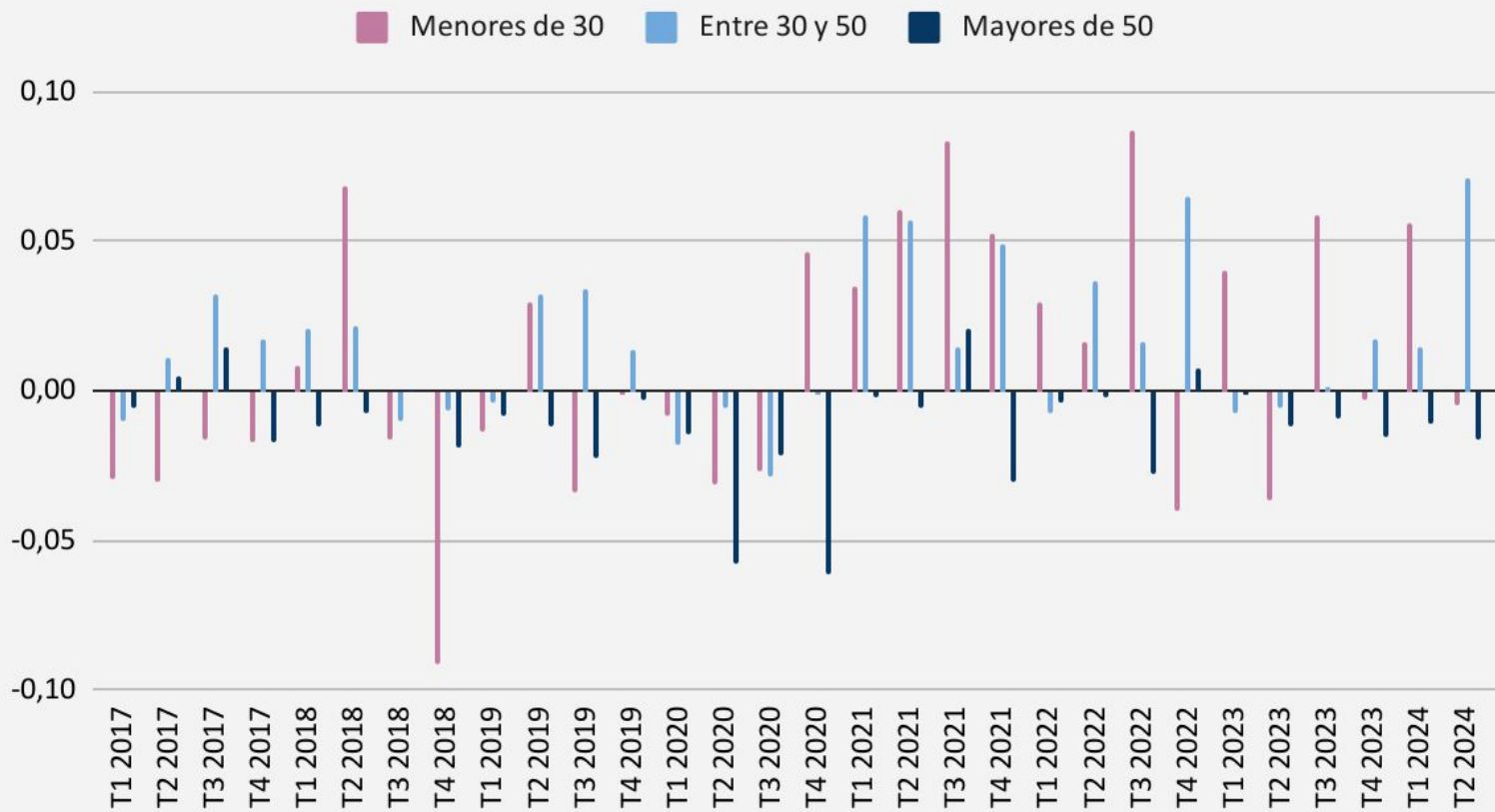


El grupo etario que más empeoró (es decir: donde más creció el despliegue de estrategias para llegar a fin de mes) es el de mayores de 50: creció un 31% respecto al segundo trimestre 2023.

El grupo etario que peor está es el de mujeres y hombres de 30 años: 53% de los hogares que tienen un jefe o jefa de esta edad tuvieron que desplegar algún tipo de estrategia para complementar sus ingresos y llegar a fin de mes.

¿Y la brecha?

Índice de desigualdad de género

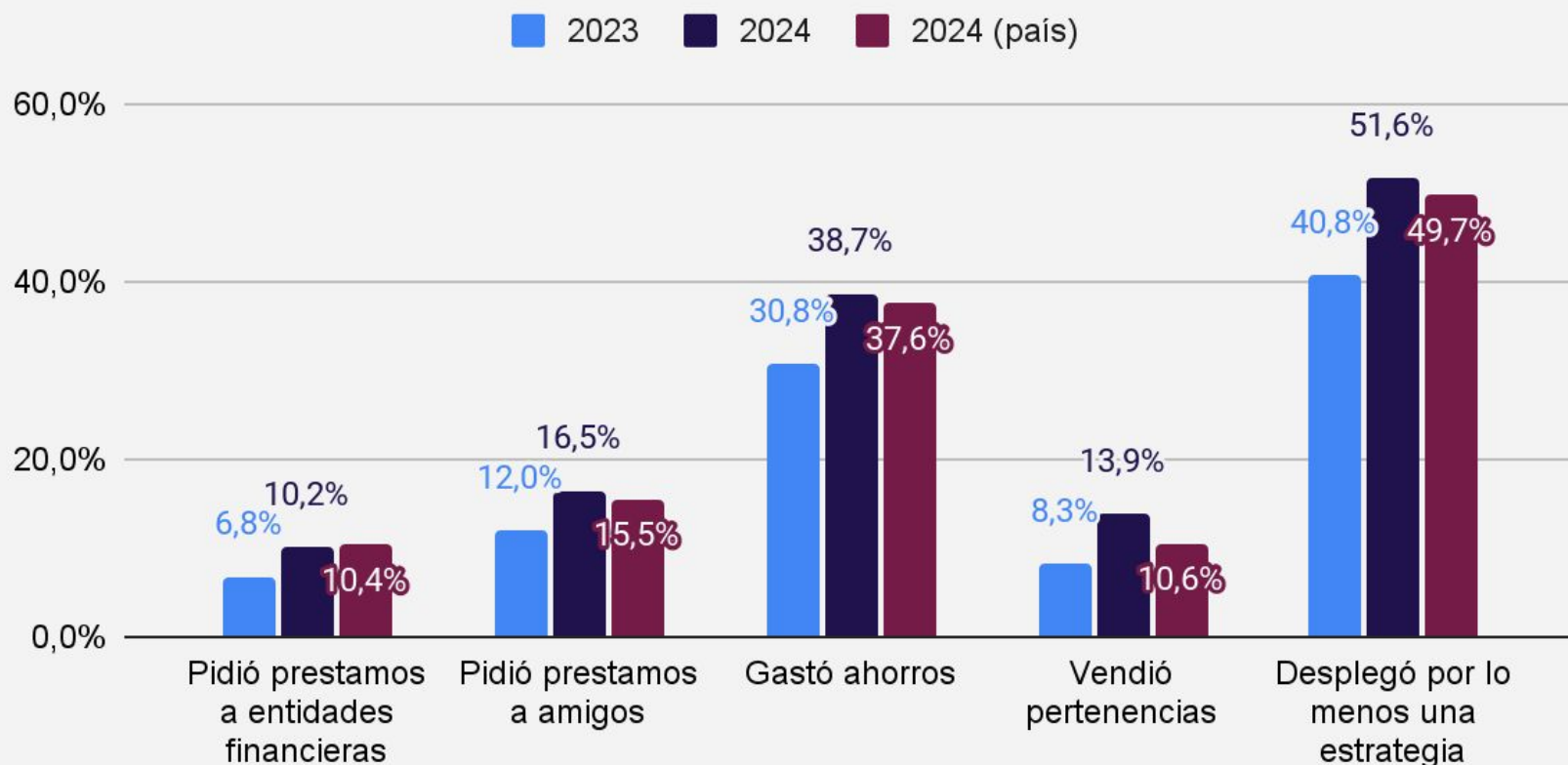


El índice de desigualdad de género permite medir la distancia que hay entre los hogares de jefatura masculina y femenina. Si el índice es 1 indica que el 100% de los hogares con jefatura femenina desplegaron una estrategia y el 0% de los hogares con jefatura masculina lo hicieron.

Aunque se encuentra en valores relativamente bajos, post pandemia la brecha se viene agrandando sobre todo en el grupo etario más joven (hasta 30 años).

En foco: ¿qué pasa en GBA?

Porcentaje de hogares que tienen que desplegar estrategias no laborales en GBA y en nación



GBA está un poco peor que el resto del país: **el 51% de los hogares tuvieron que o endeudarse, o gastar ahorros o vender pertenencias para llegar a fin de mes. Esto supone un aumento del 28,4% respecto al segundo trimestre de 2023.**

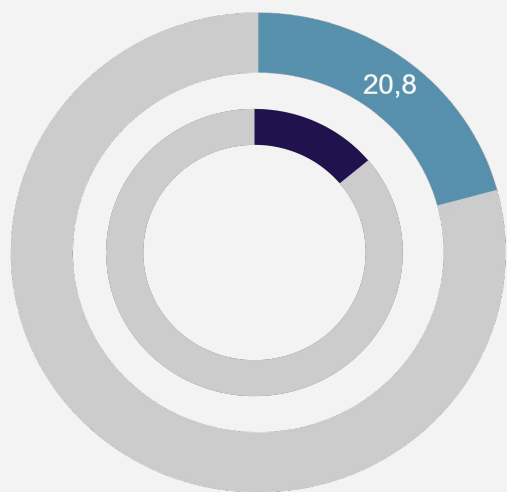
Como a nivel nacional, la estrategia más desplegada es gastar ahorros: las familias se descapitalizan para llegar a fin de mes. Sin embargo, la que más creció fue “vendió pertenencias” (+68%), seguida por “pidió a entidades financieras” (+50%).

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH

*2do trimestre

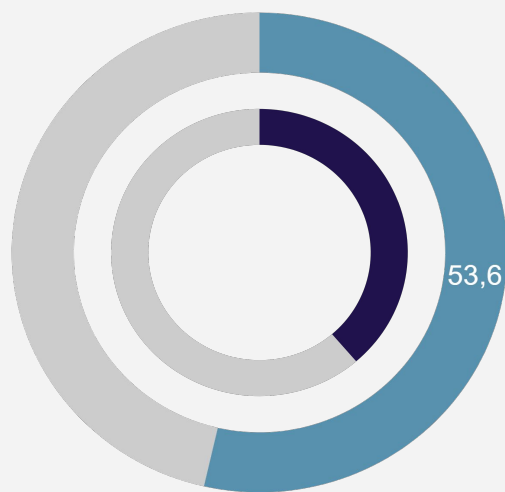
¿A qué hogares hay que tener en la lupa?

Hoy en GBA los hogares que peor están son los que tienen una jefa de hogar que está entre los 27 y 35 años.



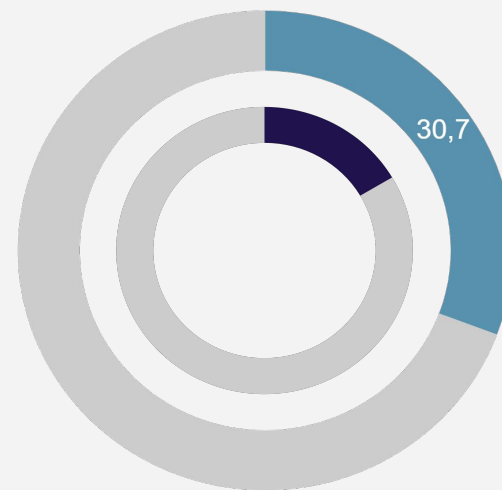
Vendieron
pertenencias

+6.9 p.p.



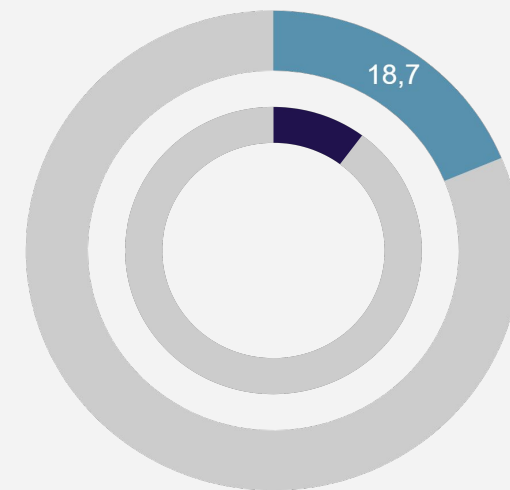
Gastaron ahorros

+14.9 p.p.



Endeudó con
amigos

+14.2 p.p.



Endeudaron con
entidades financieras

+8.5 p.p.

¿A qué hogares hay que tener en la lupa?

GBA

| Sexo | Intervalo etario | Una estrategia | Vendió ahorros | Vendió pertenencias | Pidió a amigos | Pidió a entidades financieras |
|-------------------------|------------------|----------------|----------------|---------------------|----------------|-------------------------------|
| Hombre | 14 a 26 | 54,84 | 37,91 | 18,82 | 23,87 | 6,26 |
| | 27 a 35 | 52,04 | 39,15 | 18,97 | 17,71 | 8,86 |
| | de 36 a 50 | 49,81 | 37,57 | 16,04 | 16,22 | 11,54 |
| | de 51 a 65 | 51,36 | 38,54 | 13,14 | 12,94 | 8,37 |
| | 66 o más | 46,59 | 35,17 | 8,85 | 12,53 | 8,36 |
| Mujer | 14 a 26 | 44,13 | 25,88 | 8,34 | 29,98 | 8,85 |
| | 27 a 35 | 70,32 | 53,57 | 20,82 | 30,65 | 18,74 |
| | de 36 a 50 | 58,34 | 44,93 | 15,72 | 20,68 | 10,41 |
| | de 51 a 65 | 53,00 | 40,32 | 14,20 | 17,17 | 9,80 |
| | 66 o más | 40,31 | 29,07 | 7,20 | 8,19 | 9,62 |
| Media provincial | | 51,6 | 38,7 | 13,9 | 16,5 | 10,2 |

Nación

| Sexo | Intervalo etario | Una estrategia | Vendió ahorros | Vendió pertenencias | Pidió a amigos | Pidió a entidades financieras |
|-----------------------|------------------|----------------|----------------|---------------------|----------------|-------------------------------|
| Hombre | 14 a 26 | 46,56 | 34,79 | 10,01 | 16,87 | 7,76 |
| | 27 a 35 | 49,91 | 38,54 | 12,44 | 17,73 | 9,83 |
| | de 36 a 50 | 50,63 | 39,18 | 11,61 | 15,21 | 12,17 |
| | de 51 a 65 | 48,40 | 36,68 | 10,25 | 11,73 | 8,63 |
| | 66 o más | 46,48 | 36,33 | 6,96 | 9,72 | 9,09 |
| Mujer | 14 a 26 | 43,96 | 29,20 | 9,57 | 23,36 | 6,58 |
| | 27 a 35 | 61,04 | 46,54 | 17,30 | 28,01 | 12,68 |
| | de 36 a 50 | 54,94 | 41,72 | 12,30 | 19,86 | 11,00 |
| | de 51 a 65 | 51,23 | 37,53 | 11,92 | 15,55 | 10,75 |
| | 66 o más | 41,37 | 30,37 | 5,59 | 10,12 | 10,44 |
| Media nacional | | 49,71 | 37,62 | 10,65 | 15,46 | 10,37 |



**Instituto
Argentina Grande**