

Estudio de servicios financieros para inmigrantes

Informe de investigación



Michael R. Bloomberg
Mayor

Department of Consumer Affairs
Office of Financial Empowerment

Jonathan Mintz
Commissioner

Spanish

Estudio de servicios financieros para inmigrantes

Informe de investigación

Departamento de asuntos del consumidor de la ciudad de Nueva York (New York City Department of Consumer Affairs)
Oficina de capacitación financiera (Office of Financial Empowerment)

Michael R. Bloomberg
Alcalde

Jonathan Mintz
Comisionado

Marzo de 2013

© 2013. Departamento de asuntos del consumidor de la ciudad de Nueva York.
Todos los derechos reservados.



Printed on 30%
post consumer
recycled paper

Reconocimientos

Este Informe de investigación fue posible por la generosa contribución de Citi Community Development, que apoyó la iniciativa de Servicios financieros para inmigrantes y la iniciativa One NYC One Nation. La Oficina de capacitación financiera (OFE) del Departamento de asuntos del consumidor también está agradecida por el apoyo y participación de la Oficina de asuntos del inmigrante del Alcalde y New York Community Trust.

El Estudio de servicios financieros para inmigrantes de OFE es una de las primeras iniciativas de investigación de campo en la ciudad de Nueva York para buscar específicamente las necesidades financieras de los inmigrantes. El estudio fue supervisado por el siguiente personal de OFE del Departamento de asuntos del consumidor, que jugaron un papel decisivo en su implementación: Nathalie Gons, Directora de investigación de campo y análisis, Amelia Erwit, Comisionada asociada y Directora ejecutiva y Cathie Mahon, anterior Comisionada adjunta y Directora ejecutiva.

Estamos muy agradecidos con los socios de la comunidad y las oficinas consulares que proporcionaron asistencia vital para nuestra investigación, incluyendo el ponernos en contacto con inmigrantes recientes: el Consulado de México, el Consulado de Ecuador, Plaza del Sol Community Center, New Immigrant Community Empowerment, El Centro del Inmigrante, Asian Americans for Equality, Metro-Community Alliance, Plaza del Sol Family Health Center y Remás. Las entrevistas con instituciones financieras, incluyendo Citibank, Apple Bank, JPMorgan Chase, Union Settlement Association, Austro Financial Services, Popular Community Bank y TD Bank, fueron esenciales para la comprensión del panorama de los servicios financieros existentes para inmigrantes.

Este Informe de investigación se basó en la tremenda investigación de campo y los materiales fuente proporcionados por Barbara Magnoni con Laura Budzyna y Adrian Franco de EA Consultants. El equipo incluyó a miembros de la comunidad capacitados por EA Consultants para evaluar, refinar y administrar el instrumento de encuesta del estudio. Jimmy Li, Tasmia Rahman, Patricia Rojas, Emily Zimmerman, Megan Colnar, Hongxiang Huang, Corey Pargee y Malei Wu proporcionaron una ayuda valiosa.

Por último, le debemos nuestro agradecimiento a los más de 1,300 inmigrantes que nos permitieron aprender más sobre sus vidas financieras y sus esperanzas y sueños, con el fin de enriquecer este estudio.

Community Development



Introducción

Ha habido pocos estudios en profundidad en la ciudad de Nueva York dirigidos a conocer las experiencias de los inmigrantes neoyorquinos en el mercado de servicios financieros, y mucho menos se sabe acerca de las diferencias entre los diversos grupos de inmigrantes en la ciudad. Muchas creencias ampliamente sostenidas acerca de los inmigrantes, la demanda de servicios, así como los obstáculos que se enfrentan en la industria financiera se basan, en cambio, en anécdotas y conjeturas.

En 2011, la Oficina de capacitación financiera (OFE) del Departamento de asuntos del consumidor de Nueva York, en colaboración con la Oficina de asuntos del inmigrante del Alcalde (MOIA) estructuró un estudio para examinar no solo las suposiciones acerca de las necesidades y comportamiento de tres distintos grupos de inmigrantes de primera generación en la ciudad de Nueva York—chinos, ecuatorianos y mexicanos—sino también la oferta y la demanda para identificar áreas en las que el mercado de servicios financieros podría mejorar para ayudar a estas comunidades a avanzar económicamente.

Los resultados están capturados en nuestro *Estudio de servicios financieros para inmigrantes*, una de las primeras iniciativas de investigación de campo en la ciudad de Nueva York¹ para examinar las necesidades particulares de servicios financieros de los inmigrantes neoyorquinos recientes, así como las barreras reales y percibidas a su plena participación en el mercado de servicios financieros. El estudio revela deficiencias en los servicios financieros para las familias inmigrantes con ingresos bajos y moderados y las oportunidades de mercado perdidas para conectar a las familias inmigrantes al sistema financiero formal.

La investigación se basa en el trabajo anterior de OFE que estudió las necesidades de servicios financieros y prácticas de los residentes con bajos ingresos en dos vecindarios de la ciudad de Nueva York (el *Estudio de servicios financieros para los vecindarios de 2008*) y en la recolección de datos de base amplia sobre patrones y prácticas bancarias de toda la ciudad. El estudiar los mercados y las experiencias reales de los residentes que participan en ellos, en particular los obstáculos que encuentran, le permite a OFE vincular eficazmente la investigación con el diseño y desarrollo de programas, y abogar por la mejora de los productos y servicios financieros. Esperamos que los hallazgos del estudio informen la programación, el desarrollo de productos, y el alcance para dirigir a los inmigrantes a productos seguros, asequibles y adecuados y servicios para ahorrar dinero, obtener crédito y acumular activos.

Este estudio es parte de la iniciativa One NYC One Nation, que reúne al liderazgo filantrópico, político y de base popular de la ciudad de Nueva York para fortalecer las comunidades de inmigrantes mediante la colaboración y la movilización de recursos, programas y eventos en toda la ciudad. La iniciativa fue establecida por One Nation Foundation, MOIA y The New York Community Trust. Recibe apoyo financiero de varias fuentes, incluyendo Citi Community Development, cuyo generoso apoyo hizo posible este estudio.

Diseño de la investigación

El estudio combina métodos cuantitativos y cualitativos para obtener un panorama de las barreras a la oferta y la demanda y las oportunidades para el acceso financiero para los inmigrantes en la ciudad de Nueva York. OFE trabajó estrechamente con MOIA en el desarrollo de la agenda de investigación para guiar el diseño e implementación del estudio. EA Consultants, una empresa internacional de consultoría de desarrollo, supervisó y ejecutó el proceso de recolección de datos mediante la participación estrecha con organizaciones de la comunidad, líderes, empresas y oficinas consulares.

La investigación se enfocó en inmigrantes recientes en tres comunidades: mexicana, ecuatoriana y china. Los investigadores eligieron estas comunidades, ya que constituyen una proporción grande y creciente de primera generación de población inmigrante de Nueva York, y debido a que varían en términos de niveles de asimilación y el grado actual de acceso financiero.²

Investigación del lado de la demanda

A través del análisis del lado de la demanda tratamos de desentrañar el uso por parte de los grupos de inmigrantes de productos y servicios financieros, e incluyó tanto métodos cualitativos como cuantitativos. La investigación del lado de la demanda consistió en tres grupos de focales iniciales, un período de tres meses de encuesta de campo y el seguimiento de seis grupos focales.

Los investigadores comenzaron por convocar a los grupos focales con representantes de cada una de las tres comunidades de inmigrantes, lo que les permitió afinar el instrumento de la encuesta. Luego, los investigadores utilizaron este instrumento para recolectar información de más de 1,300 inmigrantes durante un período de tres meses. La información incluyó demografía, así como las actitudes de los encuestados acerca de y la utilización de diversos servicios financieros. Los investigadores revisaron las variables demográficas a diario durante la ejecución de la encuesta para asegurar una representación suficiente de los encuestados masculinos y femeninos, así como encuestados con cuentas bancarias y sin cuentas bancarias. Los investigadores también realizaron varios grupos de enfoque de seguimiento para investigar y añadir detalles a las respuestas de la encuesta.

Investigación del lado de la oferta

A través de la investigación del lado de la oferta tuvo como objetivo demostrar si los bancos y otras instituciones financieras están ofreciendo productos pertinentes y combinaciones de servicios a las comunidades de inmigrantes para satisfacer sus necesidades. Esta investigación consistió en una revisión bibliográfica, entrevistas con la gerencia y el personal de instituciones financieras y de gestión de personal, las observaciones de las interacciones entre el personal de las instituciones financieras y de otros proveedores financieros y los consumidores inmigrantes, y entrevistas con los directivos de la organización Remás, un nuevo proyecto que busca mejorar la transparencia en el mercado de transferencias de dinero mediante la publicación de los precios y los términos en una herramienta en línea.

Los investigadores utilizaron la revisión de la literatura para desarrollar un cuestionario básico para los proveedores de servicios financieros acerca de su prestación de servicios y la mezcla de productos y cómo afectaron a los inmigrantes. Con el uso de estas preguntas, los investigadores realizaron más de 20 entrevistas con la gerencia y el personal de cinco bancos y cooperativas de crédito para entender los incentivos para servir a los inmigrantes, así como los retos específicos relacionados con el servicio a las comunidades de chinos, ecuatorianos y mexicanos.

Los investigadores también visitaron proveedores de servicios financieros, entre ellos ocho sucursales bancarias, cinco agentes de transferencia de dinero, y tres casas de cambio de cheques en los barrios de inmigrantes y no inmigrantes en la ciudad de Nueva York.

Por último, para obtener una comprensión en profundidad del mercado de remesas locales, los investigadores también hablaron con la administración de Remás.

La muestra de la encuesta

Reclutamiento de la muestra

Los investigadores encuestaron a 1,324 inmigrantes: 443 mexicanos, 417 ecuatorianos y 464 chinos. Mientras que los investigadores entrevistaron a los encuestados ecuatorianos y mexicanos principalmente en sus respectivos consulados³, los investigadores entrevistaron a los encuestados chinos en esquinas transitadas, estaciones de camionetas y tiendas mayoristas, principalmente en Sunset Park, Brooklyn, para asegurar una amplia muestra de inmigrantes recientes con ingresos bajos a moderados. Los encuestadores eran hablantes nativos de español y chino y muchos eran también inmigrantes recientes. Los investigadores eligieron lugares de la encuesta para sobremuestrear residentes con ingresos bajos y moderados para asegurar que sus necesidades y actitudes se reflejan en el estudio. La muestra no representa a la población en general en las respectivas comunidades de inmigrantes.

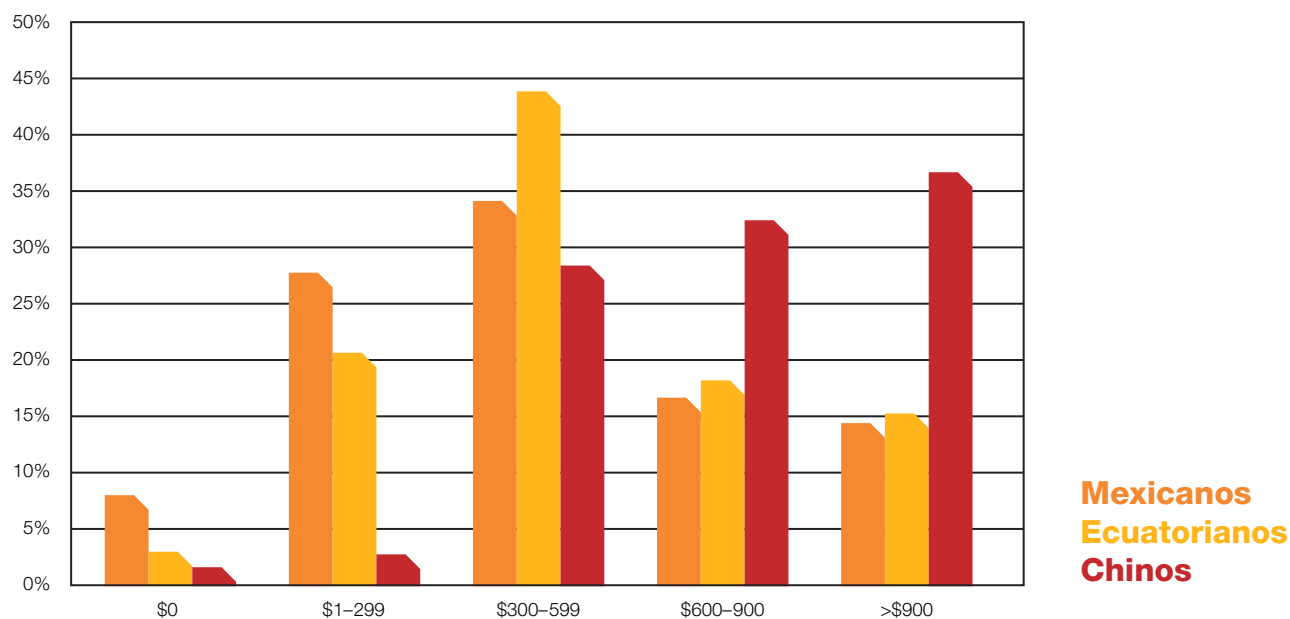
En nuestra muestra, los mexicanos demostraron tener menos cuentas bancarias (solo el 43 por ciento tenían cuentas bancarias) comparados con los ecuatorianos (65 por ciento) y los chinos (95 por ciento).⁴ El estudio también analizó una serie de características demográficas, incluyendo los ingresos, la edad, el género, la duración de tiempo en los Estados Unidos, el número de niños, la región de origen, documentación, y dominio del idioma inglés. Las diferencias notables entre los tres grupos fueron evidentes en una serie de características no relacionadas con tener cuentas bancarias. En términos del estado de documentación, los encuestados mexicanos fueron los menos documentados (18 por ciento) y los encuestados chinos fueron los más documentados (85 por ciento). En cuanto a la duración de la estancia en Estados Unidos, los encuestados chinos informaron un promedio de 5.8 años, frente a 10.4 años para los mexicanos y 11.5 para los encuestados ecuatorianos.

Una imagen de la muestra de la encuesta

Tabla 1. Características de la muestra de la encuesta

	Mexicanos (443)	Ecuatorianos (417)	Chinos (464)	Total (1,324)
Hombres	53%	52%	50%	52%
Mujeres	47%	48%	50%	48%
Con cuenta bancaria	43%	65%	95%	68%
Sin cuenta bancaria	57%	35%	5%	32%
Años promedio en Estados Unidos	10.4	11.5	5.8	9.1
Porcentaje indocumentado	82	62	15	50.5
Edad promedio	33	36	30	33.1
Tamaño de familia promedio	4.3	4.0	4.5	4.3
Número de hijos promedio	1.7	1.7	.9	1.4
Años de educación promedio	8.5	10.2	10.5	9.7
Porcentaje que inmigró de región urbana	27.2	41.1	60.1	43.2
Habla inglés (autoevaluado en escala del 1-5)	2.2	2.4	2.1	2.2

Figura 1. Porcentaje de encuestados por ingreso familiar semanal y país de origen



Hallazgos

En conjunto, la investigación del lado de la oferta y la demanda sugiere que las vías de acceso al sistema financiero formal son mucho más largas para algunas comunidades de inmigrantes y revela deficiencias en los productos financieros y el mercado de servicios a los consumidores inmigrantes. Hay claras oportunidades para la generación de activos y programas de educación financiera para promover el acceso financiero y ayudar a las familias inmigrantes a avanzar económicamente. Los hallazgos más significativos se describen a continuación.

Hallazgo #1. Las barreras a la banca se basan en gran medida en la percepción del consumidor de los requisitos bancarios.

Los investigadores preguntaron a los encuestados con cuenta bancaria y los encuestados sin cuenta bancaria, por qué habían—o no habían—elegido abrir cuentas bancarias y ellos citaron una variedad de barreras estructurales y no estructurales. Muchas de estas barreras representan obstáculos reales para inmigrantes con ingresos bajos. La barrera citada con más frecuencia fue “No tengo suficiente dinero para saldos mínimos y cuotas”, mencionado por el 65 por ciento de los encuestados mexicanos sin cuenta bancaria, 71 por ciento de los encuestados ecuatorianos sin cuenta bancaria y 75 por ciento de la pequeña muestra de encuestados chinos sin cuenta bancaria. Sin embargo, las barreras reflejaron también una serie de percepciones erróneas, así como las incertidumbres sobre el proceso de acceso a una cuenta bancaria.

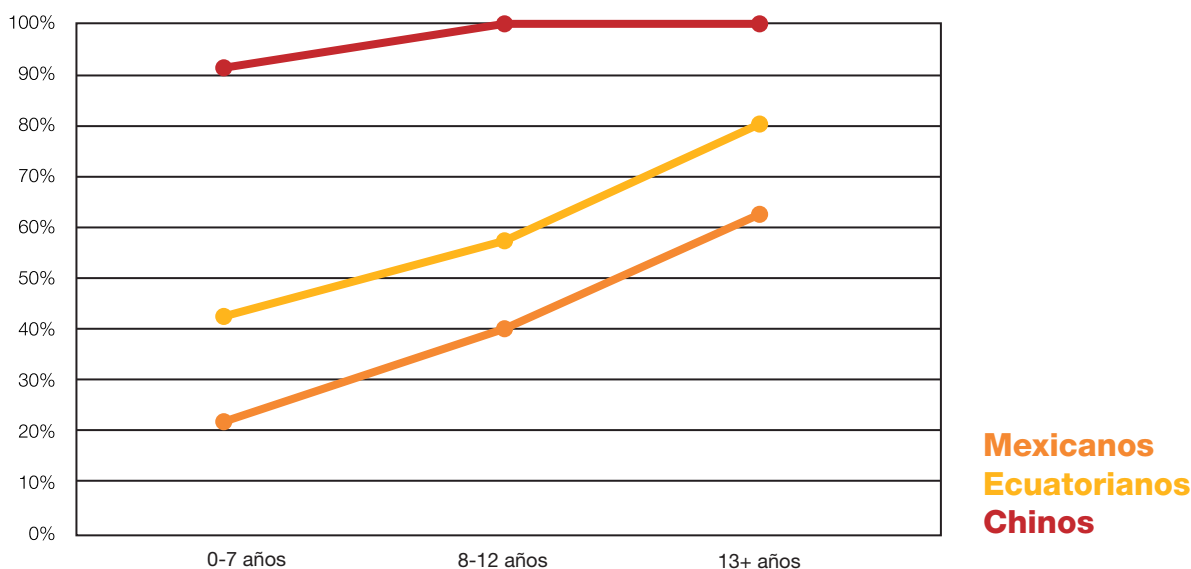
Por ejemplo, de la muestra sin cuenta bancaria, el 50 por ciento de encuestados mexicanos identificaron “esperando documentos” como una razón para no abrir una cuenta bancaria y el 60 por ciento de encuestados mexicanos y 49 por ciento de encuestados ecuatorianos reportaron que abrirían una cuenta si encuentran un banco que no requiera un número de Seguro Social o un pasaporte. Sesenta y dos por ciento de encuestados mexicanos y 57 por ciento de encuestados ecuatorianos dijeron que abrirían una cuenta bancaria si encuentran un banco donde el personal hable español. Sin duda, el estado de la documentación varió entre las tres comunidades, con las comunidades de habla española desproporcionadamente indocumentados en relación con la comunidad china. Sin embargo en nuestra investigación del lado de la oferta, encontramos que 13 de 15 de las sucursales de instituciones financieras de la muestra tenían requisitos de identificación flexibles y todas las 15 sucursales de la muestra tenían personal de habla hispana. Los encuestados chinos no mencionaron el idioma como una barrera, probablemente debido al alto nivel de la muestra que tiene cuenta bancaria. De hecho, los investigadores observaron letreros en chino en las sucursales bancarias tradicionales en los barrios chinos, mientras que no pudieron encontrar letreros en español en barrios con concentraciones similares de residentes hispanos.

Este tipo de percepciones erróneas acerca de los requisitos para abrir una cuenta bancaria se puede corregir con una inversión relativamente pequeña en la educación financiera para las nuevas comunidades de inmigrantes.

Hallazgo #2. Los caminos hacia la banca convencional son más largos para algunas comunidades de inmigrantes que otras.

Los encuestados chinos en la muestra respondieron que han vivido en los Estados Unidos un promedio de menos de seis años, pero solo el cinco por ciento no tiene cuenta bancaria. En contraste, los encuestados ecuatorianos y mexicanos reportaron que llevan en los Estados Unidos casi el doble del tiempo—casi 12 y 10 años en promedio, respectivamente—pero el 35 y el 57 por ciento no tienen cuenta bancaria. Sin embargo, para los encuestados ecuatorianos y mexicanos que reportaron llevar viviendo en los Estados Unidos por lo menos 13 años, los porcentajes sin cuenta bancaria cayeron al 20 y 27 por ciento, respectivamente. Vea la Figura 2 a continuación.

Figura 2. Porcentaje con cuenta bancaria por tiempo de estancia en los Estados Unidos



En las comunidades mexicanas y ecuatorianas, los que abrieron cuentas a menudo encontraron acceso a través de vías informales: el 35 por ciento de encuestados mexicanos y el 33 por ciento de encuestados ecuatorianos reportaron que abrieron una cuenta porque “un amigo/pariente se los explicó”. Veintisiete por ciento de los encuestados mexicanos y 26 por ciento de encuestados ecuatorianos eligieron el banco identificado en los cheques de su empleador.

Para los miembros de las comunidades mexicana y ecuatoriana, abrir una cuenta bancaria lleva cierta cantidad de años y a menudo acceso a la banca ocurre a través de canales informales; este cronograma y vía se podría reducir potencialmente con servicios y educación dirigidos.

Hallazgo #3. Los tres grupos de inmigrantes estudiados están ahorrando para metas tanto a corto como a largo plazo.

A pesar de las barreras reportadas, los encuestados de los tres grupos de inmigrantes estudiados, están dando pasos importantes hacia la seguridad financiera: más de la mitad de los encuestados indicaron que participan en ahorros en todos los niveles de ingresos. De hecho, entre las tres comunidades, incluso los de más bajos ingresos reportaron tener algunos ahorros, y el porcentaje de los encuestados que tenían ahorros aumentó a medida que aumentaron los ingresos. Vea la Tabla 2 a continuación.

Tabla 2. Porcentaje con ahorros por ingreso semanal de la familia (Muestra total)

Ingreso semanal	Porcentaje con ahorros
\$0	78%
\$1–299	80%
\$300–599	79%
\$600–900	88%
>\$900	91%

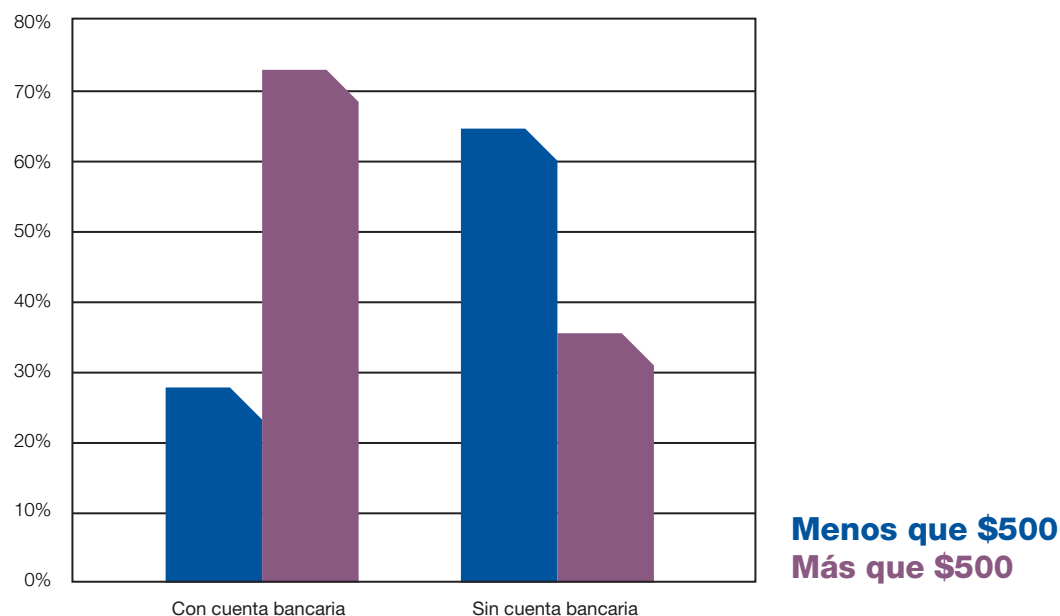
Los ahorros informales fueron comunes entre los encuestados mexicanos y ecuatorianos: 74 por ciento de los encuestados mexicanos sin cuenta bancaria y casi el 69 por ciento de los encuestados ecuatorianos sin cuenta bancaria reportaron que tenían ahorros. Vea la Tabla 3 a continuación.

Tabla 3. Porcentaje con ahorros por condición de cuenta bancaria y país de origen

	Mexicanos	Ecuatorianos	Chinos
Muestra con cuenta bancaria	192	270	443
Porcentaje con ahorros de los encuestados con cuenta bancaria	93.2%	83.0%	91.2%
Muestra sin cuenta bancaria	251	147	21
Porcentaje con ahorros de los encuestados sin cuenta bancaria	74.1%	68.7%	81.0%

Los que tenían cuentas bancarias ahorraron montos más grandes. Cerca del 75 por ciento de todos los encuestados con cuenta bancaria reportaron que tienen más de \$500 en ahorros, mientras que solo un tercio de los encuestados que no tienen cuenta bancaria ahorraron ese monto. Vea la Figura 3 en la página 11. Esto no indica una relación causal entre la condición de tener cuentas bancarias y montos de ahorro mayores. Las características de nuestra muestra con cuenta bancaria incluyen un mayor ingreso, educación y estancia más larga. Todos estos son factores que probablemente afecten a los ahorros, pero teniendo en cuenta que más de la mitad de los encuestados mexicanos y ecuatorianos con cuenta bancaria tienen un promedio de cuatro miembros de la familia y ganan menos de \$600 a la semana, estos factores no pueden explicar completamente mayores niveles de ahorro entre los que tienen cuenta bancaria.

Figura 3. Total de ahorros reportados por encuestados con cuenta bancaria y sin cuenta bancaria



Además, una gran proporción de los encuestados, independientemente de su estado de cuenta bancaria o grupo inmigrante, tenía aspiraciones a corto y largo plazo en materia de ahorro y la acumulación de activos. Más del 80 por ciento de la muestra reportó aspiraciones de ahorro a largo plazo, tal como ahorrar para la educación de los hijos (48 por ciento) o ahorrar para comprar una casa o un apartamento en los Estados Unidos (31 por ciento) o en su país de origen (29 por ciento). Las aspiraciones de ahorro a corto plazo, presentes en un 67 por ciento de la muestra, fueron en gran parte para asuntos igualmente esenciales, tales como ahorrar para una emergencia (54 por ciento), en caso de desempleo (43 por ciento), o gastos de salud (39 por ciento). Los inmigrantes en nuestra muestra están ahorrando dinero, aunque sea en pequeñas cantidades y con frecuencia de manera informal, y tienen fuertes aspiraciones para el ahorro y la acumulación de activos en el corto y en el largo plazo.

Hallazgo #4. Los grupos de inmigrantes representan la pérdida de oportunidades de mercado para las instituciones bancarias convencionales.

Este estudio revela una serie de oportunidades perdidas y las deficiencias del mercado, especialmente en relación con las remesas y la creación de activos. Los servicios transaccionales para enviar dinero a sus países de origen son a menudo el primer y más importante servicio financiero que los inmigrantes necesitan: cerca del 70 por ciento de todos los encuestados reportaron que envían dinero a casa. Sin embargo, el dinero se envía a menudo a través de Agentes de transferencia de dinero (MTA, por sus siglas en inglés) y otros proveedores “marginales” como cambiadores de cheques, en lugar de a través de bancos o cooperativas de crédito. Los encuestados indicaron sus preferencias por los MTA, citando razones de precio transparente y conveniente servicio, tales como dinero en efectivo a cuenta y las transacciones de efectivo a efectivo a través de una amplia red de agentes en las zonas rurales y urbanas diseñadas para atraer a los clientes con bajos ingresos, lo que explica la gran participación en el mercado de los servicios financieros para inmigrantes que tienen los MTA.

Por el contrario, los investigadores y encuestados observaron que las plataformas de transferencia de dinero en los bancos eran a menudo incómodas, y sus honorarios se perciben como confusos, impredecibles y costosos, lo que resulta en la pérdida de oportunidades. Los bancos a menudo requieren el uso de una cuenta bancaria para enviar y recibir dinero, y el personal de los bancos a menudo no está familiarizado con el funcionamiento del proceso de remesas. La ventaja competitiva de enviar remesas por MTA es clara: casi el 60 por ciento de los encuestados mexicanos y ecuatorianos con cuentas bancarias reportaron el uso de servicios de transferencia de dinero no bancarios para enviar remesas, citando factores como el precio, la conveniencia y la rapidez.

Conclusión y siguientes pasos

El *Estudio de servicios financieros para inmigrantes* revela una deficiencia entre la demanda y la oferta de productos financieros y servicios en las comunidades inmigrantes de la ciudad de Nueva York. La falta de acceso a servicios financieros adecuados, así como una escasez de productos seguros y asequibles, significa que la primera generación de inmigrantes se enfrentan a grandes retos en el fortalecimiento de la seguridad financiera de sus hogares, la generación de activos, y la obtención de la protección financiera.

Dado el gran número de los encuestados sin cuenta bancaria, las aspiraciones de ahorro a largo plazo de muchos en la muestra, y el alto porcentaje de ahorradores, incluso entre los encuestados sin cuenta bancaria y con bajos ingresos, existe una amplia evidencia de la necesidad de intervenciones programáticas y asociaciones público-privadas dirigidas a estas comunidades con servicios financieros esenciales, programas de generación de activos y campañas de educación financiera. OFE planea aprovechar una serie de iniciativas ya existentes para ayudar a encaminar a los inmigrantes en la ciudad de Nueva York hacia relaciones financieras convencionales seguras y asequibles, incluido el programa NYC Depósito Directo, que ofrece cuentas bancarias de depósito directo seguras especialmente diseñadas; los Centros de poder financiero, que ofrecen asesoramiento financiero gratuito personalizado; y la red de preparación de impuestos gratis y de bajo costo de la ciudad. Además, OFE seguirá trabajando en estrecha colaboración con MOIA, los consulados y los socios sin fines de lucro de la comunidad en los principales vecindarios de inmigrantes y en toda la ciudad.

Los hallazgos del estudio también puede informar a posibles modelos y prácticas empresariales en la mejora de los servicios financieros para el mercado. Las instituciones financieras pueden tomar una serie de pasos para llegar mejor a las poblaciones inmigrantes de la ciudad, incluyendo aumentar la conciencia sobre el servicio bilingüe al cliente y políticas flexibles de identificación en las sucursales, ofrecer la inscripción de cuentas en el sitio y referencias a los Centro de poder financiero en sitios de confianza y altamente frecuentados, y establecimiento de vínculos entre las remesas y el acceso a la banca.

Notas finales

- ¹ Otros estudios que buscan específicamente las necesidades de productos y servicios financieros de las comunidades inmigrantes de la ciudad de Nueva York incluyen *Ensuring Access to Fair and Affordable Financial Services*, del año 2009, por el Neighborhood Economic Development Advocacy Project (NEDAP).
- ² La ciudad de Nueva York tiene la población china más grande de todas las ciudades fuera de Asia. La población mexicana oficial en la ciudad de Nueva York era de 319,126 y la población ecuatoriana era de 311,278. Las tasas de crecimiento anual promedio de 1990 a 2009 para mexicanos y ecuatorianos fueron del 9.3 por ciento y 4.9 por ciento respectivamente. (NYC Department of City Planning 2012; Bergad 2011).
- ³ En el caso de la muestra ecuatoriana, los investigadores también reclutaron a los encuestados en determinados proveedores de servicios de salud que atienden a los inmigrantes recién llegados para garantizar el equilibrio de género.
- ⁴ Un estudio de 2006 (Levin-Russell) de los inmigrantes latinoamericanos en todo Nueva York reveló que solo el 44 por ciento tenía cuentas bancarias, y entre ellos los mexicanos tienen la tasa más baja de cuentas bancarias (41 por ciento). Si bien no hay literatura disponible sobre los inmigrantes chinos en la ciudad de Nueva York para hacer comparaciones similares, nuestras entrevistas con las partes interesadas de la comunidad inmigrante china indicaron que hay un número muy elevado de inmigrantes chinos con cuentas bancarias. Los resultados de la encuesta corroboraron esta información, encontrando que solo el cinco por ciento de los inmigrantes encuestados no tenían cuenta bancaria.

