

# Entendiendo el sistema financiero. Importancia de la educación financiera para la población migrante en Estados Unidos<sup>1</sup>

## Unveiling the financial system: empowering migrants in the United States through financial education

 Ana Melisa Pardo Montaña<sup>2</sup>

**Resumen:** A pesar de que se ha prestado atención a las remesas, la migración mexicana a los Estados Unidos plantea desafíos económicos que raramente se han explorado en profundidad. En este contexto, la educación financiera ha emergido como un enfoque relevante para capacitar a la población migrante sobre sus derechos económicos. El objetivo de esta investigación es analizar las estrategias adoptadas por las ONGs de apoyo a migrantes en EE.UU. para abordar la brecha de información financiera entre la población migrante. Se siguió un enfoque metodológico principalmente cualitativo, acompañado por datos estadísticos pertinentes.

**Palabras clave:** Migración, Educación, Finanzas, México.

**Abstract:** Despite having paid attention to remittances, Mexican migration to the United States poses economic challenges that have rarely been analyzed in depth. In this context, financial education has emerged as an important focal point to educate the migrant population about their economic rights. The goal of this research is to analyze the strategies adopted by NGOs supporting migrants in the USA in order to address the financial information gap among migrant populations. A predominantly qualitative methodological approach was followed, supported by relevant statistical data.

**Keywords:** Migration, Education, Finance, Mexico

**Recepción:** 15/01/2023

**Aceptación:** 19/07/2023

**Forma de citar:** Pardo, M. (2023). Entendiendo el sistema financiero. Importancia de la educación financiera para la población migrante en Estados Unidos. *Voces de la educación, número especial*, 15-38.



Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

---

<sup>1</sup> Este artículo es resultado del proyecto de investigación IN301621 “Financiarización desde abajo. Efectos del proceso de financiarización en la economía de la población migrante”, el cual contó con financiamiento de Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT), de la UNAM.

<sup>2</sup> Instituto de Geografía, UNAM, correo: analissa18@gmail.com

## **Entendiendo el sistema financiero. Importancia de la educación financiera para la población migrante en Estados Unidos**

### **Introducción**

Aunque la migración de mexicanos hacia Estados Unidos ha sido objeto de numerosos estudios, aún existen temas que demandan la atención tanto de la academia como de diversos sectores de la sociedad. Uno de estos temas se refiere a la manera en que esta población se incorpora e integra en su lugar de destino. Esta inclusión puede estar relacionada con diversos factores, entre los cuales se encuentran las políticas migratorias, que cada vez dificultan más el flujo de la población mexicana hacia los Estados Unidos; sin embargo, uno de los temas que menos se trabaja tiene que ver con la inclusión económica de la población migrante, la cual va más allá del ingreso al mercado laboral.

Sobre los aspectos económicos de la migración, el tema que más se ha atendido es el de la recepción de remesas y su impacto (positivo o negativo) tanto en los lugares de origen como en los de destino. Los estudios sobre remesas en México se han centrado principalmente en identificar los factores que explican su recepción (Pardo y Salinas, 2017; Ramírez, 2010); el gasto que hacen los hogares con este recurso (García, et al. 2015; De la Rosa, et al. 2006); su uso productivo el cual se argumenta que deriva en el desarrollo del país (Carvajal y Almonte, 2011); la dependencia hacia las remesas (Herrera, 2016), entre otros tópicos.

Sin embargo, la mano de obra migrante no aparece de manera importante en los estudios migratorios emergentes, que buscan analizar los nexos entre el crecimiento económico de los países de destino y los impactos en la vida cotidiana de esta población. En este sentido, es importante retomar la idea que los migrantes (poco y altamente calificados) son fundamentales en las economías de los lugares de destino y que la única temática relevante desde la mirada económica de la migración no es solo la que refiere a las remesas como forma de iniciativas para el desarrollo de las comunidades.

En el tema de la inclusión o integración de la población migrante, es posible abordar diversos aspectos, que van desde cómo acceden a la atención médica y la vivienda, hasta cómo

aprenden a navegar el sistema financiero en Estados Unidos. Esto incluye la apertura de cuentas bancarias para recibir sus salarios o el cobro de cheques, así como el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, entre otros aspectos. El problema principal que surge en esta temática es la dificultad que enfrentan al desenvolverse en un sistema económico que difiere notablemente del de su lugar de origen. En la mayoría de las ocasiones, el acceso a este sistema se realiza en inglés, lo que representa un obstáculo significativo, ya que no todos los migrantes dominan este idioma. Mientras que otro punto central es que no está pensando para personas en calidad de migrantes irregulares.

De esta manera, la población migrante se ve obligada a navegar en este sistema por su cuenta, siendo especialmente complejo para los migrantes, especialmente en un entorno económico en el que se le ha transferido la responsabilidad del bienestar y la seguridad financiera a los individuos, quienes deben asumir la carga de sus decisiones financieras tanto en el presente como en el futuro (Maman & Rosenhek, 2020).

En este sentido, la educación financiera, entendida como el proceso mediante el cual las personas adquieren las habilidades suficientes para tomar decisiones informadas sobre su situación financiera (Banco del Bienestar, 2016), se ha convertido en una estrategia incorporada por algunas organizaciones de apoyo a migrantes en Estados Unidos, con el objetivo de empoderar y promover la estabilidad y el bienestar financiero de esta población. Aspecto, que como se verá mas adelante, no está libre de controversias.

Tomando en cuenta los elementos antes señalados, el objetivo de esta investigación es analizar las estrategias que han tomado las ONGs de apoyo a migrantes para atender la brecha de información financiera que tiene la población migrante en EE. UU., a través de distintas formas de educación financiera. Para cumplir con este objetivo, se han trabajado con algunas ONGs en Minnesota, EE. UU., donde existe una importante comunidad de migrantes mexicanos (Bobes, 2013; Pardo, 2017). En la primera parte se define qué se entiende por educación financiera. La segunda parte se presentan algunas de las principales diferencias que enfrenta la población inmigrante para acceder a diferentes productos financieros, en particular, se muestra información sobre préstamos hipotecarios y préstamos para

automóviles. En la tercera parte se exploran algunas de las principales estrategias de educación financiera que ofrecen algunas ONGs en Minnesota para la población migrante. Para cerrar, se presentan algunas consideraciones y reflexiones finales.

Se empleó un enfoque metodológico predominantemente cualitativo, complementado con datos estadísticos relevantes. Los datos estadísticos proceden de la Coalición Nacional de Reinversión Comunitaria (NCRC) y la Reserva Federal del Banco de Nueva York. En la parte cualitativa, se realizaron visitas a Organizaciones de apoyo a migrantes en Minnesota, Estados Unidos en 2022, a quienes se les realizaron entrevistas semiestructuradas. Estas entrevistas se enfocaron en el origen de las organizaciones, las principales actividades y programas que realizan con población mexicana, el acceso a recursos del gobierno para atender las necesidades de la población, las dificultades enfrentadas durante la pandemia, entre otros rubros. Durante todo el proceso de realización de las entrevistas, se siguieron los protocolos de consentimiento informado, confidencialidad y seguridad de todas y todos los participantes. Todas las entrevistas fueron utilizadas en el proceso de análisis y se incluyeron tanto las grabaciones y transcripciones de las entrevistas como las notas de campo realizadas durante la estancia de investigación en Minnesota. El análisis de la información fue realizado en el software Atlas-ti.

### **De la inclusión a la educación financiera**

Sobre la inclusión financiera, instituciones de renombre como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) la conciben como el acceso asequible y oportuno a una diversidad de productos financieros por parte de distintos estratos de la sociedad (García et al., 2013). De manera similar, la Asociación Global para la Inclusión Financiera y el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (2011) la definen como la condición en la que todos los adultos están incorporados en el sistema financiero, lo que les habilita para acceder a servicios como créditos, cuentas corrientes y de ahorro, seguros, etc., con un enfoque responsable. Este enfoque busca que las personas previamente excluidas puedan aprovechar los servicios financieros formales sin necesidad de recurrir a alternativas informales, que suelen conllevar mayores riesgos. Para evaluar esta situación, se consideran indicadores como la posesión de cuentas bancarias, el uso de cajas de ahorros, la obtención

de créditos, la utilización de la banca en línea, así como la utilización de cajeros automáticos, entre otros (Orazi et al., 2019; Demirgüç-Kunt et al., 2017).

Las definiciones y enfoques de la inclusión financiera varían significativamente entre los países (Ozili, 2020). En el caso de México, la Comisión Bancaria Nacional y de Valores (2012) establece que la inclusión financiera implica el acceso y la utilización de servicios financieros bajo una regulación adecuada que garantice la protección de los consumidores, con el objetivo de mejorar las habilidades financieras de toda la población. Esto debería traducirse en el acceso a servicios financieros formales de manera transparente, lo que debería permitir a los usuarios de estos servicios, contar con la información necesaria para comprender cuáles servicios son más convenientes según sus necesidades (Raccanello y Herrera, 2014), aunque en la práctica esto no siempre sucede (Pardo y Dávila, 2022).

El problema principal es que, actualmente, los gobiernos promueven esta inclusión financiera sin que realmente venga acompañada de una educación sobre el funcionamiento del sistema financiero y las ventajas y desventajas de acceder a productos que ofrecen las entidades financieras. Una de las principales críticas que se le hace a la educación financiera tiene que ver con el traslado de la responsabilidad del funcionamiento del mundo financiero a los individuos, con las implicaciones que tiene la incertidumbre de los mercados financieros (Maman & Rosenhek, 2020) y las dificultades de entender un lenguaje para el que se requieren conocimientos específicos. Para algunos autores, se puede interpretar esta educación financiera como una forma de definir y explicar las conductas financieras adecuadas, lo que significa que la responsabilidad, la planificación y la gestión racional de los recursos y los riesgos, recaen exclusivamente sobre los individuos (Maman & Rosenhek, 2019).

Desde esta perspectiva, lo mínimo que se espera de las personas es que adopten prácticas cotidianas que les permitan comprender sus finanzas personales y desarrollar estrategias de ahorro e inversión, evitando caer en el "endeudamiento negativo". Se parte del principio de que el acceso a la información debe comenzar como una iniciativa individual, a veces compartida en el ámbito familiar. Esto implica que las personas se ven en la necesidad de

adquirir habilidades para comprender y procesar información relacionada con los mercados e instrumentos financieros, así como asumir la responsabilidad de las decisiones que puedan resultar en pérdidas o endeudamiento (Ohlsson, 2012).

El problema de esta inclusión sin educación financiera se encuentra en el riesgo de fomentar un endeudamiento excesivo, y, paradójicamente, esta cuestión recibe escasa crítica. Como apunta Ozili (2020), el discurso a favor de bancarizar la población se asocia estrechamente con el progreso de las comunidades, por lo que oponerse a la inclusión financiera equivale a estar en contra del desarrollo.

La educación financiera puede resultar de gran relevancia para la población migrante. El énfasis en la inclusión financiera ha ampliado su acceso a una variedad de productos financieros ofrecidos por bancos, que suelen aplicar tasas de interés más elevadas al considerarlos como una población de "riesgo". Este riesgo es especialmente pronunciado para aquellos migrantes que carecen de documentos de residencia. La aparente facilidad para acceder a estos productos condujo, por ejemplo, a que la población migrante en EE. UU. también se viera afectada por la crisis económica de vivienda en 2008. Muchos de ellos obtuvieron préstamos relativamente fáciles de adquirir, pero con tasas de interés significativamente altas que inflaron considerablemente el costo de las viviendas. Ante la pérdida masiva de empleos que se produjo en los años subsiguientes, numerosos migrantes se encontraron en la desafortunada situación de perder sus viviendas y de tener que buscar alternativas para mantener su economía a flote (León-Ross, et al. 2013).

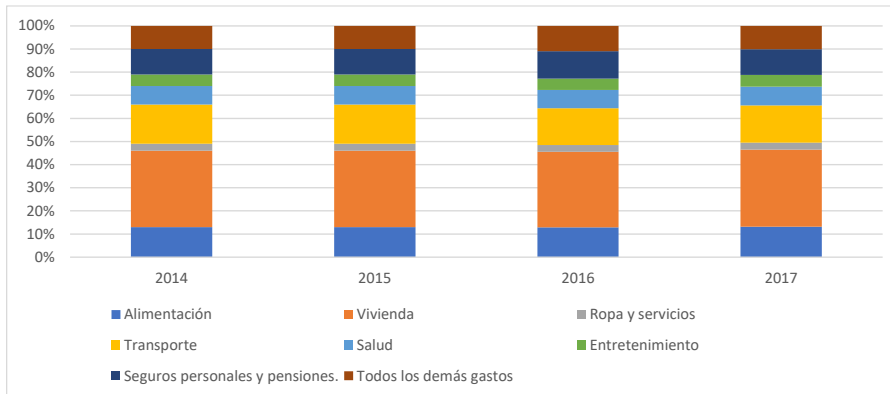
Como se verá en el siguiente apartado, los datos sobre diversas formas de inclusión financiera han generado mayores niveles de endeudamiento, aspecto que el caso de la población migrante en EE. UU. puede ejemplificar. Como respuesta a esto, muchas organizaciones de apoyo a migrantes se han centrado en enseñarle a la población de qué manera pueden ser utilizados los productos e instrumentos financieros que ofrecen los bancos y las uniones de crédito, a la par de que luchan por el empoderamiento económico y financiero de la población migrante.

### **Inclusión financiera sin educación. Un problema por resolver**

De acuerdo con el centro de datos de la Reserva Federal del Banco de Nueva York (2023), en la actualidad, la deuda de los hogares en Estados Unidos ha estado impulsada por varios factores: los saldos de las tarjetas de crédito, los préstamos al consumo, la compra de automóviles, así como el pago de hipotecas. Estas últimas, como se verá más adelante, presentan diferencias importantes entre los nacionales y la población migrante.

Uno de los gastos principales de los hogares en Estados Unidos es la vivienda. De acuerdo con la Encuesta de Gastos del Consumidor, este gasto ha permanecido como uno de los más sobresalientes para la población en Estados Unidos:

**Figura 1. Porcentaje del gasto total de los hogares en Estados Unidos 2014 - 2017**

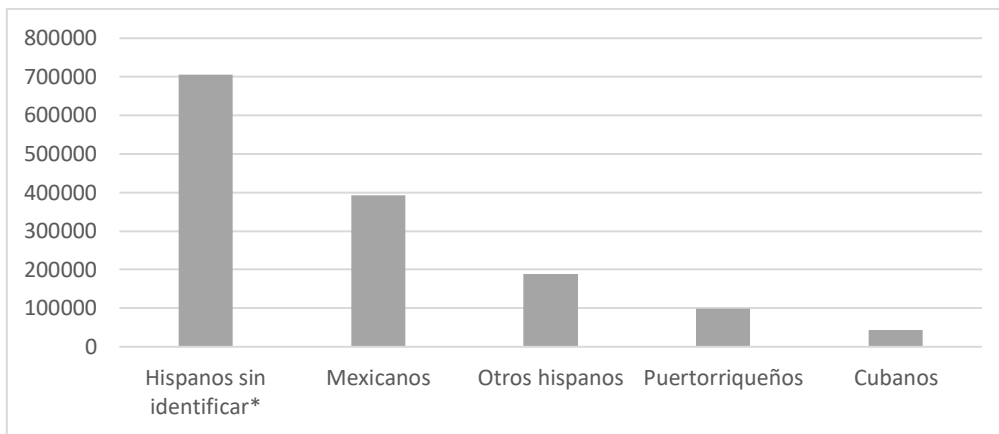


Fuente: Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos, Encuestas de Gasto del Consumidor.

La Reserva Federal del Banco de Nueva York (2023), también señala que el incremento en el monto por préstamos de vivienda ha aumentado notablemente en todo el país. En Washington D.C. por ejemplo, la deuda per cápita por préstamos de vivienda en el 2022 fue de más de ochenta mil dólares, mientras que en 2003 había sido de treinta y dos mil cuatrocientos dólares. En Colorado en 2003 fue de treinta y nueve mil doscientos dólares aproximadamente, mientras que en 2022 ascendía a sesenta y nueve mil seis dólares. El estado de Minnesota también ha mostrado un incremento importante, pasando de veintinueve mil quinientos dólares en 2003 a poco más de cuarenta y cinco mil dólares en 2022.

Por otra parte, la Coalición Nacional de Reinversión Comunitaria (NCRC por sus siglas en inglés) señalaba que en Estados Unidos se registraron alrededor de trece mil doscientas cincuenta solicitudes de préstamos hipotecarios para la adquisición de una vivienda unifamiliar, de las cuales, como se observa en la gráfica siguiente, 10.7% fueron realizadas por migrantes hispanos y de este porcentaje, 27.4% corresponde a las solicitudes realizadas por población mexicana:

**Figura 2. Número de aplicaciones de préstamos hipotecarios para vivienda unifamiliar de la población hispana en Estados Unidos en 2019**



\*Se trata de población hispana que no identificó el subgrupo al que pertenece.

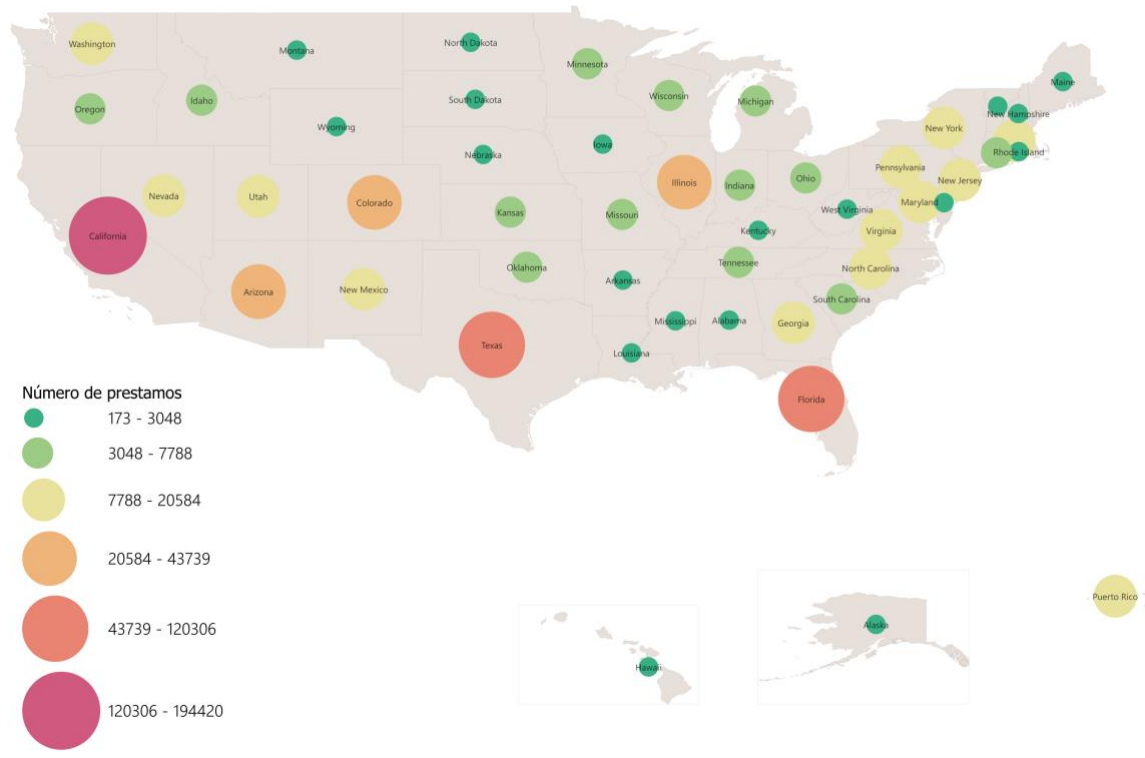
Fuente: National Community Reinvestment Coalition, 2019.

Los préstamos antes mencionados se dividen, de acuerdo con la NCRC en tres tipos: compra de vivienda directamente, refinanciamiento de la hipoteca y préstamos con garantías hipotecarias. En términos generales, el tipo de préstamos más solicitado por la población hispana es el que está destinado directamente a la compra de vivienda (58%). Del total de este tipo de préstamos, 27.38% fueron solicitudes realizadas por mexicanos, porcentaje que se encuentra por encima de las solicitudes realizadas por cubanos y puertorriqueños. Para el refinanciamiento de la hipoteca, 28.34% correspondía a mexicanos, mientras que, de las solicitudes con garantías hipotecarias, 24.79% también fueron realizadas por población mexicana.



En cuanto a la distribución territorial de los préstamos por la población hispana, la NCR señala que hay mayor concentración en algunos estados del vecino país, como es el caso de California, Florida, Illinois, mientras que otros como Virginia o Dakota del Norte y del Sur, se presentan muy pocos casos. Esto tiene relación, tanto con la proporción de población migrante que reciben dichos estados, como con las facilidades, programas y políticas que existen en algunos de estos para incluir financieramente a la población migrante, particularmente a través de préstamos hipotecarios.

**Figura 2. Préstamos hipotecarios a hispanos En Estados Unidos por estado de residencia, 2019**



Fuente: National Community Reinvestment Coalition, 2019.

En el estado de Florida, por ejemplo, el préstamo para la compra de una vivienda representa el 66% del total de los préstamos otorgados. En este caso los mexicanos y puertorriqueños son los que mayoritariamente solicitan este tipo de préstamos. En el caso de California, los

préstamos otorgados para financiamiento son los que comúnmente solicita la población hispana. De este porcentaje, el 52% corresponde a la población mexicana residente en dicho estado.

A pesar del significativo interés de los estados y el mercado inmobiliario en que la población, sin importar su nacionalidad o situación migratoria, pueda acceder a préstamos para vivienda, las diversas dificultades y obstáculos que enfrenta la población migrante, especialmente aquellos en situación irregular, a menudo influyen en su capacidad para acceder a una variedad de servicios financieros. Esto repercute incluso en su acceso a préstamos para vivienda, aunque cabe destacar que no se pretende equiparar el acceso a la vivienda con la obtención de préstamos para adquirirla. Sin embargo, en algunas ocasiones, esto es precisamente cómo se ha abordado la situación.

En algunos lugares de destino, la única alternativa para acceder a una vivienda es mediante este tipo de préstamos, mientras que, en otros lugares, ni siquiera esta opción está disponible. Por otro lado, en algunas regiones, existen instancias que brindan apoyo a la población, incluso en español, para facilitar su acceso a este tipo de préstamos. Un ejemplo destacado de esto es la Administración de Vivienda Federal (FHA por sus siglas en inglés), que otorga préstamos a través del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano. Además, el Departamento de Asuntos de los Veteranos y el Servicio de Vivienda Rural, en ocasiones, también ofrecen préstamos para la adquisición de viviendas a la población hispana. No obstante, en el caso de la población mexicana, solo el 36% logra acceder a estas opciones, lo que a menudo les obliga a endeudarse directamente con compañías de préstamos hipotecarios y bancos (NCRC, 2019). Esto conlleva implicaciones significativas, como el hecho de que tanto los bancos como las compañías hipotecarias suelen cobrar tasas de interés superiores al promedio nacional. Cabe destacar que, de manera notable, estos porcentajes más altos tienden a concentrarse en la población hispana.

Otros datos significativos señalados por la NCRC en relación con las condiciones de desigualdad que enfrenta la población migrante en los Estados Unidos revelan que, en el año 2019, los compradores de viviendas hispanos tuvieron que desembolsar un 43% más que los

solicitantes blancos y no hispanos para concretar un préstamo destinado a la compra de vivienda, con tasas de interés superiores al 30%. Además, se resalta que 20% de los solicitantes hispanos experimentaron la negativa de su solicitud de préstamo en ese mismo año, lo que representa una tasa de negación un 43% mayor que la observada en otros grupos demográficos. Tanto los hispanos como la población afrodescendiente hacen parte de los grupos que enfrentan las mayores dificultades al tratar de acceder a este tipo de préstamos.

Por otro lado, los préstamos para compra de automóviles son la segunda razón de endeudamiento de los hogares en Estados Unidos. El automóvil es uno de los medios de transporte más importante en los Estados Unidos. En muchas zonas del país, las alternativas de transporte público son inexistentes o no son un sustituto viable del automóvil (UnidosUS, 2017). En estados como Texas, la deuda per cápita para la adquisición de un automóvil pasó de poco más de tres mil novecientos dólares en 2003 a siete mil seiscientos dólares en 2022; en Los Ángeles, otro de los estados que presentan mayores montos de deuda per cápita, se pasó de dos mil novecientos cincuenta dólares en 2003 a seis mil setecientos dólares en 2022. En el caso de Minnesota, también se ha observado un cambio importante, pasando de dos mil quinientos ochenta dólares en 2003, a cuatro mil quinientos setenta dólares en 2022 (Reserva Federal del Banco de Nueva York, 2023).

Para la población migrante mexicana, la adquisición de un automóvil también se convierte en una de las principales fuentes de endeudamiento. El problema principal radica en que, debido a la situación irregular de muchos de estos migrantes, obtienen sus automóviles a través de lo que se conocen como "préstamos indirectos para vehículos". Esto significa que los vendedores de automóviles recurren a prestamistas externos, generalmente bancos o uniones de crédito, quienes fijan las tasas de interés de acuerdo con su condición migratoria, independientemente de la capacidad crediticia del comprador. Esto, a su vez, resulta en márgenes de ganancia más elevados para los vendedores y, por supuesto, en un aumento de la deuda para los compradores, simplemente debido a su estatus migratorio (UnidosUS, 2019). De acuerdo con esta misma fuente, el Departamento de Justicia ha señalado que existen diversas prácticas de discriminación, como el aumento de tasas de interés para los compradores de automóviles de minorías étnicas.

Además de los elevados costos asociados con la obtención de préstamos para la compra de vivienda y las tasas de interés excesivas, es frecuente que estos individuos reciban información inexacta e incompleta. Su capacidad de pago rara vez se tiene en cuenta al concretar acuerdos para la adquisición de un automóvil. La falta de conocimiento sobre sus derechos económicos y ante la posibilidad, en muchas ocasiones, de no tener otra forma de acceder a un medio de transporte eficiente para trabajar, también son objeto de cargos adicionales, como seguros que resultan innecesarios, y lamentablemente, son víctimas de prácticas abusivas en los procesos de cobro y recuperación en caso de dificultades para cumplir con los pagos (UnidosUS, 2019).

Dadas las dificultades para que la población migrante pueda acceder a información pertinente para el acceso a productos financieros como los antes mencionados, las ONGs de apoyo a migrantes, han jugado un papel fundamental para apoyar a esta población, pues se han dedicado, a través de la educación financiera, a enseñarles el funcionamiento del sistema financiero de Estados Unidos, la importancia que tiene el récord crediticio, las ventajas y desventajas de solicitar préstamos o tarjetas de crédito, a través de talleres en español, pues mucha de la información disponible se encuentra en inglés.

### **Educación financiera para la población migrante**

Un desafío importante que enfrenta la población migrante en Estados Unidos es la falta de conocimiento sobre el sistema económico de dicho país. Si bien, los bancos y uniones de crédito cada vez han implementado más estrategias para la inclusión financiera de la población migrante, que abarca desde la apertura de cuentas bancarias sin documentos de residencia, hasta el acceso a préstamos hipotecarios, el problema principal es que la información sobre cómo se manejan los distintos productos financieros a los que pueden acceder los migrantes, independientemente de su condición migratoria, es casi inexistente.

Las necesidades que enfrenta esta población han llevado a que actualmente existan diversas organizaciones cuyo interés principal es enseñar el funcionamiento del sistema económico de Estados Unidos. Dichas organizaciones imparten talleres de finanzas personales, enseñan

sobre cómo comprar una casa de manera segura, cuáles son los principales tipos de préstamos hipotecarios a los que puede acceder la población migrante dependiendo del estatus migratorio, como salir de deudas, formas de identificar préstamos predatorios, etc. Otras atienden principalmente población que busca poner un negocio, para compartirles planes de financiamiento a los que pueden acceder, el tipo de trámites necesarios para poner negocios en dicho país, etc., toda esta información indispensable para aquellas personas que deciden convertirse en emprendedoras.

Un papel fundamental que jugaron estas organizaciones durante la pandemia fue el hecho de poder distribuir información y recursos del gobierno de Estados Unidos a las y los migrantes, para que algunas personas que no pudieran pagar su renta o su hipoteca pudieran cumplir con sus obligaciones financieras. Si bien durante este periodo la población migrante fue la que menos pudo acceder a programas de atención a necesidades económicas inmediatas, en algunos estados, como fue el caso de Minnesota, se distribuyeron algunos recursos que fueron de gran relevancia para dicha población. Muchos de estos recursos fueron ayudas económicas por única vez para el pago de renta, servicios, entre otros asuntos, las cuales se repartieron a través de tarjetas bancarias, mientras que, en otros casos, la ayuda fue directamente a través de comida. Incluso, en algunos casos, estas organizaciones funcionaron como centros de vacunación.

Aunque de acuerdo con la información recabada durante el trabajo de campo, estas actividades fueron coyunturales, existen diversas acciones que se pueden identificar como las que tradicionalmente realizan, entre las que destacan:

*-Consejería financiera*

El interés principal es la toma de decisiones informadas sobre el uso del dinero y la interacción con las entidades financieras. En este sentido es común que se impartan talleres de finanzas personas o talleres para entender el cómo se compra una vivienda aún sin contar con documentos de residencia. Tal es el caso de organizaciones como *Neighborhood Development Alliance* (Neda), ubicada en Minnesota y que nace con el interés de enfocarse

en el soporte para la compra de vivienda, pues como lo notó su entonces directora, era un tema que poco era atendido:

... los latinos realmente no sabían que era comprar una casa como era qué se compraba una casa y todos los documentos estaban completamente en inglés y es cuando ella decide abrir un ala donde se iban a empezar a educar a consejeros de vivienda que hablaran solamente en español, entonces así comenzó. (Entrevista NeDa, agosto, 2022).

La situación migratoria a menudo constituye una de las razones principales por las cuales las personas evitan buscar asesoramiento de expertos en el tema. En muchas ocasiones, esto se debe al temor de hablar con personas ajenas a su comunidad, por lo que optan por consultar a sus compatriotas, quienes no siempre poseen la información completa necesaria para tomar decisiones informadas en este tipo de compras.

... ese es un problema en la comunidad de nosotros los latinos, que hay veces que de repente queremos decir, voy a comprar una casa y nos vamos con el primo, con el vecino, con un familiar que ya compró y nos basamos en ellos como los expertos a que nos guíen de cómo vamos a comprar una casa, pero nunca tenemos ese concepto de decir “Okey, déjame ir al departamento de vivienda a ver qué tipo de programa o apoyos ofrecen” (Entrevista NeDa, agosto 2022).

El papel entonces de organizaciones como NeDa, es explicar la manera adecuada y más rentable en la que dicha población puede buscar formas de adquirir una vivienda en compra sin que corran ningún riesgo:

Entonces, NeDA es una organización que está certificada por el Departamento de Vivienda Federal y está apoyada por el Departamento de Vivienda de Minnesota y nosotros lo que hacemos es que en ese taller hablamos de la importancia de que, si tú no ves a tu agente de préstamo, si tú no ves quién es tu agente de bienes raíces, si tú no ves quién es la gente de seguro, el inspector, el agente de cierre y nosotros, como

consejero, todos tenemos un rol, entonces, cada cual se debe de ubicar dentro de ese rol, entonces en la clase cada uno de nosotros entramos y hablamos de cuál vendría siendo nuestro rol y cuáles son los documentos que van a firmar con nosotros, de manera de que si ya la persona quiere comprar tiene un poquito más de confianza de poder proceder de una manera correcta (Entrevista NeDa, agosto 2022).

#### *-Financiamiento*

Otra de las problemáticas que enfrenta la población migrante es la falta de acceso a programas o apoyos para tener negocios propios, además de desconocer que existen diversos procesos y trámites que deben realizar para poder tener uno. De esta manera nacen otras organizaciones como *Latino Economic Development Center* (LEDC). Dicha organización se reconoce como una asociación de empresarios latinos que apoya a la población tanto en el desarrollo de negocios propios como el préstamo de recursos para emprendedores.

Un reto que siempre ha habido es que muchos miembros de nuestra comunidad, pues no tienen un estatus legal, dentro de este país y por consecuencia su oportunidad para tener acceso a programas y servicios es limitada por esa situación. Entonces, muchos de nuestros clientes o de los clientes que venían en ese entonces, pues tenían el reto de no tener acceso a un a un programa de financiamiento, precisamente porque no tenían un estatus legal y las organizaciones que hacían préstamos no se atrevían a prestar dinero a estas personas. Entonces así fue como el EDC decidió crear su propio programa de préstamo para apoyar y crear esa oportunidad para esas personas que no calificaban a través del sistema bancario regular ¿no? Y a partir de ahí salió en el 2013, oficialmente nació el programa de préstamos (Entrevista LEDC, agosto 2022).

De acuerdo con lo que informaron durante las entrevistas, el éxito de este tipo de organizaciones se basa en que están precisamente pensadas para atender las necesidades de la población migrante. Esto significa que mientras que los bancos buscan prestar altos montos de dinero porque significan mayores rendimientos, organizaciones como LEDC, buscan el éxito de los negocios que sus compatriotas emprenden.

Un reto que había sido antes era convencer a los bancos de decir mira “el negocio, o sea, no te fijes en las personas, fijate en el negocio” El negocio está bien, está financieramente estable, tiene buen flujo de caja ¿no? La persona tiene años haciendo el trabajo... y a pesar de eso a los bancos no les interesaba también porque el monto, el volumen, los bancos quieren préstamos de 100,000 USD para arriba, 50,000 USD para que ellos puedan tener un profit, para ellos dar un préstamo de 15 mil, 5 mil, 25 mil, 10 mil USD. No, no les genera ninguna ganancia, pues ¿no? Entonces ahora en los bancos al ver que, o sea. ¿Qué es lo que está haciendo diferente? Que, por ejemplo, nuestro caso el LEDC a pesar de que nuestra en nuestra cartera hay personas con o sin documentos, nuestra tasa de pérdida es baja. Es baja, un 3% de nuestro portafolio, básicamente es pérdida y en un banco normalmente es 10%-15%, o sea, estamos muy por debajo de lo que es el mercado común. La diferencia es que nosotros desarrollamos una relación con el cliente. No es como alguien viene a la puerta, dice: “Oye, préstame, 50 mil USD” y yo “sí te apruebo y vete” no, sino que pasa por un proceso. Primero en la entrevista se conoce el negocio, se entiende las necesidades y se analiza si lo que se le va a prestar se le va a ayudar o lo vamos a perjudicar más. Entonces, una vez que haces el análisis y determinamos “Ok, si necesita el préstamo, si le va a beneficiar” entonces se arma el paquete y se presenta al comité y ya el comité determina, se aprueba/ no se prueba, con o sin condiciones. Y a partir de ahí, se le da seguimiento al cliente. (Entrevista LEDC, agosto 2022).

#### *-Educación sobre derechos económicos*

En este punto, las ONGs entrevistadas señalaron la importancia de conocer el sistema económico para qué, como migrantes, puedan exigir sus derechos, independientemente del estatus migratorio con el que se cuente. En muchos casos, estas organizaciones ofrecen apoyo jurídico cuando por ejemplo la población migrante sufre abusos por parte de los arrendatarios. Este el caso de *Housing Justice Center*, una organización comprometida con la promoción y preservación de viviendas asequibles para personas de bajos recursos, incluyendo la población migrante. Su enfoque principal es empoderar a la comunidad para garantizar el acceso a una vivienda digna. Por lo general, su labor se centra en el trabajo con



comunidades que enfrentan diversos tipos de abusos por parte de propietarios o administradores de viviendas, en lugar de abordar casos individuales:

Trabajamos con casas móviles y apartamentos también, si están teniendo problemas con el gerente o que están a punto de perder su vivienda también. El año pasado estuvimos trabajando en una comunidad de apartamentos donde estaban vendiendo el edificio y, se reunieron, se organizaron los presidentes para poder comprar la propiedad, no ganaron nada, pero no los desalojaron (Entrevista Housing Justice Center, agosto 2022).

Para poder entender los derechos económicos de la población migrante, como ya se ha estado mencionado, conocer las formas con las que las personas migrantes irregulares pueden acceder a vivienda, préstamos bancarios no predatorios, etc., es uno de los aspectos que trabajan estas organizaciones. En este sentido, el documento que ha sido más utilizado para poder acceder al sistema financiero ha sido el número ITIN<sup>3</sup>

“.. en los últimos 7 años más que seguro los bancos se han dado cuenta de que nosotros, los latinos es un poder financiero increíble, entonces no solamente ya hay préstamo con el número del ITIN, hay tarjetas de crédito con el número del ITIN entonces hay préstamos personales con el número del ITIN, tarjetas, préstamos a de carro con el número del ITIN. Entonces yo creo que ellos ya se dieron de cuenta, quiénes somos ya se dieron cuenta que pueden ganar mucho dinero como accionistas, por las ganancias que nosotros podemos traer, so nos han abierto las puertas increíblemente no todos los bancos...” (Entrevista NeDa, mayo, 2022).

Sin embargo, esta supuesta inclusión financiera no está exenta de problemáticas, pues ha generado que, en muchas ocasiones, los bancos, con la intención de obtener nuevos clientes/deudores, ofrecen préstamos diversos sin dar la información completa a las personas. Dada la falta de educación financiera que sufre la mayor parte de la población migrante en

---

<sup>3</sup> El ITIN es el número de identificación personal del contribuyente, emitido por el Servicio de Impuestos Interno de Estados Unidos, con el cual la población paga sus impuestos y en muchas ocasiones resulta un documento suficiente para acceder a diversos recursos financieros que ofrecen las entidades bancarias.

Estados Unidos, esto ha resultado beneficioso para las instituciones financieras, pues las personas firman contratos casi siempre en inglés, sin entender todos los compromisos que están adquiriendo.

Sobre este tema, han hecho énfasis diversas organizaciones, entre las que se encuentra *Hispanic Solution Grups*, una agencia de consultoría radicada en Minnesota encargada de ofrecer diversas herramientas para apoyar con educación financiera a la población migrante en dicho estado. Además de consultorías individuales y talleres de educación financiera, cuentan con canales de difusión en redes sociales. De acuerdo con esta organización, es muy común que, en la actualidad, muchas instituciones bancarias y crediticias, utilicen diversos métodos para que la población acceda a préstamos, sin ofrecerles la información completa. Esto a pesar de que existen leyes encaminadas a eliminar estos préstamos predatorios:

“A la gente le ofrecen préstamos todo el tiempo. Aplica para el carro, aplica para la tarjeta de crédito, a los dueños les prestan para sus negocios, pero ¿Cuáles son las condiciones de esas compañías? Te das cuenta que es un préstamo predatorio cuando te empiezan a cobrar cargos por abrir una cuenta, cargos por membresías, cargos por una y otra cosa, y al final te preguntan ¿yo pedí mil dólares, por qué debo tres mil?” y te dicen, los cargos por acá, el seguro por allá y al momento de acumular todos estos cargos, resulta que el interés ya no es un 20 o 25%, sino que empieza a fluctuar entre 35, 40 hasta 50%... lo que está pasando muchas veces, ahora que la gente está aplicando online por tarjetas de crédito que ni conocen, con bancos que ni siquiera conocen, pero que al final si les dejas de pagar, inmediatamente de empiezan a embargar, porque técnicamente firmaste un contrato donde decía que si dejas de pagar al tercer mes te podían embargar sin llevarte a corte.” (Hispanic Solution Group. El Canal del Crédito, agosto, 2023).

El principal objetivo de estas y otras organizaciones centradas en la educación financiera es empoderar económicamente a la población migrante. Desde una perspectiva académica, teorías como la del capital humano, el empoderamiento financiero y la teoría de la alfabetización financiera han resaltado la importancia de la educación financiera (Lusardi & Mitchell, 2014; Hastings et al., 2013). Estas teorías coinciden en la importancia de adquirir

conocimientos y habilidades financieras para tomar decisiones informadas y poder tener un mayor control sobre su futuro económico, lo cual resulta en una de las principales razones por las cuales las ONGs trabajan para encontrar formas de educar financieramente a la población. Sin embargo, es importante tener presente que el discurso político que resalta la importancia de la inclusión y educación financiera tiene detrás un trasfondo que pocas veces se toma en cuenta: bancarizar a la población no significa desarrollo de las comunidades, por el contrario, se ha utilizado como forma de acaparar los escasos recursos económicos de la población más vulnerable.

### **Reflexiones finales**

Las investigaciones centradas en los aspectos económicos de la migración han tendido a poner un fuerte énfasis en el impacto, tanto positivo como negativo de las remesas. Sin embargo, un área que ha recibido menos atención tiene que ver con los efectos de la falta de conocimiento de la población migrante acerca del sistema económico de Estados Unidos y el aprovechamiento que hacen las instituciones financieras del poco acceso a la información por parte de las personas. Esta carencia de información ha dado lugar a numerosos problemas que enfrenta la población migrante al interactuar con un sistema que les resulta desconocido. Estos problemas van desde la falta de pago de impuestos, que conduce a multas, hasta la exposición a préstamos predatorios y la adquisición de viviendas sin una comprensión adecuada del valor real de la propiedad, entre otros desafíos igualmente significativos.

Las organizaciones de apoyo a migrantes que hacen hincapié en este tema tienen como objetivo primordial empoderar económicamente a la población migrante. Parten del supuesto de que comprender el funcionamiento del sistema financiero es fundamental para reclamar sus derechos económicos. Se trata de brindar conocimiento sobre las oportunidades a las que pueden acceder, sin importar su estatus migratorio, para que puedan gestionar su dinero de manera saludable.

La conexión entre la educación y la inclusión financiera es innegable, ya que los discursos oficiales sobre la inclusión financiera destacan la importancia de que todas las personas

tengan acceso a los productos financieros ofertados por la banca comercial. Sin embargo, rara vez se cuestiona cómo se presenta la información de manera efectiva a quienes adquieren estos productos, lo que conduce a altos niveles de endeudamiento y diversas repercusiones para los hogares. Por lo tanto, las políticas de inclusión financiera deben ir acompañadas necesariamente de educación financiera, lo que implica que los bancos deben ofrecer servicios a precios asequibles, independientemente de la situación migratoria de las personas. Desde la perspectiva de la economía crítica, se plantean diversas preocupaciones acerca de las implicaciones de la inclusión financiera. Uno de los argumentos principales es que este enfoque puede contribuir a la creación de desigualdades económicas, ya que se argumenta que las instituciones financieras comerciales a menudo persiguen sus propios beneficios, lo que puede resultar en un mayor endeudamiento y explotación de las poblaciones más vulnerables. Además, critica la tendencia a atribuir la responsabilidad financiera únicamente a los individuos al tomar decisiones, sin abordar las desigualdades estructurales inherentes al sistema económico. Estas desigualdades estructurales son de suma importancia para los hogares, ya que son ellos quienes suelen soportar las inestabilidades financieras del sistema económico en su vida cotidiana.

Sin embargo, algunas ONGs que respaldan a los migrantes en cuestiones económicas argumentan que "el conocimiento es poder". Parten de la idea de que la única manera de lograr cambios estructurales que beneficien a la población migrante es capacitándola para comprender y gestionar eficazmente el sistema económico en el que se desenvuelven en su vida cotidiana. Tomar en cuenta y discutir estas miradas es de gran importancia para encontrar formas en las que la población migrante, pueda luchar por sus derechos económicos en los lugares de destino.

## Referencias

Banco del Bienestar (2016). Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo. Disponible en <https://www.gob.mx/bancodelbienestar/documentos/que-es-la-educacion-financiera>

- Bobes, C. (2013). *Los tecuanes danzan en la nieve: Contactos transnacionales entre Axochiapan y Minnesota*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO México.
- Carvajal, L. y Almonte, L. (2011). Remesas y crecimiento: un análisis estructural para México. *Análisis Económico*, 62 (26), 209-228.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV; 2012). *Cuarto Reporte de Inclusión Financiera. México*: CNBV. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2020). Política Nacional de Inclusión Financiera. México.
- De la Rosa J., Amayo, L., & Servín, A. (2006). El alcance económico de las remesas en México: consumo de las familias receptoras. *El Cotidiano*, 21(140), 76-88.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L. & Singer, D. (2017). Financial Inclusion and Inclusive Growth. A Review Of Recent Empirical Evidence. Policy Research Working Paper No. 8010, World Bank Group. Disponible en: <http://documents.worldbank.org/curated/en/403611493134249446/pdf/WPS8040.pdf>
- Federal Reserve Bank of New York (2023). *Household debt and credit report*. Disponible en: <https://www.newyorkfed.org/microeconomics/hhdc>
- García, J., Peláez, O y Fuentes N. (2015). La tradición migratoria como factor explicativo del uso de remesas en la financiación de negocios en Guanajuato. *Migraciones internacionales*, 8(2), 165-194.
- García, N., A. Grifoni, J. C. López, y D. Mejía (2013), Financial Education in Latin America and the Caribbean: Rationale, Overview and Way Forward, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, núm, 33, OECD Publishing.
- Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI) & Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) (2011). Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion for the Poor: Towards Proportionate Standards and Guidance. Disponible en: <https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/documents/White-Paper-Global-Standard-Setting-Bodies-Oct-2011.pdf>
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., and Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 5: 347–373.
- Herrera, F. (2016). La remesodependencia de la economía mexicana: remesas, IED, turismo y petróleo en tiempos del TLCAN. *Polis*, 12(1), 45-83.

- León-Ross, P., Summerfield, G., & Arends-Kuenning, M. (2013). Exploring Latina/Latino Migrants' Adaptation to the Economic Crisis in the us Heartland: A Capability Approach. *Journal of Human Development and Capabilities*, 14(2), 195-213.
- Lusardi, A. and Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1): 5–44.
- Maman, D., & Rosenhek, Z. (2020). Facing future uncertainties and risks through personal finance: conventions in financial education. *Journal of cultural economy*, 13(3), 303-317.
- Maman, D., & Rosenhek, Z. (2019). Responsibility, planning and risk management: moralizing everyday finance through financial education. *The British journal of sociology*, 70(5), 1996-2019.
- Ohlsson, C. (2012). The rhetoric of financial literacy. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 24(1), 55-75.
- Orazi, S., Martinez L. B. & Vigier, H. P. (2019). La inclusión financiera en América Latina y Europa. *Ensayos de Economía*, 29(55), 181-204.
- Ozili, P. K. (2020). Theories of financial inclusion. En Özen, E. & Grima, S. (Ed). *Uncertainty and Challenges in Contemporary Economic Behaviour* (pp. 89-116). UK: Emerald Publishing Limited.
- Pardo Montaña, A., & Davila Cervantes, C. (2022). Financial inclusion of remittance recipients and non-recipients in Mexico. *Intangible Capital*, 18(3), 315-330.
- Pardo, A. y Salinas, A. (2017). "¿Remesas para el desarrollo? Elementos determinantes de la recepción de remesas en la Zona Metropolitana del Valle de México." *Revista Geográfica Venezolana*, 58 (2): 394-413.
- Pardo Montaña, A. (2017). *Migración y transnacionalismo. Extrañando la tierrita...* Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO México.
- Raccanello, K. & Herrera Guzmán, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, 44(2), 119-141.
- Ramírez, T. (2010). "Factores determinantes del envío de remesas: el caso de los inmigrantes mexicanos en la zona metropolitana de Chicago." *Revista Latinoamericana de Población*, 4 (7), 125-148.

UnidosUS (2019). *Discrimination Against Latinos in Auto Lending, 2019*. Disponible en [https://unidosus.org/wp-content/uploads/2021/07/unidosus\\_autolendingdiscrimination\\_statementfortherecord.pdf](https://unidosus.org/wp-content/uploads/2021/07/unidosus_autolendingdiscrimination_statementfortherecord.pdf)

UnidosUS (2017), *Latino View on the Car-Buying Experience*. Washington, DC: UnidosUS, 2017, 11-17.

## *Acerca de la autora*

*Ana Melisa Pardo Montaño*, profesora Investigadora del Instituto de Geografía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Doctora en Geografía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Maestra en Población y Desarrollo por parte de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) sede México y Licenciada en Ciencias Sociales con énfasis de la Universidad del Valle Cali-Colombia. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (Nivel II). Recientemente galardonada con el Reconocimiento: "Distinción Universidad Nacional para Jóvenes Académicos 2023", Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Nacional Autónoma de México.