



EIDAES  
UNSAM

# Vulnerabilidad financiera de los hogares en contexto de la segunda ola de la pandemia COVID-19 en Argentina: un enfoque cuantitativo

Ariel Wilkis

Julio de 2022

Documento N°4/2022  
Secretaría de Investigación  
Escuela Interdisciplinaria de  
Altos Estudios Sociales  
EIDAES | UNSAM  
ISSN 18518788

Si querés participar en la serie de Documentos de Investigación del EIDAES | UNSAM [ingresá acá.](#)

**Consultas:** [investigacionidaes@unsam.edu.ar](mailto:investigacionidaes@unsam.edu.ar)

## Introducción

Este informe es un primer avance de un estudio sobre vulnerabilidad financiera de los hogares en Argentina en el contexto de la pandemia COVID19. Este concepto permite captar el grado de fragilidad monetaria de los hogares desde una perspectiva multidimensional.

El concepto de vulnerabilidad financiera de los hogares empezó a usarse de manera creciente en la literatura internacional luego de la crisis del 2008. Su definición es variable. Autores como Del Rio y Young (2008), May *et al.* (2004), Duygan y Grant (2006) lo han abordado únicamente desde el lado de las dinámicas de endeudamiento, usando como “medidor” de la vulnerabilidad la acumulación de atrasos o préstamos y la percepción subjetiva de los individuos sobre su endeudamiento. Noerhidajati *et al.* (2020) también recuperan la definición de la vulnerabilidad financiera para construir un indicador objetivo de esta medida en los hogares. Retoman distintas definiciones que han surgido a lo largo del mundo: Dey *et al.* (2008) y Banbuła *et al.* (2015) indican que son vulnerables aquellos hogares que tienen una gran deuda en servicios en relación con su ingreso. Lin y Martin (2007), en los Estados Unidos, encuentran relación entre la vulnerabilidad de los hogares y su compra de seguros de vida. Cox *et al.* (2002) y Girouard *et al.* (2006) encuentran este vínculo en la acumulación de deudas (tanto formales como informales) y la capacidad de pago de ellas a través de bienes que pueden liquidarse o el ingreso. Sachin *et al.* (2018) también hallan esta relación de deuda/ingreso en hogares indios, pero con la particularidad de que muchos de estos toman préstamos para financiar festejos religiosos o el cultivo, lo que hace que los hogares rurales sin propiedad sean más vulnerables que otros. Schneider *et al.* (2020) investigan la vulnerabilidad financiera de los hogares en el contexto de la pandemia de Covid-19. **Este concepto es concebido como la forma en la cual los hogares están o se perciben “al límite” en términos económicos durante una crisis de grandes proporciones, o frente a shocks económicos (Lusardi, Schneider y Tufano, 2011).**

Como vemos la vulnerabilidad financiera es un concepto multidimensional orientado a captar en circunstancias críticas (como puede ser el “shocks económicos” producido por crisis financieras como la del 2008-2009 o de la caída de la actividad económica que afecta niveles de empleo e ingresos tal como sucede en la pandemia COVID19) el grado de fragilización monetaria de los hogares para enfrentar circunstancias imprevistas y negativas. **Los gradientes de vulnerabilidad financiera indican mayor o menos riesgo de exposición de los hogares frente a estos eventos y cómo se posicionan en relación a una posible superación de los mismos.**

La literatura coincide que los ingresos altos y la posesión de instrumentos financieros como el ahorro reducen la vulnerabilidad de ingresos de un hogar. Esto resulta lógico, teniendo en cuenta que tener altos ingresos permite absorber mejores adversidades económicas y el ahorro permite reducir la brecha entre ingreso y gasto. Por el contrario, **la posesión de deudas incrementa la vulnerabilidad financiera.** Los niveles de “vulnerabilidad financiera” van a estar asociados a los niveles y regularidades de los ingresos, a la capacidad de ahorro y al mantenimiento del consumo y de los gastos además, por supuesto, del peso de las deudas en las economías de los hogares.

Tomando en cuenta estas definiciones, durante los meses de marzo a junio de 2021 realizamos una encuesta de alcance nacional de 5200 casos con comparabilidad entre regiones con tres objetivos:

1. Identificar las **dinámicas de endeudamientos de los hogares** y sus modos de estratificar a los hogares.
2. Identificar la **vulnerabilidad de ingresos** (niveles y regularidad de ingresos, capacidad de ahorro y de consumo) de los hogares y sus modos de estratificar a los hogares
3. Elaborar un índice de vulnerabilidad financiera que permita estratificar a la población poniendo en relación dinámicas de endeudamientos y vulnerabilidad de los ingresos de los hogares<sup>1</sup>.

### ***¿Por qué un análisis de esta naturaleza es necesario, y aún más en contexto de pandemia?***

Por un lado, este estudio contribuye a una agenda sobre las interacciones entre desigualdades socio-económicas, de género y regionales y las dinámicas de endeudamientos de los hogares (Dwyer, 2018; HouLin y Neely, 2020) aún incipiente en nuestro país (Wilkis, 2014 y 2020; Wilkis y Luzzi, 2018).

Por otro lado, las evidencias previas respecto al impacto socio-económico sobre los hogares de la caída de la actividad económica, de los niveles de ingresos y del empleo mostraban la simultaneidad de fenómenos como el aumento del endeudamiento (INDEC GBA, 2020; UNICEF, 2020), diversificación de las fuentes de endeudamiento (IDAES, 2020), la caída de ingresos (EPH, 2020; INDEC GBA, 2020), caída de los ahorros (EPH, 2020) y del consumo. Sin embargo, esta pluralidad de fenómenos que actúan en simultáneo en el contexto de la crisis de la pandemia no estaban siendo considerados en sus efectos acumulativos. En términos generales, la singularidad de la crisis de la pandemia consiste en la simultaneidad y acumulación de desigualdades (Wilkis, 2021; Benza y Kessler, 2021) que en este estudio pretenden ser captadas a partir de desigualdades relativas a la vulnerabilidad financiera de los hogares.

## **Características de los hogares**

Los y las principales sostenes de hogar de la muestra presentan las siguientes características:

**34% mujeres**

**66% varones**

**12% poseen entre 16 a 29 años**

**41% entre 30 a 49 años**

**47% 50 años y más**

**45% alcanzó su nivel de instrucción hasta Primaria completa**

**33% hasta Secundaria completa**

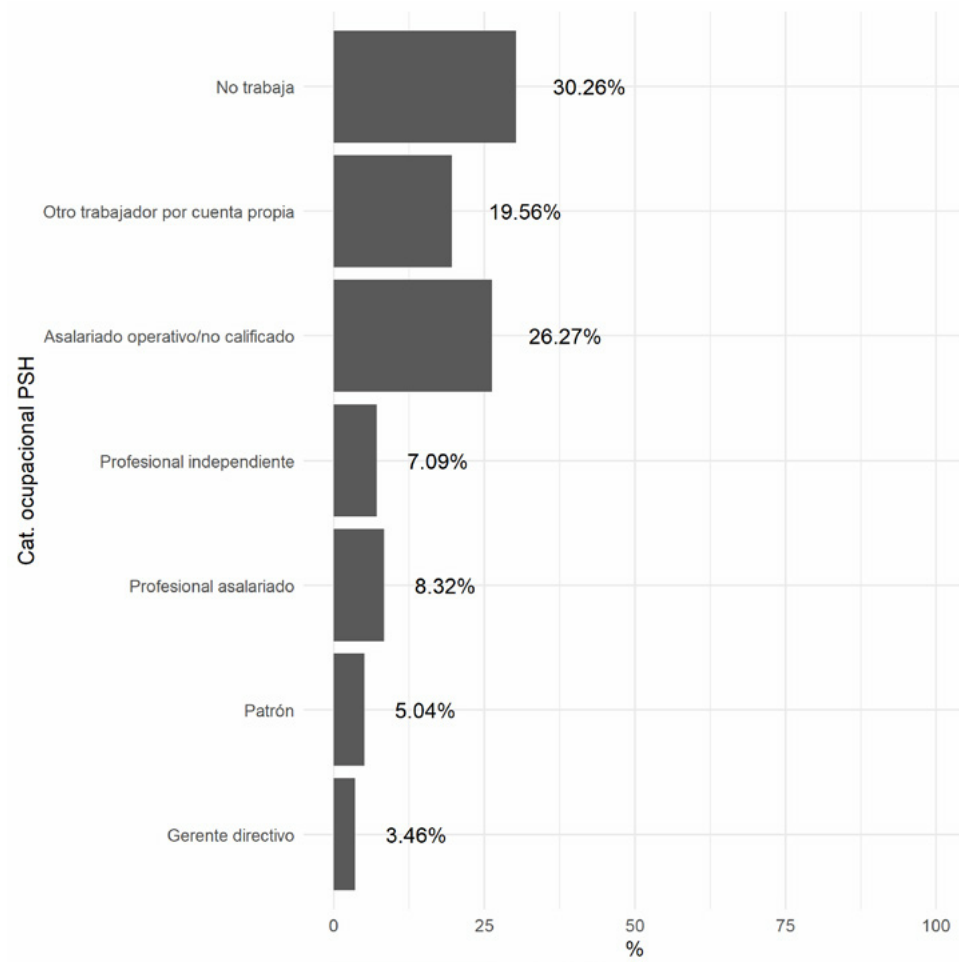
**22% hasta Terciario/Universitario completo**

---

<sup>1</sup> En anexo se encuentra la metodología para elaborar los índices.

La situación ocupacional se refleja en el gráfico 1:

Gráfico 1. Situación ocupacional de PSH



El 35% de los hogares ha recibido o recibe algún tipo de subsidio del Estado y en el 66% de los hogares habitan menores

## Las dinámicas de endeudamiento en contexto de pandemia

La estrategia de indagación sobre las dinámicas de endeudamiento evitó dos problemas recurrentes. Por un lado, se exploró la heterogeneidad del fenómeno en lugar de identificarlo exclusivamente como una relación con el sistema bancario y financiero. Por otro lado, se basó en exploraciones de corte cualitativo (Wilks, 2017; Wilks, 2021) para elaborar una estrategia que evite consultar de manera directa sobre la existencia o no de deudas, sabiendo la resistencia o rechazo moral a este reconocimiento (Peebles, 2010). Por lo tanto, la indagación identificó primero “**atrasos en pagos de servicios y créditos heterogéneos**”, y, posteriormente, se orientó a identificar tipos de crédito solicitados y destino de los mismos.

La secuencia de indagación fue la siguiente:

- Existencia o no de atrasos en pagos de servicios y créditos
- La solicitud de créditos
- El destino del dinero prestado por esos créditos

Como veremos más adelante esta secuencia de preguntas le dan consistencia al índice de intensidad de endeudamiento, primer índice elaborado para analizar de manera multidimensional la vulnerabilidad financiera.

Gráfico 2. Endeudamiento por atrasos (% respuestas afirmativas en cada ítem)

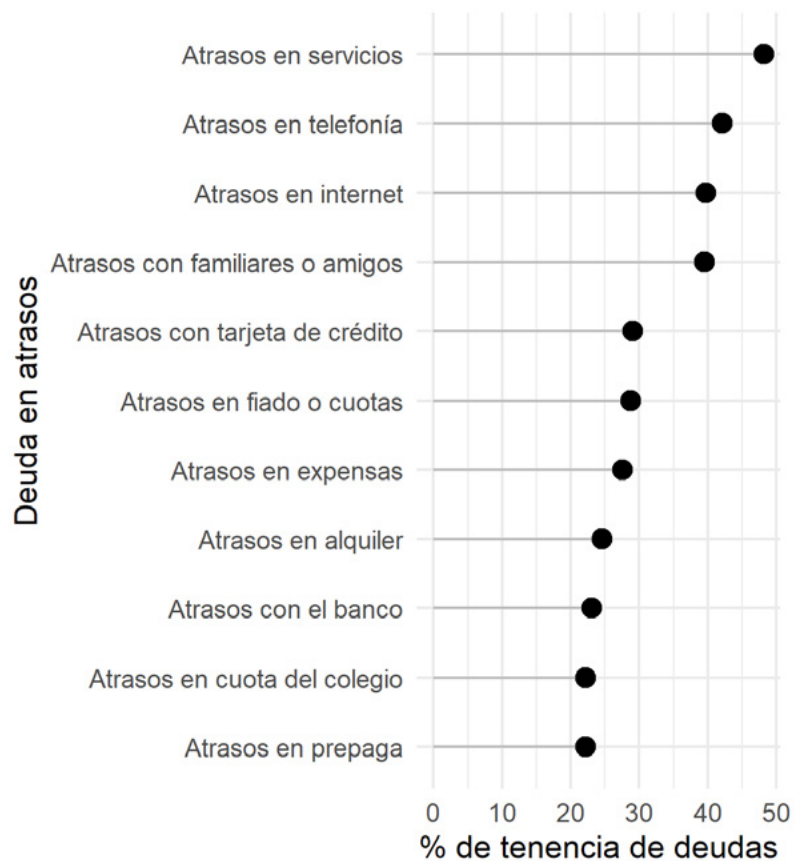
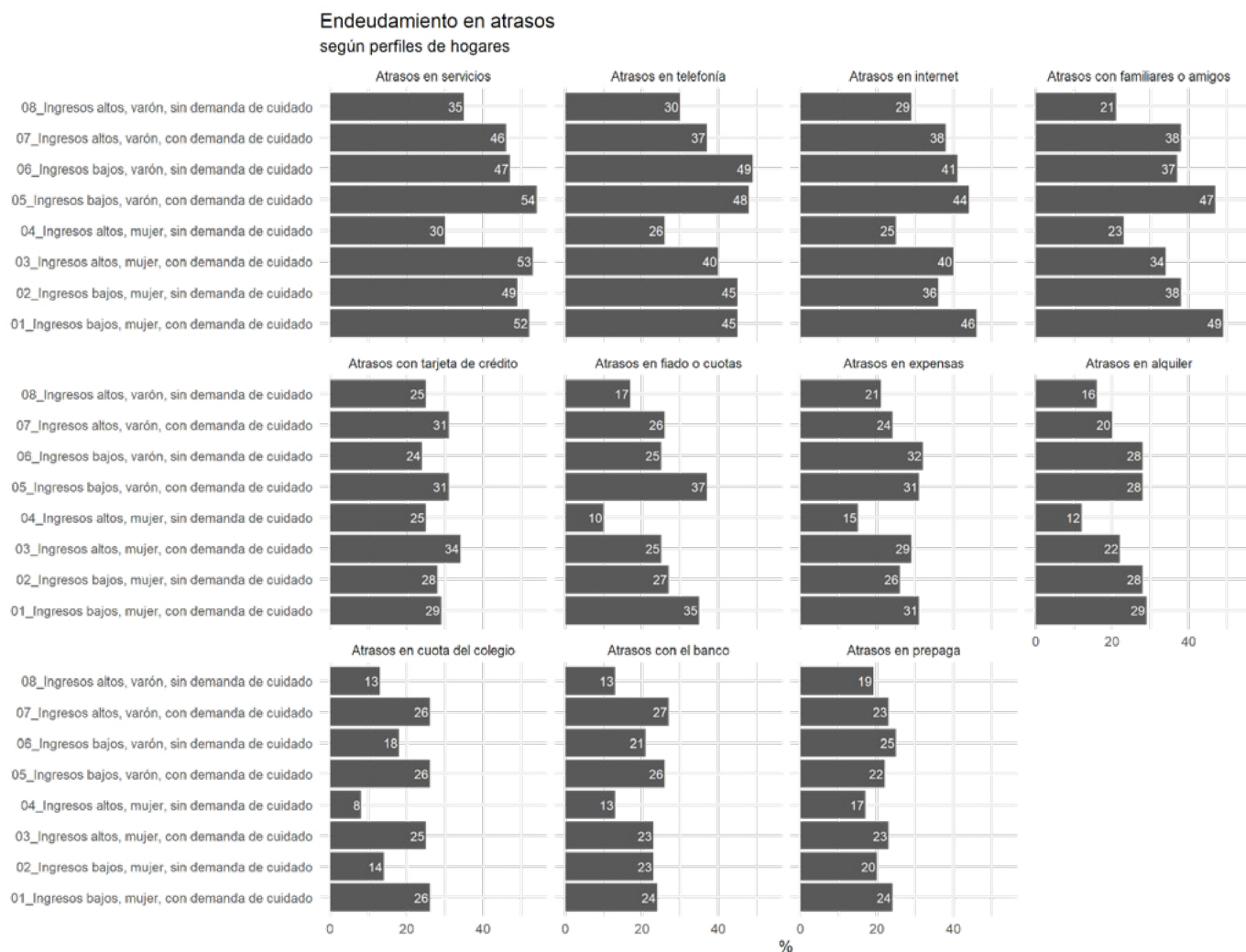


Gráfico 3. Endeudamiento por atrasos según perfil de hogar (% respuestas afirmativas en cada ítem)



El gráfico 2 muestra de modo general las deudas por atrasos en los pagos de servicios o **créditos de fuentes muy heterogéneas**. El primer grupo se caracteriza por ser deudas por atrasos con el Estado (impuestos y servicios), con proveedores privados de amplia cobertura (telefonía e internet) y con familiares o personas conocidas (entre 40% y 50% del total de hogares). El segundo grupo por ser **atrasos en el pago de créditos para financiar consumos** (alrededor del 30% de atraso en pago de fiados y tarjetas de crédito). El tercer grupo se componen de atrasos que las familias evitan tener por el impacto inmediato en sus condiciones de vida (entre 20% y 25% de hogares indicaron tener atrasos en expensas, alquileres, créditos en el banco, cuotas de colegio o de prepaga).

Esta composición heterogénea de las deudas por atraso da la pauta que no nos encontramos frente a una crisis que se expande desde el sistema financiero. En comparación con contextos de esta naturaleza (el 2001 en Argentina, el 2008 en los EEUU) donde las deudas que se vuelven difícil de cancelar y que arrastran a la economía de los hogares son las generadas principalmente con las instituciones financieras (sobre todo las deudas hipotecarias), en el caso de la crisis de la pandemia identificamos que la

heterogeneidad de deudas por atrasos indican un tipo de crisis donde la interrupción de cadenas de pagos se da en casi todos los circuitos de servicios y créditos donde participan las familias sin que las deudas con el sistema financiero se destaquen del resto.

La “estatización” y “familiarización” (peso creciente del rol del Estado y las familias) de las deudas por atrasos, el financiamiento de consumos a través de acumular deudas (pagando mínimos disponibles, cuantificando saldos o “estirando” la cancelación de los préstamos del fiado) y la acumulación de deudas en pagos que afectan las aspiraciones y las condiciones de vida (servicios de comunicación, alquileres, expensas, cuotas de salud y educación) son dinámicas que varían según el nivel de ingresos<sup>2</sup>, género y la presencia o no de menores en los hogares.

El gráfico 3 nos muestra que la **exposición a estas deudas tiene variaciones considerables según perfiles de hogar**. En términos generales, los bajos ingresos y la **presencia de menores en los hogares tienen una fuerte incidencia en las deudas por atrasos**. Pero las deudas por atraso con bancos y tarjetas se generan -como es esperable- en los hogares con mayores ingresos ya que son quienes más participan en el mercado formal de crédito. Y en varios tipos de atrasos la jefatura femenina y la presencia de menores en hogares de altos ingresos los inclina al endeudamiento.

Como veremos a lo largo de este documento, las diferentes dinámicas de vulnerabilidad financiera -como las deudas por atraso- son generalizadas y estratificadas al mismo tiempo (todos los perfiles sociales son afectados pero algunos muchos más que otros).

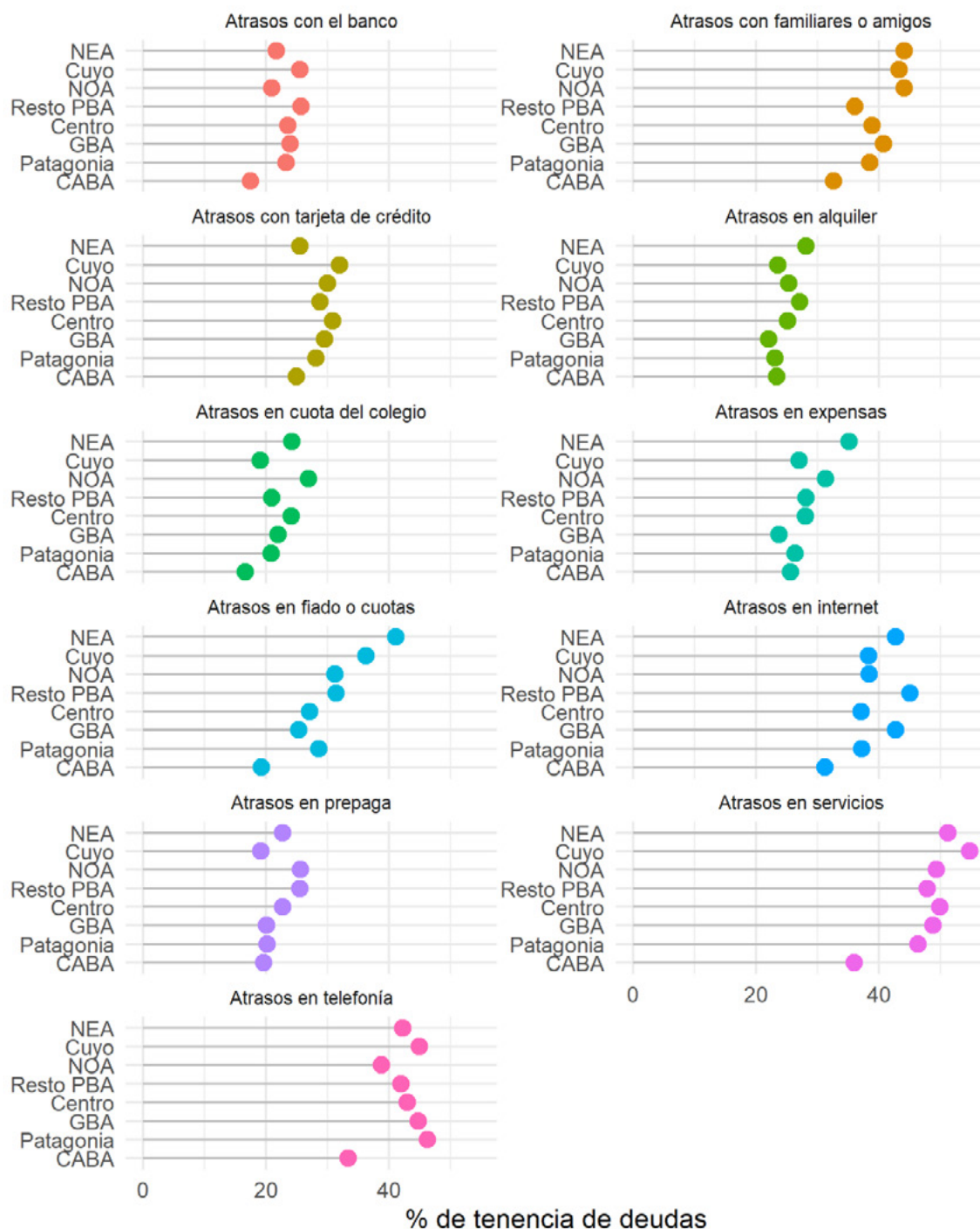
El atraso en banco es mayor en hogares con altos ingresos, con jefatura masculina y con cuidado de menores. El atraso con tarjetas de crédito es mayor en hogares con altos ingresos con cuidado de menores tanto con jefatura masculina y femenina. El atraso en pago de expensas crece en hogares con bajos ingresos pero también con jefatura femenina a cargo de menores y altos ingresos. El atraso en préstamos con familiares y conocidos es mayor en hogares con bajos ingresos y con cuidado de menores tanto con jefatura femenina como masculina. El atraso en el pago de alquiler cae en hogares con altos ingresos. El atraso en pago de cuotas de colegio crece con hogares con menores. El atraso en pago de fiado o cuotas es mayor en hogares de bajos ingresos con menores a cargo con jefatura masculina o femenina. El atraso en el pago de servicios e impuestos e internet es mayor en hogares con bajos ingresos y menores a cargo, pero también en hogares con jefatura femenina con ingresos altos. El atraso en prepaga es mayor en hogares con jefatura femenina y menores a cargo.

---

2 La variable ingresos fue dicotomizada en bajos para aquellos hogares cuyos ingresos estaban entre 0 a \$39.600 y altos para los hogares que percibían un ingreso mensual de más de \$39.600. A su vez, los montos originales correspondían a los cuartiles del ingreso total del hogar relevado por la Encuesta Permanente de Hogares en el III Trimestre de 2020.



Gráfico 4. Endeudamiento por atrasos según región (% de respuestas afirmativas en cada ítem)



El gráfico 4 nos muestra las dinámicas regionales de deudas generadas por atrasos en pagos de servicios y créditos. En términos generales, CABA presenta menores porcentajes de este tipo de endeudamiento que otras regiones. En cambio, NEA, NOA y Cuyo suelen presentar los mayores porcentajes. Hay tipos de deudas que muestran dispersión regional (más de 10%-15% entre los extremos) como atraso de cuotas y fiado, en préstamos de familiares y amigos, atraso de servicios e impuestos y atraso en telefonía.

Gráfico 5. Endeudamiento por préstamos nuevos (% de respuestas afirmativas en cada ítem)

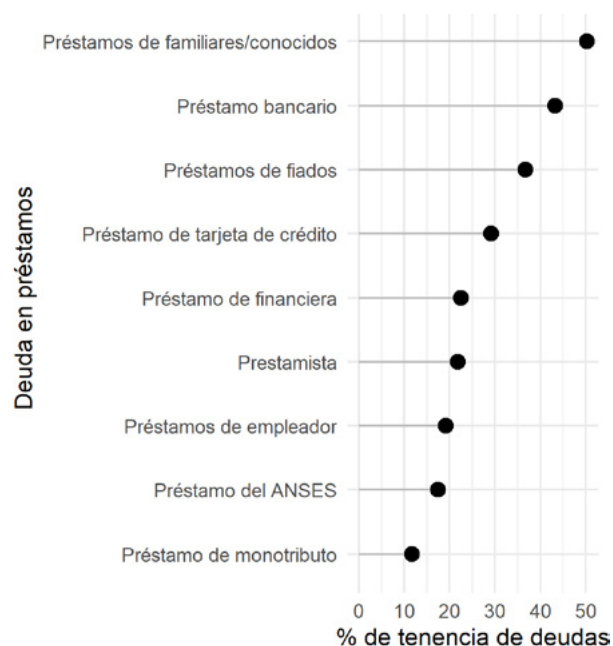
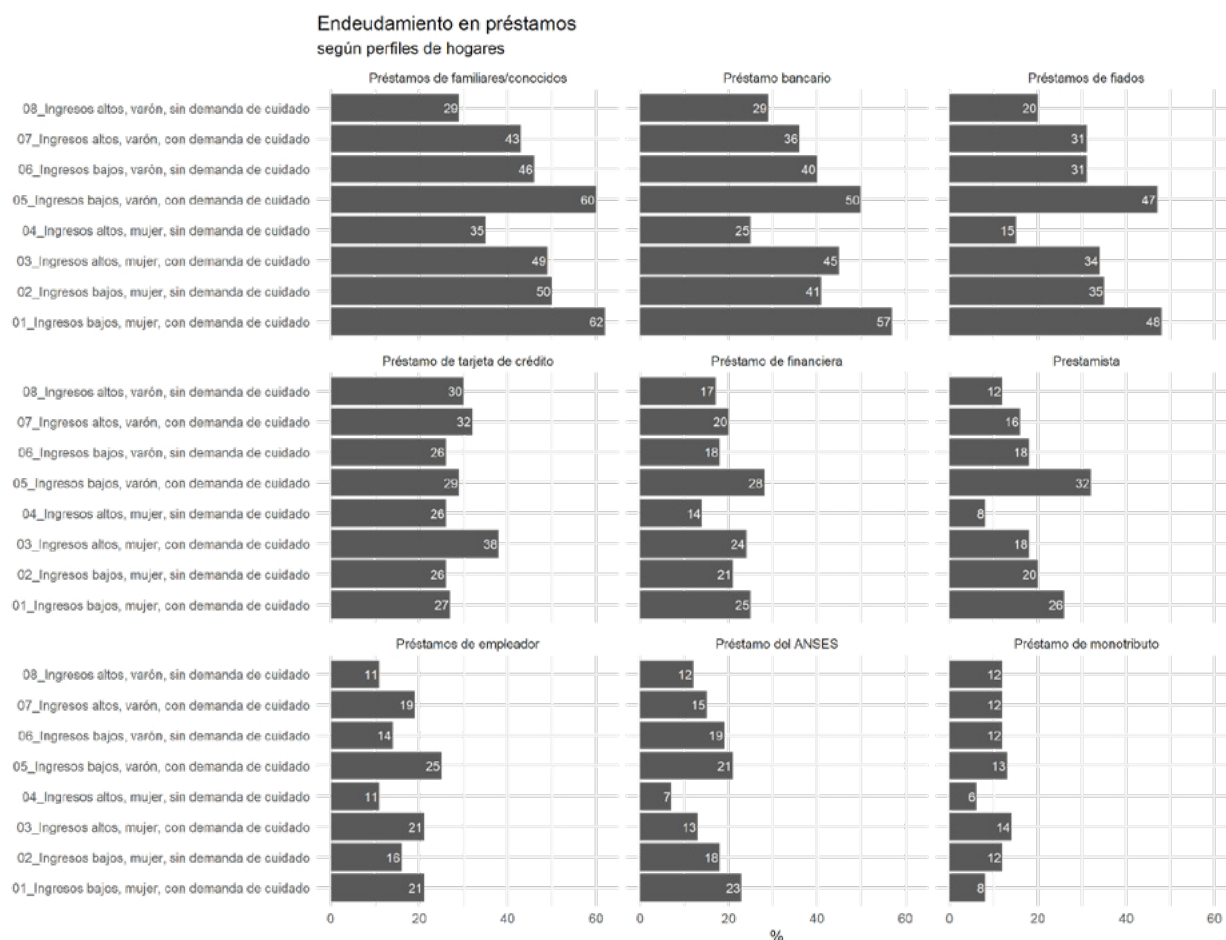


Gráfico 6. Endeudamiento por préstamos nuevos según perfil de hogares (% de respuestas afirmativas en cada ítem)



El acceso a diferentes tipos de dinero prestado tiene también dinámicas diferenciadas por ingresos, género y presencia de menores en los hogares.

En contexto de pandemia el pedido de préstamos a familiares y conocidos fue el más recurrente (Gráfico 5) y aún más en hogares de bajos ingresos con menores a cargo (Gráfico 6). Cuando las mujeres son jefa de hogar y tienen menores a cargo pero ingresos altos demandan más préstamos a sus familiares y conocidos que sus pares sin menores a cargo.

La **solicitud de préstamos en bancos** alcanza a casi el 45% del total de la muestra y crece en hogares de bajos ingresos y, en especial, con mujeres jefas de hogar y niños a cargo.

La **compra a través del fiado** representa el 35% del total de la muestra y crece en hogares de bajos ingresos, con niños a cargo y jefatura femenina.

El **uso de tarjetas de crédito** (30% total de la muestra) crece con los niveles de ingresos y la presencia de menores. El uso de tarjetas de crédito es mayor entre los hogares con altos ingresos y entre estos con aquellos que tienen menores a cargo. Las mujeres jefas de hogar, con menores a cargo y altos ingresos presentan mayor porcentaje de uso de tarjeta.

La **solicitud de créditos en financieras** ronda el 25% del total de la muestra, crece en hogares con bajos ingresos, presencia de menores y en mayor medida con jefatura masculina que femenina.

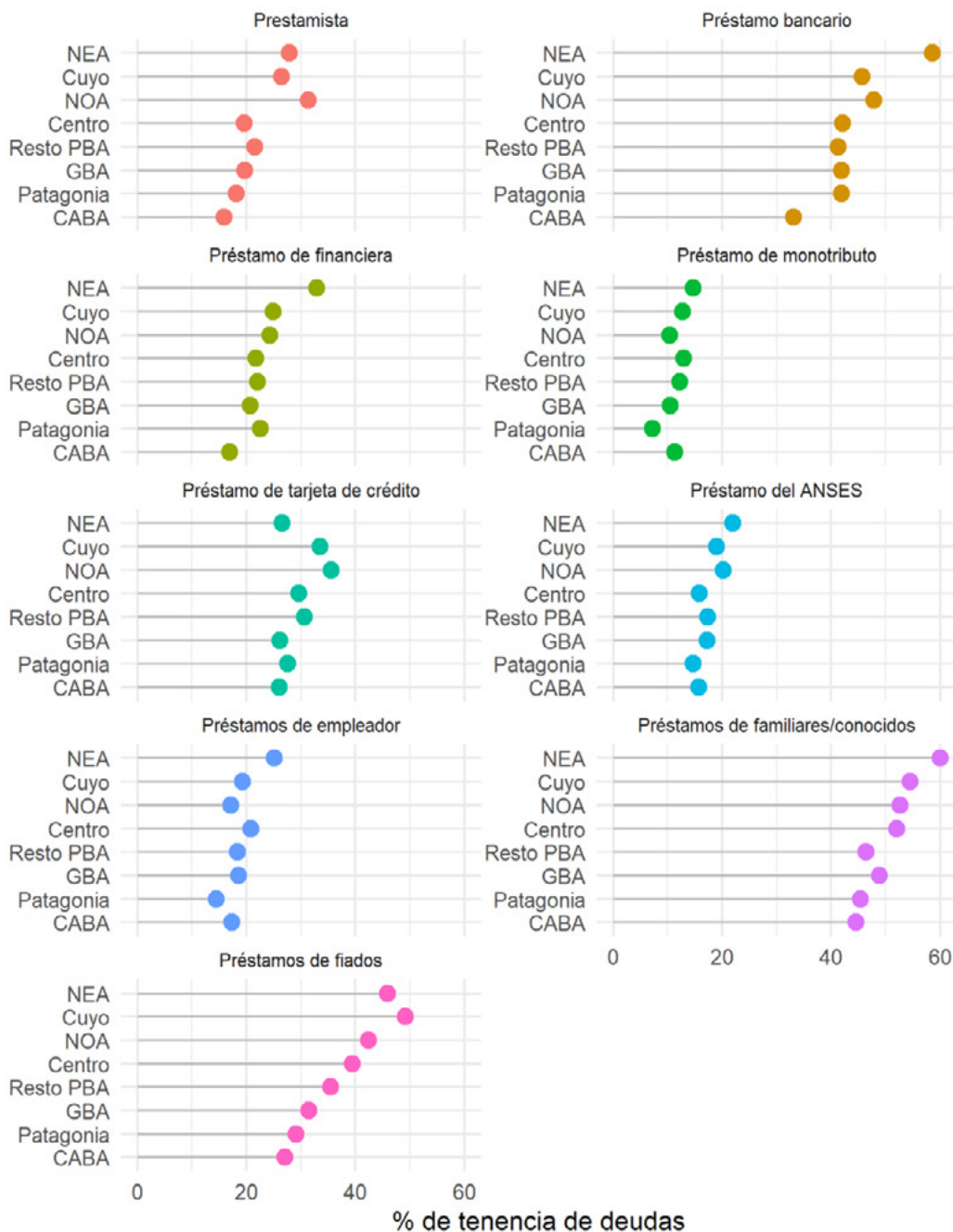
El **pedido a prestamistas** (alrededor del 20% total de la muestra) es mayor en hogares con bajos ingresos con menores a cargo y en los que tienen jefatura masculina frente a los de jefatura femenina. No obstante, las mujeres jefas de hogar con menores a su cargo suelen acudir más a este tipo de préstamos que sus pares sin menores a cargo.

Los **préstamos de empleadores** (18% total muestra) es mayor en los hogares con presencia de menores, tanto para los de jefatura masculina como femenina. Dentro de este grupo entre los hogares de bajos ingresos la incidencia es levemente mayor para los varones mientras que en los de altos es levemente mayor para las mujeres.

Cuando observamos los créditos provistos por el Estado, los **préstamos ANSES** (16%) son más demandados por hogares con bajos ingresos, con menores a cargo y en mayor medida con jefatura femenina.

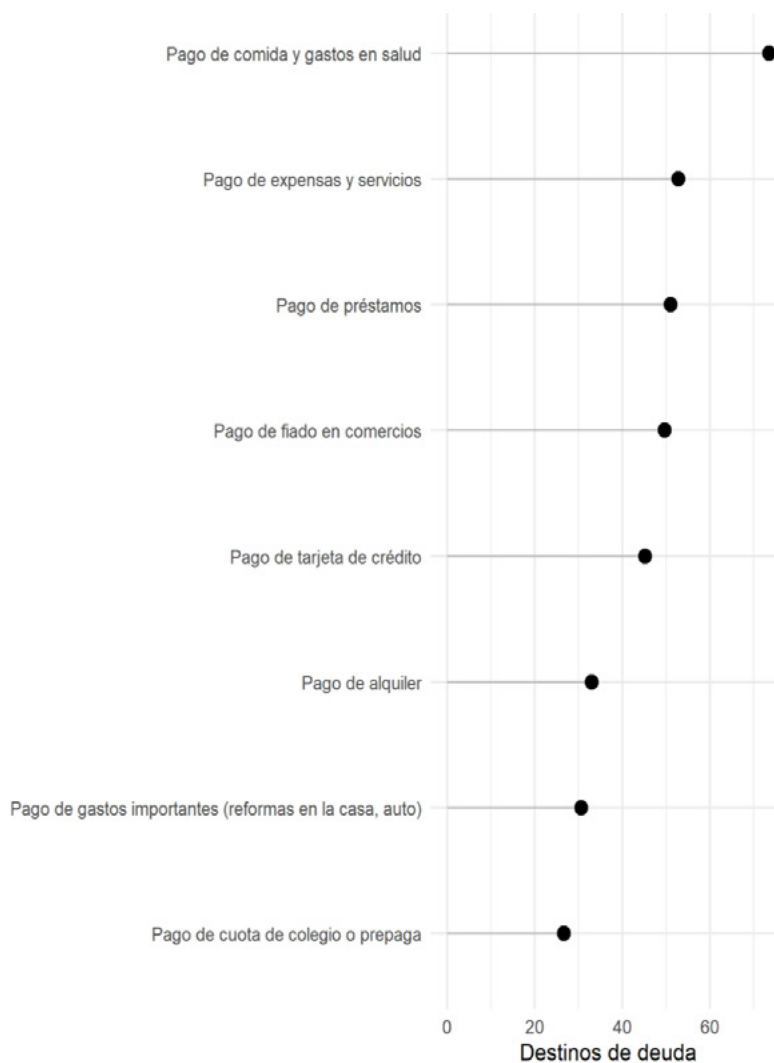
En cambio, los **créditos a monotributistas** (12% total de muestra) -lanzados especialmente durante la pandemia- fueron más solicitados por mujeres jefas de hogar con menores a cargo e ingresos altos y en segunda medida por sus pares varones.

Gráfico 7. Endeudamiento por préstamos nuevos según región  
(% de respuestas afirmativas en cada ítem)



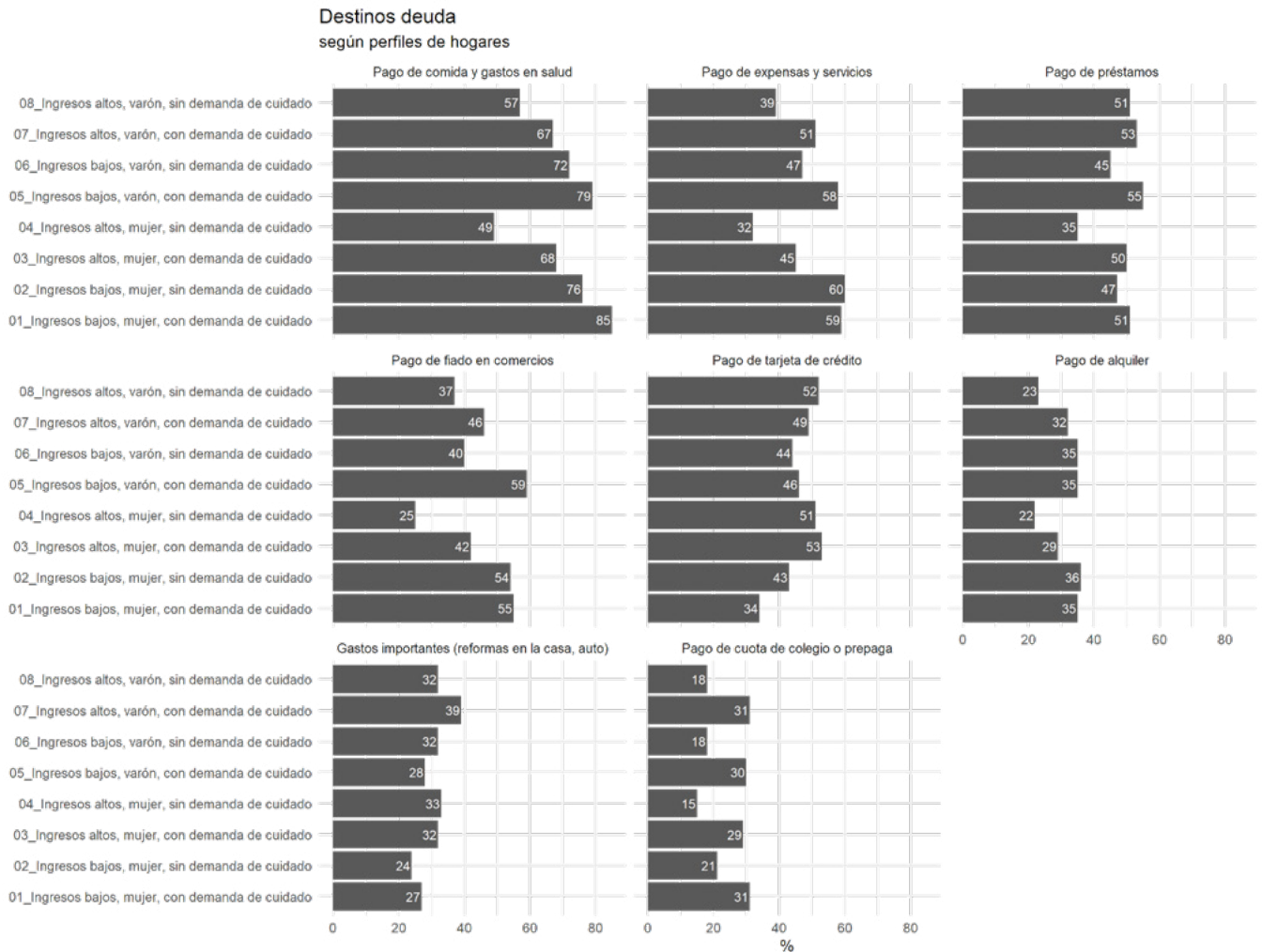
La distribución regional del pedido de dinero prestado (gráfico 8) muestra distribuciones relativamente homogéneas en algunos tipos de financiamiento (préstamo empleador, uso tarjeta de crédito, préstamo ANSES, créditos a monotributistas) y en otros con mucha mayor dispersión (financieras, préstamos fiados, préstamo bancario, préstamo familiares y conocidos, prestamistas). Dejando de lado los préstamos de bancos, esta mayor dispersión se observa en los créditos informales y más onerosos en términos de tasa de interés (financieras) y polarizando entre las regiones más ricas y más pobres (NOA y NEA vs CABA y Patagonia).

Gráfico 8. Destino de dinero prestado (% de respuestas afirmativas en cada ítem).



Como estrategia conceptual establecimos la necesidad de indagar junto al tipo crédito cuál era el destino del dinero prestado (Gráfico 8). Los préstamos en gran porcentaje son para pagar gastos cotidianos (alrededor del 70% de los hogares solicitaron para pagar alimentos y medicamentos), de mantenimiento del hogar (50% de los hogares destinaron el dinero prestado a pagar impuestos, servicios y expensas, alrededor de 32% lo hizo para pagar el alquiler), para pagar deudas previas (50% de los hogares destina el pedido de dinero para pagar las deudas de fiado y otros préstamos, el 45% lo hace para pagar las deudas de las tarjetas de crédito), gastos de arreglos del hogar o del auto (30%) y para pagar cuotas de colegio y prepagas (28%).

Gráfico 9. Destino de dinero prestado según perfil de hogar (% de respuestas afirmativas en cada



El gráfico 9 permite comprender que los destinos del dinero prestado varían según los perfiles de los hogares. Los hogares con bajos ingresos tienden más a destinar el dinero prestado a gastos de comida y salud. Cuando la jefatura de estos hogares es femenina este porcentaje crece. El uso de créditos para reparar el hogar o el auto es más regular en los hogares de altos ingresos. El uso del dinero para pago de préstamos tiende a ser más habitual en hogares con menores a cargo. El pago de la tarjeta de crédito es mayor en los hogares con mayores ingresos, y en el caso de los hogares de bajos ingresos los que tienen jefatura masculina son los que más destinan los créditos a pagar la tarjeta de crédito. Por el contrario, los préstamos para pagar fiados en comercio son habituales en hogares de bajos ingresos. En estos hogares de bajos ingresos también crece la necesidad de dinero prestado para pagar expensas y servicios, y cuando los ingresos son altos y hay menores en el hogar. Pedir prestado para pagar cuotas de colegio o prepaga es alta en hogares con bajos ingresos y en hogares con menores. El pago de alquiler es una opción más recurrente para destinar el dinero prestado en hogares con bajos ingresos sin diferencia por el tipo de jefatura y presencia de menores.



## El índice de endeudamiento

Las dinámicas de endeudamiento ganan peso en un contexto donde más de la mitad de los hogares deben endeudarse o directamente no pueden resolver situaciones de gastos inesperados (Gráfico 31 en anexo), el 54% de hogares consideran que seguirán teniendo problemas para pagar sus deudas contraídas (Gráfico 32 en anexo), el 57% compromete más del 50% de sus ingresos en pagar deudas (Gráfico 33 en anexo), el 69% de los hogares pospusieron compras debido a su costo (Gráfico 34 en anexo) y el 84% de los hogares no ahorraron en los últimos meses (Gráfico 35 en anexo).

En este contexto donde **el bienestar de los hogares dependen de las deudas** cobra interés el índice de endeudamiento. Este índice fue elaborado para sintetizar las **múltiples posibilidades de deudas de los hogares** (compuestas por diferentes situaciones de pagos atrasados, de solicitudes y usos de créditos -ver anexo metodológico-) que **no se reducen a un solo tipo y evitar también la reducción de la dinámica de contracción de deudas a una sola pregunta: “¿Usted tiene deudas?”**.

Las estadísticas o encuestas disponibles suelen dar cuenta de situaciones específicas cuando los hogares se ven afectados de manera simultánea de múltiples situaciones de endeudamientos. Este índice viene a reponer esta realidad y sus efectos acumulativos. El gráfico 10 muestra que el 18% de la muestra tiene una alta propensión al endeudamiento y un 40% una media alta propensión. El 68% de la muestra presenta algún grado elevado de endeudamiento.

Gráfico 10. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE).

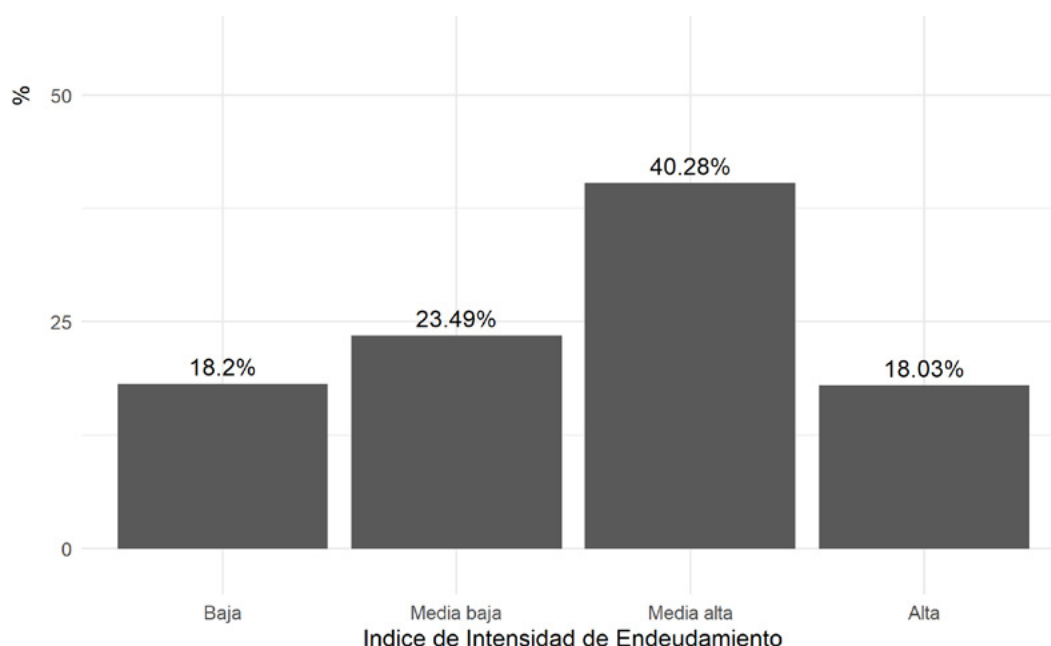
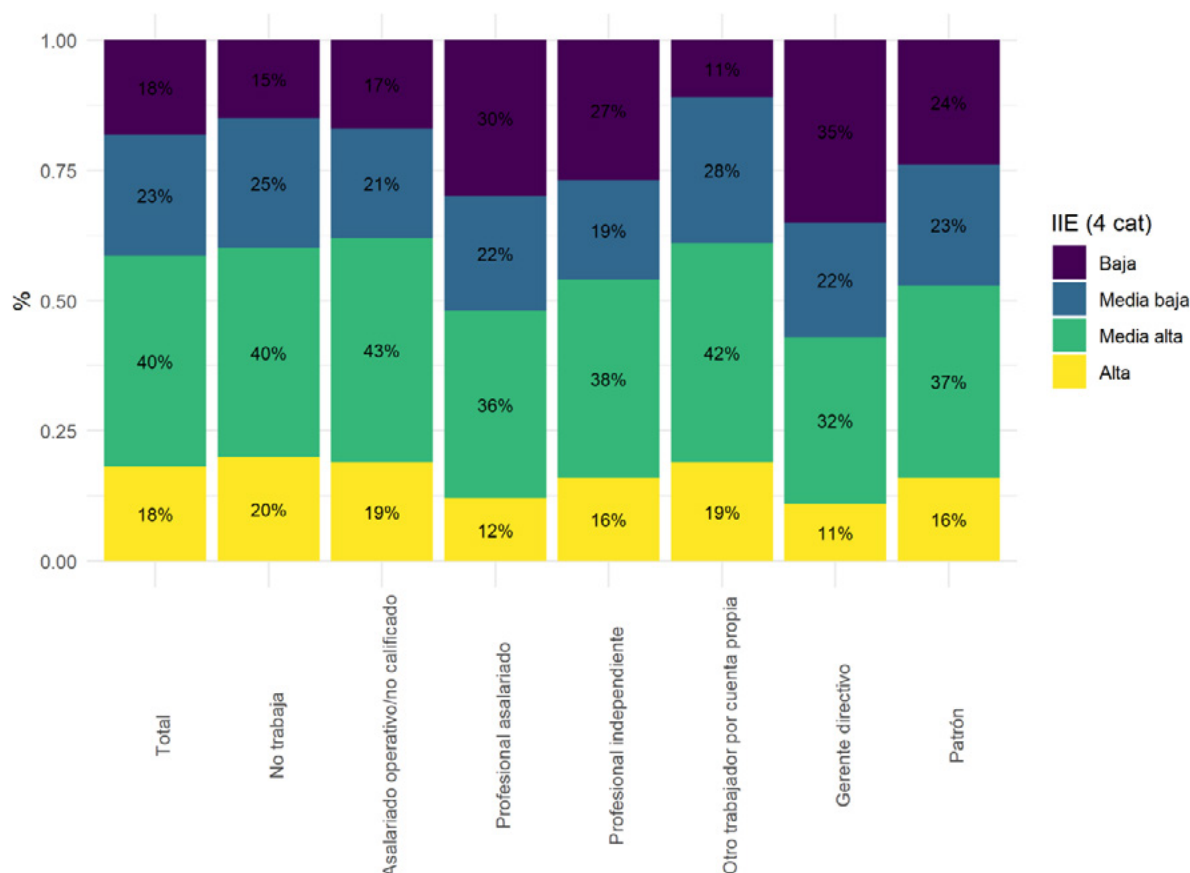


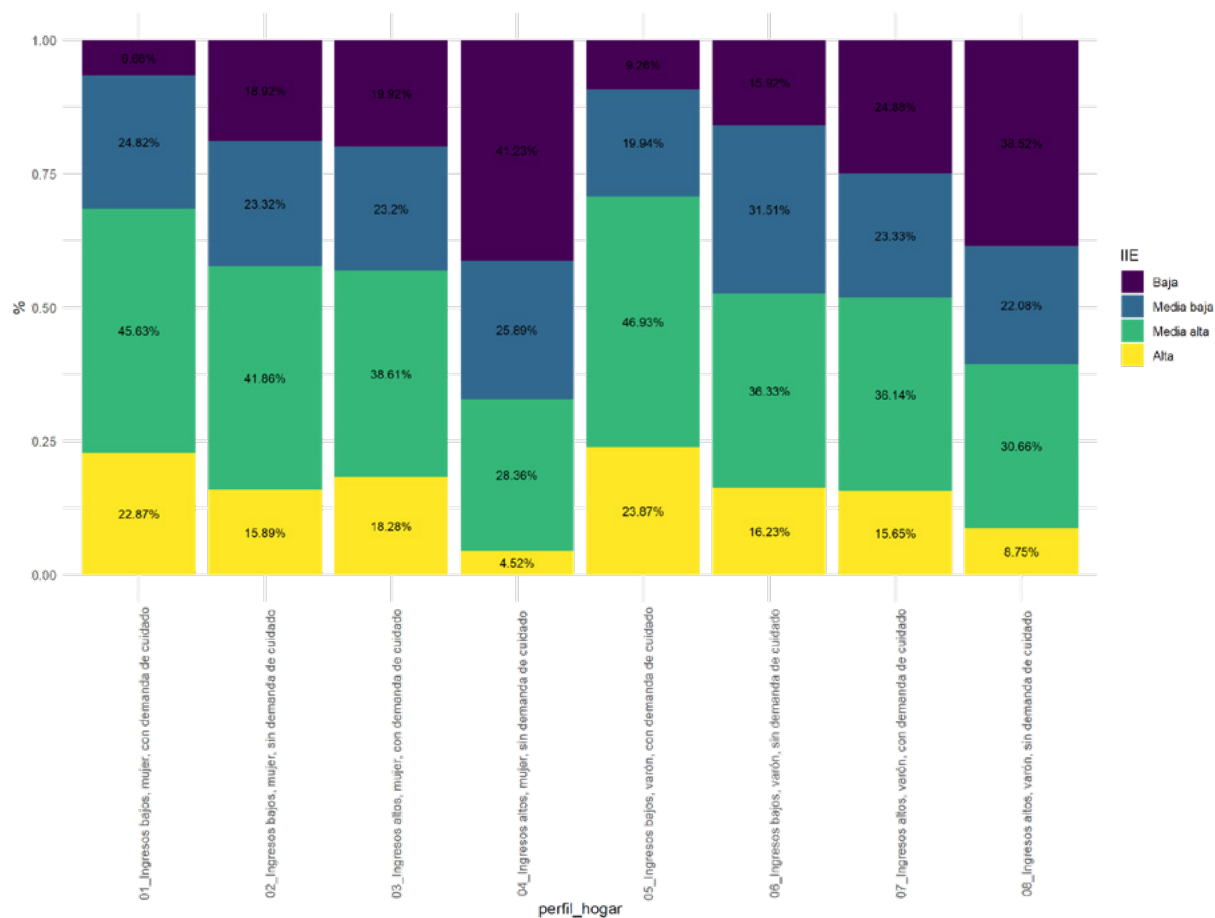
Gráfico 11. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE) según situación ocupacional del PSH.



Cuando en los hogares hay niños la propensión al endeudamiento es mayor (Gráfico 36 en anexo). Los niveles de ingresos inciden de manera directa en esta propensión. Los hogares con menos ingresos de la muestra presentan 28% de alta propensión al endeudamiento y 45% de media-alta. En cambio, en los hogares con más altos ingresos estos indicadores descienden al 9% y 27% (Gráfico 37 en anexo). Esta diferencia se observa cuando tomamos en cuenta que solo el 6% de los hogares con bajos ingresos tiene baja propensión al endeudamiento, mientras que este porcentaje alcanza al 44% en los hogares con altos ingresos de la muestra. El análisis del índice de endeudamiento en relación a los perfiles laborales muestra que los niveles más altos se ubican entre quienes no trabajan, son asalariados no calificados o trabajadores por cuenta propia no profesionales. Son los profesionales independientes y gerentes directivos, por el contrario, quienes muestran porcentajes más bajos de endeudamiento (Gráfico 11).

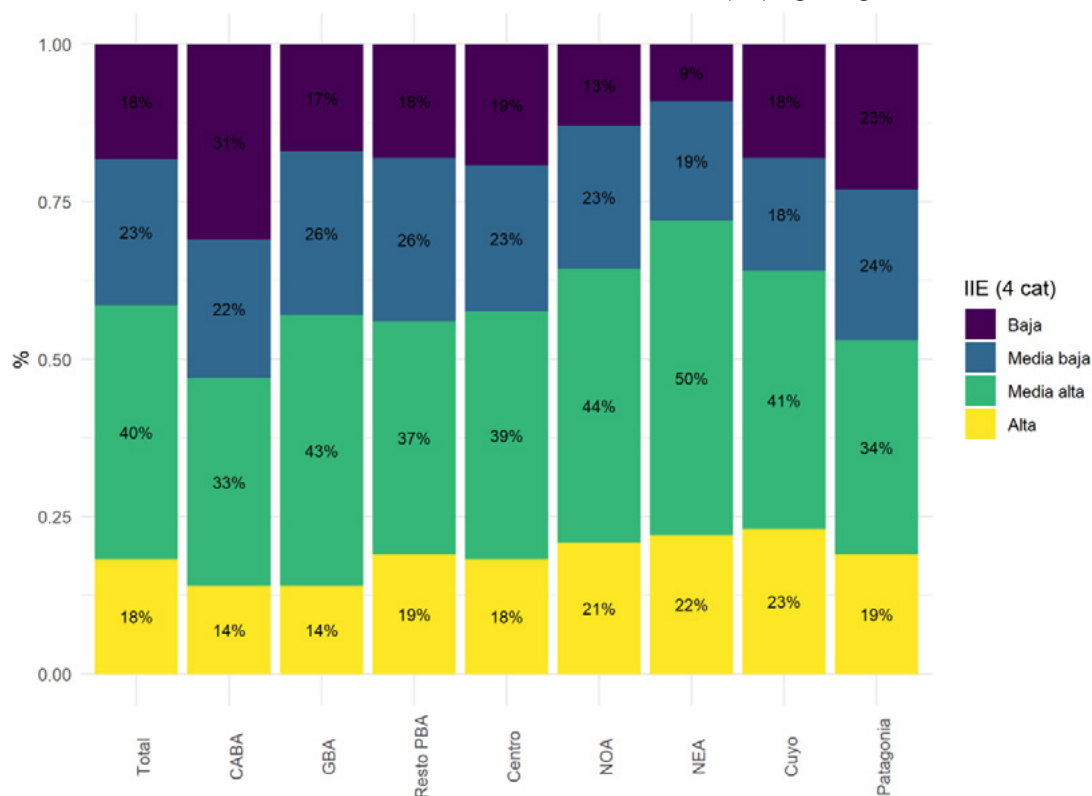


Gráfico 12. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE) según perfil del hogar.



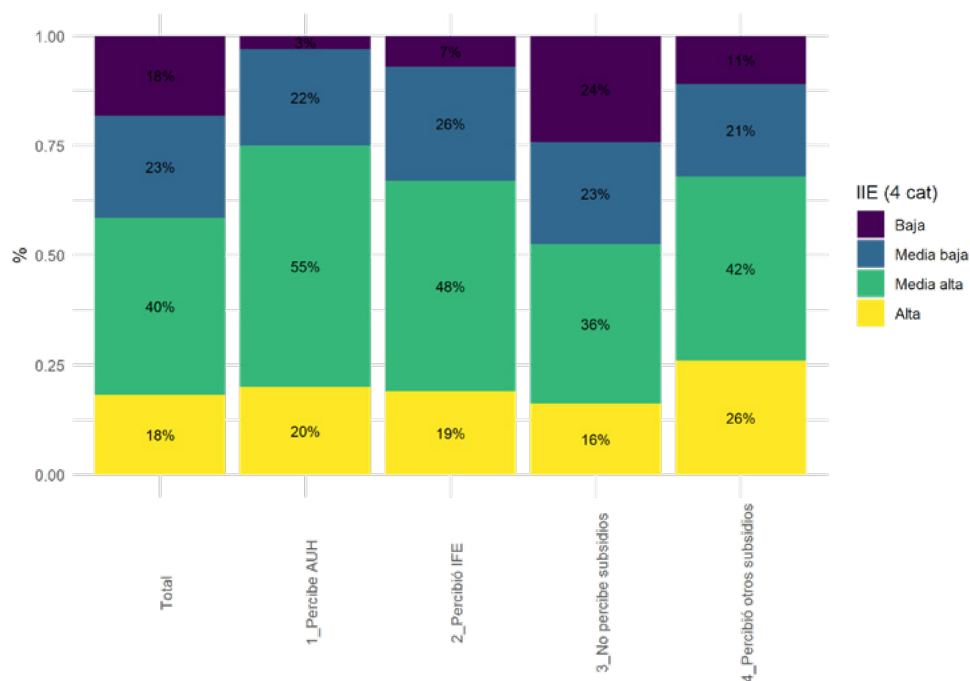
Cuando observamos el índice de endeudamiento desde el perfil de los hogares (Gráfico 12) encontramos que los hogares de bajos ingresos poseen mayor propensión al endeudamiento y que esta propensión crece con la presencia de menores en los hogares. Por ejemplo, los hogares de bajos ingresos y con presencia de menores tienen entre 3 y 4 veces más de alta propensión a endeudarse que un hogar de altos ingresos y sin menores a cargo. Mientras que alrededor del 68% de los primeros algún tipo de alto endeudamiento alcanza, entre los segundos solo el 31% tiene alto endeudamiento. En los primeros sólo entre el 9% y el 10% tienen baja propensión a endeudarse, en los segundos este porcentaje alcanza al 42%.

Gráfico 13. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE) según región



Cuando vemos la distribución regional encontramos que CABA y Patagonia (47% y 53%) son las dos regiones que menos suman ambas categorías mientras que NEA, NOA y Cuyo (72%, 65% y 64%) son las que muestran niveles mayores de propensión al endeudamiento de los hogares (Gráfico 13).

Gráfico 14. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE) según percepción de ayudas/subsidios estatales en el hogar



No estar bajo ningún régimen de asistencia del estado no implica que la incidencia del endeudamiento no sea relevante (53% de alta y media propensión). Sin embargo, los hogares que son beneficiarios de subsidios como la Asignación Universal por Hijo (AUH) presentan los más altos porcentajes de niveles de endeudamiento (75% de alta y media alta propensión) seguidos por los hogares que han cobrado el Ingreso de Emergencia (IFE) (67% de alta y media propensión) (Gráfico 14).

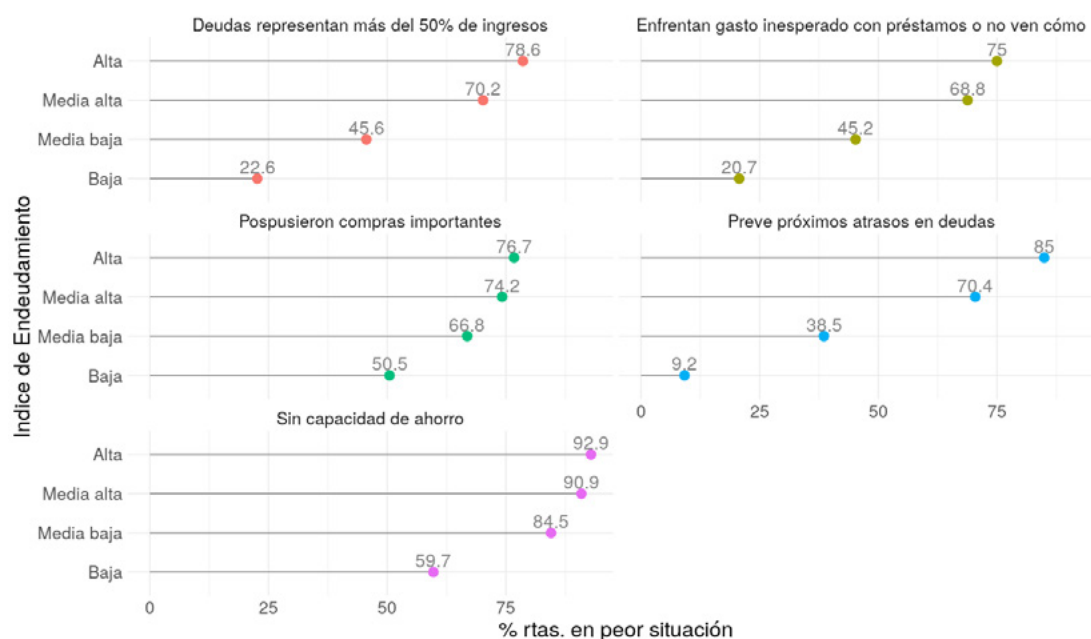
Los beneficiarios de AUH dependen en mayor medida de préstamos familiares (65%), uso del fiado (54%), créditos de prestamistas (32%) y préstamos de Anses (28%) que aquellos hogares que no son beneficiarios de esta asignación (Gráfico 38 en anexo). También estos hogares destinan más dinero del obtenido de préstamos para pagar comidas o medicamentos (86%), pagar el fiado (63%) y pagar impuestos y servicios (60%) que los hogares que no son beneficiarios de esta asignación (Gráfico 39 en anexo). Indudablemente, sin la cobertura de esta asignación estos valores serían más críticos pero estos datos muestran también que las asignaciones son completadas por la gestión de las deudas por parte de los hogares en la producción de su bienestar.

Al mismo tiempo, el índice de endeudamiento se encuentra fuertemente correlacionado con la situación de los ingresos en relación al pago de deudas, a la capacidad de consumo y la disponibilidad de ahorros. En el gráfico 15 se observa claramente esta situación<sup>3</sup>. Cuando es mayor el endeudamiento hay menos capacidad de ahorro, más dinero los ingresos se destina a pagar deudas, tienen más restricciones para resolver gastos inesperados, más posibilidad de restringir el consumo y mayor expectativa de atrasarse en el pago de deudas.

---

3 Para la construcción de este gráfico se utilizaron las tabulaciones bivariadas de cada una de las preguntas correspondientes a ingresos. Cada una de las preguntas estaba precodificada en diferentes categorías que expresaban un gradiente de situaciones de mejor a peor. Así, por ejemplo, en el caso de la pregunta sobre la forma de enfrentar un gasto inesperado la categoría “con sus ingresos corrientes” implica la mejor situación, en cambio, la categoría “mediante nuevos endeudamientos” implica la peor. En el gráfico en cuestión, se tomaron las proporciones de las categorías de respuesta que expresaban la peor situación para cada nivel de endeudamiento. Por eso, estos gráficos no suman 100%.

Gráfico 15. Indicadores proxy de la situación de vulnerabilidad de ingresos según Índice de Endeudamiento (IIE) (% respuestas en peor situación de ingresos)



Entre los hogares de mayor nivel de endeudamiento se observa que un 78% considera que las deudas superan el 50% de sus ingresos, el 75% enfrentaría un gasto inesperado mediante el incremento de sus deudas o no logran identificar un motivo, el 76% pospusieron compras importantes, el 85% preve posibles atrasos en sus deudas y el 93% consideran que no poseen capacidad de ahorro. A su vez, al descender el nivel de endeudamiento, todos estos indicadores tienden a disminuir.

## Vulnerabilidad de ingresos

Junto con las dinámicas de endeudamiento consideramos a la fragilidad de ingresos como parte de la vulnerabilidad financiera. Así, se diseñó un set de preguntas que abordan diferentes dimensiones de los ingresos del hogar:

- la relación entre ingresos y ahorros
- la relación entre pago de deudas e ingresos
- la exposición a reducir consumos
- las perspectivas de los hogares en torno a la evolución de sus deudas
- la percepción de planes y subsidios complementarios

Más del 65% de la muestra tiene algún grado de alta vulnerabilidad de ingresos (Gráfico 16)

Gráfico 16. Índice de Vulnerabilidad de Ingresos de los Hogares (IVIH).

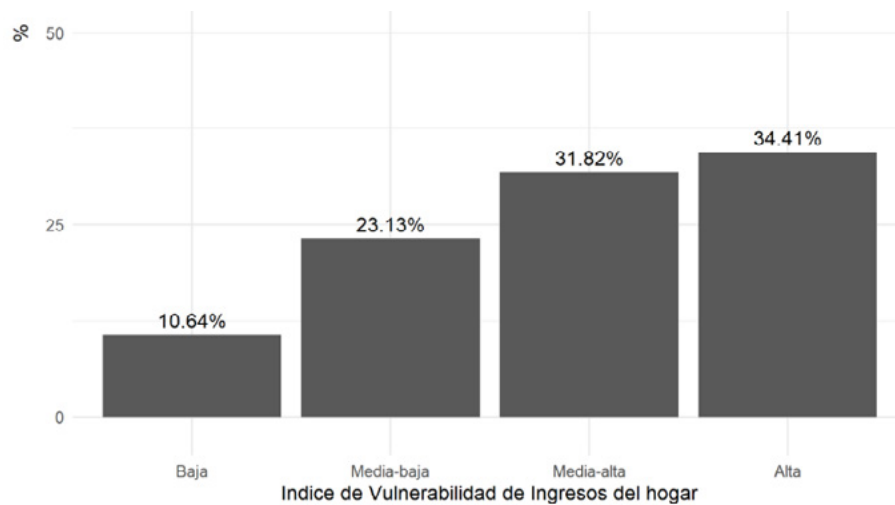
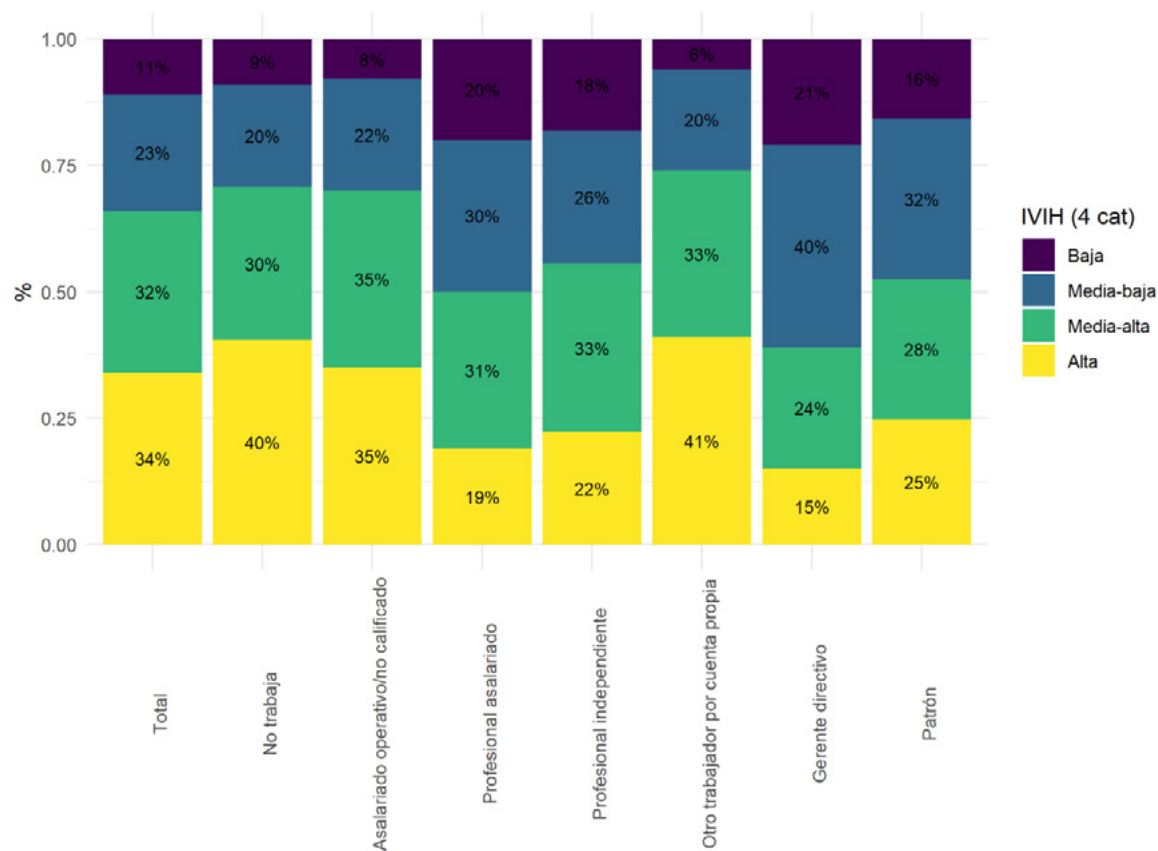


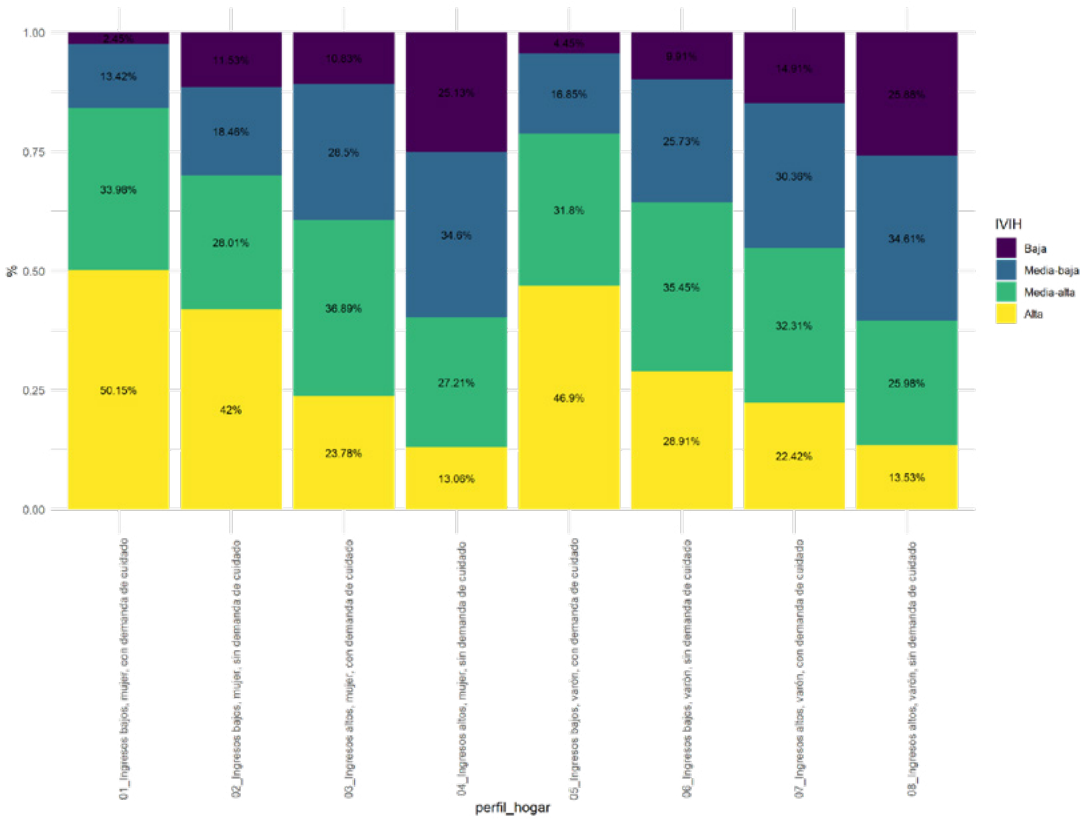
Gráfico 17. Índice de Vulnerabilidad de Ingresos de los Hogares (IVIH) según situación ocupacional del PSH.



Los hogares con cuidado de niños presentan mayo vulnerabilidad de ingresos. Estos hogares poseen 39% de alta vulnerabilidad de ingresos frente a 26% de los hogares sin niños a cargo (Gráfico 40 en anexo).La vulnerabilidad de ingresos es más alta entre los hogares con menos ingresos (Gráfico 41 en anexo). Cuando estos son menores a 60.000 entre el 83% y 64% -según sea el nivel de ingresos- tiene alta o media alta vulnerabilidad de ingresos. Cuando los ingresos son mayores a 60.000 este porcentaje cae a 37%.

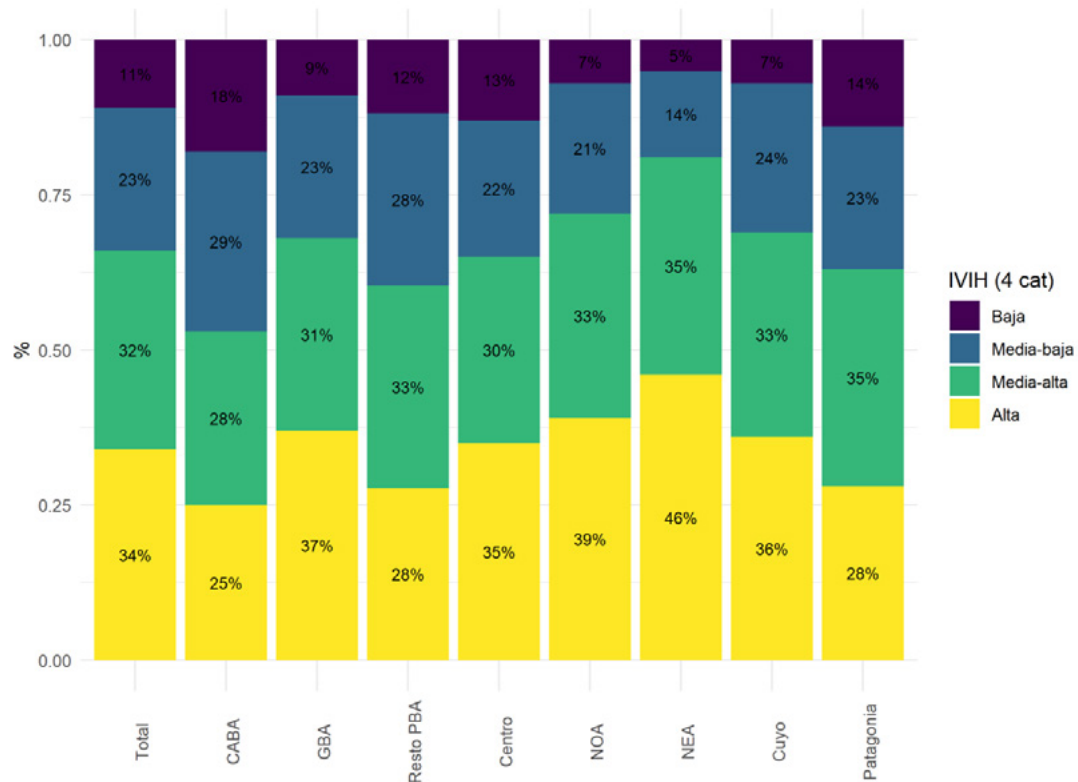
Desde el punto de vista de los perfiles laborales (Gráfico 17), la más alta vulnerabilidad de ingresos se encuentran entre los trabajadores por cuenta propia (41%) y quienes no trabajan (40%). Los asalariados no calificados tienen mayor vulnerabilidad de ingresos que los profesionales asalariados (35% vs 19%). El 25% de los patrones tienen alta vulnerabilidad de ingresos.

Gráfico 18. Índice de Vulnerabilidad de Ingresos de los Hogares (IVIH) según perfil del hogar.



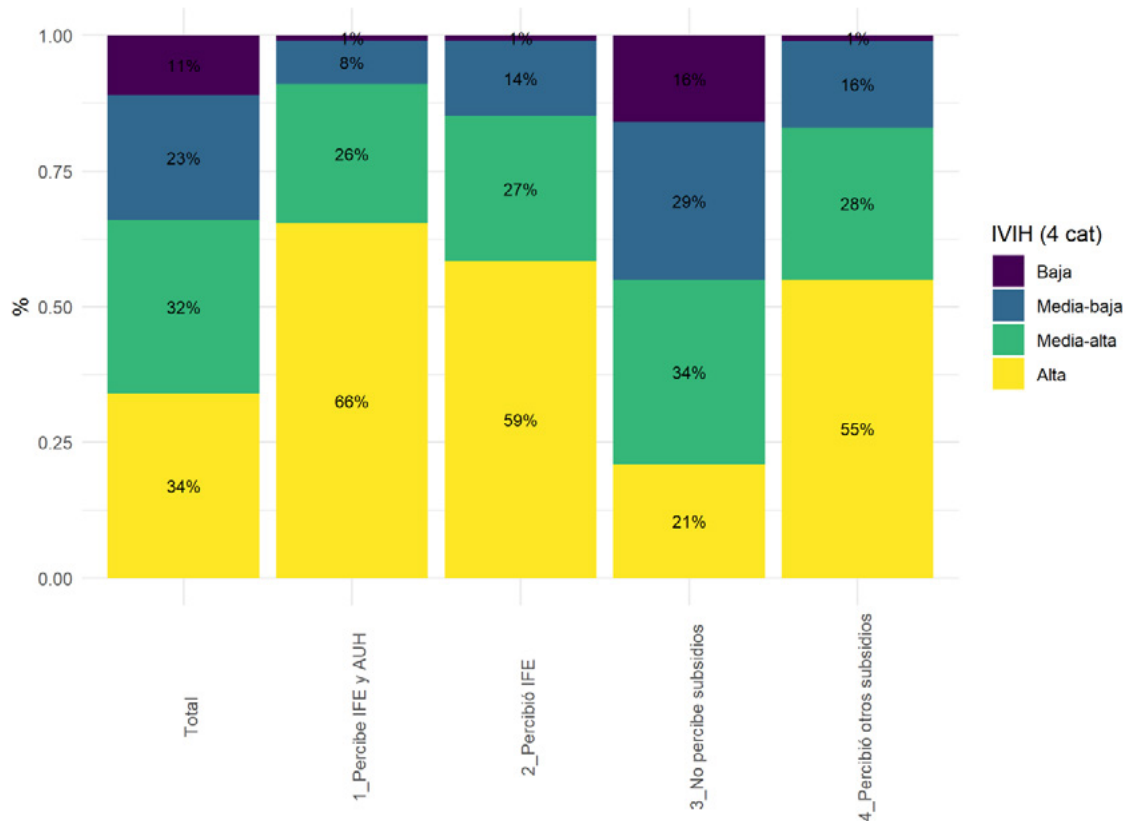
Cuando observamos la vulnerabilidad de ingresos según los perfiles de hogares observamos que los hogares con jefatura femenina tienen más altos niveles de alta vulnerabilidad de ingresos que los hogares con jefatura masculina, los hogares con niños a cargo respecto a aquellos que no tienen y los hogares de bajos ingresos comparados a aquellos de altos ingresos (Gráfico 18). De esta manera, un hogar con jefatura femenina, bajos ingresos y niños a cargo presenta 5 veces más de porcentaje de vulnerabilidad de ingresos alta que un hogar con jefatura masculina, altos ingresos y sin niños a cargo y dos veces más que los hogares presentan jefatura femenina y altos ingresos.

Gráfico 19. Índice de Vulnerabilidad de Ingresos de los Hogares (IVIH) según región.



El gráfico 26 muestra la distribución regional presenta rasgos similares a lo analizado hasta ahora. Si bien en CABA la vulnerabilidad de ingresos alta alcanza al 25% de los hogares, en Patagonia el 25% y resto de PBA 28%, indicando un piso alto de fragilidad de ingresos, en otras regiones este indicador alcanza números muchos más elevados, siendo el NEA y el NOA quienes presentan porcentajes más altos (46% y 39%, respectivamente) (Gráfico 19).

Gráfico 20. Índice de Vulnerabilidad de Ingresos de los Hogares (IVIH)  
según percepción de ayudas/subsidios estatales en el hogar.

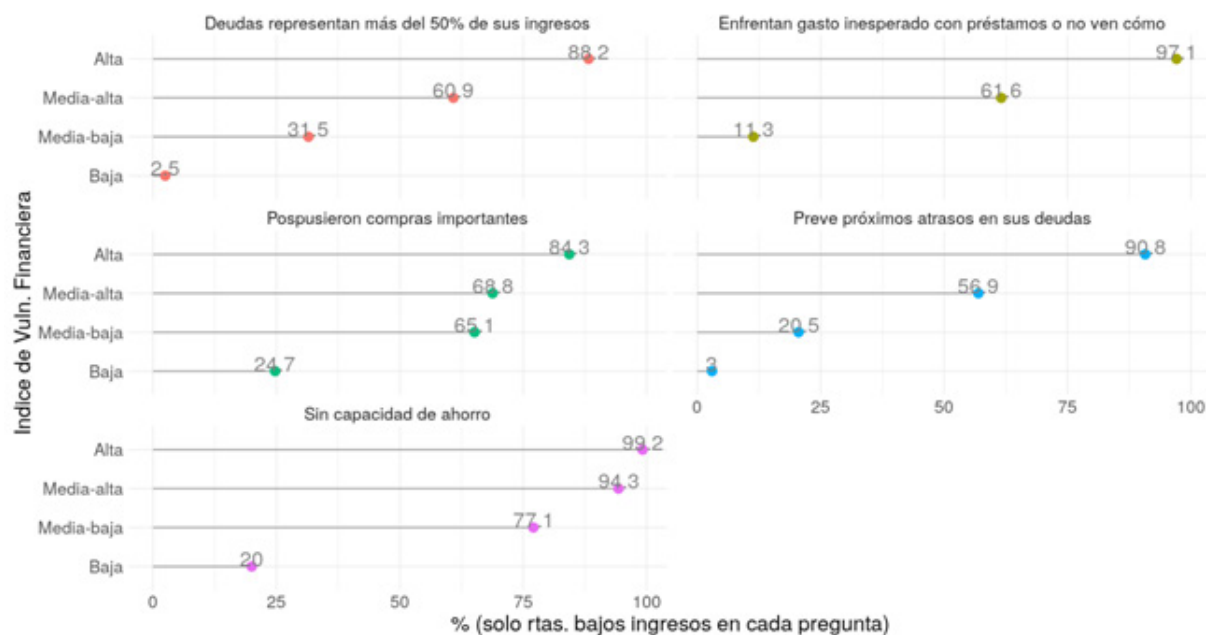


El 66% de los hogares que reciben AUH tienen alta vulnerabilidad de ingresos, el 59% de los que recibieron IFE y el 21% de los que no reciben o recibieron ningún subsidio (Gráfico 20). En estos hogares es más alto el porcentaje de hogares con media-alta vulnerabilidad de ingresos (34%).

A medida que crece la vulnerabilidad de ingresos de los hogares las posibilidades de ahorro, consumo y pago de deudas decrece (Gráfico 21). La alta y media alta vulnerabilidad de ingresos desiguala a los hogares sobre todo a destinar más ingresos para pagar deudas, dependen de deudas para gastos inesperados y tienen más altas expectativas de retrasarse en el pago de deudas. Las restricciones de consumo y la escasa capacidad de ahorro son dinámicas más generalizadas entre todos los estratos de vulnerabilidad de ingresos, indicando que los hogares con más fragilidad de ingresos más dependen de endeudarse.



Gráfico 21. Indicadores proxy de la situación de vulnerabilidad de ingresos según Índice de Vulnerabilidad de Ingresos (% respuestas en peor situación de ingresos)



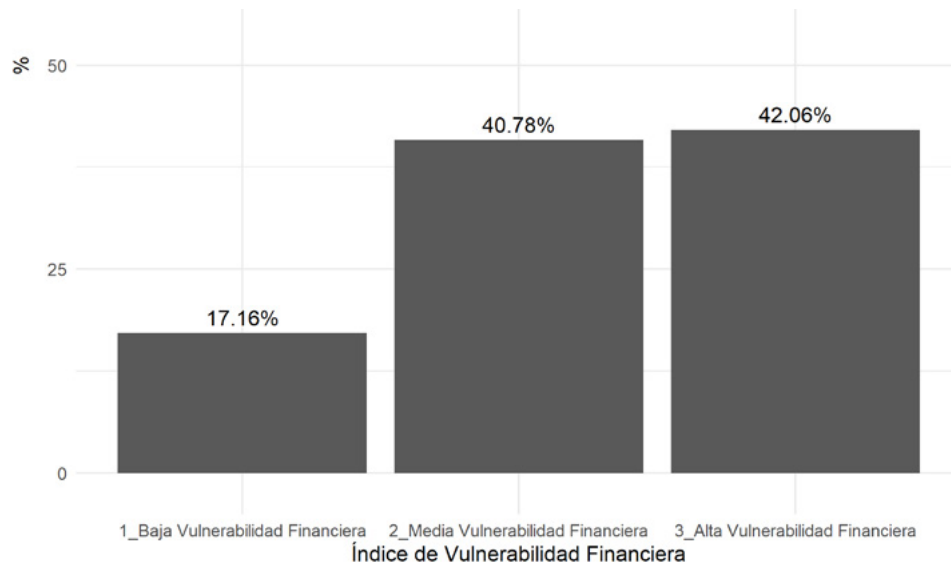
## El índice de vulnerabilidad financiera

Este estudio propone un índice de vulnerabilidad financiera que sintetice la heterogeneidad de dinámicas de endeudamiento y vulnerabilidad de ingresos que afectan el bienestar de los hogares en contexto de pandemia. El cuadro 1 muestra el armado de la tipología que resulta de tomar en cuenta en simultáneo los índices de endeudamiento y de vulnerabilidad de ingresos.

Cuadro 1. Espacio de propiedades de IIE e IVIH para generar una tipología de Vulnerabilidad Financiera.

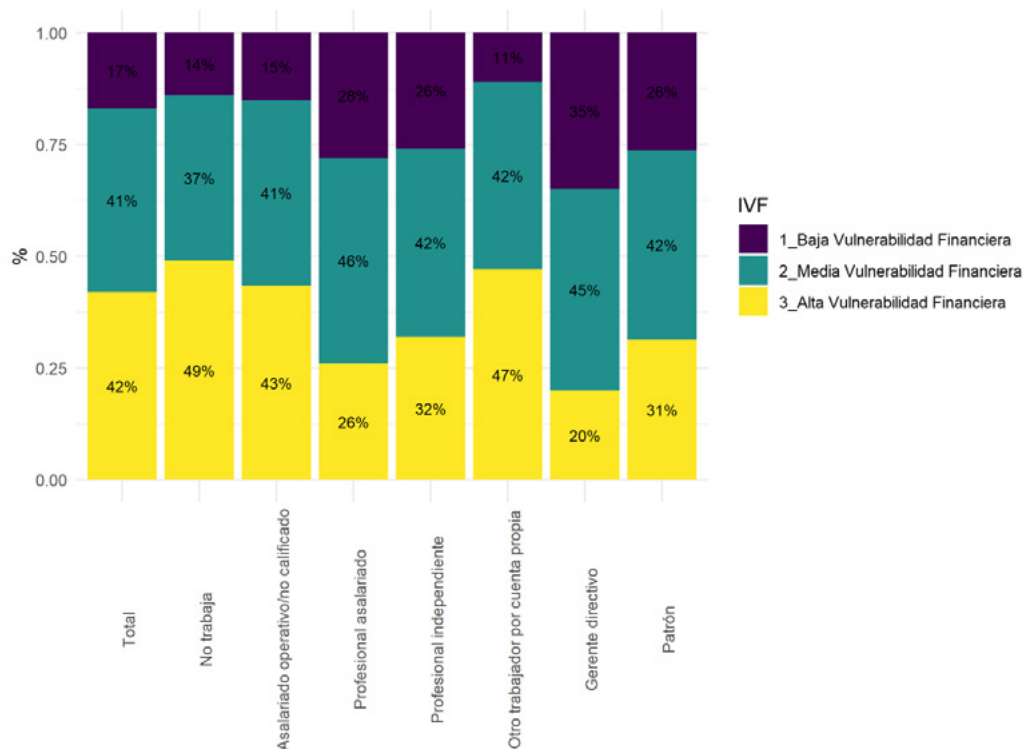
|                                       |            | Índice de Vulnerabilidad de Ingresos de los Hogares |            |                                 |      |
|---------------------------------------|------------|---|------------|---------------------------------|------|
|                                       |            | Alta  | Media-alta | Media-baja                      | Baja |
| Índice de Incidencia de Endeudamiento | Alto       | Alta Vulnerabilidad Financiera                      |            |                                 |      |
|                                       | Medio-alto |   |            |                                 |      |
|                                       | Medio-bajo |   |            | Media Vulnerabilidad Financiera |      |
|                                       | Bajo       |   |            | Baja Vulnerabilidad Financiera  |      |

Gráfico 22. Índice de Vulnerabilidad Financiera (IVF).



Como hemos venido indicando las dinámicas de endeudamiento y vulnerabilidad de ingresos son generalizadas pero que afectan más a determinados sectores sociales. Desde esta interpretación se comprende que la distribución de la vulnerabilidad financiera en contexto de pandemia: 42% de los hogares presenta una alta, 40,8% una media y 17% una baja vulnerabilidad financiera (Gráfico 22 ).

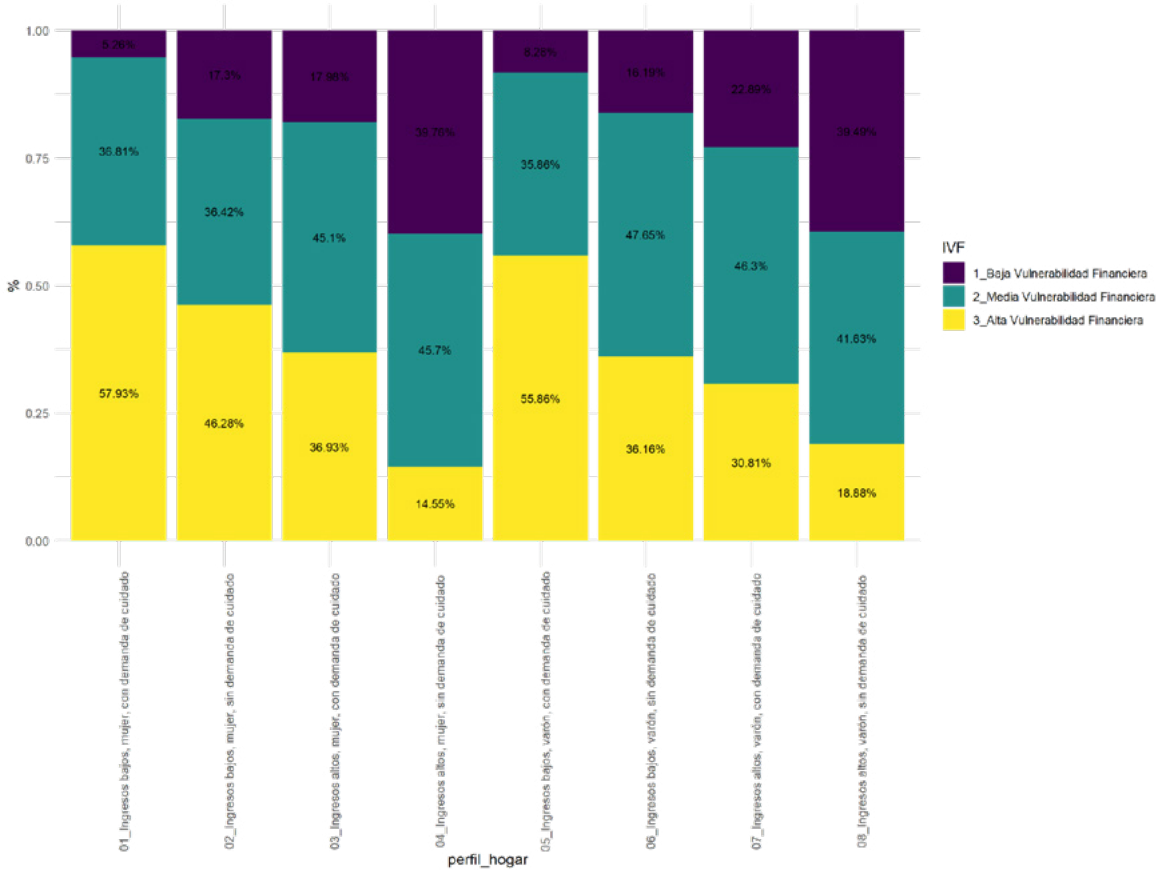
Gráfico 23. Índice de Vulnerabilidad Financiera (IVF) según situación ocupacional del PSH.



La alta vulnerabilidad financiera es mayor en mujeres que en varones (Gráfico 42 en anexo), en hogares con presencia de menores (Gráfico 43 en anexo) y disminuye 20 puntos entre el nivel educativo más bajo y el más alto (Gráfico 44 en anexo). La alta vulnerabilidad financiera crece a medida que disminuyen los ingresos de los hogares (Gráfico 45 en anexo). Solamente el 5% de los hogares con ingresos más bajos de la muestra tienen una baja vulnerabilidad financiera, mientras que el 63% posee alta vulnerabilidad financiera, un porcentaje 3 veces superior al estrato de altos ingresos.

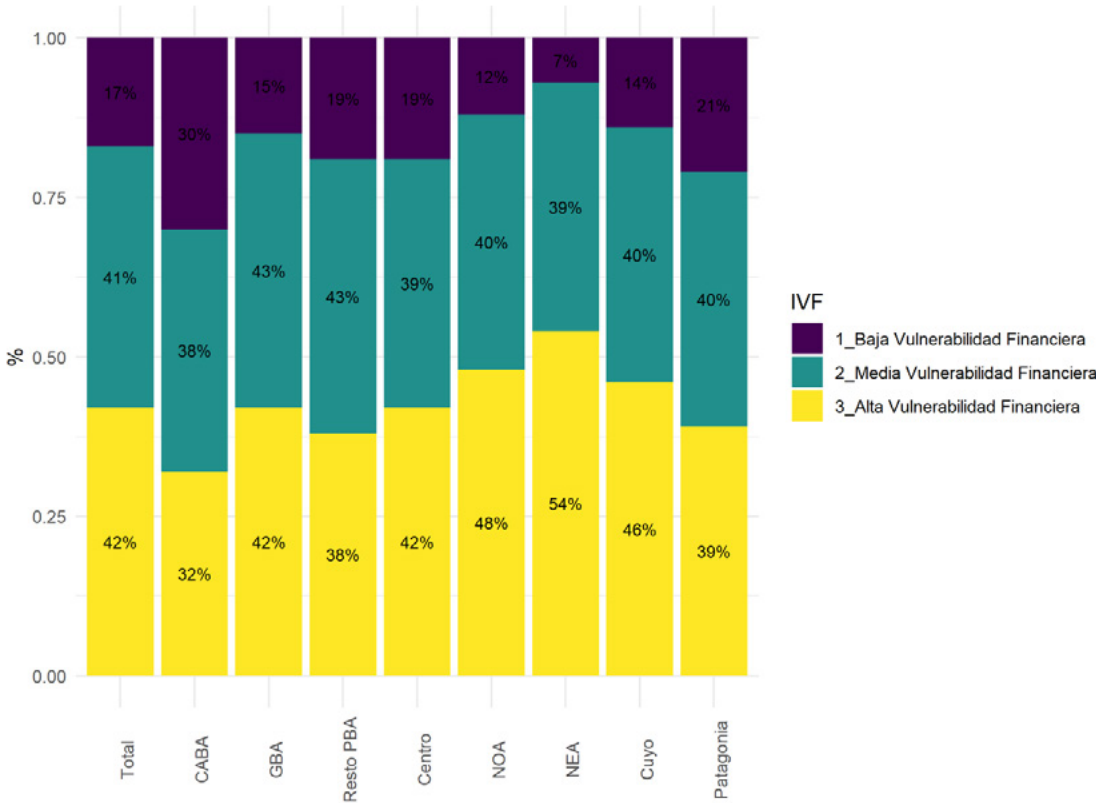
Casi la mitad de los hogares donde el jefe o jefa de hogar no trabaja poseen una alta vulnerabilidad financiera (Gráfico 23). Los hogares con jefes de hogar que son asalariados no calificados y trabajadores por cuenta propia que no son profesionales presentan 43% y 47% de alta vulnerabilidad financiera respectivamente. Los hogares cuyos jefes o jefas son profesionales independientes tienen mayor alta vulnerabilidad financiera que sus pares asalariados (32% vs 26%). En los hogares cuyos jefes o jefas son gerentes este indicador baja al 20% y en el caso de quienes son patrones alcanza el 31%.

Gráfico 24. Índice de Vulnerabilidad Financiera (IVF) según perfil del hogar.



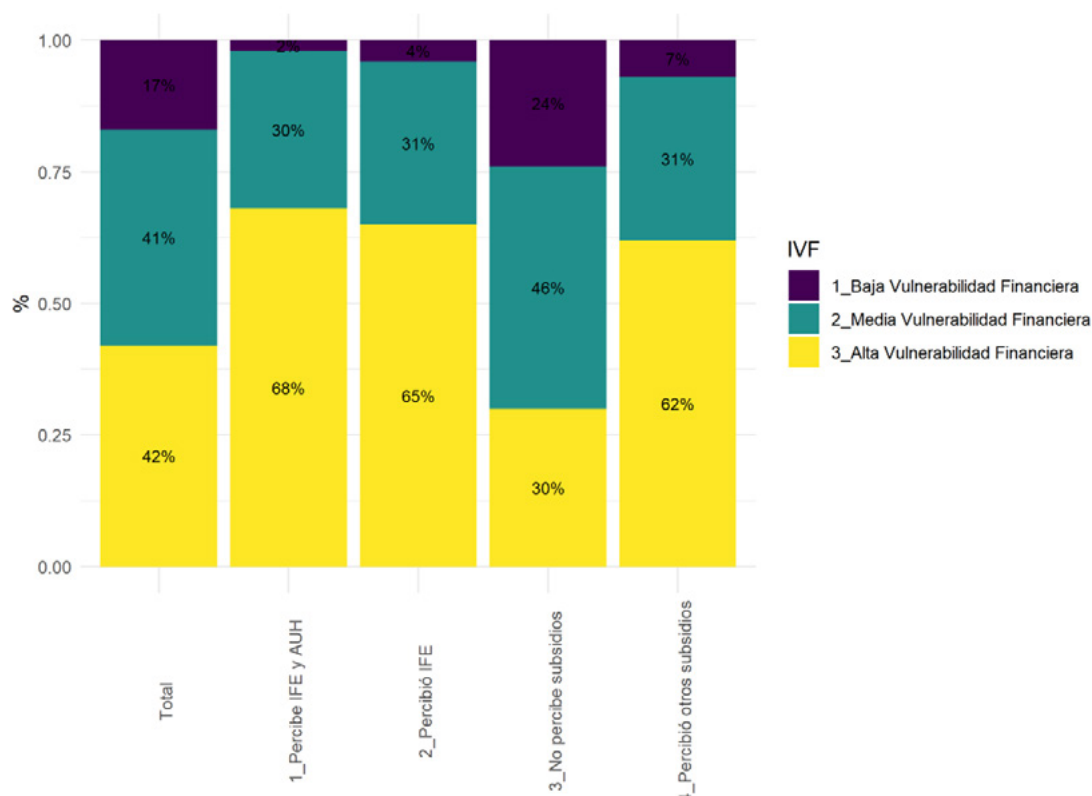
Cuando miramos la vulnerabilidad financiera desde los perfiles de hogar (gráfico 24) vemos que aquellos con jefatura femenina poseen un porcentaje un poco más elevado de alta vulnerabilidad financiera que los hogares con jefatura masculina, en cambio los niveles de ingreso, en primer lugar, y la presencia o no de menores, en segundo lugar, tienen una mayor incidencia. Así, por ejemplo, de los hogares con jefatura femenina, bajos ingresos y con menores casi el 58% son de alta vulnerabilidad financiera, mientras que los hogares con misma jefatura y bajos ingresos, pero sin menores alcanzan el 46% de alta vulnerabilidad financiera y los hogares con jefatura femenina con menores pero altos ingresos llegan al casi 37% de alta vulnerabilidad financiera.

Gráfico 25. Índice de Vulnerabilidad Financiera (IVF) según región.



La alta vulnerabilidad se distribuye de manera desigual por las diferentes regiones del país (Gráfico 25). CABA (32%), resto de PBA (38%) y Patagonia (39%) son las regiones con menos incidencia de la alta vulnerabilidad financiera, seguidas por Centro (42%), GBA (42%), Cuyo (46%), NOA (48%) y NEA (54%).

Gráfico 26. Índice de Vulnerabilidad Financiera (IVF) según percepción de ayudas/subsidios estatales.



Los hogares que perciben la AUH y que han percibido la IFE duplican el porcentaje de vulnerabilidad financiera alta de los hogares que no han recibido ningún tipo de subsidio (Gráfico 26).

## La incidencia de la vulnerabilidad financiera sobre los endeudamientos, ahorro y consumo

La vulnerabilidad financiera ayuda a comprender la exposición de los hogares a los endeudamientos, las restricciones al ahorro, al consumo y al uso de los ingresos.

El gráfico 27 y el gráfico 28 muestran las desigualdades frente a la propensión a endeudarse a través de atrasos de pagos de servicios y créditos para los hogares con alta vulnerabilidad financiera en comparación con los de baja vulnerabilidad financiera. En promedio esos hogares tienen entre 4 a 6 veces más chances de transitar estas situaciones que impactan en su bienestar. Estas desigualdades se expresan también en el destino del dinero prestado (Gráfico 29). Los hogares con alta vulnerabilidad financiera destinan más dinero a pagar gastos como comida y medicamentos y solventar deudas del pasado y servicios, impuestos, expensas y el alquiler.

Gráfico 27. Endeudamiento por atrasos según Índice de Vulnerabilidad Financiera  
(% respuestas afirmativas en cada ítem)

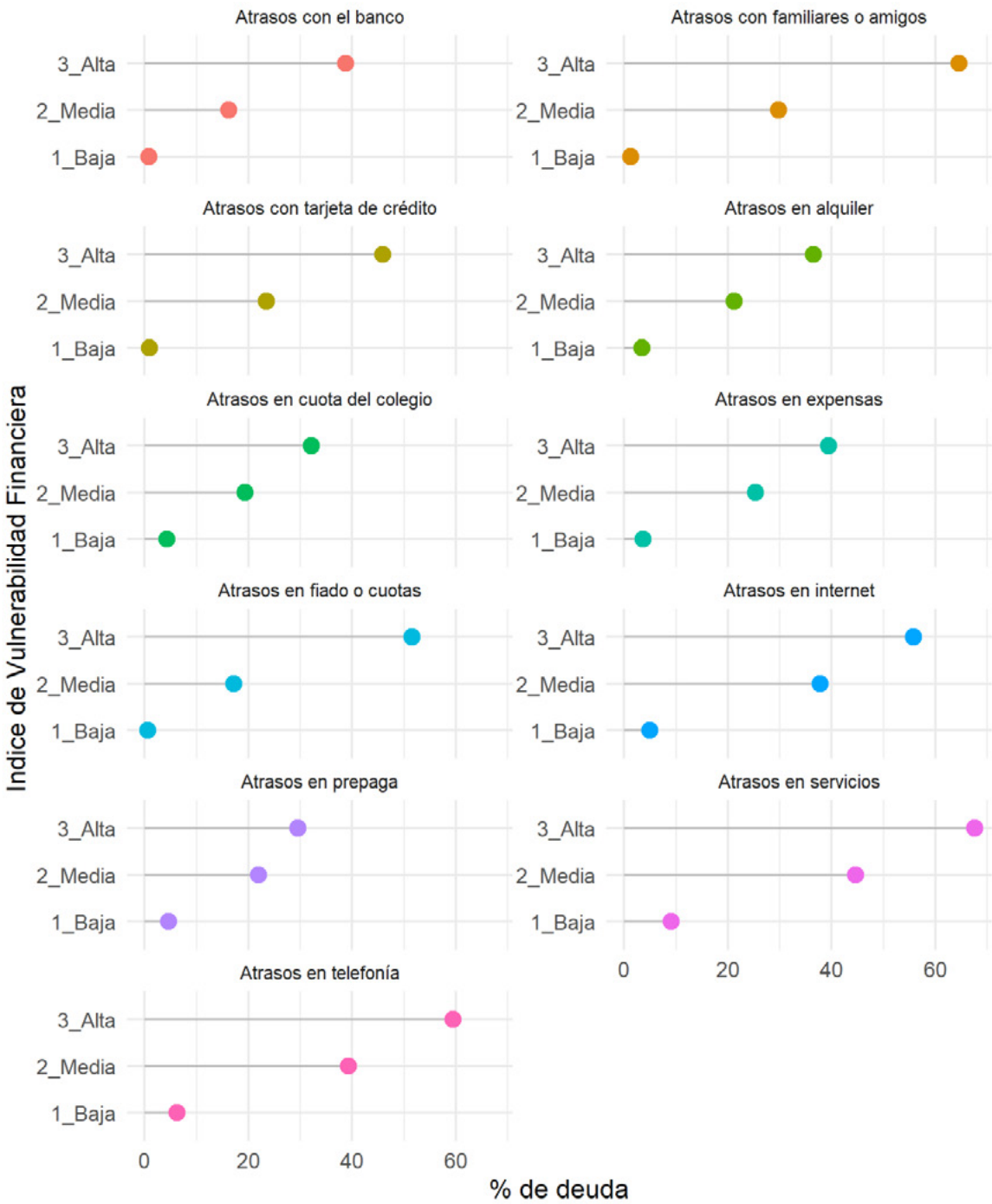


Gráfico 28. Endeudamiento por nuevos préstamos según Índice de Vulnerabilidad Financiera (% respuestas afirmativas en cada ítem).

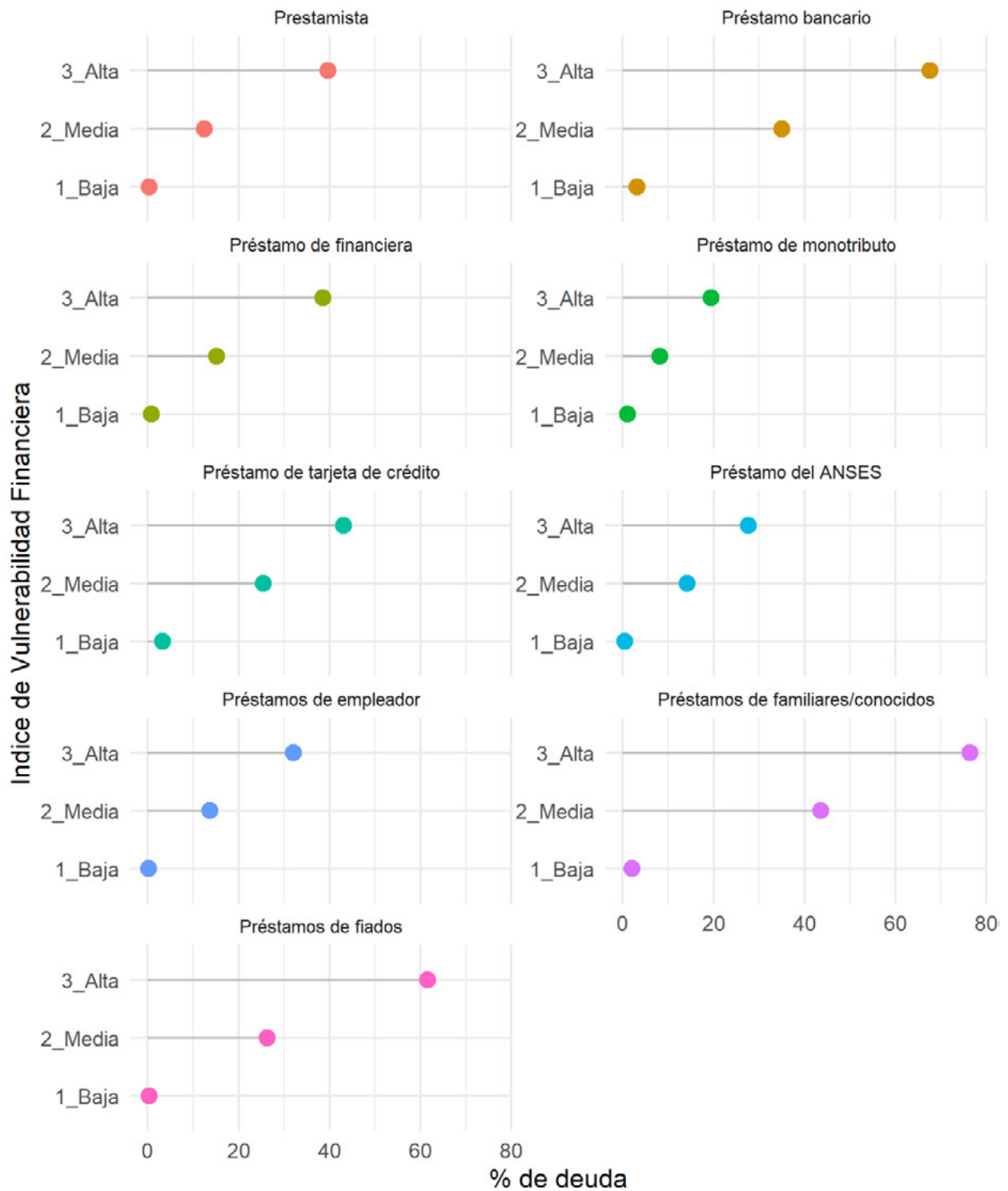
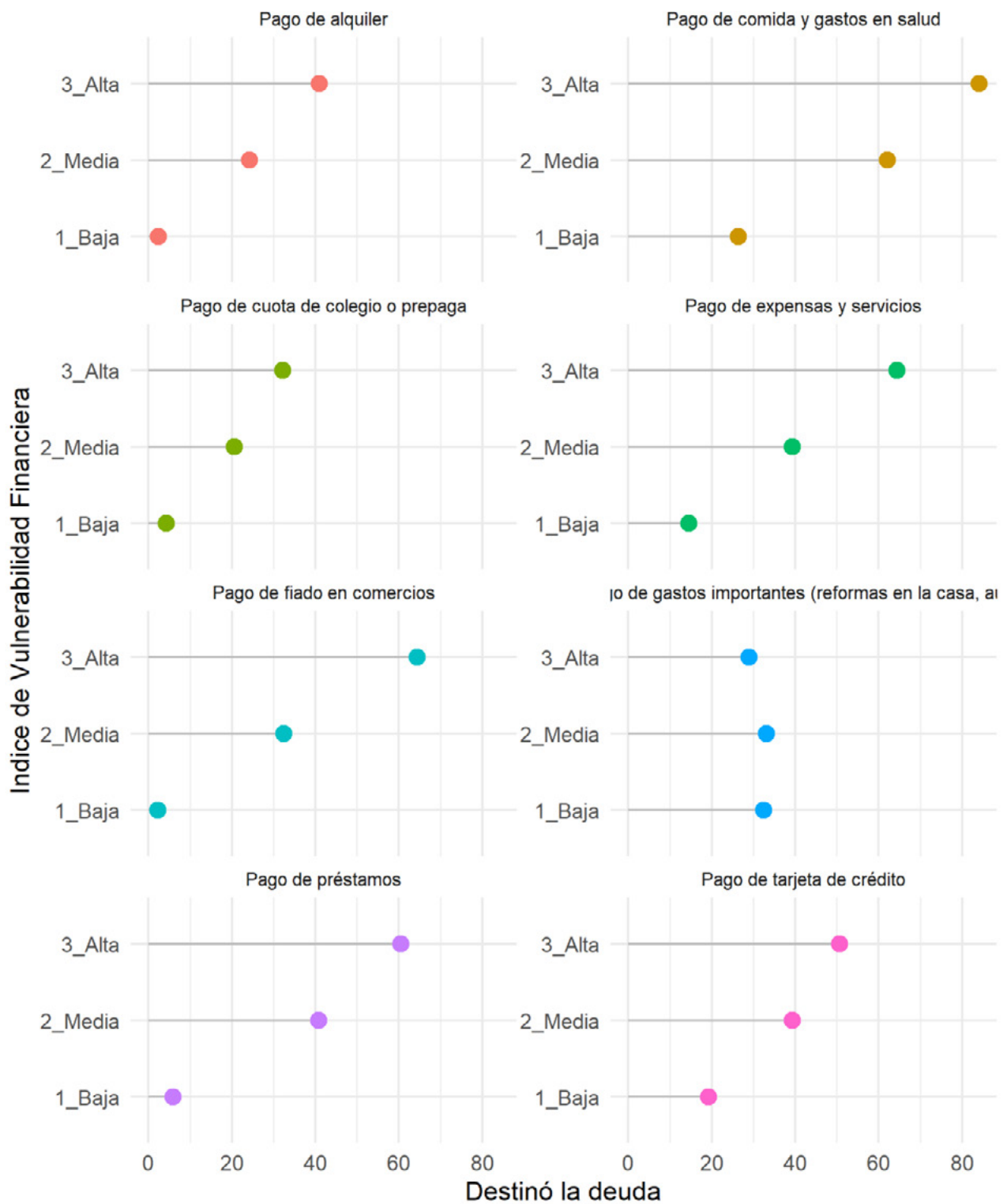


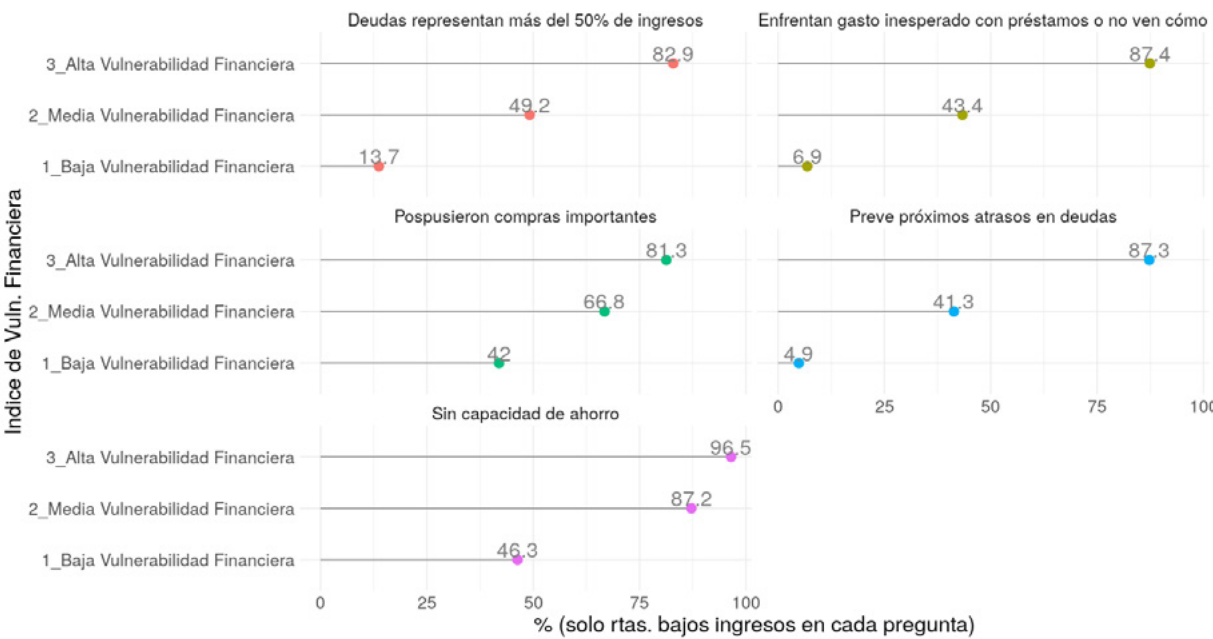
Gráfico 29. Destino de dinero prestado tomados según Índice de Vulnerabilidad Financiera (% respuestas afirmativas en cada ítem).





Los hogares con alta vulnerabilidad financiera tienen muchas limitaciones para ahorrar (Gráfico 30), destinan más ingresos para pagar deudas, tienen una expectativa más elevada que tendrán atraso en sus deudas, han debido en mucha mayor medida restringir sus opciones de consumo.

Gráfico 30. Indicadores proxy de vulnerabilidad de Ingresos según Índice de Vulnerabilidad Financiera (% respuestas afirmativas en cada ítem).



## Conclusiones

La interacción entre vulnerabilidades financieras de los hogares y desigualdades socio-económicas, de género y regionales es un proceso con alto impacto sobre la distribución del bienestar en las sociedades contemporáneas. Como en muchas otras dimensiones de la vida social, la pandemia COVID19 puso en las agendas académicas, de las políticas públicas, de los organismos internacionales y las organizaciones sociales la necesidad de comprender esa dinámica específica. Partiendo del hecho que los instrumentos de medición existentes no captan la complejidad de la vulnerabilidad financiera a nivel de los hogares y que esta ausencia debilita la comprensión de cómo se distribuye de manera desigual y cómo afecta el bienestar de los hogares las consecuencias simultáneas de múltiples situaciones de endeudamiento, de ingresos escasos e irregulares, de restricciones al consumo, de falta de ahorro, este estudio se basa en una metodología y herramientas conceptuales originales para lograr resolver este déficit.

A diferencia de la crisis de la salida de la convertibilidad en 2001-2002, en este estudio identificamos que la heterogeneidad de deudas que impactan sobre la vulnerabilidad financiera de los hogares indica un tipo de crisis diferente donde la interrupción de cadenas de pagos se da en casi todos los circuitos de servicios y créditos donde participan las familias sin que las deudas con el sistema financiero se destaquen del resto.

Al momento de realizarse este estudio (marzo-junio 2021) el 40% de la población presentaba una alta vulnerabilidad financiera afectando de manera particular a los hogares con niños, de bajos ingresos, cuyos jefes o jefas de hogar poseen empleos informales o no trabajan, son beneficiarios de asignaciones como la AUH y que habitan en las regiones más pobres del país. La alta vulnerabilidad financiera tiene efectos sobre la disposición de los hogares a endeudarse en un ciclo donde se destina mayor cantidad de sus ingresos para pagar deudas y se sacan nuevas deudas para pagar las anteriores cuyo principal destino es financiar gastos básicos de alimentación y la salud.

Este cuadro general sobre los grupos más vulnerables financieramente no debe bloquear la comprensión que las dinámicas analizadas en este documento están estratificadas (afectan más a algunos perfiles sociales que a otros) pero son generales (afectan a gran parte de la sociedad).

La protección social cada vez más depende de las “infraestructuras monetarias de bienestar” (Wilkis, 2020). Estas se producen mediante diferentes tecnologías monetarias (programas de transferencia, créditos estatales, créditos privados, créditos informales, créditos comunitarios, créditos fintech, etc.) que los hogares acceden, jerarquizan y ensamblan como protección frente al riesgo social. En el contexto de la pandemia las dinámicas de endeudamientos fueron ocupando un rol creciente en las “infraestructuras monetarias de bienestar”. El enfoque desarrollado en este informe al tiempo que ilumina el peso creciente de los endeudamientos en contexto de pandemia propone una agenda de políticas públicas integral que enmarque el

diseño de las políticas de transferencia (salario universal, ingreso ciudadano, ingresos de emergencia, tarjetas de acceso a alimentos) en los modos concretos que los hogares gestionan su bienestar. Este enfoque integral permite tomar en cuenta que las políticas de transferencia son una parte del ensamble de las “infraestructuras monetarias” y lograr captar cómo inciden estas en su totalidad sobre las desigualdades es un requisito indispensable para ese diseño. El índice de vulnerabilidad financiera colabora en este objetivo.

## Bibliografía

1. Banbula *et al.* (2015) "Which households are really financially distressed: how MICRO-data could inform the MACRO-prudential policy." Bank for International (Ed.), Combining Micro and Macro Data for Financial Stability Analysis, 41. Bank for International Settlements
2. Benza, G. y Kessler, G. (2020) "La ¿nueva? estructura social de América Latina cambios y persistencias después de la ola de gobiernos progresistas" Siglo XXI editores
3. Cox, P. *et al.* (2002) "Financial Pressures in the UK Household Sector: Evidence from the British Household Panel Survey"
4. Del Rio y Young (2008), "The impact of unsecured debt on financial pressure among British households," Applied Financial Economics, Taylor & Francis Journals, vol. 18(15), pages 1209-1220.
5. Dey *et al.* (2008) "A Tool for Assessing Financial Vulnerabilities in the Household Sector." Bank of Canada Review.
6. Duygan-Bump, B., Grant, C., Fuest, C., & Imbs, J. (2009). Household Debt Repayment Behaviour: What Role Do Institutions Play? [with Discussion]. Economic Policy, 24(57), 107-140
7. Dwyer (2018) "Credit, Debt, and Inequality" Annual Review of Sociology Vol. 44:237-261
8. Girouard *et al.* (2006) "Has the Rise in Debt Made Households More Vulnerable?." OECD Publishing, Paris. OECD Economics Department Working Papers, No. 535.
9. Hou Lin, Ken y Neely, Megan Tobias (2020) Divested. Inequality in the age of finance. Oxford UP, Londres
10. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2020). Estudio sobre el impacto de la COVID-19 en los hogares del Gran Buenos Aires. Agosto-octubre de 2020: Primer informe de resultados
11. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2020) Encuesta Permanente de Hogares Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Institucional-Indec-BasesDeDatos>
12. Lin, Y., Martin, F.G. (2007) "Household life cycle protection: life insurance holdings, financial vulnerability, and portfolio implication." J. Risk Insur. 4 (No.1), 141-173.
13. Lusardi, A., Schneider, D., Tufano, P., Morse, A., & Pence, K. (2011). "Financially Fragile Households: Evidence and Implications" Brookings Papers on Economic Activity, 83-150.
14. May, D.R., Gilson, R.L. & Harter, L.M. (2004). "The psychological conditions of meaningfulness, safety and availability and the engagement of the human spirit at work." Journal of Occupational and Organizational Psychology, 77, 11-37.
15. Noerhidajati *et al.* (2020) "Household financial vulnerability in Indonesia: Measurement and determinants." Economic Modeling.
16. Peebles, G. (2010). "The anthropology of credit and debt." Annual review of Anthropology, 39.
17. Sachin *et al.* (2018) " Festival spending pattern: its impact on financial vulnerability of rural households." Soc. Work Foot Print. 7 (5), 48-57.
18. Schneider *et al.* (2020) "Household Financial Fragility during COVID-19: Rising Inequality and Unemployment. Insurance Benefit Reductions." GFLEC Working Paper Series

19. UNICEF (2020D) COVID-19 Rapid Assessment Impact of the COVID-19 pandemic on families with children and adolescents Third Round – Findings Report. November.
20. Wilkis, A. (2014) "Sociología del crédito y economía de las clases populares." *Revista Mexicana de Sociología*, 76 (2), abril-junio, pp. 225-252
21. Wilkis, A. (2017) *The Moral Power of Money. Morality and Economy in the life of the poor*. Stanford University Press, Stanford
22. Wilkis, A. (2020) "Radiografía social de la vulnerabilidad financiera de las familias en contexto de pandemia en el AMBA", Documento, Escuela IDAES
23. Wilkis, A. (2021) "Las formas formas elementales del endeudamiento." en Ariel Wilkis (editor) *Las formas elementales del endeudamiento. Consumo y crédito en las clases populares y medias de Buenos Aires y Santa Fé (2010-2019)*. Universidad Nacional del Litoral ediciones, Santa Fe. pp. 8-22
24. Wilkis, A. y Luzzi, M. (2018) "La bancarización y acceso al crédito" en *La Argentina en el Siglo XXI. Cómo somo, vivimos y convivimos en una sociedad desigual*. Encuesta Nacional sobre la Estructura Social, editado por Juan Piovani y Agustín Salvia, Buenos Aires: Siglo XXI. pp. 389-417

# ANEXO I - Gráficos

Gráfico 31. Forma de resolución de un gasto inesperado del hogar.

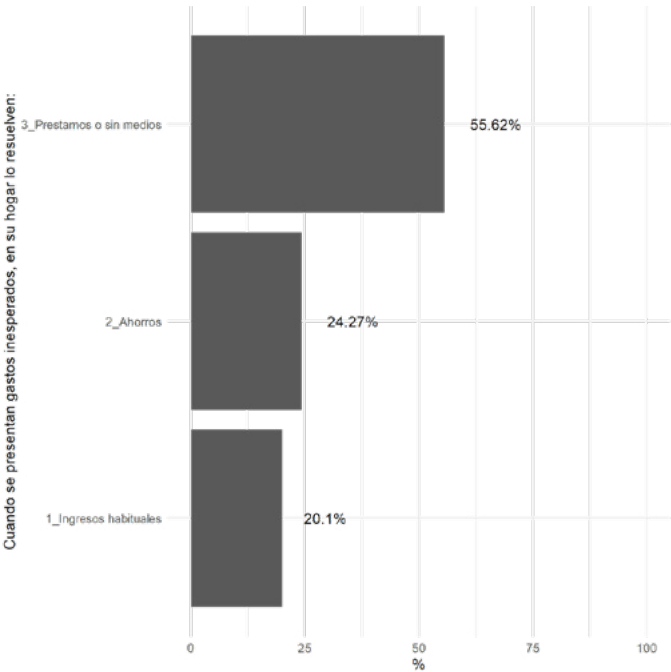


Gráfico 32. Expectativas sobre evolución futura de las deudas del hogar.

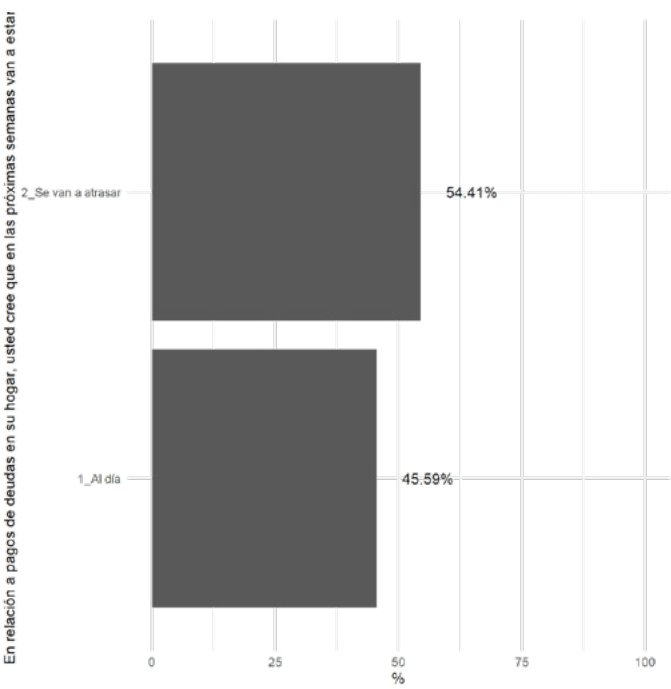


Gráfico 33. Relación entre deudas e ingresos del hogar.

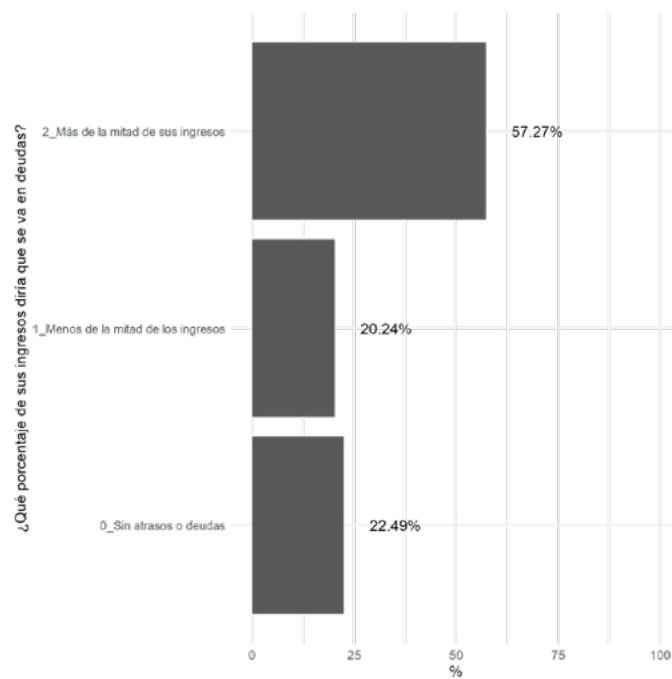


Gráfico 34. Posposición de compras importantes del hogar en los últimos 3 meses.

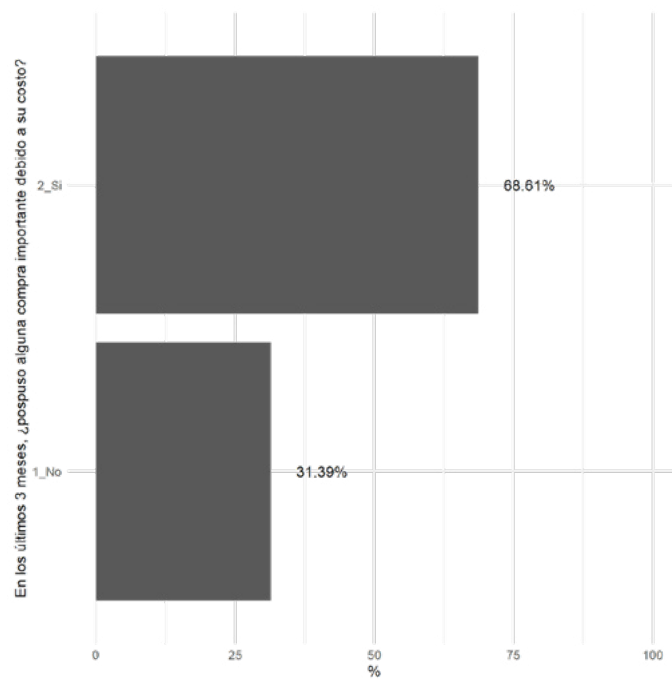


Gráfico 35. Percepción sobre la capacidad de ahorro del hogar durante el mes pasado.

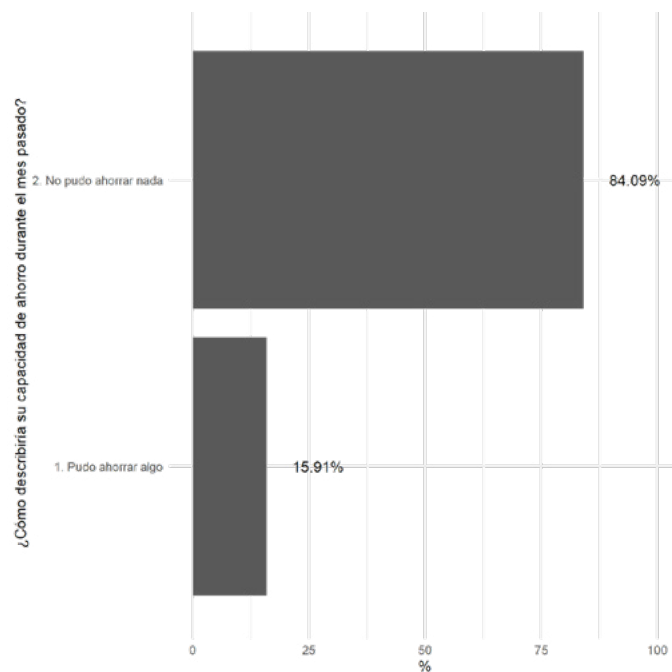


Gráfico 36. Índice de Endeudamiento (IIE) según presencia de niños en el hogar.

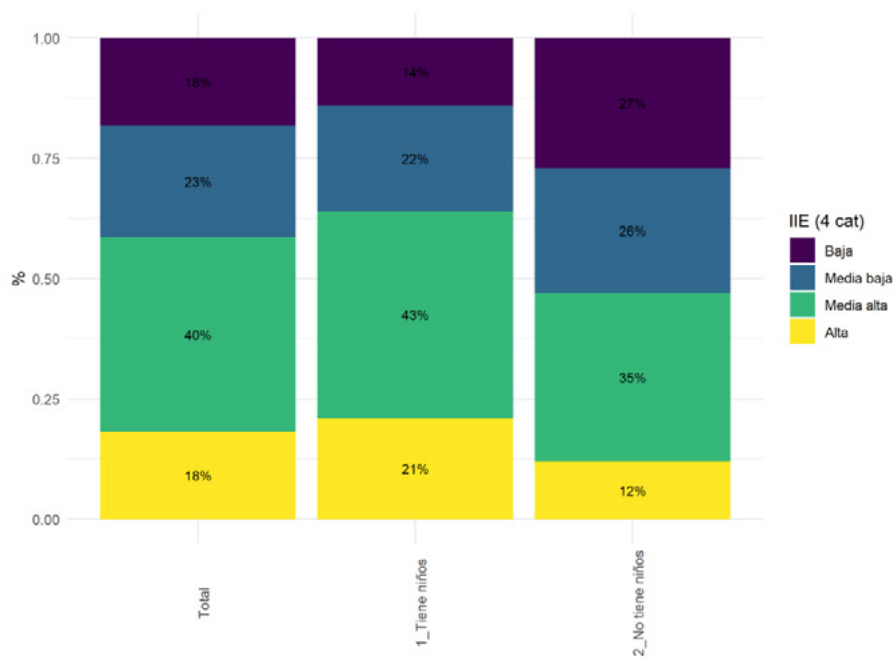




Gráfico 37. Índice de Endeudamiento (IIE) según tramo de ingreso total del hogar.

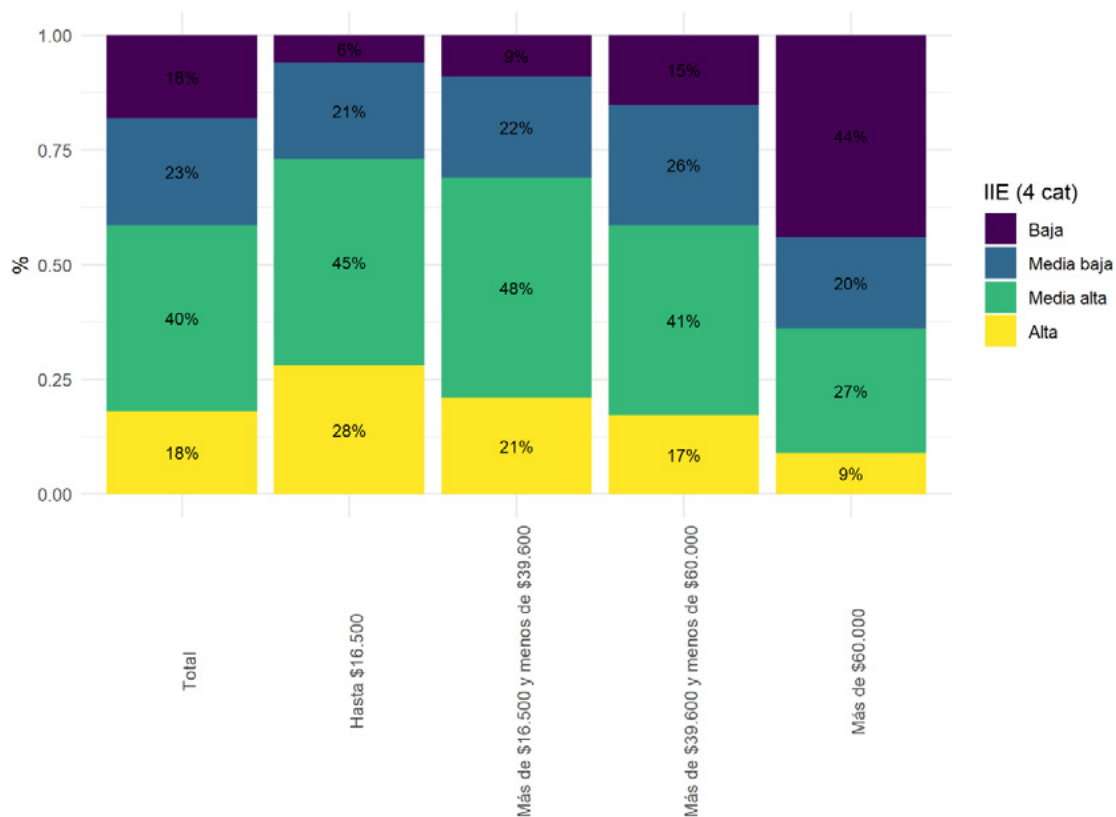


Gráfico 38. Endeudamiento por toma de préstamos nuevos según percepción de ayudas/subsidios estatales.

Informe “Estudio cuantitativo sobre *vulnerabilidad financiera* de los hogares en contexto de la segunda ola de la pandemia COVID19 en Argentina”

Estudio conjunto entre

Proyecto COVID PISAC (AGENCIA I+D+I): “Dinámicas de endeudamiento de familias y empresas durante la pandemia y postpandemia. Impacto sobre las desigualdades/ RED (Red de estudios sobre deudas en contexto COVID)”

v

Gráfico 39. Destino de nuevos préstamos tomados según percepción de ayudas/subsidios estatales.

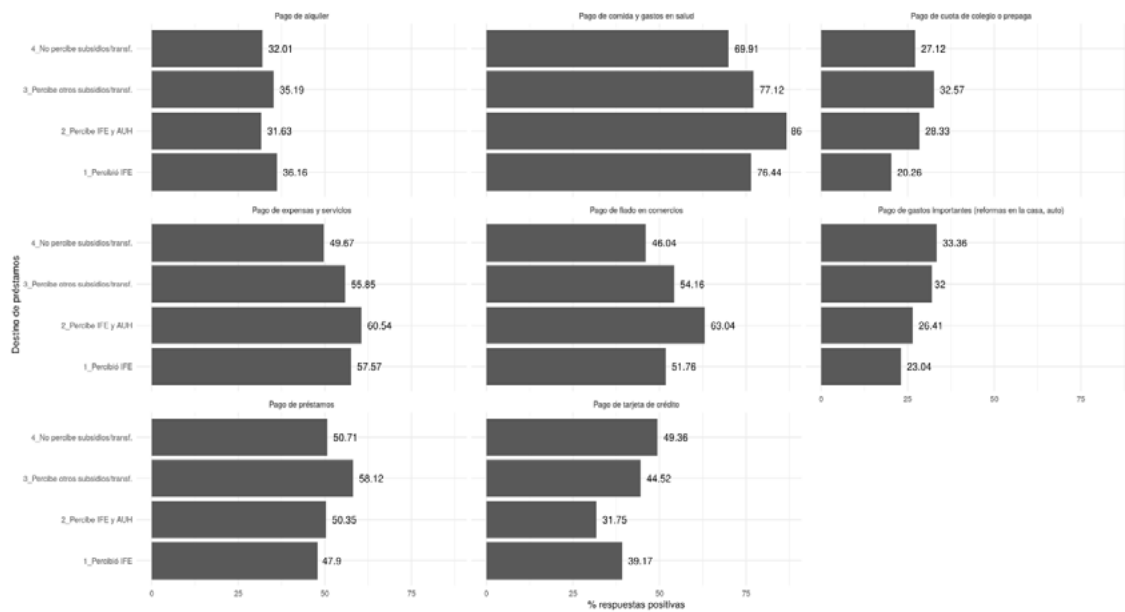


Gráfico 40. Índice de Vulnerabilidad de Ingresos de los hogares (IVIH) según presencia de niños en el hogar.

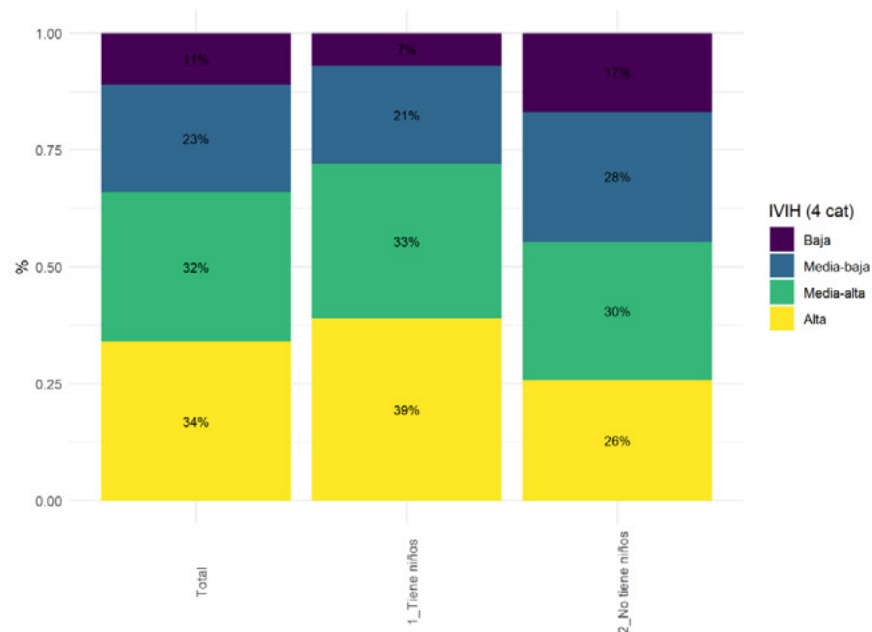


Gráfico 41. Índice de Vulnerabilidad de Ingresos de los hogares (IVIH) según Tramo de ingresos.



Gráfico 42. Índice de Vulnerabilidad Financiera (IVF) según sexo del PSH.

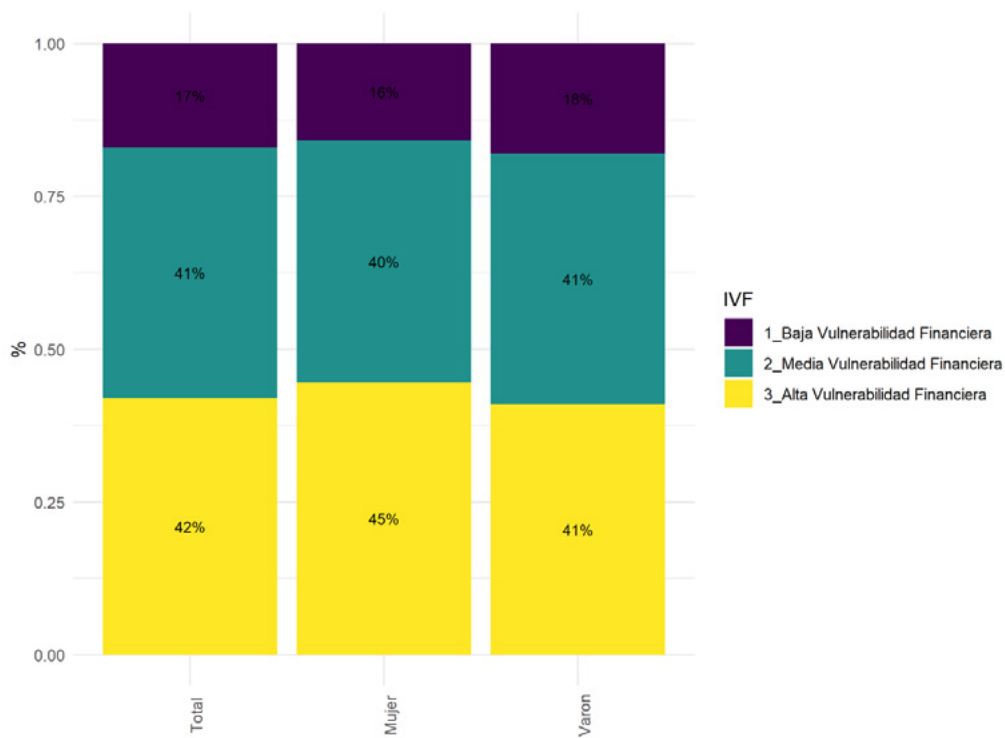


Gráfico 43. Índice de Vulnerabilidad de Financiera (IVF) según presencia de niños en el hogar.

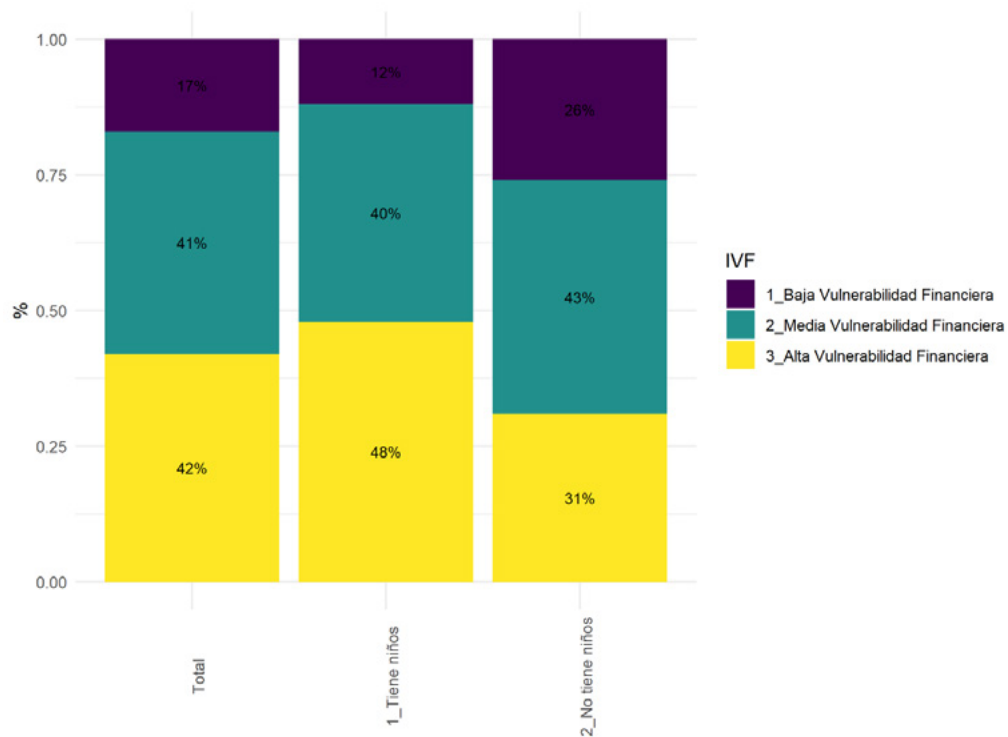


Gráfico 44. Índice de Vulnerabilidad de Financiera (IVF) según Nivel de Instrucción.

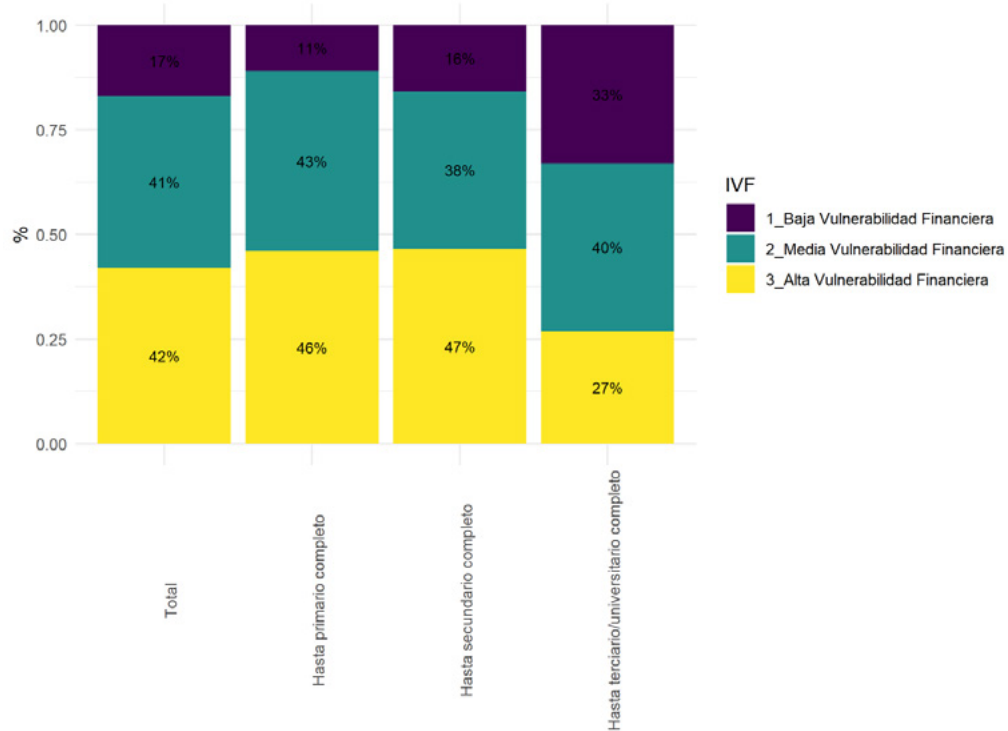
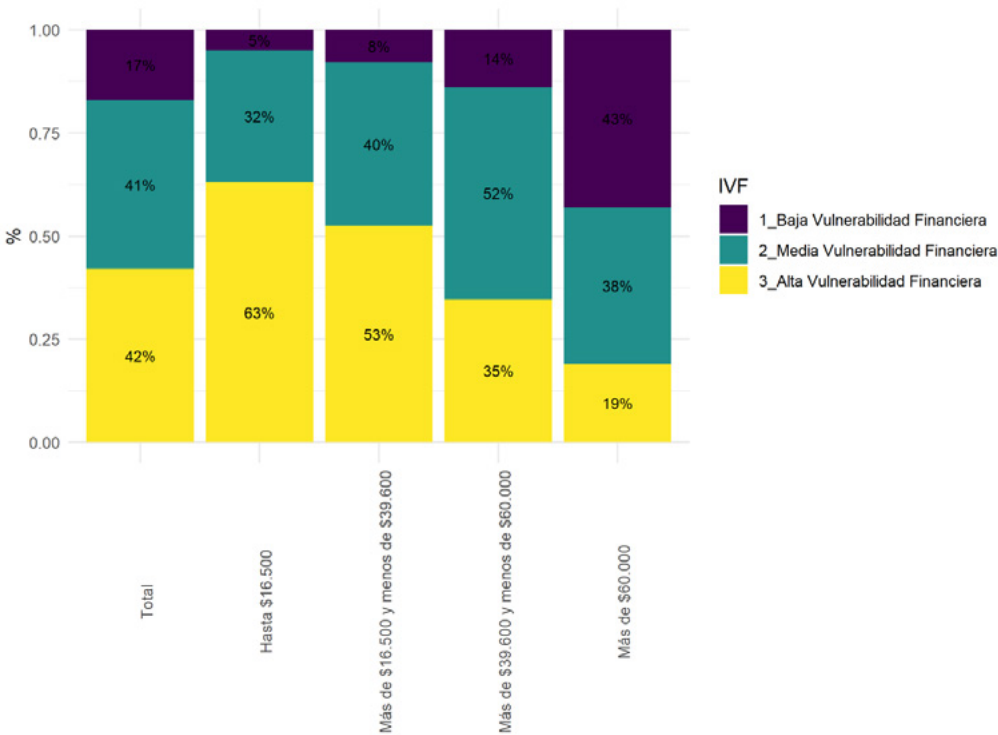


Gráfico 45. Índice de Vulnerabilidad de Financiera (IVF) según tramo de ingresos.



## ANEXO II - Metodológico

Para la construcción del Índice de Endeudamiento (IIE) se asume que el “endeudamiento” es una dimensión latente que no puede ser abordada propiamente mediante una pregunta del estilo “¿Usted contrajo alguna deuda en el último mes?”. Este tipo de preguntas generales suelen traer problemas de recordación y obligan al entrevistado a resumir una gran cantidad de información en una sola respuesta.

Antes bien, se diseñaron una batería de indicadores que pudiera dar cuenta de esta dimensión conceptual de una forma lo más extensiva y exhaustiva posible, dentro de los límites de un instrumento de recolección automático y autoadministrado como es un sistema IVR. Así, se definieron las siguientes dimensiones de análisis:

- atrasos en pagos pre-existentes al momento de la encuesta
- deudas (préstamos) contraídas el mes anterior al momento de la encuesta
- uso o destino de las deudas (préstamos) contraídas

A su vez, puede verse que cada dimensión tiene una batería de indicadores que hace referencia a la institución, persona física o persona jurídica con la que se haya contraído la deuda y el tipo de uso (financiero, bienes de consumo, etc.) para el que se ha destinado la deuda en cuestión.

Algo similar ocurre con la vulnerabilidad de ingresos. Son conocidos los problemas para la captación de ingresos en las encuestas hogares (reticencia a contestar, no respuesta, subdeclaración, etc.). Los problemas se acentúan en el caso de la encuesta debido al uso de un sistema IVR. Es por ello que se buscó lograr una aproximación alternativa al nivel de ingresos de los hogares. Así, se diseñó un set de preguntas que abordan diferentes dimensiones de los ingresos del hogar:

- la relación entre ingresos y ahorros
- la relación entre pago de deudas e ingresos
- las perspectivas de los hogares en torno a la evolución de sus deudas
- la percepción de planes y subsidios complementarios

Así, tanto la “intensidad del endeudamiento” como la “vulnerabilidad de ingresos” deberán ser reconstruidas a partir de la combinación de estos indicadores.

Para poder analizar, entonces, esas dimensiones “ocultas” o “latentes” es necesario resumir la información que contienen las respuestas de cada uno de los entrevistados en cada ítem. A estos efectos se aplicó un ACM (Análisis de Correspondencias Múltiples). Dicha técnica busca analizar la correlación entre estos diversos ítems y resumirlos en una matriz de menor dimensionalidad (menor cantidad de variables).

El ACM permite resumir y visualizar una tabla de datos conteniendo más de dos variables categóricas. Se trata de una generalización del Análisis de Componentes

Principales. Su objetivo es identificar:

- un grupo de individuos con perfiles similares en sus respuestas
- las asociaciones entre las categorías de las variables
- variables latentes que puedan resumir la información contenida en las variables de input

Así, pasaremos de las respuestas contenidas en los ítems-respuesta del cuestionario a dos variables cuantitativas (una que cuantifica la intensidad de endeudamiento y otra que mide la vulnerabilidad de los ingresos) que retendrán la mayor cantidad posible de información contenida en los ítems originales. A estas variables se las llama dimensiones latentes. Es decir, las dimensiones surgen de las correlaciones de los ítems originales y no fueron definidas previamente.

## Anexo III - Ficha técnica

### Diseño muestral

La aplicación del formulario de Vulnerabilidad Financiera a una muestra maestra de  $n=5.100$

La muestra se construyó a partir de un muestreo estratificado para las siguientes regiones: CABA, GBA, Interior PBA, NEA, NOA, Patagonia, Centro y Cuyo. A su vez. La afijación de la muestra se hizo de forma proporcional a la cantidad de hogares en cada provincia que forma parte de las diferentes regiones

### Desarrollo del operativo

El operativo correspondiente a la primera onda del estudio se desarrolló entre el 16 de marzo y el 5 de junio de 2021.

### Calibración

En cuanto al problema de la inferencia, se definió una estrategia frecuentista basada en estimadores de calibración. En este tipo de muestras, la discrepancia sociodemográfica y la no respuesta tienden a ser altas. Por lo tanto, la técnica utilizada para corregir los desbalances se conoce con el nombre de “raking.” Esta técnica permite asignar pesos, de manera que el resultado final refleje la distribución poblacional de las variables de ajustes. El objetivo es utilizar información auxiliar en forma de conteos poblacionales para corregir la probabilidad de inclusión de cada uno de los casos de la muestra. El mismo se obtiene mediante un algoritmo llamado “Iterative Proportional Fitting.”

Las variables utilizadas para calibrar fueron: provincia de residencia del PSH (separando GBA del Interior de PBA), sexo del PSH, edad del PSH, educación del PSH, edad del PSH cruzada por educación, edad del PSH cruzada por región (NEA, NOA, Centro, RMBA-CABA, Patagonia, Cuyo), sexo cruzada del PSH por región y educación del PSH cruzada por región. Para reducir la varianza, siguiendo a Valliant and Dever (2018), se recortaron los pesos.

El estimador generado a partir de ranking para los diferentes porcentajes se define como

$$P_y = \sum_S \frac{w_i^*}{\sum_S w_i^*} \phi(y)$$