

Estudio de la situación, condiciones y expectativas laborales en relación con la fragilidad financiera de los hogares en España

Lucía Rey-Ares

Universidade de Santiago de Compostela

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad  

Marcos Álvarez-Espiño

Universidade de Santiago de Compostela

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad  

Sara Fernández-López

Universidade de Santiago de Compostela-ECOBAS

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad  

<https://dx.doi.org/10.5209/crla.86054>

Recibido: 30 de enero de 2023 • Aceptado 13 de septiembre de 2024

Resumen: La fragilidad financiera de los hogares (FFH) ha aumentado de forma sostenida durante las últimas décadas, convirtiéndose en un desafío para las economías de los países occidentales. Aunque la literatura ha analizado diversos determinantes laborales, se ha prestado poca atención a las condiciones y expectativas laborales, y se ha considerado la FFH como un fenómeno unidimensional. Este artículo relaciona la FFH en España, utilizando un índice multidimensional y gradual que adopta un enfoque tanto objetivo como subjetivo en su medición, con diferentes situaciones, condiciones y expectativas laborales. Haciendo uso de una muestra de hogares procedente de la Encuesta de Competencias Financieras, los resultados muestran que la FFH es mayor en desempleados y autónomos (en comparación con empleados por cuenta ajena). Además, la alta volatilidad en las expectativas laborales se asocia con un aumento en la FFH, independientemente de cómo se mida.

Palabras clave: fragilidad financiera; desempleo; situación laboral; condiciones laborales; expectativas laborales.

**ENG Study of labour situation, conditions and
expectations in relation to financial
fragility of households in Spain**

Abstract: Financial fragility of households (FFH) has steadily increased over the last few decades, becoming a challenge for the economies of Western countries. Although the literature has analysed various labour determinants, little attention has been paid to labour conditions and expectations, and FFH has often been considered an unidimensional phenomenon. This article relates the FFH in Spain, using a multidimensional and gradual index that adopts both an objective and subjective approach to its measurement, with various labour situations, conditions, and expectations. Using a sample of households from the Survey of Financial Competences, the results show that FFH is higher among the unemployed and the self-employed (compared to those employed by others). Moreover, high volatility in labour expectations is associated with an increase in FFH, regardless of the measurement method.

Keywords: financial fragility; unemployment; employment situation; labour conditions; employment expectations.

Sumario: 1. Introducción. 2. Revisión de la literatura. 3. Muestra y variables. 3.1. La muestra. 3.2. Variable dependiente: el índice de fragilidad financiera del hogar. 3.3. Variables independientes principales: situaciones, condiciones y expectativas laborales. 3.4. Variables de control. 4. Análisis multivariante. 5. Análisis de robustez. 6. Conclusiones. 7. Bibliografía.

Cómo citar: Rey-Ares, L.; Álvarez-Espíñ, M.; Fernández-López, S. (2025). Estudio de la situación, condiciones y expectativas laborales en relación con la fragilidad financiera de los hogares en España, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 43(1), 183-206.

1. Introducción¹

Las primeras décadas del siglo XXI han sido testigos de un incremento sostenido de los niveles de fragilidad financiera de los hogares (FFH) a escala global (Azzopardi et al., 2019). Si bien no existe una definición consensuada de FFH, la mayoría de las investigaciones han tratado de aproximar el fenómeno de la FFH a través de una sola dimensión (ítem), bien referida a una situación financiera constatable (enfoque objetivo), como una elevado ratio de endeudamiento (Anderloni et al., 2012; Kim et al., 2016) o la escasez de ahorros de emergencia (Arellano y Cámara, 2021; Taylor, 2011), o bien a través de la autopercepción de dicha situación por parte de los integrantes del hogar (enfoque subjetivo), como ocurre cuando perciben excesivas dificultades económicas para mantener su estándar de vida (Worthington, 2006).

España no es ajena a este desafío. Durante los años previos a la irrupción de la pandemia de Covid-19, uno de cada tres hogares carecería de ahorros suficientes para financiar sus gastos durante un trimestre en caso de perder su principal fuente de ingresos (Arellano y Cámara, 2020). Más recientemente, en 2020, el 30% de los hogares no disfrutaban de más de un mes de salario en ahorro acumulado y más de 1 de cada 4 vivían en una vivienda con una carga hipotecaria activa (Núñez-Letamendia y Tsouderou, 2020). En ese mismo año, el 7% de los hogares se mostraba incapaz de cubrir sus gastos esenciales con la renta bruta total, proporción que ascendía al 9% en 2022, tendencia relacionada con el incremento observado en la inflación y los tipos de interés (Banco de España, 2023).

Si bien los niveles de FFH vienen determinados por múltiples factores, suelen incrementarse exponencialmente tras un evento con gran potencial desestabilizador, como la pérdida de la principal fuente de ingresos del hogar (O'Connor et al., 2019), por un motivo como la pérdida de empleo. De hecho, la FFH parece afectar en mayor medida a los hogares con personas desempleadas porque, como encuentran Arellano y Cámara (2021), los hogares españoles más resilientes son aquellos formados por personas con empleo, bien por cuenta propia o ajena. De forma análoga, Valdes et al. (2021) encuentran que la mayoría de las personas desempleadas en Estados Unidos “viven al límite” en lo que a su situación financiera se refiere, disponiendo de escasos activos y de prácticamente nulos fondos de emergencia. Análogas evidencias encuentran Arellano et al. (2019) para diferentes países sudamericanos.

A pesar de estos hallazgos, la evidencia obtenida a partir de estimaciones econométricas arroja resultados poco concluyentes respecto a la relación entre las condiciones laborales y la FFH. Una de las razones puede deberse a que la mayoría de los estudios que han explorado esta relación definen la FFH a partir de un solo ítem, lo que permite observar únicamente una dimensión (objetiva o subjetiva) de la FFH y la tratan como una variable dicotómica; esto es, asumen que los hogares “son o no son” financieramente frágiles, en vez de considerar que todo hogar

¹ Esta investigación ha sido posible gracias a la ayuda FPU21/03287 para contratos predoctorales para la Formación del Profesorado Universitario del Ministerio de Universidades de España.

pueda ser financieramente frágil en un cierto grado (O'Connor et al., 2019). Además, la literatura ha pasado por alto en gran medida el papel que las condiciones y expectativas laborales pueden desempeñar en la determinación de la FFH. Sin embargo, la percepción de volatilidad en los puestos de trabajo, y por ende en las fuentes de ingresos, puede condicionar cómo las personas perciben su situación financiera (la FFH desde la perspectiva subjetiva).

El objetivo de este artículo es cubrir ambos gaps de la literatura analizando en qué medida la situación, condiciones y expectativas laborales de las personas se relacionan con el nivel de FFH. Para ello, se hace uso de los datos de la primera edición de la *Encuesta de Competencias Financieras* (ECF), que analiza datos procedentes de 8.554 hogares españoles. A diferencia de la mayoría de los trabajos, en este artículo construimos un índice de FFH multidimensional y gradual, y además exploramos el rol de las expectativas laborales en la determinación de la FFH así medida. Responder a si los inductores laborales se relacionan con la FFH es crucial en España, donde, según Sánchez-Martínez et al. (2016), durante la Gran Recesión del siglo XXI, este problema no ha hecho más que empeorar debido al aumento del desempleo y la disminución de la renta disponible, sobre todo en aquellos hogares con compromisos hipotecarios. La crisis derivada del Covid-19 ha agravado esta situación, especialmente en el caso de los hogares más jóvenes, que son los más afectados por la reducción del empleo (Rodríguez y Rendueles, 2019). Si bien otros trabajos han analizado la FFH en el contexto español utilizando las ECF (véase Arellano y Cámara, 2021; Álvarez-Espiño et al., 2020), no han considerado como variable de especial interés los factores laborales.

Dos son las principales contribuciones de este trabajo a la literatura sobre FFH. En primer lugar, se genera, mediante el Análisis de Componentes Principales No Lineales, un índice holístico y continuo cimentado en una caracterización más profunda de la FFH, apenas desarrollada por la literatura (O'Connor et al., 2019). En segundo lugar, este trabajo analiza el vínculo entre la FFH y la situación, condiciones y expectativas laborales, medidas desde diferentes enfoques. En particular, esta investigación aborda indicadores laborales de naturaleza subjetiva, que captan las expectativas de los individuos acerca de su empleo futuro. Pese a que este enfoque apenas ha sido analizado por la literatura previa, el estudio del papel de las expectativas laborales en la FFH resulta crucial (Carroll et al., 2012).

Tras esta introducción, el resto del trabajo se desarrolla como sigue. El segundo epígrafe se reserva para la revisión de la literatura y la propuesta del marco teórico y el tercer epígrafe describe la muestra y el diseño del índice de FFH, además de describir los resultados del análisis univariante. En el cuarto y quinto epígrafe se abordan los resultados de los análisis multivariantes para la muestra global y la submuestra de empleados y, por último, en el sexto epígrafe se resumen las principales conclusiones derivadas del estudio.

2. Revisión de la literatura

La literatura especializada en FFH no ha alcanzado, hasta la fecha, una conceptualización inequívoca del fenómeno ni se han consensuado sus límites reales (Ali et al., 2020). A grandes rasgos, la literatura ha definido la FFH a través de un enfoque o bien objetivo, o bien subjetivo (Fasianos et al., 2014). Mientras la primera perspectiva asocia la FFH a situaciones verificables sin necesidad de la participación de las personas involucradas (por ejemplo: el nivel de ahorros del hogar o el haber sufrido déficit financiero), la segunda perspectiva precisa de la participación de las personas para conocer su percepción de dicha situación financiera. A modo de ejemplo, en el enfoque objetivo se utilizan variables como la ratio de créditos pendientes en relación con los ingresos (Anderloni et al., 2012) para medir la FFH. En cambio, en el enfoque subjetivo la FFH se mediría a través de las dificultades percibidas para asumir desembolsos relevantes para la satisfacción y el desarrollo de las personas (Worthington, 2006).

Dada la importancia del problema de la FFH para las economías, numerosos trabajos han analizado sus posibles determinantes (véase Fernández-López et al. (2024) para una revisión sistemática de la literatura). Dentro de los de naturaleza económica, destacan los inductores laborales. La Tabla 1 recoge los principales estudios que relacionan las situaciones, condiciones y expectativas laborales con la FFH.

Tabla 1. Relación entre la FFH y la situación y las condiciones laborales: revisión de la literatura

Autor (año)	FFH	Situación laboral	Rel. FFH	Expectativas laborales	Rel. FFH	Condiciones laborales	Rel. FFH
La Cava y Simon (2005)	Estrés financiero (recurre a instituciones benéficas, pide prestado a familiares/amigos...)	O Desempleo	(+)				
Del Rio y Young (2008)	Percepción de estrés financiero	S Desempleo	(+)			Persona empleada por cuenta propia	(+)
Salgado y Chovar (2010)	Ratio deuda/ingresos (mes) >50%	O Empleo	(-)				
Taylor (2011)	Nivel de ahorros, problemas de pagos, préstamos requeridos...	O N° de trabajadores en el hogar	(-)			Persona empleada por cuenta propia	0
Anderloni et al. (2012)	Índice de vulnerabilidad financiera ajustado	M Desempleo	(+)			Persona empleada a tiempo parcial	(+)
Keese (2012)	Relaciones deuda e ingresos e importancia de intereses/mes	M Desempleo	(+)				
Smith et al. (2012)	Ratio de endeudamiento doméstico	O Empleo	(+)				
Russell et al. (2013)	Severidad de los problemas de deudas (retrasos > 12 meses, pagos mensuales carga excesiva, carga de pagos inesperados)	M Retiro	(+)				
Giannetti et al. (2014)	Capacidad para llegar a fin de mes	S miembros desempleados	(+)			Todos los miembros empleados por cuenta propia	(-)
Bricker y Thompson (2016)	Mora en el pago de facturas >60 días	O Empleo	(-)			Todos los miembros empleados a tiempo parcial	(+)
Friedline y West (2016)	Capacidad para afrontar un apuro económico el próximo mes	S	Estudiante a tiempo completo	(+)			
Marseliou y Bassiakos (2016)	Hogar en bancarrota	O Desempleo	(+)				
Sánchez-Martínez et al. (2016)	Ratio de servicio de la deuda hipotecaria (intereses + principal)	O Retiro	(+)			Persona empleada por cuenta propia	(+)

Autor (año)	FFH	Enf.	Situación laboral	Rel. FFH	Expectativas laborales	Rel. FFH	Condiciones laborales	Rel. FFH
West y Mottola (2016)	Capacidad para afrontar un apuro económico el próximo mes	S	Desempleo Retiro	(+) 0				
Chen y Jin (2017)	Acceso a crédito formal	O	Empleo	(-)				
Azzopardi et al. (2019)	Indicadores de deuda e ingresos (agrupamiento jerárquico)	O	Persona no trabajadora	(+)		Persona empleada por cuenta propia	(+)	
Chotewattanakul et al. (2019)	Ingresos netos de deudas por debajo de un umbral de pobreza	O	Retiro	(+)				
	Incertidumbre sobre el próximo pago de intereses	S						
Parise y Peijnenburg (2019)	Dificultades para salir deudas o facturas	O	Desempleo	(+)				
Camões y Vale (2020)	Media ponderada de indicadores sobre endeudamiento del hogar y un dato umbral	O	Nº de personas empleadas en el hogar	(+)				
Cavalletti et al. (2020)	Probabilidad de incremento del endeudamiento entre dos oleadas consecutivas	O	Desempleo	(-)		Persona empleada por cuenta propia	(-)	
Philippas y Avdoulas (2020) ²	Capacidad para afrontar un apuro el próximo mes	S			Desempleo padre/madre	(+)		
Arellano y Cámarra (2021)	Ahorros de emergencia	S	Empleo Otra situación Jubilación	(-) (-) 0		Persona empleada por cuenta propia [con respecto a desempleo]	(-)	
Šubová et al. (2021)	Ratio entre deuda total mensual e ingreso bruto mensual	O	Nº de personas empleadas en el hogar	(-)				
Baker et al. (2023)	Capacidad para conseguir 2.000/300 \$ para afrontar un apuro el próximo mes	S	Empleo	(+)				

Notas: O, S y M hacen referencia, respectivamente, al enfoque objetivo, subjetivo o mixto (cuando la medida de FFH combina ambos enfoques). (+), (-), 0 indican, respectivamente, relación positiva, negativa y no significativa con la FFH (con independencia del sentido en el que los autores hayan definido la variable o variables dependientes). Salvo que se indique lo contrario, las variables de situación, expectativas y condiciones laborales toman como referencia la situación opuesta.

Fuente: Elaboración propia.

² Philippas y Avdoulas (2020) es el único trabajo que puede entenderse que consideran las expectativas laborales.

La mayoría de los trabajos que relacionan las situaciones y condiciones laborales con la FFH se apoyan en la hipótesis del ciclo de vida (*life cycle hypothesis*). Esta hipótesis sostiene que las personas tienden a gestionar sus finanzas para evitar la FFH durante todo su período vital, acumulando ahorros que financien el consumo durante las épocas en las que los ingresos son generalmente más bajos. Desde este marco teórico, la relación entre situación laboral y FFH se establecería a través del canal de los ingresos. Cuando una persona está desempleada, sus ingresos disminuyen significativamente, lo que puede desestabilizar su planificación financiera, obligándola a un ajuste en el nivel de consumo, una reducción en los ahorros o un incremento de las deudas.

Los resultados de la mayoría de los estudios citados en la Tabla 1 evidencian esta relación positiva entre desempleo y FFH en el plano empírico. En concreto, aquellos que miden la FFH desde un enfoque objetivo sugieren que una persona sin empleo experimentaría unas dificultades superiores para devolver deudas o pagar facturas (Bricker y Thompson, 2016; Russell et al., 2013; Parise y Peijnenburg, 2019). Esto le llevaría a sufrir unas mayores dificultades para conseguir financiación bancaria (Chen y Jin, 2017) y a recurrir a otras fuentes de financiación como familiares y amigos (La Cava y Simon, 2005). También en aquellos que adoptan un enfoque subjetivo para aproximar la FFH, el desempleo se relaciona significativamente con un mayor estrés financiero (Del Río y Young, 2008) y una mayor sensación de dificultades para llegar a fin de mes (Giannetti et al., 2014).

Ahora bien, frente a esta evidencia de una relación positiva entre desempleo y FFH, trabajos como Smith et al. (2012), Camões y Vale (2020) o Cavalletti et al. (2020) encuentran la asociación opuesta. En este artículo argumentamos que ello puede deberse en parte a que para medir la FFH han utilizado un solo enfoque, en concreto medidas objetivas de endeudamiento. Sin embargo, las entidades financieras son reticentes a conceder préstamos a personas sin empleo debido a su mayor riesgo de impago. Por tanto, la paradójica relación negativa entre desempleo y FFH podría venir explicada por el hecho de que las personas desempleadas (en comparación con las empleadas) tienen un menor acceso al endeudamiento, lo cual no implica que no experimenten un importante grado de FFH (cuando esta considera otras dimensiones adicionales).

En base a los argumentos y resultados anteriores, proponemos la siguiente hipótesis:

H1: La situación de desempleo, en comparación con la situación de empleo, se relaciona positivamente con la FFH.

Apoyándose también en la hipótesis del ciclo de vida, se puede justificar una relación positiva entre el trabajo a tiempo parcial y la FFH a través de la relación de ambas variables con los ingresos. Generalmente, los empleos a tiempo parcial ofrecen ingresos más bajos y menos estabilidad que los empleos a tiempo completo de similar responsabilidad. Esta situación puede dificultar la cobertura de los gastos inmediatos, limitando el ahorro y afectando negativamente al equilibrio financiero a largo plazo.

Pese a encontrarse muy pocos trabajos que relacionen la FFH con el carácter parcial o completo de la jornada laboral, los resultados encontrados son claros; los trabajadores a tiempo parcial experimentan más dificultades para ahorrar y cumplir con los pagos pendientes (Taylor, 2011), al tiempo que perciben más problemas para llegar a fin de mes (Giannetti et al., 2014). Consecuentemente, en este trabajo proponemos la siguiente hipótesis:

H2: La condición de empleo a tiempo parcial, en comparación con la de empleo a tiempo completo, se relaciona positivamente con la FFH.

A nivel de planteamientos teóricos, los autores han relegado a un segundo plano a otras teorías que, tal como la hipótesis del ingreso permanente (Friedman, 1957), tratan de explicar cómo las personas toman decisiones financieras. Según esta teoría, las personas planifican sus gastos en función de los ingresos que estiman permanentes, es decir, aquellos ingresos sobre los que existe un cierto nivel de garantía. En este marco, los ingresos generados por el trabajo por cuenta propia resultan más volátiles que los generados por el trabajo por cuenta ajena, debido a la incertidumbre y variabilidad de los resultados de un negocio, y no cumplen tan bien la función de pilar que sustenta los gastos corrientes del hogar.

Así, aunque algunos autores, como Giannetti et al. (2014), observan que gestionar un negocio propio podría relacionarse con una mayor facilidad para llegar a fin de mes evitando los problemas financieros graves, la mayoría de los trabajos encuentran una relación positiva entre el empleo por cuenta propia y la FFH. Quienes desarrollan su propio proyecto empresarial tienden a asumir una mayor carga de deudas (Azzopardi et al., 2019; Sánchez-Martínez et al., 2016) y se encontrarían más limitados financieramente (Del Río y Young, 2008), al estar sometidos a un mayor riesgo de pérdida del empleo ante una circunstancia adversa (Berrill et al., 2020). Por tanto, en este trabajo proponemos la siguiente hipótesis:

H3: La condición de empleo por cuenta propia, en comparación con la de empleo por cuenta ajena, se relaciona positivamente con la FFH.

Junto a la hipótesis del ingreso permanente, la hipótesis del ciclo de vida conductual (*behavioural life cycle hypothesis*), propuesta por Shefrin y Thaler (1988), tampoco ha suscitado demasiado interés entre los autores de la Tabla 1. Este último postulado teórico se relaciona esencialmente con factores psicológicos y conductuales y se basa en la idea de que las personas no consiguen ajustar plenamente su consumo e ingresos desde una perspectiva a largo plazo debido a la influencia de sesgos, lo que puede llevar a decisiones financieras poco óptimas que deriven, a su vez, en un incremento de la FFH.

Aunque el análisis de los aspectos laborales como regresores de la FFH ha sido amplio, sorprende que solo Philippas y Avdoulas (2020), hasta donde sabemos, hayan profundizado empíricamente en la relación entre expectativas laborales y FFH. Según estos autores, el desempleo del padre o madre se relacionaría significativamente con una menor capacidad percibida para hacer frente a un desembolso inesperado por parte de las personas contactadas (estudiantes universitarios). En este sentido, unas peores expectativas laborales, aproximadas como la pérdida de empleo por parte de una persona conviviente, pueden reducir la confianza y el optimismo de la persona consultada, condicionando sus decisiones financieras (D'Acunto et al., 2020) al considerar que las fuentes de ingreso del hogar son inestables (Carroll et al., 2012). Así, la literatura psicológica apunta a que las experiencias personales impactan, de manera decisiva, en las decisiones individuales (Hertwig et al., 2004) al verse influenciadas por múltiples heurísticas que simplifican el proceso decisorio (Fernández, 2019). En lo relativo a las expectativas laborales, en este trabajo proponemos el siguiente par de hipótesis:

H4: Las expectativas laborales negativas, aproximadas como la pérdida de empleo de una persona conviviente, se relacionan positivamente con la FFH.

H5: Las expectativas laborales positivas, aproximadas como la ganancia de empleo de una persona conviviente, se relacionan negativamente con la FFH.

En definitiva, la relación entre la FFH y la situación laboral, si bien generalizable, no es del todo clara. Esto se debe, en parte, a que algunos estudios (Smith et al., 2012; Camões y Vale, 2020; Cavalletti et al., 2020), aproximan la FFH a través de un solo enfoque o dimensión, ya sea objetivo o subjetivo, pudiendo llegar a resultados equívocos. Además, hasta donde sabemos, existen pocos trabajos que analicen cómo las condiciones laborales determinan la FFH y apenas se han publicado estudios que hagan lo mismo para las expectativas laborales. Este artículo pretende cubrir estos vacíos detectados en la literatura mediante: (1) el diseño de un índice multidimensional de FFH y (2) el análisis de la relación entre las condiciones y expectativas laborales, y la FFH.

3. Muestra y variables

3.1. La muestra

Las observaciones se obtienen de la primera edición de la *Encuesta de Competencias Financieras* (ECF), cuyo trabajo de campo se desarrolla desde septiembre de 2016 a mayo de 2017. Esta fuente estadística, resultado del trabajo conjunto del Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Banco de España y Comisión Nacional del Mercado de Valores, 2018), aspira a retratar el grado de competencia financiera de la población española

mayor de edad (18-79 años). La encuesta incluye cuestiones de índole económica y sociodemográfica, además de preguntas específicas sobre los conocimientos y hábitos financieros para una muestra de 8.554 personas.

El procedimiento de muestreo estratificado y las renuncias de los encuestados a contestar algunas preguntas podrían distorsionar la representatividad de los resultados. Para corregir este inconveniente, la ECF proporciona pesos muestrales para ajustarse a la estructura de la población según el sexo, la edad y la nacionalidad a nivel regional, basándose en el censo de 2011 (Bover et al., 2019). Hay que hacer notar que todos los resultados de este artículo se encuentran ajustados por dichos pesos muestrales.

3.2. Variable dependiente: el índice de fragilidad financiera del hogar

Mientras un amplio número de investigaciones optan por aproximar la FFH a través de medidas basadas en una única variable (unidimensionales), este artículo opta por construir un indicador capaz de sintetizar en una única medida diferentes perspectivas de la FFH (Anderloni et al., 2012; Daud et al., 2019).

En concreto, el indicador creado permite considerar, de forma simultánea, seis variables que los estudios en FFH han usado para medir el fenómeno. Tres de estas variables tienen una naturaleza objetiva, ya que recogen información de aspectos verificables tales como: la existencia de déficit financiero y el retraso en el pago de deudas durante el último año, y la disponibilidad de fondos de emergencia para diferentes períodos temporales inferiores a un año. Por su parte, las otras tres variables ahondan en las percepciones de las personas entrevistadas (naturaleza subjetiva), tales como si consideran que: su situación financiera limita sus posibilidades de hacer cosas que creen importantes, están demasiado endeudadas, o si pagan sus facturas a tiempo. El hecho de considerar variables que miden la FFH desde diferentes dimensiones, mejora la perspectiva holística de nuestro indicador agregado (Anderloni et al., 2012).

El primer paso en la construcción del indicador ha sido homogeneizar las variables de FFH extraídas de la ECF. Así, cuatro de las variables originales fueron recodificadas en términos binarios. La Tabla 2 detalla estas variables, así como sus estadísticos univariantes básicos.

Tabla 2. Variables de FFH recodificadas: Definición y análisis univariante

Variable (código en la ECF)	Definición (Enfoque en el estudio de la FFH)	Observaciones	Valores (Valores originales): porcentaje
Percepción de la situación financiera personal (d0109) ³	Mi situación financiera restringe mi capacidad para hacer cosas que considero importantes (Subjetivo)	8.516	1 (4: <i>De acuerdo</i> y 5: <i>Totalmente de acuerdo</i>): 50,99% 0 (1: <i>Totalmente en desacuerdo</i> ; 2: <i>En desacuerdo</i> y 3: <i>Indiferente</i>): 49,01%
Pago de facturas (d0104) ¹	Pago mis facturas a tiempo (Subjetivo)	8.484	1 (1: <i>Totalmente en desacuerdo</i> y 2: <i>En desacuerdo</i>): 2,28% 0 (3: <i>Indiferente</i> ; 4: <i>De acuerdo</i> y 5: <i>Totalmente de acuerdo</i>): 97,72%
Percepción de endeudamiento (d0111) ¹	Estoy demasiado endeudado en este momento (Subjetivo)	7.763	1 (4: <i>De acuerdo</i> y 5: <i>Totalmente de acuerdo</i>): 12,96% 0 (1: <i>Totalmente en desacuerdo</i> ; 2: <i>En desacuerdo</i> y 3: <i>Indiferente</i>): 87,04%

³ Para la recodificación de estas variables se opta por un criterio restrictivo. Así, se asume que una persona situada en la situación de indiferencia (categoría 3) no estaría sufriendo FFH.

Variable (código en la ECF)	Definición (Enfoque en el estudio de la FFH)	Observaciones	Valores (Valores originales): porcentaje
Déficit doméstico (j0200)	En los últimos 12 meses, ¿sus gastos corrientes han sido mayores que sus ingresos? (Objetivo)	8.519	1 (Sí): 28,50% 0 (No): 71,50%
Sin fondos de emergencia (j0400) ⁴	Si dejase de recibir la principal fuente de ingresos del hogar, ¿durante cuánto tiempo podría cubrir sus gastos actuales sin tener que solicitar un préstamo o mudarse? (Objetivo)	8.260	1 (1: Menos de una semana; 2: Menos de un mes y 3: Menos de tres meses): 33,18% 0 (4: Menos de seis meses; 5: Menos de nueve meses; 6: Menos de un año y 7: Un año o más): 66,82%
Retrasos en la devolución de deudas (j1000)	En los últimos 12 meses, ¿su hogar ha experimentado dificultades económicas que hayan dado lugar a retrasos en el pago de alguna de las deudas contraídas? (Objetivo)	8.528	1 (Sí): 12,12% 0 (No): 87,88%

Fuente: Elaboración propia.

Notas: El número total de observaciones varía entre las variables debido a la existencia de valores vacíos. Todas las variables aproximan la FFH en términos directos, de modo que un mayor valor en la variable se asocia a un mayor nivel de FFH.

Los resultados muestran, en las variables que se refieren a la FFH medida en términos subjetivos, como aproximadamente la mitad de las personas encuestadas tienden a sentirse bastante constreñidas por su situación financiera general. Ahora bien, la mayoría considera que paga sus facturas a tiempo (97,72%) y no se percibe como excesivamente endeudada (87,04%). Centrando ahora la atención en las medidas objetivas de FFH, un 28,50% de las personas consultadas ha experimentado gastos domésticos superiores a los ingresos durante el año previo a la realización de la encuesta. Esta situación no parece traducirse en dificultades excesivas para pagar deudas (un 12,12% de los hogares habrían experimentado problemas) o disponer de ahorros de emergencia (en torno a uno de cada tres hogares carecería de ellos considerando un período trimestral).

A partir de estas variables recodificadas se emplea el Análisis de Componentes Principales No Lineales (NLPCA, por sus siglas en inglés) como procedimiento estadístico para acotar la dimensionalidad de los datos. Antes de iniciar el procedimiento de reducción factorial se lleva a cabo un análisis para verificar la adecuación de los datos. Específicamente, la prueba de esfericidad de Bartlett descarta la hipótesis nula de que no existe correlación entre las variables ($p < 0,000$) y la medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) alcanza un valor de 0,778 (Tabla 3).

En la Tabla 3 se presentan las cargas factoriales más elevadas, calculadas mediante rotación varimax, las cuales asocian cada ítem con las distintas dimensiones de la FFH. Los componentes agrupan variables tanto desde el enfoque objetivo como subjetivo de la FFH. Mientras el componente 1 incluye las variables relacionadas con la capacidad de consumo o ahorro (d0109, j0200 y j0400), el componente 2 se asocia con los retrasos en el pago de facturas y deudas (d0104 y j1000). Por último, el componente 3 se vincula a la percepción individual de endeudamiento (d0111). Este modelo destaca por su elevada fiabilidad, obteniéndose un alfa de Cronbach de 0,920.

⁴ Para la recodificación de esta variable se considera el trimestre (categoría 5) como el período mínimo para que una persona disponga de ahorros suficientes para cubrir gastos antes de padecer una limitación financiera.

Tabla 3. Cargas factoriales y ajuste del modelo de Componentes Principales no Lineales

Variable de FFH	Carga factorial máxima
Componente 1	
Percepción de la situación financiera personal (d0109)	0,812
Déficit doméstico (j0200)	0,682
Sin fondos de emergencia (j0400)	0,662
Componente 2	
Pago de facturas (d0104)	0,826
Retrasos en la devolución de deudas (j1000)	0,738
Componente 3	
Percepción de endeudamiento (d0111)	0,913
Ajuste del modelo:	
Varianza explicada = 71,43% (Autovalor = 4,286)	
Prueba de esfericidad de Bartlett = Rechazo Ho ($p < 0,000$)	
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) = 0,778	
Alfa de Cronbach = 0,920	

Fuente: Elaboración propia.

Finalizado el procedimiento de reducción factorial, el último paso se reserva para extraer los valores del índice de FFH. Así, tal y como detalla la ecuación 1, el índice agregado se construye como la suma de los respectivos valores para cada variable recodificada de FFH, ponderados por su carga factorial más representativa (Tabla 3).

$$\text{Índice de FF}_c = \sum_{p=1}^{n=6} a_p X_{pi} \quad [\text{Ecuación 1}]$$

donde X_{pi} hace referencia a la distribución original de las variables de FFH y a_p simboliza los diferentes componentes factoriales.

Este indicador sintético toma valores entre 0 (mínima vulnerabilidad) y 100 puntos (máxima vulnerabilidad). Los análisis descriptivos afirman que el promedio de FFH en España se sitúa en 23,2 puntos, con un nivel de desviación típica nada desdeñable ($\pm 20,65$ puntos). Por su parte, la mediana del índice alcanza los 18 puntos.

3.3. Variables independientes principales: situaciones, condiciones y expectativas laborales

En este epígrafe se detallan las variables que se utilizan para reflejar las distintas situaciones, condiciones y expectativas laborales de las personas que integran la muestra. La Tabla 4 define estos indicadores y sus categorías, además de aportar los porcentajes de personas encuestadas en cada categoría.

En lo que respecta a las variables de acceso al empleo, poco más de la mitad de las personas encuestadas estarían empleadas (53,07%). Dentro del 46,93% de encuestados que carecen de empleo, el porcentaje de personas jubiladas alcanza el 16,03% de la muestra, valor muy similar al porcentaje de personas en "otras situaciones" (fundamentalmente estudiantes que no buscan trabajo). Por su parte, las personas encuestadas en situación de desempleo representan el 14,08% de la muestra.

La situación laboral de las personas que conviven en el mismo hogar puede impactar en las expectativas laborales de los miembros del hogar, influyendo en comportamientos y actitudes financieras a través de canales, tales como el estado de ánimo o la autoestima, que se forjan en la conciencia del individuo. En particular, el porcentaje de hogares donde algún conviviente ha encontrado trabajo en el último año (21,61%) es ligeramente superior al de aquellos hogares en los que algún conviviente lo ha perdido (20,45%).

Tabla 4. Variables independientes principales: definiciones y frecuencias

Tipo	Variable	Categorías	Porcentaje (observaciones)
Situación laboral	Empleo o autoempleo	(1) Sí	53,07% (4.539)
		(0) No	46,93% (4.014)
	Situación laboral categórica	(1) Empleo	53,07% (4.539)
		(2) Desempleo	14,08% (1.204)
		(3) Retiro	16,03% (1.371)
		(4) Otras situaciones	16,82% (1.439)
	Expectativas laborales	(1) Sí	20,45% (1.746)
		(0) No	79,55% (6.790)
Expectativas laborales	Ocupación de un miembro del hogar en el último año	(1) Sí	21,61% (1.845)
		(0) No	78,39% (6.693)
	Trabajador por cuenta propia	(1) Sí	20,77% (944)
		(0) No	79,23% (3.601)
	Trabajador a tiempo parcial	(1) Sí	14,63% (665)
		(0) No	85,37% (3.880)

Fuente: Elaboración propia.

Notas: El número de observaciones varía entre las diferentes variables como consecuencia de los valores vacíos. Las variables “trabajador por cuenta propia” y “trabajador a tiempo parcial” únicamente recopilan información de personas empleadas.

Tabla 5. Variables independientes principales e índice de FFH: estadísticos

Tipo	Variable	Categorías	Promedio	Desviación típica	Test t diferencia de medias (p valor)
Situación laboral	Empleo o autoempleo	(1) Sí	22,4	20,0	-9,085 (0,000)
		(0) No	26,5	22,0	
	Situación laboral categórica	(1) Empleo o autoempleo	22,3	19,9	-9,085 (0,000)
		(2) Desempleo	36,4	24,2	22,693 (0,000)
		(3) Retiro	18,2	17,5	-11,522 (0,000)
		(4) Otras situaciones	26,1	20,5	2,938 (0,003)
	Ocupación de un miembro del hogar en el último año	(1) Sí	34,8	24,0	14,387 (0,000)
		(0) No	21,6	19,3	
Expectativas laborales	Pérdida de empleo de un miembro del hogar en el último año	(1) Sí	30,8	22,8	23,207 (0,000)
		(0) No	22,5	20,2	

Tipo	Variable	Categorías	Promedio	Desviación típica	Test t diferencia de medias (p valor)
Condiciones laborales	Trabajador por cuenta propia	(1) Sí	24,7	21,2	3,623 (0,000)
		(0) No	21,8	19,6	
	Trabajador a tiempo parcial	(1) Sí	26,8	20,7	6,749 (0,000)
		(0) No	21,6	19,8	

Fuente: Elaboración propia.

Nota: En las variables dicotómicas el test t muestra si existe una diferencia significativa en los promedios de FFH entre las personas clasificadas en la categoría "(1) Sí" y aquellas en la categoría "0 (No)". En la variable de situación laboral, se compara el promedio de FFH de las personas en cada una de las cuatro categorías con los promedios de aquellas en las otras categorías restantes.

Además, los datos evidencian que aproximadamente uno de cada cinco personas trabajadoras ha creado su propio negocio (trabajador por cuenta propia), y cuatro de cada cinco ocupan puestos de trabajo con dedicación a tiempo completo.

La Tabla 5 muestra que las diferentes situaciones, condiciones y expectativas laborales se asocian de forma diferente con el índice de FFH construido.

Más en detalle, la problemática de la FFH es más elevada en los hogares en los que la persona entrevistada está desempleada, alcanzando un valor medio de 36,4 puntos, que supera en más de 14 puntos al valor promedio registrado para los hogares en los que la persona entrevistada está empleada. El promedio de FFH también resulta particularmente alto en los hogares con miembros que han conseguido o perdido recientemente su trabajo (30,8 y 34,8 puntos, respectivamente). La FFH media de los hogares cuya persona de referencia se ha retirado del mercado laboral se ubica en los 18 puntos, alcanzando el nivel de dispersión más bajo de todos los grupos contemplados (17,5 puntos), mientras que quienes trabajan por cuenta propia y, especialmente, quienes trabajan a tiempo parcial experimentan, en promedio, valores más elevados de FFH.

Tras aplicar el t test, que analiza las diferencias significativas entre los valores promedio de dos grupos de observaciones que se encuentran en diferentes situaciones (MacFarland y Yates, 2021), se encuentran diferencias estadísticamente significativas entre las categorías seleccionadas. De esta manera, el promedio del índice de FFH es significativamente mayor en aquellos hogares cuya persona contactada no se encuentra en una situación de empleo, trabaja por cuenta propia o a tiempo parcial, y cuyos convivientes hayan perdido o conseguido empleo en el último año.

3.4. Variables de control

La Tabla 6 muestra las variables de control consideradas, junto con sus principales estadísticos descriptivos. La población que conforma la muestra tiene una edad media próxima a los 47 años y una composición paritaria en cuanto a género. La mayoría de los hogares están compuestos por una pareja (65,11%) y no convive con menores de edad (68,87%). En cuanto al nivel educativo, un 30,23% de la muestra ha completado el primer ciclo de educación secundaria, seguido de cerca por quienes han completado el segundo ciclo de educación secundaria (26,04%) y quienes disponen de educación superior (23,68%), quedando el porcentaje de personas no escolarizadas en valores muy residuales (2,96%).

En cuanto a las variables económicas, casi la mitad de los hogares (49,42%) dispone de unos ingresos brutos anuales entre 14.500 € y 45.000 €. Sin embargo, la proporción de hogares con ingresos inferiores a 14.500 € (36,97%) casi triplica a la de hogares con rentas superiores a 45.000 € (13,60%). Nótese que las variables referidas a situaciones y condiciones laborales objetivas, consideradas en los modelos como principales regresores, son en sí mismas variables de naturaleza económica.

En cuanto a las variables conductuales, se contemplan fundamentalmente dos. Por un lado, se analiza si las personas prefieren arriesgar su dinero a cambio de obtener una rentabilidad adicional, o si prefieren mantener comportamientos financieros orientados a la mitigación del riesgo de cartera (aversión al riesgo). Los datos muestran que el 43,92% de las personas encuestadas no estarían preparadas para asumir un alto riesgo en la gestión de sus finanzas.

Por otro lado, diversos autores han relacionado los conocimientos financieros de la población con la FFH (véase la revisión sistemática de Fernández-López et al., 2024). Así, en este trabajo hemos puesto el foco en tres preguntas propuestas por Lusardi y Mitchell (2011), conocidas como las *Big Three*, que miden la solvencia de las personas entrevistadas en la comprensión del tipo de interés compuesto, además de sus conocimientos sobre inflación y diversificación del riesgo. En consecuencia, se construye una escala de cuatro categorías que agrega el número de respuestas correctas a estas tres preguntas. En general, el nivel de conocimientos financieros objetivos de la sociedad española es intermedio. Así, el porcentaje de personas que responde correctamente a una o a dos cuestiones es prácticamente idéntico, acumulando cerca del 70% de las observaciones. También las variables independientes de interés que registran las expectativas hacia el mercado laboral pueden considerarse, hasta cierto punto, como variables conductuales.

Tabla 6. Variables de control: definiciones y frecuencias

Grupo	Variable	Categorías	Porcentaje (observaciones)
Variables sociodemográficas	Género	(1) Hombre	49,39% (4.330)
		(0) Mujer	50,61% (4.224)
	Edad		46,92* años (8.554)
	Estado civil	(1) Convivencia en pareja	65,11% (5.568)
		(0) Otra situación	34,89% (2.983)
	Hijos menores de edad	(1) Sí	31,13% (2.662)
		(0) No	68,87% (5.889)
	Nivel educativo	(1) Sin educación formal	2,96% (221)
		(2) Educación primaria	17,09% (1.275)
		(3) Primer nivel de la educación secundaria	30,23% (2.256)
		(4) Segundo nivel de la educación secundaria	26,04% (1.943)
		(5) Educación superior (tanto universitaria como formación profesional)	23,68% (1.767)
Variables económicas	Ingresos anuales brutos del hogar	(1) Menos de 14.500 €	36,97% (2.855)
		(2) 14.500-45.000 €	49,42% (3.815)
		(3) Más 45.000 €	13,60% (1.050)
Variables conductuales	Preferencias hacia el riesgo	(1) Aversión al riesgo	43,92% (3.677)
		(0) Otra situación	56,08% (4.695)
	Conocimientos financieros objetivos	(0) Ninguna respuesta correcta	13,59% (1.128)
		(1) Una respuesta correcta	34,21% (2.840)
		(2) Dos respuestas correctas	34,16% (2.836)
		(3) Tres respuestas correctas	18,04% (1.498)

Fuente: Elaboración propia.

Nota: El número de observaciones varía entre las diferentes variables como consecuencia de los valores vacíos. * Promedio de la edad.

4. Análisis multivariante

Para explorar en qué medida la situación, condiciones y expectativas laborales determinan la FFH, se han estimado, con el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) dado el carácter continuo del índice de FFH, distintos modelos que siguen la siguiente especificación (Ecuación 2):

$$\text{Índice de FFH}_i = \beta_0 + \beta_1 L_i + \beta_2 SD_i + \beta_3 EC_i + \beta_4 C_i + \varepsilon_i \quad [\text{Ecuación 2}]$$

donde i representa la observación relativa a cada persona entrevistada y i el conjunto de variables que describen su situación, condiciones y expectativas laborales, y que actúan como regresores principales. Por su parte, SD_i , EC_i y C_i hacen referencia, respectivamente, a los diferentes indicadores sociodemográficos, económicos y conductuales utilizados como variables de control. Finalmente, ε_i simboliza la perturbación aleatoria.

Como paso previo a las estimaciones, se ha analizado la eventual presencia de multicolinealidad entre las variables independientes, a través de los factores de inflación de la varianza (VIF). El valor más elevado del parámetro (1,55) es significativamente inferior a 6 (Hair et al., 1998), lo que sugiere la inexistencia de este problema estadístico.

Todos los modelos incluyen el conjunto de variables de control. Mientras el modelo 1 captura la situación laboral a través de la variable dicotómica empleado versus otras situaciones, el modelo 2 detalla cuáles son esas otras situaciones a través de una variable categórica. Por su parte, los siguientes dos modelos pretenden incorporar las expectativas acerca del mercado laboral incluyendo sendas variables de pérdida (modelo 3) o de adquisición de empleo (modelo 4) por parte de un conviviente durante el último año. Los cuatro últimos modelos analizan como la FFH puede estar determinada por dos condiciones laborales: el trabajo por cuenta propia (modelos 5 y 6) y el trabajo a tiempo parcial (modelos 7 y 8), por lo que para las estimaciones solo se ha considerado la muestra de personas con empleo. La Tabla 7 resume los resultados de dichas estimaciones.

Los coeficientes estimados muestran una relación negativa, si bien no significativa, entre el empleo o autoempleo, medido de forma dicotómica, y la FFH. En cambio, cuando se consideran las distintas categorías de la situación laboral se obtienen coeficientes estadísticamente significativos. Las personas desempleadas, en comparación a las personas con empleo, experimentan una mayor FFH. Este resultado coincide con el obtenido por la mayoría de autores de la Tabla 1 y respalda la H1. Los coeficientes también indican que, dentro del colectivo de personas que no trabajan, existen subgrupos con realidades socioeconómicas muy distintas que determinan la FFH. Así, las personas retiradas del mercado laboral presentarían un menor nivel de FFH con respecto a las personas empleadas. Estos resultados resultan contrarios a los obtenidos por Chotewattanakul et al. (2019), Russell et al. (2013) y Sánchez-Martínez et al. (2016). Conviene aclarar que estos autores utilizan medidas con un enfoque exclusivamente objetivo. Así, no se estaría teniendo en cuenta el papel que las percepciones podrían estar desempeñando en esa relación.

Considerando exclusivamente la muestra de personas empleadas, se encuentra una relación positiva entre el empleo a tiempo parcial y la FFH, análoga a la obtenida por Giannetti et al. (2014) y Taylor (2011). Sin embargo, estos coeficientes no resultan significativos, por lo que no se puede aceptar la H2.

Por su parte, la condición de empleo por cuenta propia se relaciona positivamente con una mayor FFH, en comparación con el empleo por cuenta ajena (respaldo a la H3). Este resultado resulta similar al obtenido por Azzopardi et al. (2019), Del Río y Young (2008) o Sánchez-Martínez et al. (2016).

Las expectativas laborales se asocian positivamente con la FFH, independientemente de si se miden como la reciente pérdida u obtención de empleo de un conviviente (aceptación de la H4, no así de la H5). Ello puede deberse a la percepción de una mayor volatilidad en el mercado laboral, lo que genera una sensación persistente de mayor vulnerabilidad económica. Incluso cuando se haya encontrado empleo recientemente, la preocupación por la posible pérdida de esa fuente principal de ingresos sigue siendo elevada, pudiendo determinar la percepción de FFH.

Los coeficientes referidos a las variables de control ayudan a identificar las características de los hogares financieramente frágiles, llegando a evidencias similares a las obtenidas por estudios

Tabla 7. Índice continuo de FFH: regresiones MCO

	Muestra global				Empleados			
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
Empleo o autoempleo	-0,009 (0,006)							
Situación laboral categórica [Categoría de referencia: (1) Empleo o autoempleo]								
(2) Desempleo		0,071*** (0,009)	0,071*** (0,009)	0,047*** (0,010)				
(3) Retiro		-0,063*** (0,009)	-0,058*** (0,009)	-0,060*** (0,009)				
(4) Otras situaciones		0,001 (0,008)	0,006 (0,008)	0,003 (0,008)				
Expectativas laborales: empleo ganado		0,043*** (0,007)	0,053*** (0,007)	0,051*** (0,007)				
Expectativas laborales: empleo perdido			0,075*** (0,008)	0,089*** (0,01)				
Trabajador por cuenta propia				0,019* (0,01)				
Trabajador a tiempo parcial					0,021* (0,01)			
Género: hombre	-0,012* (0,006)	-0,016** (0,006)	-0,016*** (0,006)	-0,010 (0,006)	-0,012 (0,008)	-0,013 (0,008)	-0,014† (0,008)	
Edad (ln)	-0,069*** (0,009)	-0,029** (0,01)	-0,019† (0,010)	-0,016 (0,010)	0,006 (0,016)	0,006 (0,015)	0,009 (0,016)	0,009 (0,012)
Nivel educativo	-0,021*** (0,003)	-0,023*** (0,003)	-0,022*** (0,003)	-0,022*** (0,003)	-0,021*** (0,004)	-0,020*** (0,004)	-0,021*** (0,004)	-0,020*** (0,004)
Hijos menores de edad: sí	0,069*** (0,007)	0,054*** (0,007)	0,056*** (0,007)	0,054*** (0,007)	0,047*** (0,008)	0,046*** (0,008)	0,047*** (0,008)	0,045*** (0,008)
Estado civil: convivencia en pareja	-0,008 (0,007)	-0,011 (0,007)	-0,012† (0,007)	-0,014* (0,007)	-0,004 (0,007)	-0,008 (0,007)	-0,003 (0,007)	-0,007 (0,007)

	Muestra global				Empleados			
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
Ingresos anuales brutos del hogar [Categoría de referencia: <14.500 €]								
(2) 14.500-45.000 €	-0,137*** (0,007)	-0,124*** (0,007)	-0,121*** (0,007)	-0,117*** (0,007)	-0,123*** (0,01)	-0,120*** (0,01)	-0,123*** (0,01)	-0,120*** (0,01)
(3) >45.000 €	-0,210*** (0,009)	-0,196*** (0,009)	-0,189*** (0,009)	-0,184*** (0,009)	-0,189*** (0,012)	-0,184*** (0,012)	-0,190*** (0,013)	-0,184*** (0,012)
Preferencias hacia el riesgo: aversión	0,013* (0,006)	0,014* (0,006)	0,016*** (0,006)	0,015* (0,006)	0,015† (0,008)	0,013 (0,008)	0,014† (0,008)	0,012 (0,008)
Conocimientos financieros objetivos [Categoría de referencia: (0) Ninguna respuesta correcta]								
(1) Una respuesta correcta	0,002 (0,009)	0,003 (0,009)	0,003 (0,009)	0,003 (0,009)	0,003 (0,012)	-0,009 (0,012)	-0,007 (0,012)	-0,010 (0,012)
(2) Dos respuestas correctas	0,004 (0,009)	0,003 (0,009)	0,002 (0,009)	0,001 (0,009)	-0,013 (0,013)	-0,012 (0,012)	-0,013 (0,013)	-0,012 (0,012)
(3) Tres respuestas correctas	-0,001 (0,011)	-0,002 (0,011)	-0,003 (0,010)	-0,004 (0,010)	-0,030* (0,014)	-0,031* (0,013)	-0,029* (0,014)	-0,030* (0,013)
Cons.	0,672*** (0,034)	0,522*** (0,038)	0,467*** (0,039)	0,452*** (0,038)	0,375*** (0,062)	0,371*** (0,058)	0,369*** (0,062)	0,363*** (0,058)
R ²	0,184	0,207	0,214	0,225	0,169	0,184	0,168	0,182
Obs.	6.404	6.404	6.400	6.398	3.286	3.285	3.286	3.285

Fuente: Elaboración propia.
Notas: ***/**/*/† indican que el valor es estadísticamente significativo para un nivel de significación del 10%/5%/1%/0,1%, respectivamente.

Obs. y Cons. hacen referencia al número de observaciones y a la constante, respectivamente. Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis.

precedentes. Así, los hombres parecen sufrir una menor FFH que las mujeres, siendo esta evidencia análoga a la encontrada por Arellano y Cámara (2021). Además, la edad (La Cava y Simon, 2005), el nivel educativo (Anderloni et al., 2012) y los ingresos del hogar (Friedline y West, 2016) son factores relacionados negativamente con la FFH; a diferencia de las variables que hacen referencia a los hijos menores a cargo (Šubová et al., 2021) y a la aversión al riesgo que se asocian con una mayor FFH. Por último, los conocimientos financieros objetivos se relacionan negativamente con la FFH, si bien solo se encuentra significatividad estadística para niveles elevados de conocimientos financieros en la submuestra de personas empleadas (M5-M8).

5. Análisis de robustez

Con el objetivo de evaluar la consistencia de las relaciones anteriores se han creado dos índices de FFH agrupando, por un lado, las variables que miden el fenómeno desde un enfoque objetivo (déficit en el hogar, fondos de emergencia y retrasos relacionados con las deudas) y, por otro, aquellas que lo hacen desde un enfoque subjetivo (percepción del endeudamiento, de la puntualidad en el pago de facturas y de la situación financiera general).

Ambos índices se han construido sumando las respuestas, recodificadas en valores binarios (1, 0), a las preguntas ya indicadas (ver Tabla 2). Los índices resultantes son variables ordinales cuyos valores van desde 0, que indica la ausencia de las situaciones de FFH consideradas, hasta 3, que refleja la presencia de todas ellas.

A continuación, se han reestimado los modelos de la Tabla 7 utilizando regresiones probit ordenadas, dada la naturaleza ordinal de las variables dependientes. La Tabla 8 y la Tabla 9 muestran los coeficientes estimados correspondientes a la FFH (enfoque objetivo) y la FFH (enfoque subjetivo), respectivamente.

Tabla 8. Índice ordinal de FFH (enfoque objetivo): regresiones probit ordenadas

	Muestra global				Empleados			
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
Nivel educativo	-0,098*** (0,018)	-0,106*** (0,019)	-0,101*** (0,019)	-0,102*** (0,019)	-0,075** (0,027)	-0,071** (0,027)	-0,111*** (0,031)	-0,107*** (0,030)
Hijos menores de edad: sí	0,287*** (0,042)	0,230*** (0,043)	0,245*** (0,043)	0,232*** (0,043)	0,200*** (0,053)	0,190*** (0,053)	0,247*** (0,059)	0,235*** (0,059)
Estado civil: convivencia en pareja	-0,043 (0,041)	-0,051 (0,041)	-0,065 (0,041)	-0,071† (0,041)	-0,006 (0,060)	-0,025 (0,061)	-0,033 (0,067)	-0,045 (0,067)
Ingresos anuales brutos del hogar [Categoría de referencia: <14.500 €]								
(2) 14.500-45.000 €	-0,767*** (0,037)	-0,726*** (0,038)	-0,708*** (0,038)	-0,698*** (0,038)	-0,722*** (0,055)	-0,717*** (0,055)	-0,683*** (0,063)	-0,690*** (0,063)
(3) >45.000 €	-1,391*** (0,079)	-1,349*** (0,080)	-1,316*** (0,080)	-1,298*** (0,080)	-1,227*** (0,100)	-1,212*** (0,099)	-1,193*** (0,115)	-1,195*** (0,114)
Preferencia hacia el riesgo: aversión	0,098** (0,036)	0,106** (0,036)	0,117** (0,036)	0,109** (0,036)	0,140** (0,050)	0,119* (0,050)	0,161** (0,056)	0,144** (0,055)
Conocimientos financieros objetivos [Categoría de referencia: (0) Ninguna respuesta correcta]								
(1) Una respuesta correcta	0,014 (0,051)	0,016 (0,051)	0,017 (0,051)	0,016 (0,051)	-0,068 (0,075)	-0,051 (0,075)	-0,036 (0,083)	-0,02 (0,084)
(2) Dos respuestas correctas	-0,001 (0,052)	-0,006 (0,052)	-0,013 (0,053)	-0,014 (0,053)	-0,114 (0,076)	-0,103 (0,076)	-0,091 (0,086)	-0,081 (0,086)
(3) Tres respuestas correctas	-0,085 (0,064)	-0,091 (0,064)	-0,101 (0,064)	-0,104 (0,064)	-0,183* (0,089)	-0,185* (0,089)	-0,150 (0,100)	-0,151 (0,100)
Cut 1	-2,394*** (0,212)	-1,788*** (0,232)	-1,443*** (0,240)	-1,426*** (0,234)	-0,995* (0,390)	-1,053** (0,372)	-0,902* (0,440)	-1,058* (0,419)
Cut 2	-1,560*** (0,211)	-0,948*** (0,231)	-0,598* (0,239)	-0,575* (0,233)	-0,191 (0,390)	-0,242 (0,370)	-0,091 (0,438)	-0,244 (0,417)
Cut 3	-0,854*** (0,210)	-0,236 (0,231)	0,119 (0,238)	0,147 (0,232)	0,511 (0,388)	0,469 (0,369)	0,634 (0,437)	0,486 (0,416)
R ²	0,088	0,093	0,097	0,100	0,081	0,085	0,086	0,088
Obs.	6.404	6.404	6.400	6.398	3.286	3.285	2.612	2.610

Fuente: Elaboración propia.

Notas: ***/**/*/† indican que el valor es estadísticamente significativo para un nivel de significación del 10%/5%/1%/0,1%, respectivamente. Obs. y Cut hacen referencia al número de observaciones y a los diferentes puntos de corte, respectivamente. Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis.

Tabla 9. Índice ordinal de FFH (enfoque subjetivo): regresiones probit ordenadas

	Muestra global				Empleados			
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
Empleo o autoempleo	-0,065† (0,036)							
Situación laboral categórica [Categoría de referencia: (1) Empleo o autoempleo]								
(2) Desempleo		0,363*** (0,046)	0,364*** (0,046)	0,260*** (0,048)				
(3) Retiro		-0,346*** (0,056)	-0,320*** (0,056)	-0,335*** (0,056)				

	Muestra global				Empleados			
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
(4) Otras situaciones		0,045	0,074	0,055				
		(0,048)	(0,049)	(0,049)				
Expectativas laborales: empleo ganado			0,230***		0,309***		0,285***	
			(0,039)		(0,053)		(0,059)	
Expectativas laborales: empleo perdido				0,333***		0,382***		0,364***
				(0,041)		(0,057)		(0,064)
Trabajador por cuenta propia					0,062	0,044		
					(0,060)	(0,060)		
Trabajador a tiempo parcial							0,071	0,075
							(0,069)	(0,068)
Género: hombre	-0,077*	-0,102**	-0,104**	-0,108**	-0,085†	-0,095*	-0,104†	-0,115*
	(0,033)	(0,035)	(0,035)	(0,035)	(0,048)	(0,048)	(0,055)	(0,055)
Edad (ln)	-0,109***	-0,119***	-0,116***	-0,116***	0,296**	0,268**	0,296**	0,259*
	(0,018)	(0,018)	(0,018)	(0,018)	(0,092)	(0,091)	(0,104)	(0,102)
Nivel educativo	-0,109***	-0,119***	-0,116***	-0,116***	-0,127***	-0,125***	-0,127***	-0,123***
	(0,018)	(0,018)	(0,018)	(0,018)	(0,026)	(0,026)	(0,029)	(0,029)
Hijos menores de edad: sí	0,296***	0,219***	0,231***	0,220***	0,220***	0,209***	0,259***	0,248***
	(0,041)	(0,041)	(0,042)	(0,042)	(0,052)	(0,052)	(0,058)	(0,058)
Estado civil: convivencia en pareja	-0,064	-0,078†	-0,088*	-0,094*	-0,089	-0,104†	-0,080	-0,092
	(0,041)	(0,041)	(0,041)	(0,041)	(0,059)	(0,059)	(0,066)	(0,067)
Ingresos anuales brutos del hogar [Categoría de referencia: <14.500 €]								
(2) 14.500-45.000 €	-0,547***	-0,489***	-0,472***	-0,463***	-0,478***	-0,480***	-0,495***	-0,502***
	(0,036)	(0,037)	(0,037)	(0,037)	(0,053)	(0,052)	(0,060)	(0,060)
(3) >45.000 €	-0,997***	-0,940***	-0,901***	-0,889***	-0,897***	-0,899***	-1,005***	-1,006***
	(0,068)	(0,069)	(0,070)	(0,070)	(0,089)	(0,088)	(0,108)	(0,108)
Preferencia hacia el riesgo: aversión	0,010	0,021	0,027	0,021	-0,020	-0,033	0,013	0,002
	(0,035)	(0,035)	(0,035)	(0,035)	(0,048)	(0,048)	(0,054)	(0,054)
Conocimientos financieros objetivos [Categoría de referencia: (0) Ninguna respuesta correcta]								
(1) Una respuesta correcta	-0,004	-0,0003	-0,00002	0,0002	-0,079	-0,068	-0,103	-0,092
	(0,050)	(0,050)	(0,050)	(0,050)	(0,073)	(0,073)	(0,081)	(0,082)
(2) Dos respuestas correctas	-0,004	-0,009	-0,014	-0,015	-0,138†	-0,131†	-0,188*	-0,180*
	(0,051)	(0,051)	(0,051)	(0,051)	(0,074)	(0,074)	(0,084)	(0,084)
(3) Tres respuestas correctas	-0,005	-0,010	-0,018	-0,019	-0,167*	-0,164†	-0,151	-0,153
	(0,062)	(0,062)	(0,061)	(0,061)	(0,085)	(0,085)	(0,096)	(0,097)
Cut 1	-1,584***	-0,746***	-0,455*	-0,441*	0,080	-0,048	0,064	-0,090
	(0,200)	(0,221)	(0,227)	(0,225)	(0,360)	(0,352)	(0,411)	(0,399)

	Muestra global				Empleados			
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
Cut 2	-0,199 (0,199)	0,659** (0,221)	0,957*** (0,228)	0,975*** (0,225)	1,402*** (0,360)	1,275*** (0,351)	1,397*** (0,413)	1,244** (0,399)
	0,785*** (0,202)	1,660*** (0,224)	1,961*** (0,231)	1,988*** (0,228)	2,365*** (0,366)	2,246*** (0,356)	2,425*** (0,420)	2,282*** (0,405)
R ²	0,057	0,068	0,071	0,074	0,060	0,061	0,069	0,070
Obs.	6.404	6.404	6.400	6.398	3.286	3.285	2.612	2.610

Fuente: Elaboración propia.

Notas: ***/**/*/t indican que el valor es estadísticamente significativo para un nivel de significación del 10%/5%/1%/0,1%, respectivamente. Obs. y Cut hacen referencia al número de observaciones y a los diferentes puntos de corte, respectivamente. Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis.

En términos generales, los análisis de robustez evidencian la consistencia de las relaciones entre los regresores referidos a la situación, condiciones y expectativas laborales y el grado de FFH ante diferentes enfoques de este fenómeno. En primer lugar, las personas desempleadas muestran, en comparación con las personas empleadas, un mayor nivel de FFH (H1) tanto desde un enfoque objetivo como autopercibido. Al igual que sucedía al trabajar con el índice continuo de FFH, se encuentran diferencias entre las personas retiradas del mercado laboral, las cuales experimentan menos FFH objetiva y subjetiva que las personas con empleo, y las que se encuentran en otras situaciones, que objetivamente muestran una peor situación financiera que las personas empleadas, pero no se “sienten” significativamente más constreñidas en términos financieros. En segundo lugar, no se encuentra en cambio evidencia de que las condiciones laborales de trabajo a tiempo parcial (H2) y por cuenta propia (H3) se relacionen de forma significativa con los dos índices categóricos de FFH creados. En tercer lugar, se evidencia la misma relación positiva entre las expectativas laborales de pérdida u obtención de empleo por parte de un conviviente y la FFH (H4 y H5).

Más diferencias se observan en los resultados de las variables de control. En este sentido, los hombres presentan, en comparación con las mujeres, una menor FFH autopercibida. Lo mismo sucede para aquellas personas que viven en pareja, en comparación con las que se encuentran en una situación diferente. Además, ser más averso al riesgo tiende a relacionarse con una significativamente menor FFH objetiva, pero los coeficientes tornan no significativos al analizar la FFH autopercibida. Por último, los conocimientos financieros objetivos podrían reducir significativamente la FFH, pero la relación resulta más clara al considerar la percepción de los individuos en la submuestra de personas empleadas.

6. Conclusiones

El porcentaje de hogares que sufren fragilidad financiera (FFH) ha aumentado de forma sostenida durante los últimos años, convirtiendo este fenómeno en un problema tanto a nivel microeconómico como macroeconómico, al incrementar las tasas de morosidad que enfrenta el sistema financiero. Esto ha llevado a que tanto los responsables públicos como la academia se interesen por estudiar los factores determinantes de la FFH. Entre los factores más analizados se encuentran aquellos de carácter laboral, en particular la situación laboral de las personas. Los estudios han demostrado que el desempleo tiende a relacionarse positivamente con la FFH. El canal a través del cual se produce esta relación es el de los ingresos, argumento que emana principalmente de los marcos teóricos de la hipótesis del ciclo de vida y del ingreso permanente.

Tras revisar la literatura, hemos detectado dos gaps que aún no han sido cubiertos y cuya exploración podría arrojar más luz sobre la relación entre aspectos laborales y FFH. El primero se refiere al enfoque unidimensional mayoritariamente seguido por los trabajos a la hora de definir y medir la FFH, enfoque que no permite capturar los múltiples prismas desde los que puede abordarse su análisis. El segundo se refiere a que los estudios apenas han analizado la relación entre las condiciones y las expectativas laborales y la FFH.

Para superar estos gaps detectados en la literatura, este artículo ha analizado la relación entre la situación, condiciones y expectativas laborales y la FFH, centrándose en la población residente en España. La evidencia encontrada revela que la FFH, independientemente de si se mide desde un enfoque objetivo o autopercebido, es más elevada en las personas desempleadas que en las personas con empleo. Además, las personas empleadas por cuenta propia muestran una mayor FFH que las empleadas por cuenta ajena. Asimismo, cuando las expectativas laborales indican una alta volatilidad en el empleo, suelen asociarse positivamente con una mayor FFH.

Los resultados obtenidos indican la necesidad de implementar políticas públicas que aborden la FFH desde una perspectiva laboral. Así, los programas de protección social han de prestar especial atención a los desempleados y trabajadores por cuenta propia, quienes presentan mayores niveles de FFH, con un seguimiento de la situación económica de su hogar y de su percepción acerca de la misma. Ello puede anticipar la detección de situaciones de FFH antes de que dichos hogares entren en riesgo de exclusión social. Además, es crucial promover políticas de empleo que incentiven la creación de trabajos estables y de calidad, lo que incluye mejorar las condiciones de empleo en sectores con alta volatilidad, así como la creación de programas que faciliten la formación continua y la reconversión profesional para evitar situaciones de desempleo de larga duración.

A la luz de los hallazgos empíricos, la academia también tiene un papel crucial en la profundización del estudio de la FFH desde un enfoque multidimensional. Además, es necesario ampliar la investigación que integre variables como las expectativas laborales y la estabilidad del empleo, con el fin de proporcionar una comprensión más integral de los factores determinantes de la FFH.

Finalmente, este trabajo no está exento de limitaciones que, superadas, pueden originar futuros estudios. En este sentido, es posible que la significatividad estadística de algunas variables, tales como el trabajo a tiempo parcial, se haya visto afectada por el relativamente escaso número de observaciones. A su vez, la disponibilidad de más variables sobre las condiciones y expectativas laborales permitiría alcanzar una comprensión más profunda de la relación que guardan con la FFH. En futuros trabajos se podría analizar si la relación entre situación, condiciones y expectativas laborales y la FFH se encuentra modelada por la edad de las personas entrevistadas y las diferentes fases de su ciclo vital. Finalmente, contar con datos más recientes en un futuro próximo no solo facilitaría el estudio de las repercusiones de la pandemia de COVID-19 en la relación entre aspectos laborales y FFH, sino que también permitirá llevar a cabo análisis longitudinales que ofrecerán una comprensión más profunda de las tendencias y situaciones actuales.

7. Bibliografía

- Ali, L., Khan, M.K.N. y Ahmad, H. (2020). "Financial Fragility of Pakistani Household". *Journal of Family and Economic Issues*. 41(3): 572-590.
<https://doi.org/10.1007/s10834-020-09683-y>.
- Álvarez Espiño, M., Fernández-López, S., Rey-Ares, L. y Castro-González, S. (2020). "Capacitación y comportamiento financiero de la generación millennial en España". *Revista Galega de Economía*. 29(3): 1-20.
<https://doi.org/10.15304/rge.29.3.7045>.
- Anderloni, L., Bacchicocchi, E. y Vandone, D. (2012). "Household financial vulnerability: An empirical analysis". *Research in Economics*. 66(3): 284-296.
<https://doi.org/10.1016/j.rie.2012.03.001>.
- Arellano, A. y Cámara, N. (2020). "Vulnerabilidad financiera de los hogares ante la Covid-19" Working Paper. BBVA Research. Madrid.
- Arellano, A. y Cámara, N. (2021). "Vulnerabilidad financiera de los hogares: evidencia para el País Vasco y el resto de España". *EKONOMIAZ. Revista vasca de Economía*. 100 (2): 94-119.
- Arellano, A., Cámara, N. y Mejía, D. (2019). "Disentangling vulnerability through consumer behavior: The role of financial health". Working Paper 19/11. BBVA Research. Madrid.
- Azzopardi, D., Fareed, F., Lenain, P. y Sutherland, D. (2019). "Assessing Household Financial Vulnerability: Empirical evidence from the US using machine learning". En Sutherland, D.

- (Ed.), *OECD Economic Survey of the United States: Key Research Findings* (pp. 121-142). París: OECD publishing.
- Banco de España y Comisión Nacional del Mercado de Valores (2018). "Plan de Educación Financiera 2018-2021". Working Paper. Banco de España y CNMV. Madrid.
- Banco de España (2023). *Informe de la situación financiera de los hogares y las empresas*. 1^{er} semestre 2023.
<https://doi.org/10.53479/30717>.
- Baker, H. K., Goyal, K., Kumar, S. y Gupta, P. (2023). "Does financial fragility affect consumer well-being? Evidence from COVID 19 and the United States". *Global Business and Organizational Excellence*. 42(6): 101-119.
<https://doi.org/10.1002/joe.22209>.
- Berrill, J., Cassells, D., O'Hagan-Luff, M. y Van Stel, A. (2021). "The relationship between financial distress and well-being: Exploring the role of self-employment". *International Small Business Journal*. 39(4): 330-349.
<https://doi.org/10.1177/0266242620965384>.
- Bover, O., Hospido, L. y Villanueva, E. (2019). "The Survey of Financial Competences (ECF): Description and Methods of the 2016 Wave". Working Paper 1909. Banco de España. Madrid.
- Bricker, J. y Thompson, J. (2016). "Does education loan debt influence household financial distress? An assessment using the 2007-2009 survey of consumer finances panel". *Contemporary Economic Policy*. 34(4): 660-667.
<https://doi.org/10.1111/coep.12164>.
- Camões, F. y Vale, S. (2020). "I feel wealthy: A major determinant of Portuguese households' indebtedness?". *Empirical Economics*. 58(4): 1953-1978.
<https://doi.org/10.1007/s00181-018-1602-9>.
- Carroll, C.D., Slacalek, J. y Sommer, M. (2012). "Dissecting Saving Dynamics: Measuring Wealth, Precautionary and Credit Effects". Working Paper Series 1474. Banco Central Europeo.
- Cavalletti, B., Lagazio, C., Lagomarsino, E. y Vandone, D. (2020). "Consumer Debt and Financial Fragility: Evidence from Italy". *Journal of Consumer Policy*. 43(4): 747-765.
<https://doi.org/10.1007/s10603-020-09458-w>.
- Chen, Z. y Jin, M. (2017). "Financial inclusion in China: Use of credit". *Journal of Family and Economic Issues*. 38(4): 528-540.
<https://doi.org/10.1007/s10834-017-9531-x>.
- Chotewattanakul, P., Sharpe, K. y Chand, S. (2019). "The Drivers of Household Indebtedness: Evidence from Thailand". *Southeast Asian Journal of Economics*. 1-40.
- D'Acunto, F., Malmendier, U., Ospina, J. y Weber, M. (2020). "Exposure to Grocery Prices and Inflation Expectations". *Journal of Political Economy*. 129(5): 1615-1639.
<https://doi.org/10.1086/713192>.
- Daud, S.N.M., Marzuki, A., Ahmad, N. y Kefeli, Z. (2019). "Financial vulnerability and its determinants: Survey evidence from Malaysian households". *Emerging Markets Finance and Trade*. 55(9): 1991-2003.
<https://doi.org/10.1080/1540496X.2018.1511421>.
- Del Río, A. y Young, G. (2008). "The impact of unsecured debt on financial pressure among British households". *Applied Financial Economics*. 18(15): 1209-1220.
<https://doi.org/10.1080/09603100701604233>.
- Fasianos, A., Godin, A., Kinsella, S. y Wu, W. (2014). "Household indebtedness and financial fragility across age cohorts, evidence from European countries". Working Paper. Universidad de Limerick, Reino Unido.
- Fernández, Z. (2019). "Psicología y toma de decisiones financieras". En *Educación Financiera para una sociedad en transformación. Actas del II Congreso Internacional de Educación Financiera de Edufinet*, Málaga.
- Fernández-López, S., Álvarez-Espiño, M., Rey-Ares, L. y Castro-González, S. (2024). "Consumer financial vulnerability: Review, synthesis, and future research agenda". *Journal of Economic Surveys*. 38(4): 1045-1084.

- https://doi.org/10.1111/joes.12573.
- Friedline, T. y West, S. (2016). "Financial education is not enough: Millennials may need financial capability to demonstrate healthier financial behaviors". *Journal of Family and Economic Issues*. 37(4): 649-671.
https://doi.org/10.1007/s10834-015-9475-y.
- Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Giannetti, C., Madia, M. y Moretti, L. (2014). "Job insecurity and financial distress". *Applied Financial Economics*. 24(4): 219-233.
https://doi.org/10.1080/09603107.2013.872759.
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. y Black, W. (1998). *Multivariate analysis*. Englewood: Prentice Hall International.
- Hertwig, R., Barron, G., Weber, E.U. y Erev, I. (2004). "Decisions from Experience and the Effect of Rare Events in Risky Choice". *Psychological Science*. 15: 534-539.
https://doi.org/10.1111/j.0956-7976.2004.00715.x.
- Keese, M. (2012). "Who feels constrained by high debt burdens? Subjective vs. objective measures of household debt". *Journal of Economic Psychology*. 33(1): 125-141.
https://doi.org/10.1016/j.jeop.2011.08.002.
- Kim, Y.I., Kim, H.C. y Yoo, J.H. (2016). "Household over-indebtedness and financial vulnerability in Korea: evidence from credit bureau data". *KDI Journal of Economic Policy*. 38(3): 53-77.
https://doi.org/10.23895/kdijep.2016.38.3.53.
- La Cava, G. y Simon, J. (2005). "Household debt and financial constraints in Australia". *Australian Economic Review*. 38(1): 40-60.
https://doi.org/10.1111/j.1467-8462.2005.00351.x.
- Lusardi, A. y Mitchell, O.S. (2011). "Financial literacy around the world: an overview". *Journal of Pension Economics & Finance*. 10(4): 497-508.
https://doi.org/10.1017/S1474747211000448.
- MacFarland, T.W. y Yates, J.M. (2021). "Student's t-test for independent samples". En T. W. MacFarland y J. M. Yates (Eds.), *Using R for Biostatistics* (pp. 141-240). Springer.
- Marsellou, E.G. y Bassiakos, Y.C. (2016). "Bankrupt households and economic crisis. Evidence from Greek courts". *Journal of Consumer Policy*. 39(1): 41-62.
https://doi.org/10.1007/s10603-015-9309-1.
- Núñez-Letamendia L. y Tsouderou (2020). "La resiliencia / vulnerabilidad de los hogares españoles frente al Covid-19. Disparidades en la distribución y composición del ahorro en el entorno europeo". Working paper. le Fundación. Observatorio del ahorro familiar.
- O'Connor, G.E., Newmeyer, C.E., Wong, N.Y.C., Bayuk, J.B., Cook, L.A., Komarova, Y. y Warmath, D. (2019). "Conceptualizing the multiple dimensions of consumer financial vulnerability". *Journal of Business Research*. 100(1): 421-430.
https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.12.033.
- Parise, G. y Peijnenburg, K. (2019). "Noncognitive abilities and financial distress: Evidence from a representative household panel". *The Review of Financial Studies*. 32(10): 3884-3919.
https://doi.org/10.1093/rfs/hhz010.
- Philippas, N.D. y Avdoulas, C. (2020). "Financial literacy and financial well-being among generation-Z university students: Evidence from Greece". *The European Journal of Finance*. 26(4-5): 360-381.
https://doi.org/10.1080/1351847X.2019.1701512.
- Rodríguez, H.G. y Rendueles, C. (2019). "Entre el victimismo meritocrático y la resignación. Dos percepciones antagónicas de la precariedad juvenil en España". *Cuadernos de relaciones laborales*. 37 (1): 31-48.
https://doi.org/10.5209/CRLA.63818.
- Russell, H., Whelan, C.T. y Maître, B. (2013). "Economic vulnerability and severity of debt problems: An analysis of the Irish EU-SILC 2008". *European Sociological Review*. 29(4): 695-706.
https://doi.org/10.1093/esr/jcs048.

- Salgado, H. y Chovar, A. (2010). "¿Cuánto influyen las tarjetas de crédito y la deuda hipotecaria en el sobre endeudamiento de los hogares en Chile?". Working Paper 12/2010. Universidad de Concepción, Chile.
- Sánchez-Martínez, M.T., Sánchez-Campillo, J. y Moreno-Herrero, D. (2016). "Mortgage debt and household vulnerability: Evidence from Spain before and during the global financial crisis". *International Journal of Housing Markets and Analysis*. 9(3): 400-420.
<https://doi.org/10.1108/IJHMA-07-2015-0038>.
- Shefrin, H.M. y Thaler, R.H. (1988). "The behavioral life cycle hypothesis". *Economic Inquiry*. 26(4): 609-643.
<https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>.
- Smith, H.L., Finke, M.S. y Huston, S.J. (2012). "Financial sophistication and housing leverage among older households". *Journal of Family and Economic Issues*. 33(3): 315-327.
<https://doi.org/10.1007/s10834-012-9293-4>.
- Šubová, N., Mura, L. y Buleca, J. (2021). "Determinants of household financial vulnerability: evidence from selected EU countries". *E&M Economics and Management*. 1(3): 186-207.
- Taylor, M. (2011). "Measuring financial capability and its determinants using survey data". *Social Indicators Research*. 102(2): 297-314.
<https://doi.org/10.1007/s11205-010-9681-9>.
- Valdes, O., Mottola, G. y Armeli, S. (2021). "Bouncing Back? The Financial Resilience of Americans". Working Paper. FINRA Investor Education Foundation report.
- West, S. y Mottola, G. (2016). "A population on the brink: American renters, emergency savings, and financial fragility". *Poverty & Public Policy*. 8(1): 56-71.
<https://doi.org/10.1002/pop4.130>.
- Worthington, A.C. (2006). "Debt as a source of financial stress in Australian households". *International Journal of Consumer Studies*. 30(1): 2-15.
<https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2005.00420.x>