



Instituto
Argentina Grande

Qué hacen los hogares frente a la crisis 2T 2025

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

- Porque los **salarios están en pisos de poder de compra históricamente bajos**
- Porque el mercado laboral es heterogéneo y poco dice la remuneración de los asalariados registrados sobre las condiciones de vida generales de la población.

¿Qué entendemos por “estrategias del hogar”?

Prácticas que los hogares llevan a cabo y que les permiten complementar sus ingresos laborales. Hablamos de 4 estrategias:

- Gastar ahorros
- Vender pertenencias
- Pedirle plata prestada a conocidos/as
- Endeudarse con entidades financieras

Resumen

Condiciones de vida: ¿qué hacen los hogares frente al estancamiento salarial?
Segundo trimestre de 2025 (EPH Indec)

- El 35% de los hogares gastó ahorros para llegar a fin de mes.
- El 9% vendió pertenencias.
- El 25% se endeudó.

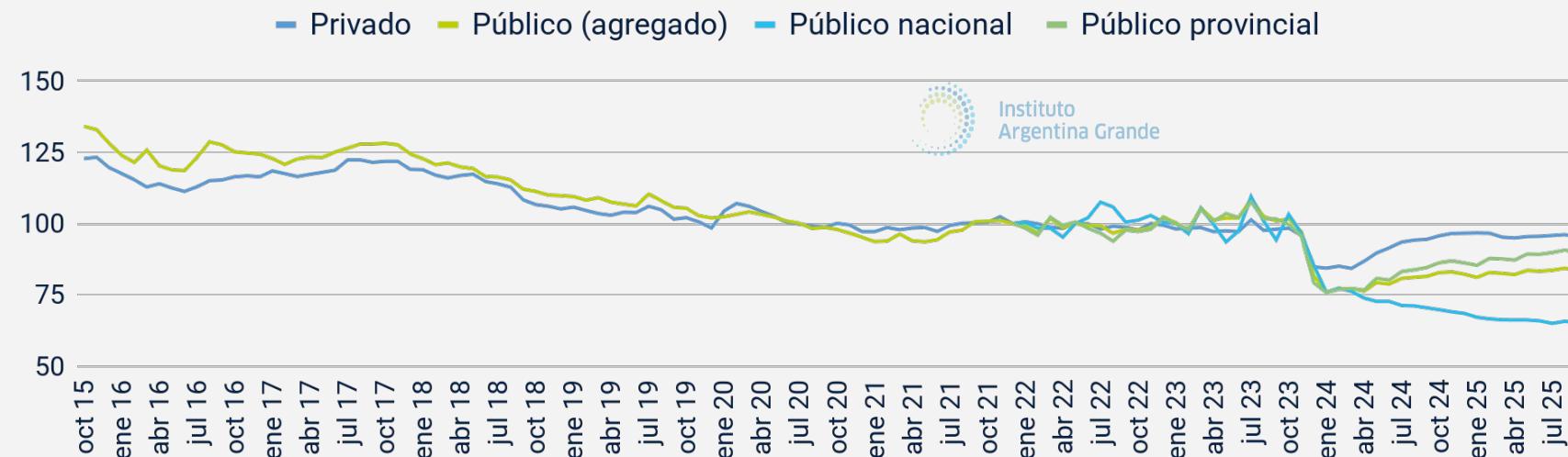
La mitad de los hogares argentinos tuvo que hacer alguna de estas cosas para “llegar a fin de mes”.

Los hogares que muestran peores valores son los de ingresos medios: el 53% tuvo que desplegar por lo menos una estrategia para llegar a fin de mes.

Diagnóstico: los salarios registrados se estabilizan a niveles históricamente bajos.

Evolución real de los salarios de los trabajadores registrados

(base 100: diciembre 2021)

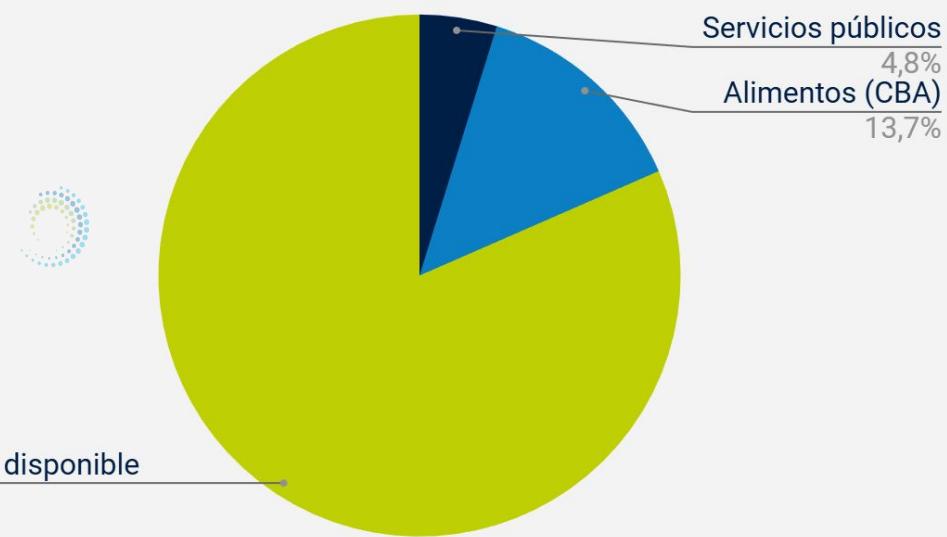


Fuente: elaboración IAG en base a INDEC.

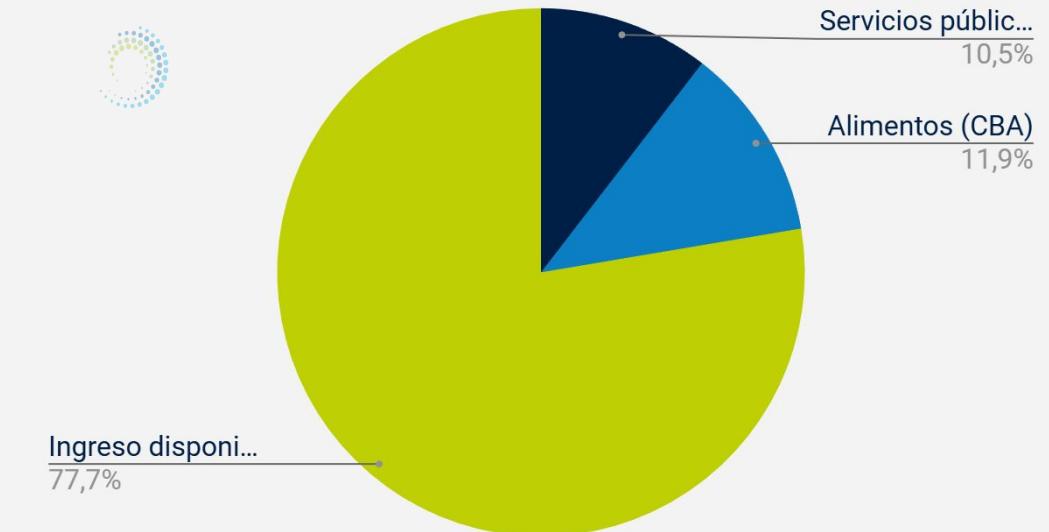
Los salarios de los trabajadores privados registrados se estabilizaron luego de recuperar contra la caída del principio del año post devaluación. Sin embargo, se estabilizaron en niveles históricamente bajos: por ejemplo, quedaron 2,6% abajo de enero-noviembre de 2023. Por otro lado, los trabajadores públicos del nivel nacional perdieron más de un tercio de su poder de compra desde el cambio de gestión y los trabajadores públicos provinciales un 6%.

Diagnóstico: el salario disponible es menor.

Ingreso disponible del sector privado registrado (noviembre 2023)



Ingreso disponible del sector privado registrado (agosto 2025)



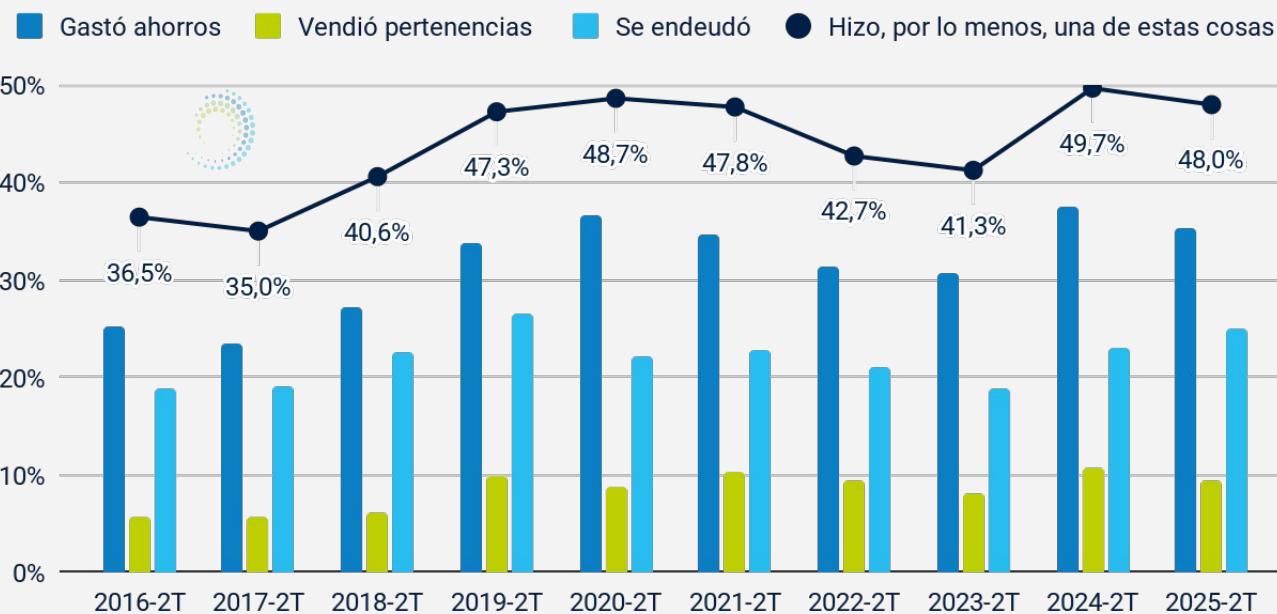
Fuente: elaboración IAG en base a INDEC, Secretaría de Transporte, Secretaría de Energía, IIEP y SIPA.

Por otra parte, el cambio de los precios relativos (el aumento de los servicios por encima de los bienes), hace que aún cuando los salarios del sector privado puedan llegar a valores similares, el ingreso disponible luego de pagar los gastos básicos sea menos: mientras que en 2023 el gasto de una factura promedio de luz, gas y agua en el AMBA (más un uso medio de transporte público) representaba el 4,8% de un salario mediano del sector privado registrado, hoy representa un 10,5% (más que se duplicó). Luego de pagar las tarifas -y de llenar el changuito- la gente tiene menos plata en el bolsillo.

*Se contempló un consumo de 350 kwh de luz mensuales para un hogar de ingreso medio en GBA, 864 m³ anuales de gas y 40 viajes en tren mensuales y 80 en colectivos (contemplando un traslado diario de colectivo-tren-colectivo al trabajo)

Al 48% de los hogares no les alcanzaron sus ingresos corrientes para llegar a fin de mes.

Estrategias desplegadas por los hogares para "llegar a fin de mes"
(2dos trimestres)



Fuente: elaboración IAG en base a micro-datos EPH (INDEC).

Casi la mitad de los hogares (48%) tuvieron que desplegar una estrategia para complementar sus ingresos y "llegar a fin de mes". Desde el cambio de gestión, como muestra el gráfico de abajo, el despliegue de estrategias creció notablemente.

La estrategia más desplegada, como es costumbre, fue "gastar ahorros": el 35,3% de los hogares tuvieron que vender ahorros.

Además, el 9,4% vendió pertenencias y un cuarto de los hogares se endeudó (con conocidos o entidades financieras).



Porcentaje de hogares que tuvieron que gastar ahorros para "llegar a fin de mes"



Porcentaje de hogares que tuvieron que vender pertenencias para "llegar a fin de mes"



La cantidad de hogares que necesitaron gastar ahorros para llegar a fin de mes se estabilizó los últimos tres trimestres alrededor del 35% (**esto es: en el último trimestre, más de un tercio de los hogares precisaron gastar ahorros para llegar a fin de mes**). Este número es más bajo que el pico que se vio a principio del año pasado; sin embargo, es mucho más alto que cualquier otra cifra antes vista -con la excepción de un cuatrimestre en la pandemia-. Por otro lado, hoy el 9% de los hogares venden pertenencias para llegar a fin de mes: un valor sólo superado por el 2024 y la pandemia.

Variación contra 2T

2024: -2,7%

Variación contra

2023: 15,5%

Variación contra 2T

2024: -0,7%

Variación contra

2023: 16,4%

Porcentaje de hogares que tuvieron que endeudarse con entidades financieras para "llegar a fin de mes"



Variación contra 2T
2024: 14,4%
Variación contra
2023: 66,9%

Porcentaje de hogares que tuvieron que endeudarse con conocidos/as para "llegar a fin de mes"

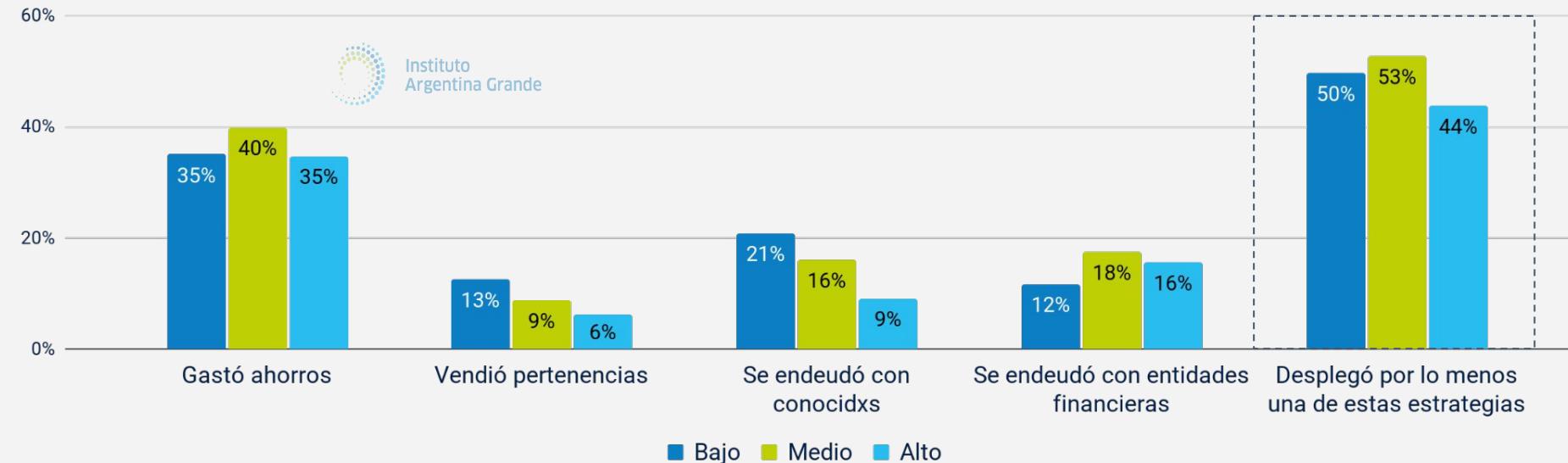


Variación contra 2T
2024: 1,7%
Variación contra
2023: 22,9%

El endeudamiento de los hogares con entidades financieras muestra otra tendencia: no solo se encuentra a niveles altos como las otras variables relevadas, sino que, además, viene creciendo incluso contra los peores trimestres del año pasado. Nunca los hogares tuvieron que endeudarse tanto con entidades financieras solo para "llegar a fin de mes" (es decir: acá no se releva aquel endeudamiento que tiene otros fines, como comprar bienes inmuebles). Mientras tanto, el endeudamiento con amigos se amesetó, a niveles altos -solo superados por trimestres de pandemia y del último año del macrismo-.

Contemplado sus ingresos: ¿qué hogares están peor al 2do Trim. de 2025?

Porcentaje de hogares que tuvieron que desplegar estrategias para llegar a fin de mes



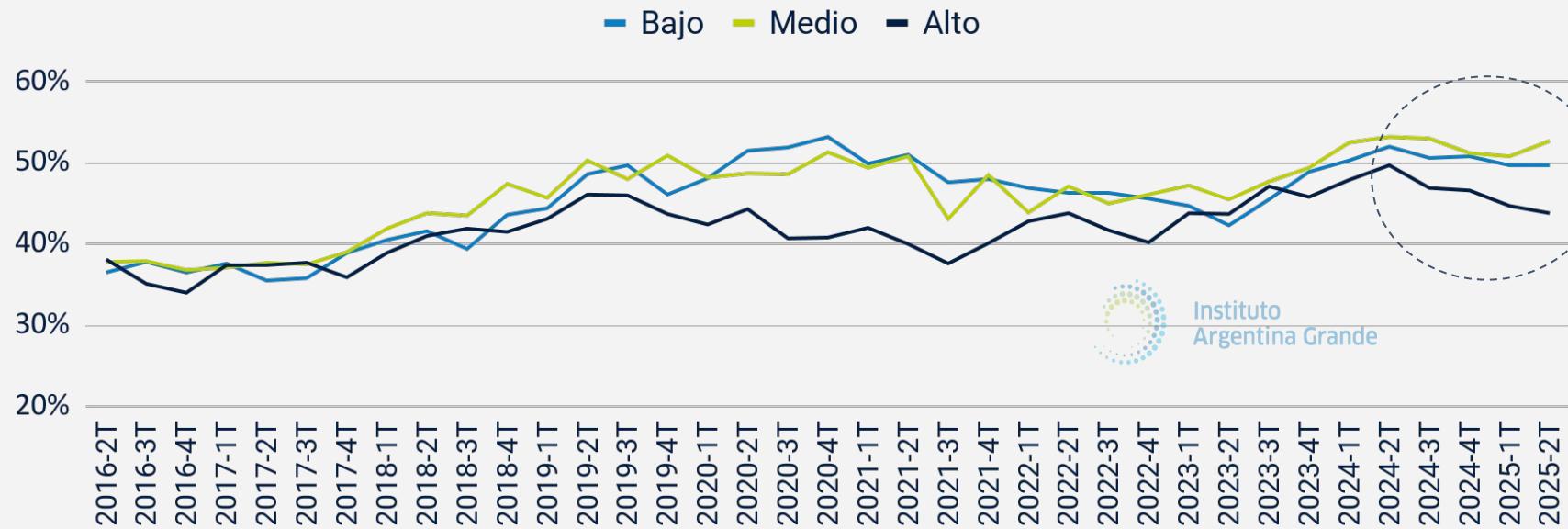
Fuente: elaboración IAG en base a micro-datos EPH (INDEC).

*Para la agrupación de los hogares en hogares de ingresos altos, bajos y medios se recuperó la clasificación propuesta por INDEC (alto: deciles 9 y 10; medio: 5 al 8; y bajo, del 1 al 4)

Cuando se analiza el despliegue de estrategias según decil de ingresos en primera instancia llama la atención que los hogares de ingresos medios fueron más propensos a desplegar estrategias para complementar ingresos que los de ingresos bajos (50% contra 53%). La gran diferencia está en el gasto de ahorros: el 40% de los hogares de ingresos medios tuvieron que gastar ahorros para llegar a fin de mes, mientras que ese número se reduce a 35% en los hogares de ingresos bajos -porque, probablemente, no hay ahorros para gastar-. Pero también en el endeudamiento con entidades financieras (18% contra 12%, de vuelta: porque probablemente los acreedores le prestan menos a los hogares de ingresos bajos).

Los sectores medios no mejoran contra 2024.

Porcentaje de hogares que tuvieron que desplegar una estrategia para llegar a fin

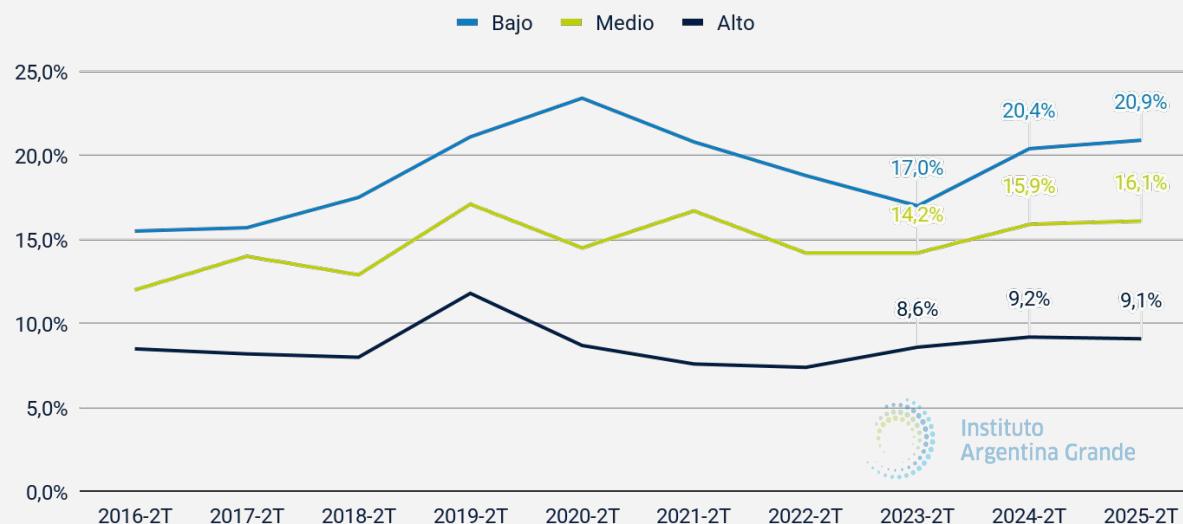


Fuente: elaboración IAG en base a micro-datos EPH (INDEC).

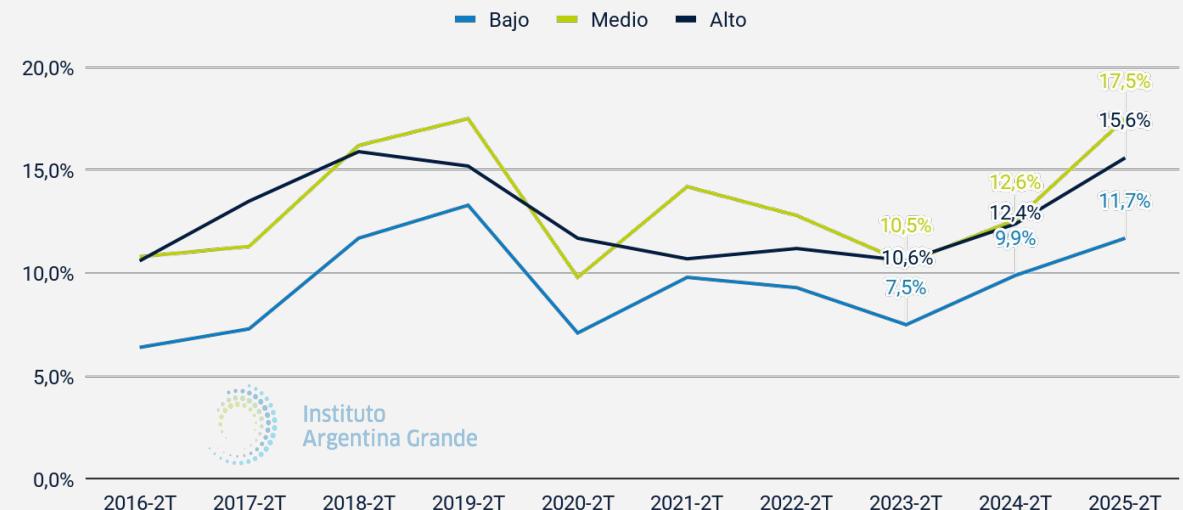
Cuando se observa la traza larga puede notarse que desde el cambio de gestión, y particularmente en el último trimestre, los hogares de ingresos medios son los que vienen mostrando, sistemáticamente, el mayor despliegue de estrategias para complementar ingresos. Esto marca que buena parte del ajuste, y del reacomodamiento de precios relativos, golpeó sobre todo a “la clase media”, pero también, que a diferencia de los hogares de ingresos más bajos esta tiene una red que le permite desplegar estas estrategias, y un capital (económico y social) que sirve como “colchón” que permite amortizar mejor las situaciones de crisis económica.

Endeudarse con conocidos/as o financieras para "llegar a fin de mes": dos estrategias distintas.

Porcentaje de hogares que tuvieron que pedirle dinero a amigos/as para "llegar a fin de mes" según decil de ingresos del hogar

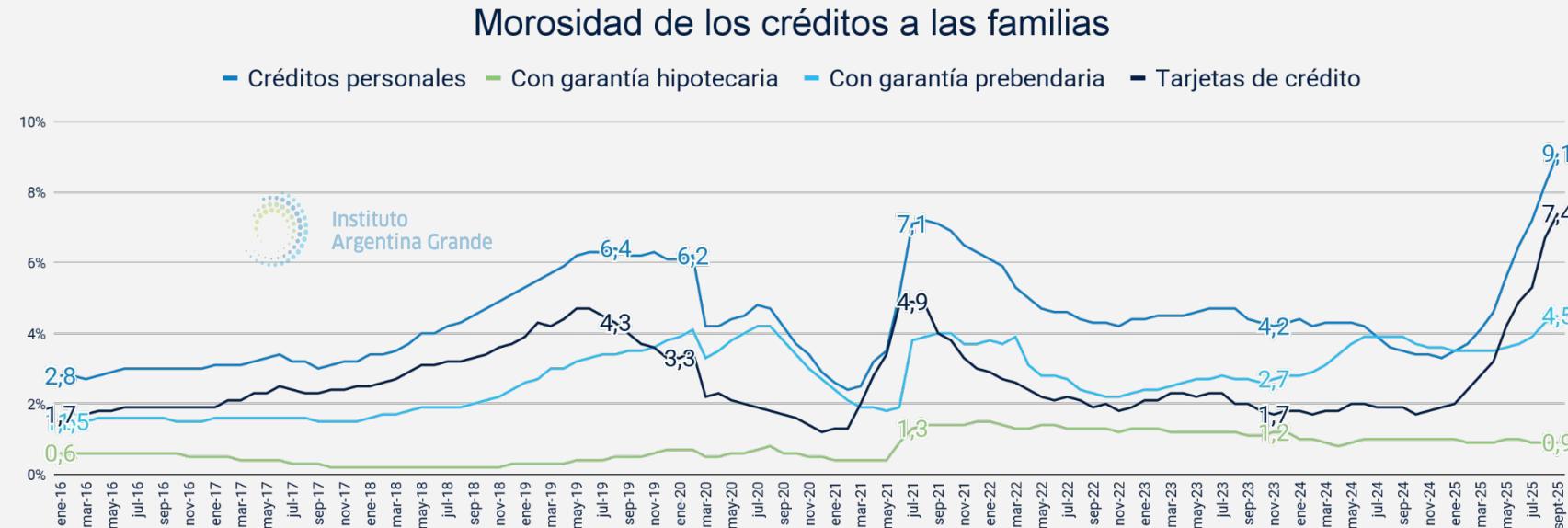


Porcentaje de hogares que tuvieron que pedirle dinero a entidades financieras para "llegar a fin de mes" según decil de ingresos del hogar



Cuando se observa de manera agregada el endeudamiento de los hogares para llegar a fin de mes (es decir: cuántos hogares tuvieron que pedirle plata a conocidos/as o a entidades financieras) se observa que un cuarto del total de hogares tuvo que desplegar alguna de estas dos estrategias. Sin embargo, no son los mismos hogares los que están endeudándose con amigas/os y con entidades financieras. Como es de esperar, quienes están más endeudados con amigos/as son los hogares de decil bajo. Aquí el porcentaje de hogares que tuvo que desplegar esta estrategia (20.9%) es más alta -incluso- que en 2024. Mientras tanto, el porcentaje de hogares que tuvieron que pedirle dinero a entidades financieras es la variable, de todas las relevadas, que más viene subiendo. Contra el 2do trimestre del año pasado entre quienes más subió es entre los hogares de ingreso medio (creció un 37% la cantidad de hogares endeudados de estos deciles contra 2024) seguido por ingresos altos (30%). Entre los sectores de ingresos bajos, el endeudamiento con entidades financieras es menos común y tiene menos margen para crecer (subió 16% entre el segundo trimestre de 2024 y el segundo de 2025).

En el medio: pico histórico de la morosidad de las familias

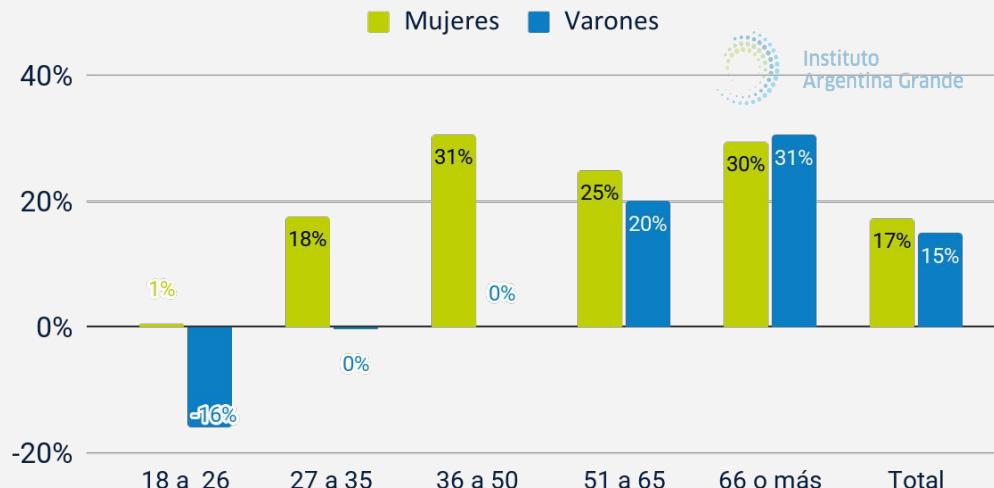


Fuente: elaboración IAG en base a BCRA.

El crecimiento del endeudamiento con entidades financieras -concentrado en clases medias- resulta preocupante porque se da en un contexto de pico histórico de la mora: nunca, desde que hay registro (2010) la morosidad de los créditos personales y de las tarjetas de crédito (es decir: excluyendo a los créditos hipotecarios y a los que tienen garantía prebendaria) nunca estuvo tan alta. En septiembre la morosidad de las tarjetas de crédito llegó al 6,7% y de los créditos personales al 8,2%.

Los hogares con jefatura joven recuperan, los hogares con jefatura adulta no

Variación de la cantidad de hogares que desplegaron por lo menos una estrategia (2T 2023- 2T 2025)



Porcentaje de hogares que tuvieron que desplegar por lo menos una estrategia para llegar a fin de mes (2dos trimestres)



En el análisis desagregado por sexo y edad llaman la atención dos cosas: primero, cómo empeoró la situación de los hogares con jefatura femenina joven en comparación con sus pares hombres. Este último grupo -los hogares con jefe de hogar hombre adulto-joven (particularmente: hogares con jefatura masculina de entre 27 y 50)- son un grupo particular, mientras todo el resto de los hogares empeoraron sus condiciones de vida entre el 2T de 2023 y el 2T de 2025 (es decir: creció la cantidad de hogares que tuvieron que desplegar estrategias para complementar ingresos), estos no tuvieron variación alguna. Por otro lado, resulta interesante el análisis por edad: entre los intervalos más jóvenes (18 a 26 y 27 a 35) es donde más cae el porcentaje de hogares que tuvieron que desplegar estrategias, mientras que los hogares con jefes que tienen de 36 años en adelante quedaron en valores muy similares a los de 2024 (pico de la serie) y muy por encima de los de 2023.

Más allá de la variación, la foto del segundo trimestre.

Intervalo etario	Sexo	Desplegó, por lo menos, una estrategia	Gastó ahorros	Vendió pertenencias	Endeudó con amigos/as	Endeudó entidades financieras	Endeudados/as totales
18 a 26	Varones	43,6%	34,8%	9,8%	18,8%	5,8%	22,0%
27 a 35		47,4%	36,2%	11,2%	14,0%	16,6%	25,6%
de 36 a 50		50,2%	37,0%	10,2%	18,8%	16,2%	28,8%
de 51 a 65		46,4%	35,2%	8,2%	12,4%	11,6%	20,6%
66 o más		44,6%	33,8%	5,8%	8,6%	11,2%	17,2%
18 a 26	Mujeres	38,4%	25,4%	6,6%	17,2%	7,6%	20,6%
27 a 35		52,2%	36,8%	13,4%	26,4%	15,2%	35,8%
de 36 a 50		53,6%	39,4%	11,4%	19,2%	16,6%	29,8%
de 51 a 65		51,0%	37,0%	11,0%	13,6%	17,2%	26,2%
66 o más		41,2%	29,2%	6,2%	11,2%	12,2%	20,4%

Los hogares con jefes o jefas que son adultos/as jóvenes (de entre 27 y 50 años) son los que muestran peores valores históricamente y en este trimestre. En líneas generales, los hogares con jefatura femenina son los que muestran peores valores en todas las variables

- el 53,6% de los hogares con jefatura femenina de entre 27 y 35 años tuvo que desplegar una estrategia para llegar a fin de mes
- el 39,4% de los hogares con jefatura femenina de entre 36 a 50 años tuvo que gastar ahorros
- el 13,4% de los hogares con jefatura femenina de entre 27 a 35 años tuvo que vender pertenencias
- el 3% de los hogares con jefatura femenina de entre 27 y 35 se tuvo que endeudar.



**Instituto
Argentina Grande**