


**Los efectos de la recesion en los
hispanos mayores de 45 años:
Los "boomers" son los más afectados**

Informe escrito por:
Rebecca Perron, Ph. D.
Marzo de 2010

A decorative wavy line in a light gray color curves across the bottom of the page, mirroring the shape of the red line at the top.



Los efectos de la recesión en los hispanos mayores de 45 años: Los "boomers" son los más afectados

**Informe escrito por:
Rebecca Perron, Ph.D.**

**Copyright © 2010
AARP
Knowledge Management
601 E Street, NW
Washington, DC 20049
[http:// www.aarp.org/research](http://www.aarp.org/research)
*Reimpresión con autorización***

AARP es una organización sin fines de lucro, no partidaria, compuesta por socios, que ayuda a las personas de 50 años o más a mantener su independencia, sus opciones y el control sobre sus vidas, de manera que sean beneficiosas y económicamente viables para ellas y para la sociedad en su conjunto. AARP no respalda a ningún candidato a cargos públicos, ni hace contribuciones a ninguna campaña política ni candidato. Publicamos *AARP The Magazine*, la revista de mayor circulación en el mundo, con más de 35,7 millones de lectores, y voz irrefutable de los estadounidenses mayores de 50 años; *AARP Bulletin*, fuente indispensable de noticias para los millones de socios de AARP y los estadounidenses mayores de 50 años; *AARP Viva Su Segunda Juventud*, la única publicación bilingüe en Estados Unidos dedicada exclusivamente a la comunidad hispana mayor de 50 años; y nuestro sitio en internet: www.AARP.org. AARP Foundation es la filial benéfica cuyos programas proporcionan seguridad, protección y la facultad de decidir y actuar bajo su propia responsabilidad a los adultos mayores con necesidades, con el apoyo de miles de voluntarios, donantes y patrocinadores. Tenemos oficinas en los 50 estados del país, en el Distrito de Columbia, en Puerto Rico y en las Islas Vírgenes de Estados Unidos.

Agradecimientos

La autora desea agradecer a:

Woelfel Research, Inc. por el recogimiento de datos, así como a ImpreMedia y a National Hispana Leadership Institute (NHLI) por sus consultorías y revisión, y al personal de AARP: S. Kathi Brown, Mary Liz Burns, Edith Castillo, Kelley Coates-Carter, Jim Dau, Raquel (Rocky) Egusquiza, Mónica Gonzáles, Edna Kane-Williams, Jennifer Leslie, Jeff Love, Mary O'Donnell, Jean Setzfand, Elly Spinweber, Kamili Wilson, Ouida Williams y al grupo de AARP Translations.

Todas las preguntas de la prensa relativas a este informe se deben dirigir a AARP Media Relations (Relaciones con los Medios de Comunicación), al (202) 434-2560.

Si tiene preguntas relativas a los instrumentos de la encuesta o para obtener información adicional acerca del informe, comuníquese con Rebecca Perron, al (202) 434-6324 o rperron@aarp.org.

Resumen ejecutivo y hallazgos clave

Los hispanos se han visto afectados negativamente por la recesión económica, que les ha causado una mayor desventaja en términos de bienestar económico, potencial jubilación y opciones de educación. Como muestra este estudio, los hispanos están tomando medidas para obtener información financiera y prepararse para mejores perspectivas relativas al trabajo y las carreras profesionales.

En esta encuesta de enero del 2010 a adultos mayores de 45 años, los resultados mostraron que, en el último año, los hispanos mayores de 45 años se han visto desproporcionadamente afectados de manera negativa por la recesión en comparación con la población en general mayor de 45 años. Asimismo, entre la población hispana, los "boomers" (de entre 45 y 64 años) han sentido los efectos de la recesión aún con más intensidad que sus homólogos mayores de 65 años. Estos resultados mostraron que los "boomers" hispanos son claros ejemplos de la "generación intermedia", ya que son los encargados de la prestación de cuidados hacia sus hijos y sus padres, al mismo tiempo que intentan mantener sus propias finanzas y prepararse para la jubilación.

Hallazgos generales¹

- **Las dificultades económicas resultaron evidentes entre la muestra de hispanos.** Más de la mitad de los hispanos mayores de 45 años tuvieron dificultades para pagar por la gasolina (el 56% frente al 50% de la población en general); mientras que el 43% tuvo problemas para pagar elementos esenciales, como los alimentos y servicios básicos (frente a un 23%); y el 33% tuvo problemas para pagar el alquiler o la hipoteca (frente a un 15%).
- **Los hispanos mayores de 45 años han tomado medidas relativas al trabajo y la carrera profesional para recuperarse de la recesión. También planean tomar más medidas en el futuro.** En el último año, una gran parte de hispanos tomó un curso de capacitación para mantener sus habilidades y conocimientos actualizados (un 29% frente al 25% de la población en general) o adquirió la capacitación necesaria para conseguir un tipo de empleo completamente distinto (el 12% frente al 5%). Buscaron empleos nuevos (el 26% frente a un 17%) y comenzaron su propio negocio (un 8% frente al 4%) con más inclinación que la población en general. Los hispanos también expresaron que en el futuro planean: tomar cursos de capacitación (un 45% para mantener sus habilidades y conocimientos actualizados, frente al 33%; y un 34% para adquirir la capacitación necesaria para conseguir un tipo de empleo completamente distinto, frente al 11%); buscar un nuevo empleo (el 34% frente al 18%); asistir a una feria de trabajo (el 31% frente a un 11%) y comenzar su propio negocio (un 22% frente al 7%).

¹ Las estadísticas comparativas son comparaciones entre la muestra de la población en general y se incluyen únicamente cuando las diferencias fueron estadísticamente significativas.

- **Los hispanos mayores de 45 años estaban disminuyendo sus inversiones en cuentas para la jubilación.** En toda la muestra, dos de cada diez hispanos indicaron que han extraído prematuramente fondos de sus cuentas de jubilación en el último año, y un 35% expresó que ha dejado de colocar dinero en ellas. Sin embargo, solo el 33% de todos los hispanos encuestados tenía una cuenta 401(k), o un plan 403(b) o una IRA (cuenta personal de jubilación) al momento de la encuesta. Entre aquellos que tenían una cuenta 401(k), o un plan 403(b) o cuenta IRA, el 28% de los hispanos dijo que ha extraído prematuramente fondos de sus cuentas de jubilación (frente al 19%), y el 45% indicó que ha dejado de aportar a las cuentas para la jubilación (frente al 31%).²
- **Los hispanos mayores de 45 años han tomado medidas para obtener información financiera y asesoramiento, y planean obtener más información en el futuro.** Los hispanos fueron más propensos a consultar a un pariente sobre información financiera (el 20%), seguido por un 18% que consultó libros o revistas, y el 17% a amigos o vecinos. Presentaron una menor tendencia que la población en general a consultar a un planificador financiero (el 12% frente a un 24%), o a consultar libros o revistas (el 18% frente al 22%). De cara al futuro, los hispanos reportaron que planean consultar libros o revistas (el 30% frente al 22%) y a parientes (un 28% frente a un 19%).
- **La pérdida de trabajo entre los hispanos mayores de 45 años ha sobrepasado el desempleo para la población en general en el último año.** La pérdida de empleo en el último año resultó el doble para los hispanos mayores de 45 años que para la población en general (el 21% frente a un 10%). Asimismo, el 10% de los hispanos mayores de 45 años regresó al trabajo aunque estaba jubilado (frente al 5%).
- **Estas medidas reaccionarias tienen el potencial peligro de afectar negativamente las finanzas y la salud durante la jubilación de los hispanos.** Más de un tercio dejó de comprar algunos medicamentos (un 35% frente al 15% de la población en general); mientras que dos de cada diez hispanos mayores de 45 años perdieron el seguro médico provisto por el empleador (un 20% frente a un 13%); y el 60% durmió menos debido al estrés o las preocupaciones (frente al 41%). Un tercio de los hispanos tiene un saldo por pagar más alto en las tarjetas de crédito (el 33% frente al 21%); un 5% solicitó protección por quiebra (frente al 2%); y al 11% le cortaron algún servicio público por falta de pago (frente a un 3%). Estas medidas podrían tener un efecto negativo en el crédito, el estado de salud y el bienestar económico en el futuro.

² Los números originales se incluyen ya que los encuestados que han extraído todo el dinero de la cuenta para la jubilación en el último año pueden haber indicado que no tenían una cuenta 401(k), o un plan 403(b) o una cuenta IRA, debido a que ya no tienen ninguna de estas cuentas.

- **Ayudar a los parientes fue común entre los hispanos mayores de 45 años y pareciera coincidir con la mayor tendencia a enfrentar desafíos económicos.** Un 18% de hispanos tuvo un hijo que se mudó con ellos por razones económicas (frente al 13% de la población en general); el 7% tuvo uno de los padres que se mudó con ellos por razones económicas (frente al 2%); y un 8% tuvo un amigo que se mudó con ellos por razones económicas (frente un 5%). Asimismo, los hispanos fueron responsables de la prestación de cuidados hacia uno de los padres (el 19% frente al 8% de la población en general), un cónyuge (41% frente al 29%), un hijo menor de 18 años (el 31% frente al 19%), un hijo adulto (el 24% frente al 14%), un nieto (el 16% frente al 7%) y un pariente del cónyuge (un 8% frente al 3%) a tasas más altas que la población en general. Aquellos hispanos que ayudaron económicamente a uno de los padres o a un hijo fueron más afectados en los indicadores clave de dificultades económicas que los que no lo hicieron.
- **La confianza sobre la jubilación entre los hispanos mayores de 45 años resultó baja en comparación con la población en general, pero fueron dos veces más propensos que la población en general a sentirse más seguros que hace dos años.** Cerca de la mitad de los hispanos (el 47%) indicó que se sentía "no muy seguro" o "para nada seguro" de que tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación, en comparación con, aproximadamente, un tercio de la población en general (el 34%). El 14% expresó que se sentía más seguro de que tendrá dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación en relación con cómo se sentía hace dos años, comparado con solo el 7% de la población en general.

Hallazgos entre los "boomers" hispanos (de entre 45 y 64 años) en relación con los hispanos mayores de 65 años³

- **Un porcentaje más grande de "boomers" hispanos es responsable del cuidado de parientes, mostrando las dificultades que enfrenta la "generación intermedia".** Los "boomers" hispanos son más propensos que sus homólogos mayores a ser responsables de la prestación de cuidados hacia uno de los padres (el 24% frente al 4%), un cónyuge (el 45% frente al 33%), un hijo menor de 18 años (el 37% frente al 12%), y un hijo adulto (el 31% frente al 7%).
- **Los "boomers" hispanos sufrieron los problemas económicos más graves como resultado de la recesión entre la población hispana mayor de 45 años.** En comparación con los hispanos mayores de 65 años, los "boomers" (de entre 45 y 64 años) mostraron niveles mucho más altos de problemas para pagar por gasolina (un 62% frente a un 47%), el alquiler o la hipoteca (un 38% frente al 18%), y elementos esenciales, como alimentos y servicios básicos (un 50% frente al 27%). También resultaron más propensos que los hispanos mayores de 65 años a tener un saldo por pagar más alto en las tarjetas de crédito (el 37% frente a un 26%), a que les cortaran algún servicio público por falta de pago (un 13% frente al 7%), a dejar de comprar algunos medicamentos (un 39% frente al 23%), y a perder el seguro médico provisto por el empleador (un 23% frente a un 14%).

³ Todos los resultados en esta sección comparan a los "boomers" hispanos (de entre 45 y 64 años) con los hispanos mayores de 65 años. No se incluyó información sobre la población en general en el análisis por edad.

- **Los "boomers" hispanos fueron más propensos que los hispanos mayores de 65 años a ayudar a sus parientes con las finanzas y el alojamiento.** Dos de cada diez "boomers" hispanos tenían un hijo que se había mudado con ellos por razones económicas (el 21% frente al 13% de sus homólogos mayores); mientras que el 9% tenía uno de los padres que se había mudado con ellos por razones económicas (frente al 2%). Asimismo, el 46% de los "boomers" hispanos (frente al 29% de sus contrapartes mayores de 65 años) ayudaba a un hijo a pagar cuentas o gastos, y el 28% ayudaba a uno de los padres a pagar cuentas o gastos (frente al 5%). Los "boomers" también resultaron más propensos que aquellos mayores de 65 años a pedir préstamos de dinero para pagar por gastos de subsistencia (un 38% frente al 12%).
- **Como era de esperar, los "boomers" hispanos fueron más propensos que los mayores de 65 años a haber tomado medidas relativas al trabajo y la carrera profesional, e indicaron que tenían planes de continuar tomando esas medidas en el futuro.** Dado que más hispanos mayores de 65 años estaban jubilados, es comprensible que los hispanos de entre 45 y 64 años fueran más propensos a haber tomado cursos de capacitación; (un 34% frente al 15% tomó un curso para mantener sus habilidades y conocimientos actualizados, y el 16% frente a un 3% adquirió la capacitación necesaria para conseguir un tipo de empleo completamente distinto); a asistir a una feria de trabajo (el 19% frente al 2%); a buscar un nuevo empleo (el 33% frente al 5%), y a comenzar su propio negocio (el 10% frente al 4%). Casi tres de cada diez (el 28% frente a un 6%) planea comenzar su propio negocio en el futuro, mientras que cuatro de cada diez "boomers" hispanos planean tomar otros cursos de capacitación laboral y tomar medidas para buscar trabajo en el futuro.
- **Obtener información financiera resultó más común para los hispanos de entre 45 y 64 años que para los mayores de 65 años.** Los "boomers" hispanos fueron más propensos que sus homólogos mayores a consultar a un planificador financiero (un 15% frente al 5%), fuentes en línea (un 16% frente al 2%), libros o revistas (un 22% frente al 7%), a amigos o vecinos (un 21% frente al 5%) y a parientes (un 25% frente al 9%). Los hispanos de entre 45 y 64 años también fueron más propensos que los mayores de 65 años a reportar que planean buscar información financiera en todas las fuentes.
- **Los "boomers" hispanos se sienten menos seguros sobre su futuro durante la jubilación que los mayores de 65 años.** Los hispanos mayores fueron más propensos que los "boomers" a decir que se sentían "muy seguros" de que tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación (un 30% frente al 21%). En cambio, los "boomers" hispanos mostraron más tendencia que los hispanos mayores a indicar que no se sentían "para nada seguros" en cuanto al futuro jubilatorio (el 25% frente al 14%).

Esta investigación muestra que todos los estadounidenses toman decisiones difíciles frente a la complicada situación económica. Los hispanos mayores de 45 años también se vieron más afectados por la recesión y las decisiones difíciles que tuvieron que enfrentar para resolver asuntos inmediatos. Estas decisiones podrían tener consecuencias drásticas en relación con el bienestar económico, la salud y la posibilidad de jubilarse. Además, los hispanos de entre 45 y 64 años, quienes enfrentan los desafíos de ser la "generación intermedia", se vieron mucho más afectados que los hispanos mayores. Muchas personas en este grupo son responsables de la prestación de cuidados hacia sus padres y, en algunos casos, hacia hijos adultos, además de la crianza de los niños menores, lo que podría generar desafíos adicionales a su propia situación financiera y la posibilidad de jubilarse.

Introducción

A medida que Estados Unidos comienza a emerger de la peor recesión desde la Gran Depresión, estamos comenzando a evaluar los efectos que tuvo en los últimos dos años. La recesión claramente ha afectado a los estadounidenses de maneras muy graves: ha agotado las cuentas de ahorros, alcanzado una tasa de desempleo sin precedentes y reducido las actividades recreativas. Incluso antes de la recesión, los hispanos enfrentaban un mayor desempleo, menores salarios y tenían tasas más bajas de cobertura médica que la población en general.

Dados estos obstáculos históricos que han enfrentado los hispanos en Estados Unidos relativos al bienestar económico y de la salud, AARP intentó determinar el grado en que la recesión había afectado a los hispanos mayores de 45 años, y cómo había afectado a los "boomers" hispanos en comparación con los hispanos mayores de 65 años. Medimos estos efectos al explorar los cambios en el estilo de vida, los efectos económicos, las medidas que tomaron para recuperarse de la recesión, la confianza sobre la jubilación y las medidas planeadas para recuperarse en el futuro de estos últimos dos años, que resultaron tan devastadores.

Esta encuesta se llevó a cabo por teléfono del 15 y al 27 de enero del 2010, sobre una muestra nacional representativa de 1002 entrevistados mayores de 45 años y una muestra seleccionada de 400 hispanos mayores de 45 años, con encuestadores bilingües. La información sobre la metodología empleada en esta encuesta se encuentra en el apéndice 1.

En general, esta investigación descubrió que los hispanos mayores de 45 años se vieron drásticamente más afectados por la recesión que sus contrapartes de la población en general. Los hispanos tuvieron tendencia a presentar niveles mayores de pérdida de sueño, pérdida de la cobertura médica, dificultad para pagar por gastos como el alquiler, la hipoteca, los servicios básicos y la gasolina, y dejaron de comprar algún medicamento, mientras que, simultáneamente, ayudaron a sus hijos o padres a pagar cuentas o gastos.

Además, los "boomers" hispanos (de entre 45 y 64 años) sintieron el peso de la recesión en la mayoría de las áreas mucho más intensamente que los hispanos mayores de 65 años. Las diferencias más claras incluyeron la cantidad de hispanos de entre 45 y 64 años que tuvieron problemas para pagar el alquiler o la hipoteca (el 38% frente al 18% de los hispanos mayores); tuvieron problemas para pagar por elementos esenciales, como alimentos y servicios básicos (un 50% frente a un 27%); dejaron de comprar algunos medicamentos (el 39% frente a un 23%), y tuvieron que pedir préstamos de dinero para pagar por gastos de subsistencia (un 38% frente al 12%).

Los efectos de la recesión

A. *Consecuencias de la recesión:* Los estadounidenses hispanos mayores de 45 años se han visto afectados por la recesión al igual que la población en general, aunque de manera más severa. Estos efectos representan consecuencias tanto a corto como a largo plazo. Además, el análisis muestra claramente que los efectos de la recesión son más pronunciados entre los hispanos de entre 45 y 64 años que entre los hispanos mayores de 65 años.

Hallazgos entre hispanos en relación con la población en general

Los estadounidenses hispanos mayores de 45 años informaron problemas como resultado de la recesión muy similares a los de la población en general. La diferencia, sin embargo, radica en que estos problemas prevalecieron entre los hispanos. Específicamente, los hispanos mayores presentaron tasas más altas que la población en general en relación a dormir menos debido al estrés o las preocupaciones (un 60% frente al 41% de la población en general); tener problemas para pagar por gasolina (un 56% frente al 50%), alimentos y servicios básicos (el 43% frente al 23%), y el alquiler o la hipoteca (el 33% frente al 15%). Asimismo, estos encuestados tomaron medidas para reducir los gastos discrecionales, como los gastos en entretenimiento (un 69%), y pospusieron viajes (un 49%) a tasas más altas que la población en general (un 62% y un 44%, respectivamente).

Algunas de las consecuencias de la recesión difirieron notoriamente entre los hispanos mayores de 45 años y sus homólogos en la población en general. Un asombroso 35% de hispanos dejó de comprar algún medicamento en el último año, en comparación con solo el 15% de la población en general. Más de tres de cada diez tienen ahora un saldo a pagar más alto en las tarjetas de crédito (frente al 21% de la población en general). Estos efectos tienen el potencial peligro de afectar negativamente las finanzas durante muchos años, incluso durante la jubilación.

Más de dos de cada diez también extrajeron fondos de las cuentas 401(k), cuentas IRA u otras inversiones, y el 35% dejó de contribuir a estas cuentas. Dado que no se encuestó a los individuos más allá de esta pregunta en función de tener tales cuentas, el análisis posterior exploró estas preguntas solo para aquellos que más tarde indicaron que en ese momento tenían una cuenta 401(k), o un plan 403(b) o cuenta IRA. Los resultados mostraron que casi tres de cada diez hispanos habían extraído fondos tempranamente de las cuentas 401(k), las cuentas IRA u otras inversiones (un 28% frente al 19% de la población en general) en el último año, y un 45% había dejado de aportar a las cuentas para la jubilación (frente al 31% de la población en general).

Otras consecuencias menos comunes, pero que podrían tener un gran efecto, son: aproximadamente dos de cada diez perdieron el empleo (frente al 10% de la población en general); el 32% de quienes no perdieron el empleo ha tenido que reducir la cantidad de horas de trabajo o aceptar una disminución de sueldo (frente al 20%); dos de cada diez perdieron el seguro médico provisto por el empleador (frente al 13%); y un 5% solicitó protección por quiebra (frente al 2%). Los problemas más comunes que enfrentaron los hispanos se presentan en el gráfico 1, mientras que la tabla 1 presenta una lista de las preguntas de la encuesta en función de los efectos de la recesión en los hispanos y en la población en general.

Gráfico 1: Los diez efectos más comunes de la recesión económica del último año en los hispanos mayores de 45 años
(En porcentajes; N=400)

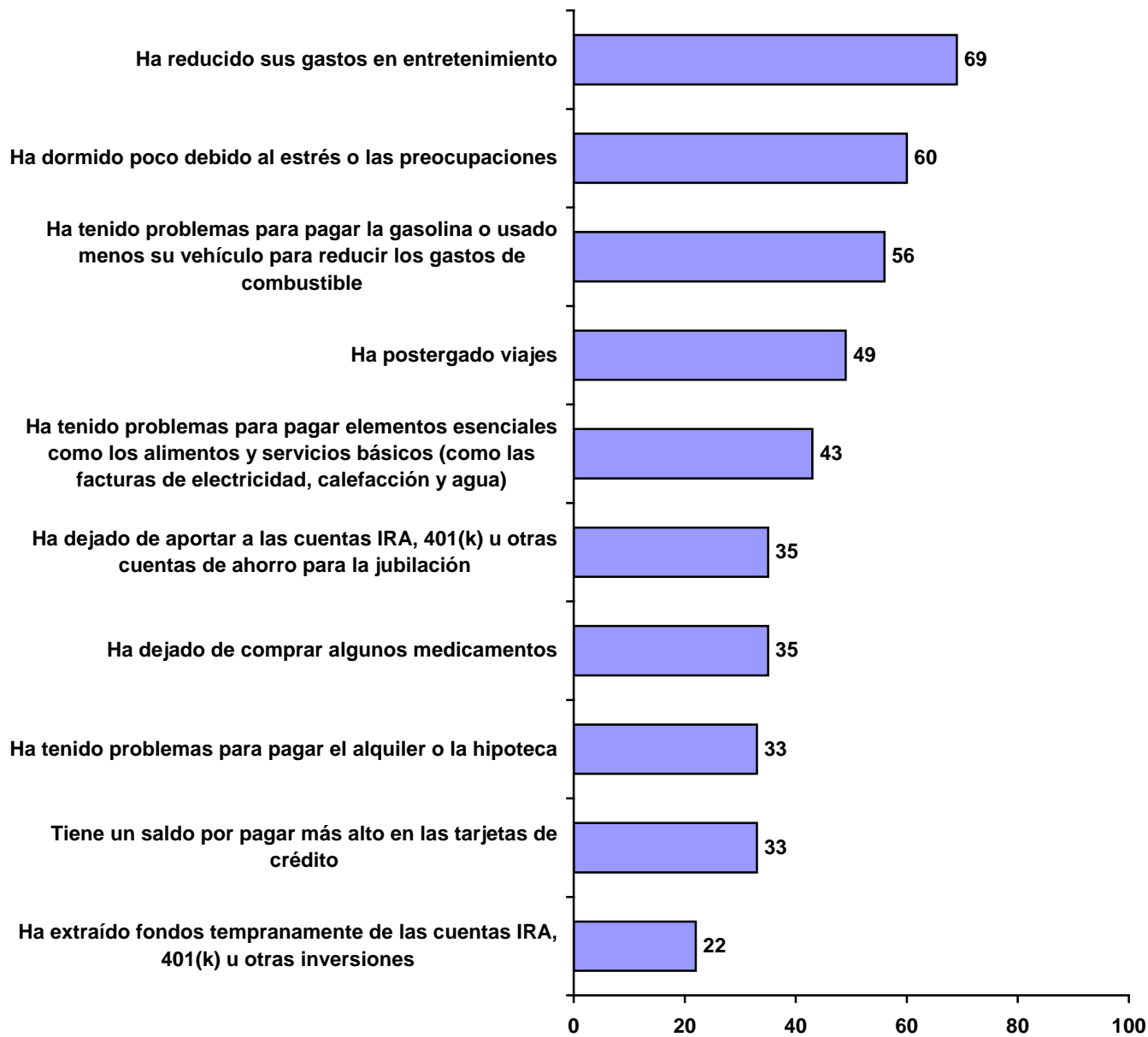


Tabla 1: Los hispanos y la muestra en general que respondieron "Sí" a las afirmaciones para la pregunta: "¿Cómo lo afectaron a usted o a su familia los recientes cambios en la economía? Durante los últimos 12 meses..."

Pregunta de la encuesta	Hispanos 45+ (n=400) %	Muestra general 45+ (n=1002) %
Ha dormido poco debido al estrés o las preocupaciones. ^	60	41
Ha tenido problemas para pagar la gasolina o usado menos su vehículo para reducir los gastos de combustible. ^	56	50
Ha tenido problemas para pagar el alquiler o la hipoteca. ^	33	15
Ha tenido problemas para pagar elementos esenciales como los alimentos y servicios básicos (como las facturas de electricidad, calefacción y agua). ^	43	23
Ha perdido el empleo. ^	21	10
Ha tenido que reducir la cantidad de horas de trabajo, aceptar una disminución de sueldo o ha perdido alguna otra forma de ingreso relacionada con el empleo. ^	32 (n=292)	20 (n=789)
Ha pospuesto la jubilación.	19	16
Ha vuelto a trabajar después de haberse jubilado. ^	10	5
Ha extraído fondos tempranamente de las cuentas IRA, 401(k) u otras inversiones.	22	18
Ha dejado de aportar a las cuentas IRA, 401(k) u otras cuentas de ahorro para la jubilación.	35	32
Ha postergado viajes. ^	49	44
Ha reducido sus gastos en entretenimiento. ^	69	62
Su cónyuge pospuso la jubilación (si está casado).	18 (n=254)	14 (n=611)
Ha postergado la venta de su vivienda.	11	11
Ha incrementado la cantidad de horas de trabajo. ^	19	14
Ha dejado de comprar algunos medicamentos. ^	35	15
Ha conseguido un segundo empleo. ^	10	7
Su cónyuge consiguió un segundo empleo (si está casado). ^	9 (n=254)	4 (n=611)
Su cónyuge perdió el empleo (si está casado). ^	22 (n=254)	6 (n=611)
Le cortaron algún servicio público por falta de pago. ^	11	3
Tiene un saldo por pagar más alto en las tarjetas de crédito. ^	33	21
Solicitó protección por quiebra. ^	5	2
Ha perdido el seguro médico provisto por el empleador. ^	20	13

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

Hallazgos entre los hispanos, por edad

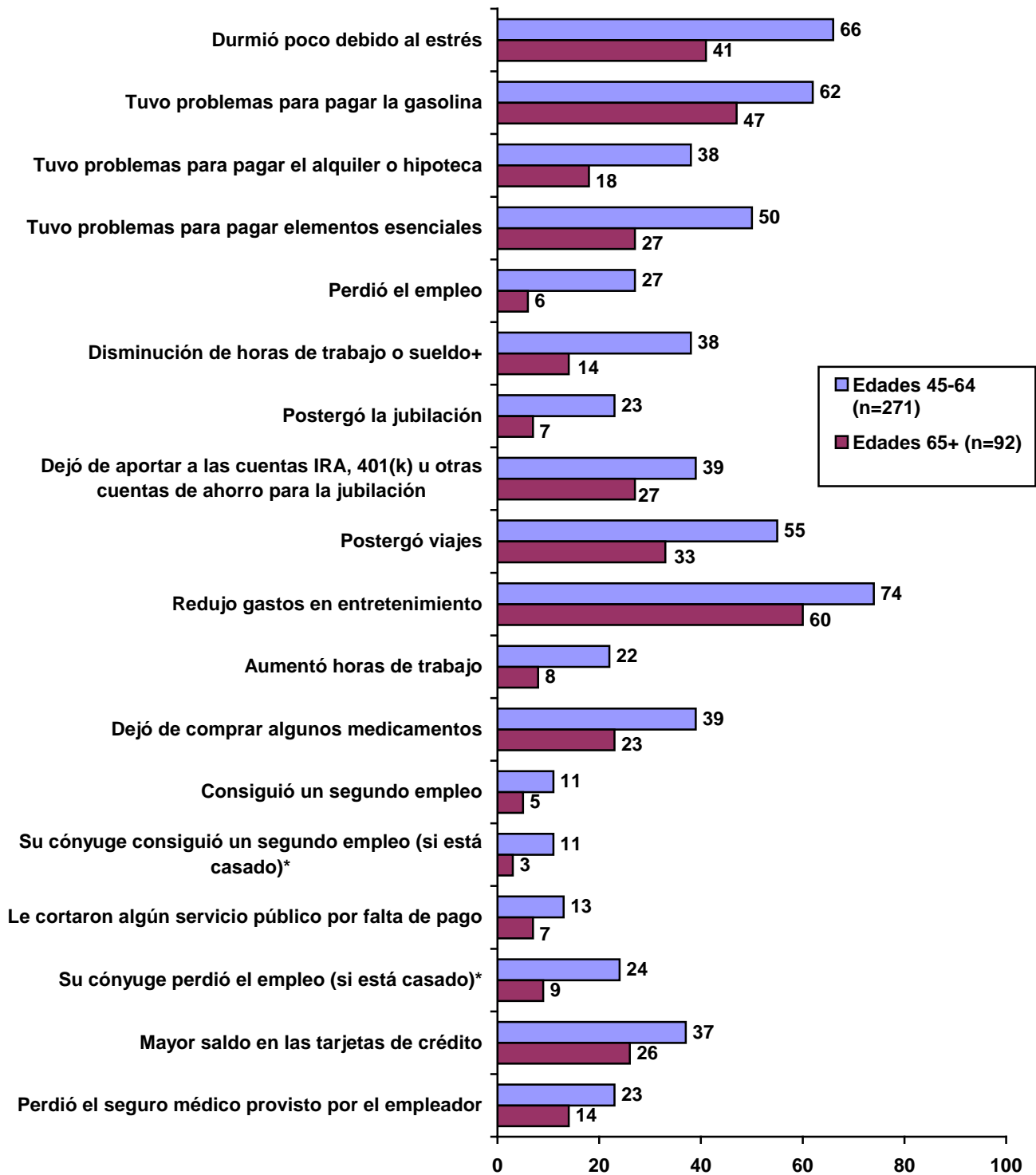
Los "boomers" hispanos (de entre 45 y 64 años) casi universalmente experimentaron los efectos más pronunciados de la recesión, en comparación con sus homólogos mayores de 65 años. Las diferencias clave incluyen: más hispanos de entre 45 y 64 años perdieron el empleo en el último año (un 27% frente a un 6%); el 62% tuvo dificultades para pagar por la gasolina (frente al 47%); el 50% tuvo problemas para pagar elementos esenciales, como los alimentos y servicios básicos (frente a un 27%); y el 39% dejó de comprar algunos medicamentos (frente a un 23%). Lo que es más, el 37% de los "boomers" tenía un saldo por pagar más alto en las tarjetas de crédito (frente al 26%) y al 13% le cortaron algún servicio público por falta de pago (frente al 7%). En la tabla 2, se muestra una lista de todas las preguntas de la encuesta según edad para hispanos.

Tabla 2: Diferencias entre hispanos de 45 a 64 años y mayores de 65 años que respondieron "Sí" a las afirmaciones para la pregunta: "¿Cómo lo afectaron a usted o a su familia los recientes cambios en la economía?" Durante los últimos 12 meses..."

Pregunta de la encuesta	Hispanos Edad 45-64 (n=271) %	Hispanos mayores de 65 años (n=92) %
Ha dormido poco debido al estrés o las preocupaciones. ^	66	41
Ha tenido problemas para pagar la gasolina o usado menos su vehículo para reducir los gastos de combustible. ^	62	47
Ha tenido problemas para pagar el alquiler o la hipoteca. ^	38	18
Ha tenido problemas para pagar elementos esenciales como los alimentos y servicios básicos (como las facturas de electricidad, calefacción y agua). ^	50	27
Ha perdido el empleo. ^	27	6
Ha tenido que reducir la cantidad de horas de trabajo, aceptar una disminución de sueldo o ha perdido alguna otra forma de ingreso relacionada con el empleo. ^	38 (n=193)	14 (n=71)
Ha pospuesto la jubilación. ^	23	7
Ha vuelto a trabajar después de haberse jubilado. ^	8	12
Ha extraído fondos tempranamente de las cuentas IRA, 401(k) u otras inversiones.	23	17
Ha dejado de aportar a las cuentas IRA, 401(k) u otras cuentas de ahorro para la jubilación. ^	39	27
Ha postergado viajes. ^	55	33
Ha reducido sus gastos en entretenimiento. ^	74	60
Su cónyuge pospuso la jubilación (si está casado).	17 (n=181)	13 (n=48)
Ha postergado la venta de su vivienda.	13	8
Ha incrementado la cantidad de horas de trabajo. ^	22	8
Ha dejado de comprar algunos medicamentos. ^	39	23
Ha conseguido un segundo empleo. ^	11	5
Su cónyuge consiguió un segundo empleo (si está casado). ^	11 (n=181)	3 (n=48)
Su cónyuge perdió el empleo (si está casado). ^	24 (n=181)	9 (n=48)
Le cortaron algún servicio público por falta de pago. ^	13	7
Tiene un saldo por pagar más alto en las tarjetas de crédito. ^	37	26
Solicitó protección por quiebra.	6	3
Ha perdido el seguro médico provisto por el empleador. ^	23	14

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

Gráfico 2: Diferencias según edad entre hispanos mayores de 45 años en función de los efectos de la recesión (En porcentajes)



*Edades 45-64 (n=181) y Edades 65+ (n=48)

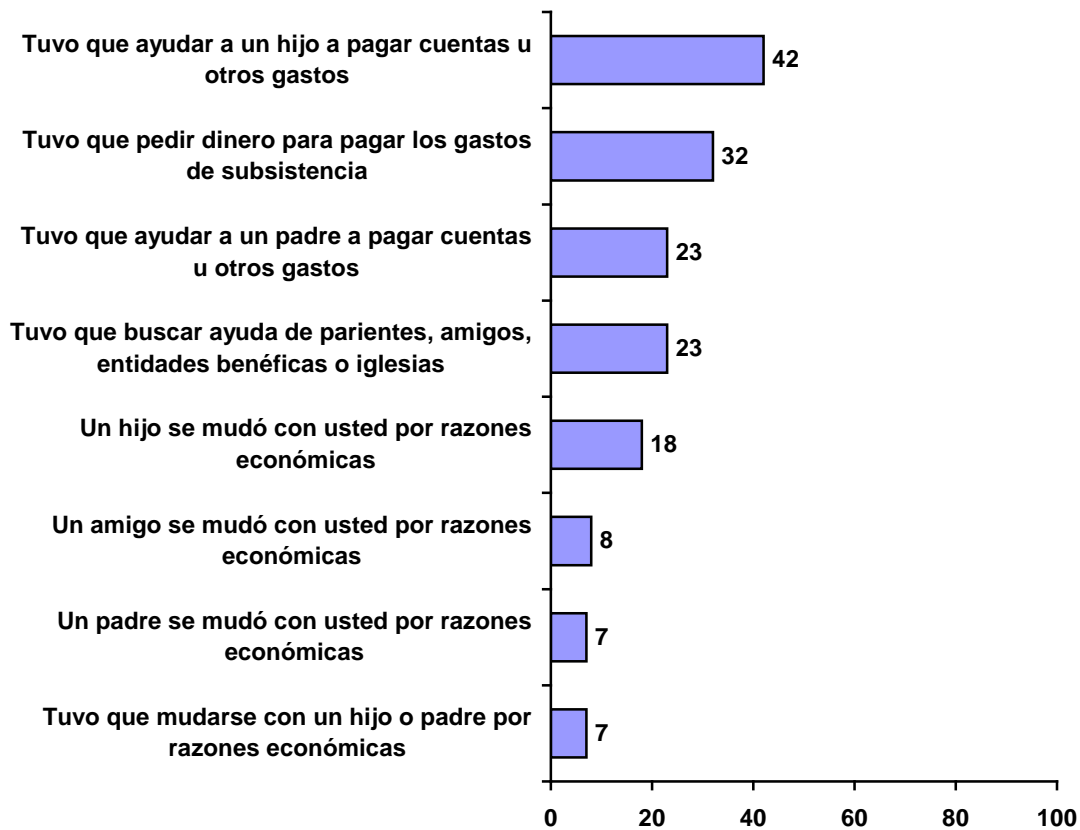
+ Si (el encuestado) no perdió el empleo pero ha tenido que reducir la cantidad de horas de trabajo. Edades 45-64 (n=193) y Edades 65+ (n=71)

B. Cambios financieros y en la residencia

Hallazgos entre hispanos en relación con la población en general

Cuando analizamos las medidas que han tomado los hispanos en relación a la asistencia financiera y los cambios en la residencia, persiste el patrón de que los hispanos sienten un efecto más pronunciado de la recesión. Más de cuatro de cada diez hispanos han ayudado a un hijo a pagar cuentas o gastos en el último año. Alrededor de un tercio ha tenido que pedir dinero para pagar los gastos de subsistencia, mientras que solo el 14% de la población en general tuvo que pedir dinero para pagar los gastos de subsistencia en el último año. Cerca de un cuarto (el 23%) tuvo que ayudar a uno de los padres a pagar cuentas o gastos (frente al 8% de la muestra general) y buscó asistencia económica en parientes, amigos, entidades benéficas o iglesias (frente al 13%). Una cantidad significativamente mayor de hispanos que entre la población en general tuvo un hijo que se mudó con ellos por razones económicas (un 18% frente al 13%); tuvo uno de los padres que se mudó con ellos por razones económicas (el 7% frente al 2%); tuvo un amigo que se mudó con ellos por razones económicas (un 8% frente un 5%); o tuvo que mudarse con un hijo o padre por razones económicas (el 7% frente a un 3%).

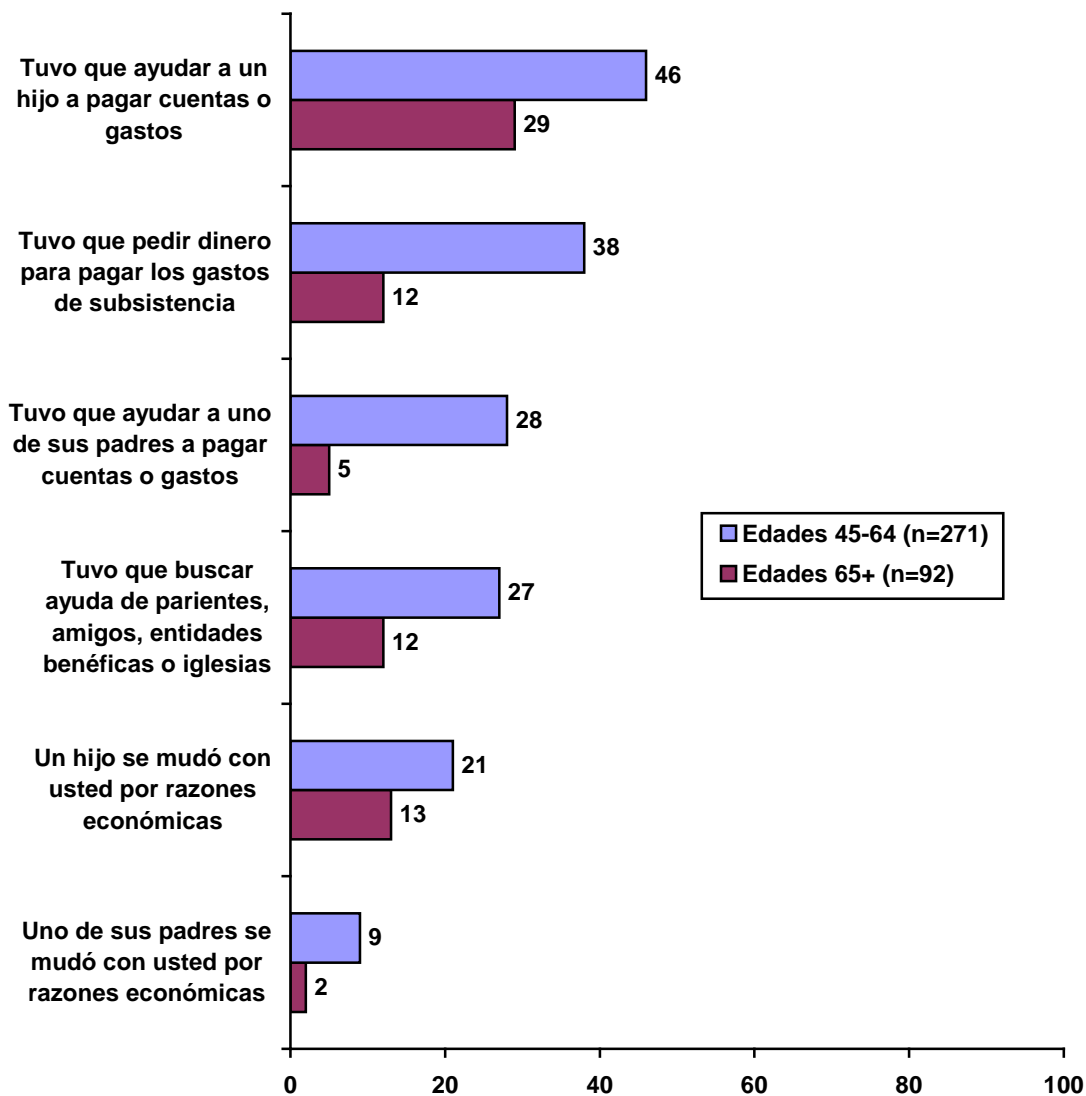
Gráfico 3: Hispanos mayores de 45 años que experimentaron ciertos cambios económicos o en la residencia durante el último año
(En porcentajes; N=400)



Hallazgos entre los hispanos, por edad

Los "boomers" hispanos (de entre 45 y 64 años) fueron más propensos que los hispanos mayores (de 65 años o más) a experimentar cambios económicos o en la residencia en el último año. Mostraron mayor tendencia a ayudar a un hijo (el 46% frente al 29%) o a uno de los padres (un 28% frente a un 5%) a pagar cuentas o gastos. También fueron más propensos a tener que pedir dinero prestado para pagar por gastos de subsistencia (un 38% frente al 12%) y a buscar asistencia económica en parientes, amigos, entidades benéficas o iglesias (un 27% frente al 12%). Los "boomers" hispanos vieron tanto a sus hijos (el 21% frente al 13%) como a los padres (el 9% frente al 2%) mudarse con ellos por motivos económicos en el último año más que sus homólogos mayores de 65 años.

Gráfico 4: Diferencias según edad entre los hispanos que experimentaron ciertos cambios económicos o en la residencia durante el último año
(En porcentajes)



Medidas que han tomado los hispanos para recuperarse de la recesión

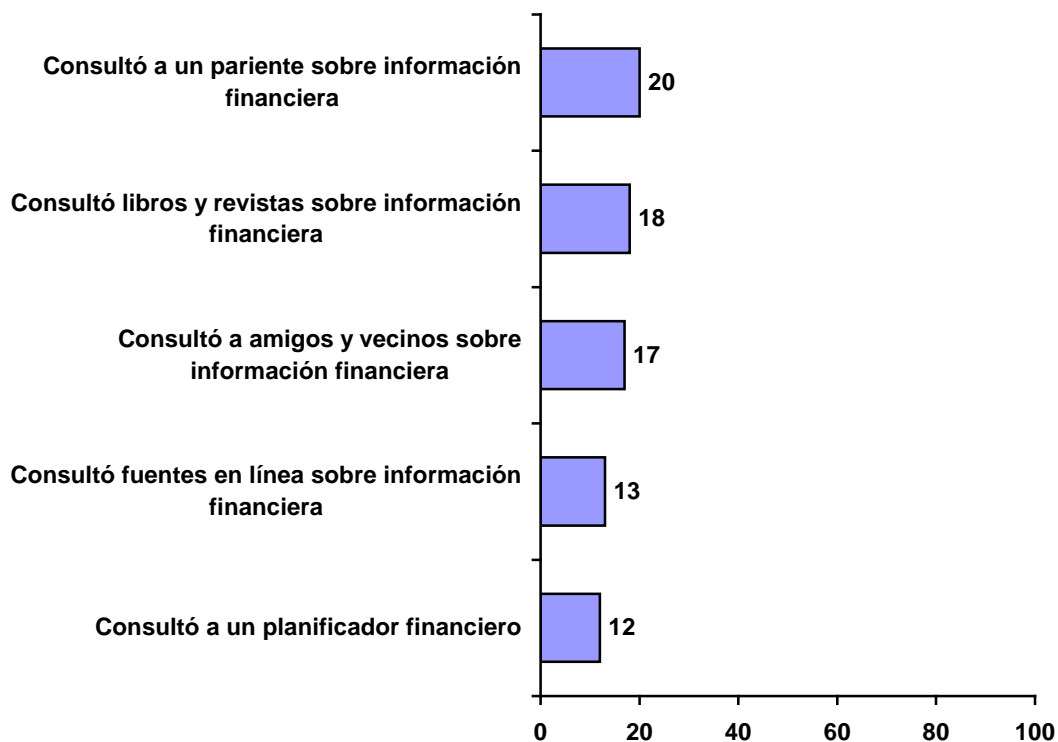
A. Información y planificación financiera

Se entrevistó a los hispanos sobre las medidas que tomaron y los recursos que consultaron en el último año para obtener información y orientación en finanzas.

Hallazgos entre hispanos en relación con la población en general

Los hispanos fueron más propensos a consultar a un pariente sobre información financiera (un 20%), seguido por consultar libros y revistas (el 18%), y a amigos o vecinos (un 17%). En relación con la población en general, los hispanos fueron un 50% menos propensos a consultar a un planificador financiero para obtener información y orientación (un 12% frente al 24%).

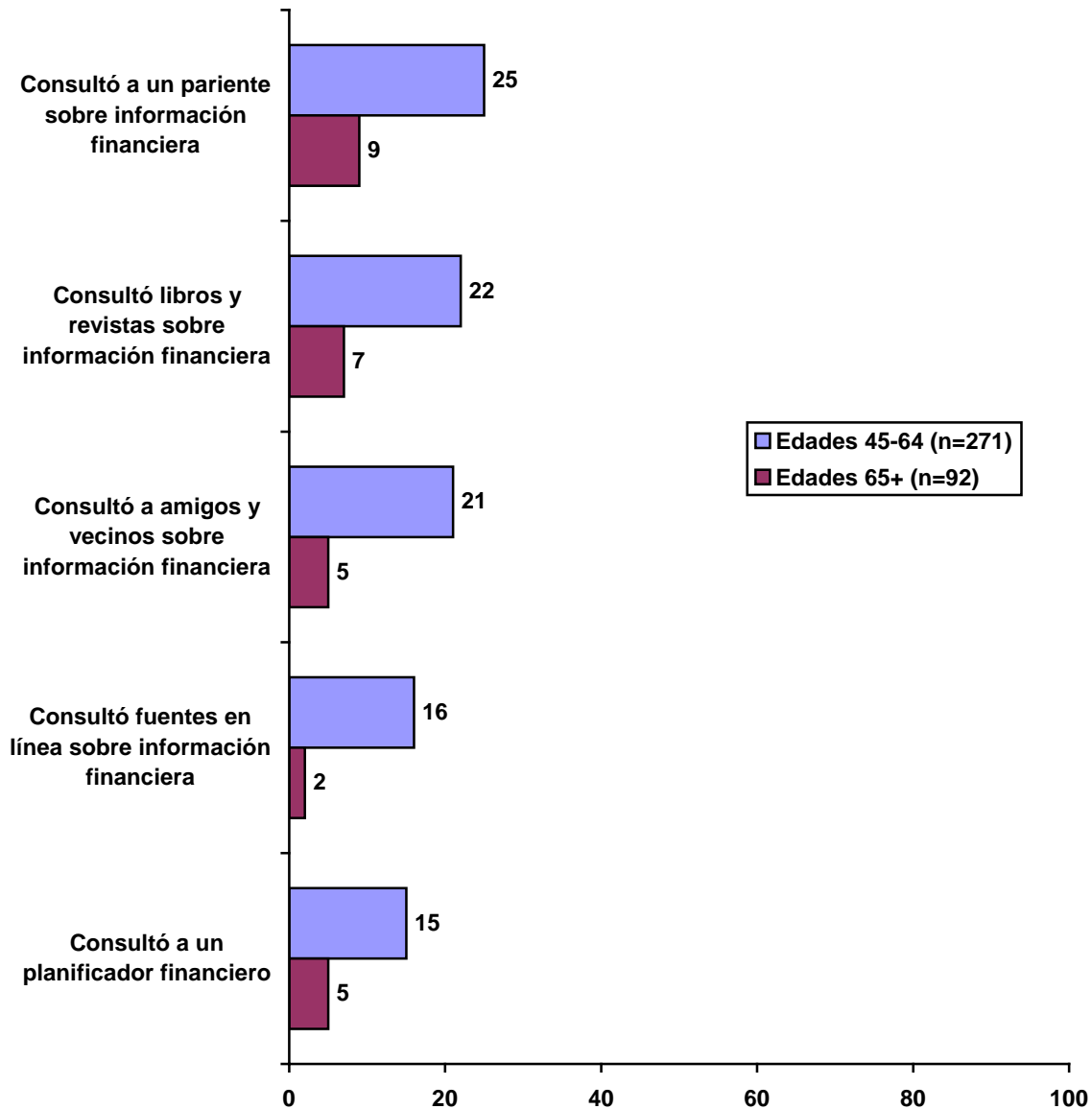
Gráfico 5: Fuentes de información y planificación financiera para hispanos mayores de 45 años
(En porcentajes; N=400)



Hallazgos entre los hispanos, por edad

Los "boomers" hispanos (de entre 45 y 64 años) fueron universalmente más propensos a buscar información financiera, sin importar la fuente, que los hispanos mayores (de 65 años o más). Las fuentes de información más comunes entre los "boomers" hispanos fueron los parientes (un 25% frente al 9%), libros o revistas (el 22% frente al 7%), y amigos o vecinos (un 21% frente al 5%). Los "boomers" hispanos fueron tres veces más propensos a consultar incluso la fuente menos común, los planificadores financieros, que sus homólogos mayores (un 15% frente al 5%).

Gráfico 6: Diferencias según edad entre hispanos en función de las fuentes de información y planificación financiera
(En porcentajes)

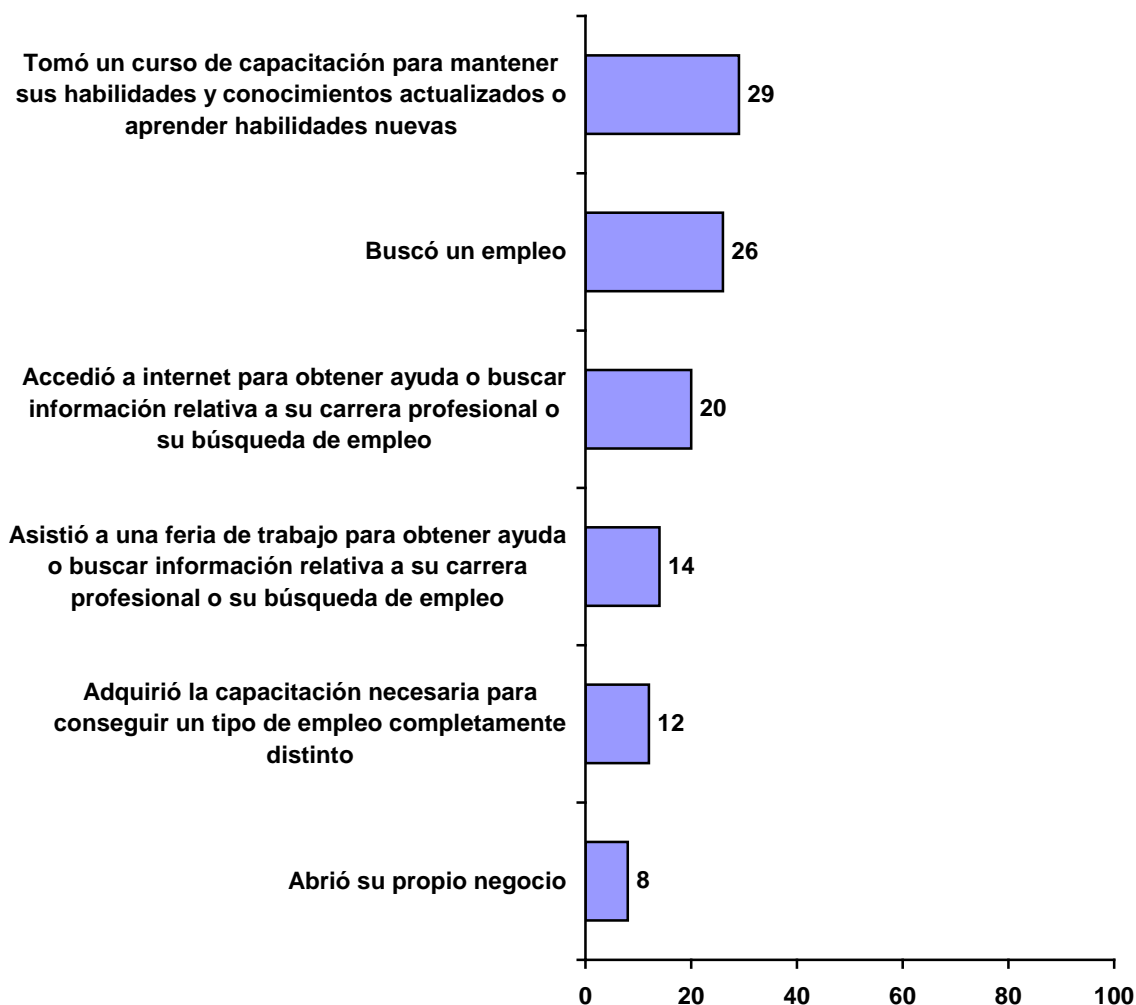


B. Trabajo y carreras profesionales

Hallazgos entre hispanos en relación con la población en general

Los hispanos mayores presentaron mayor tendencia que la población en general a tomar medidas relacionadas con el trabajo y la carrera profesional, como capacitaciones, búsqueda de empleo y desarrollo empresarial. Específicamente, el 29% de los hispanos mayores de 45 años tomó cursos de capacitación en el último año para mantener sus habilidades y conocimientos actualizados, y más de uno de cada diez (el 12% frente al 5%) adquirió la capacitación necesaria para conseguir un tipo de empleo completamente distinto. Aproximadamente un cuarto (el 26%) buscó un nuevo empleo, un porcentaje mayor que la población en general (el 17%). Los hispanos son dos veces más propensos que la población en general a asistir a una feria de trabajo (el 14% frente al 7%) y a comenzar su propio negocio (el 8% frente al 4%).

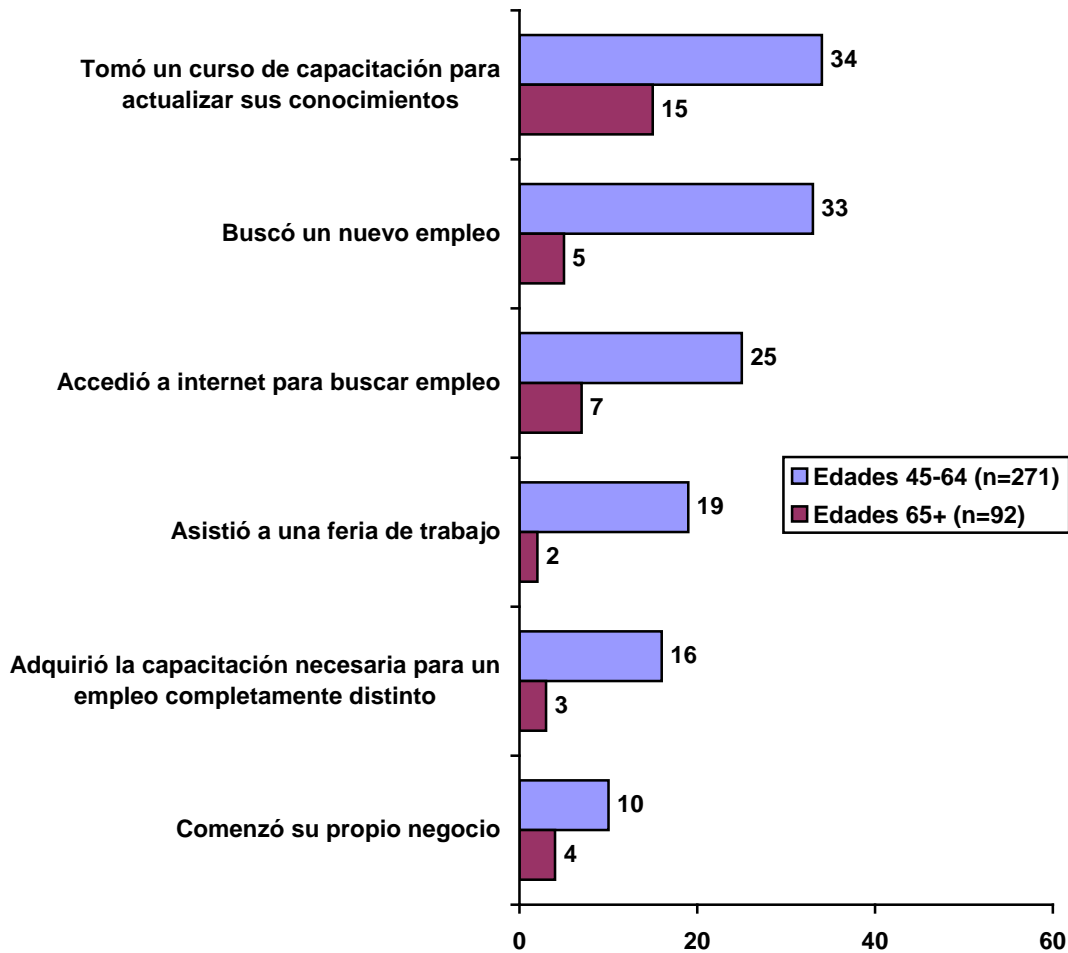
Gráfico 7: Medidas relacionadas con el trabajo y la carrera profesional
(En porcentajes; N=400)



Hallazgos entre los hispanos, por edad

Los "boomers" hispanos (de entre 45 y 64 años) fueron más propensos que los hispanos mayores (de 65 años o más) a tomar las medidas necesarias relativas al trabajo y la carrera profesional en el último año. Es de esperar, dado que casi siete de cada diez (el 69%) hispanos mayores de 65 años estaban jubilados y no estaban buscando empleo, en comparación con tan solo el 10% de los "boomers" hispanos. Normalmente, los hispanos más jóvenes habían tomado cursos de capacitación para mantener sus habilidades y conocimientos actualizados (el 34% frente al 15%), buscaban empleo (un 33% frente al 5%), y accedían a internet para obtener asistencia con sus carreras profesionales o en la búsqueda de empleo (el 25% frente a un 7%), y fueron tasas mucho más altas que las de los hispanos mayores (mayores de 65 años) en esta encuesta.

Gráfico 8: Diferencia según edad entre hispanos en función de las medidas relacionadas con el trabajo y la carrera profesional (En porcentajes)



Confianza sobre la jubilación

Los estadounidenses de ascendencia hispana mayores de 45 años mostraron niveles menores de confianza sobre la jubilación que la población en general. A pesar de que el mismo porcentaje expresó sentirse "muy seguro" de que tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación (el 23% tanto de hispanos como de la población en general), los hispanos fueron mucho menos propensos que la población en general a sentirse "algo seguros" (el 26% frente al 40%) y mucho más a sentirse "no muy seguros" (el 26% frente a un 18%) y "para nada seguros" (un 22% frente al 16%) de que tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación.

Aunque, en general, se sienten menos seguros acerca de la jubilación, los hispanos fueron más propensos que la población en general a decir que se sentían "más seguros" que hace dos años de que tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación (el 16% frente al 7%).

Gráfico 9: Confianza sobre jubilación de los hispanos mayores de 45 años
(En porcentajes; N=400)

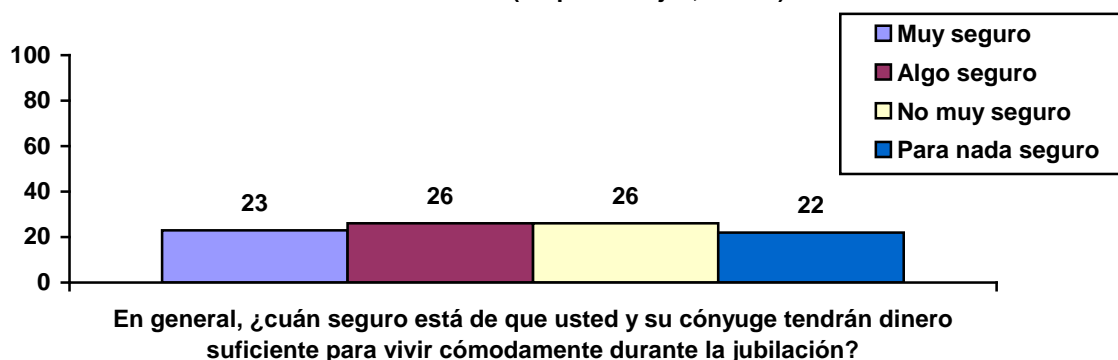
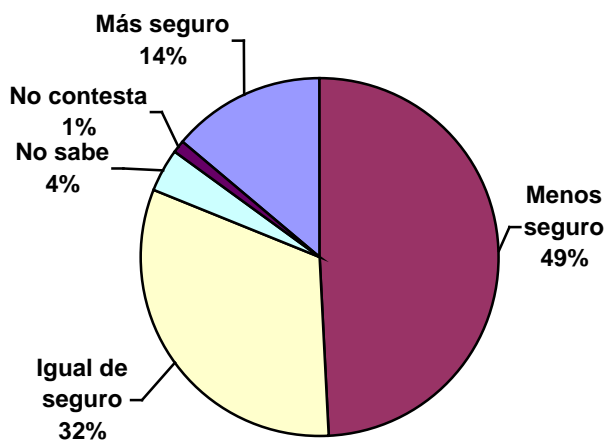


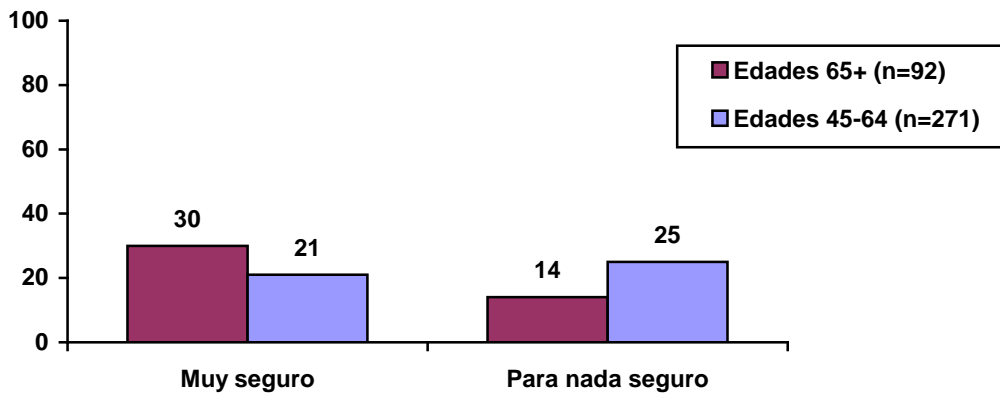
Gráfico 10: Confianza sobre la jubilación de los hispanos mayores de 45 años en comparación con dos años atrás
(En porcentajes; N=400)



Hallazgos entre los hispanos, por edad

Los "boomers" hispanos se sintieron menos seguros de que podrán vivir cómodamente durante la jubilación en relación con sus homólogos mayores de 65 años. Un sólido cuarto de los "boomers" hispanos indicaron que no se sienten "para nada seguros", mientras que solo el 14% de los hispanos mayores de 65 años respondieron lo mismo. A la inversa, tres de cada diez hispanos mayores de 65 años se sintieron "muy seguros" de que tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación, en comparación con el 21% de los hispanos más jóvenes (de entre 45 y 64 años). No se percibieron diferencias por edad en relación con la confianza sobre la jubilación en comparación con dos años atrás.

Gráfico 11: Diferencias según edad en función de la confianza sobre la jubilación entre los hispanos mayores de 45 años
(En porcentajes)

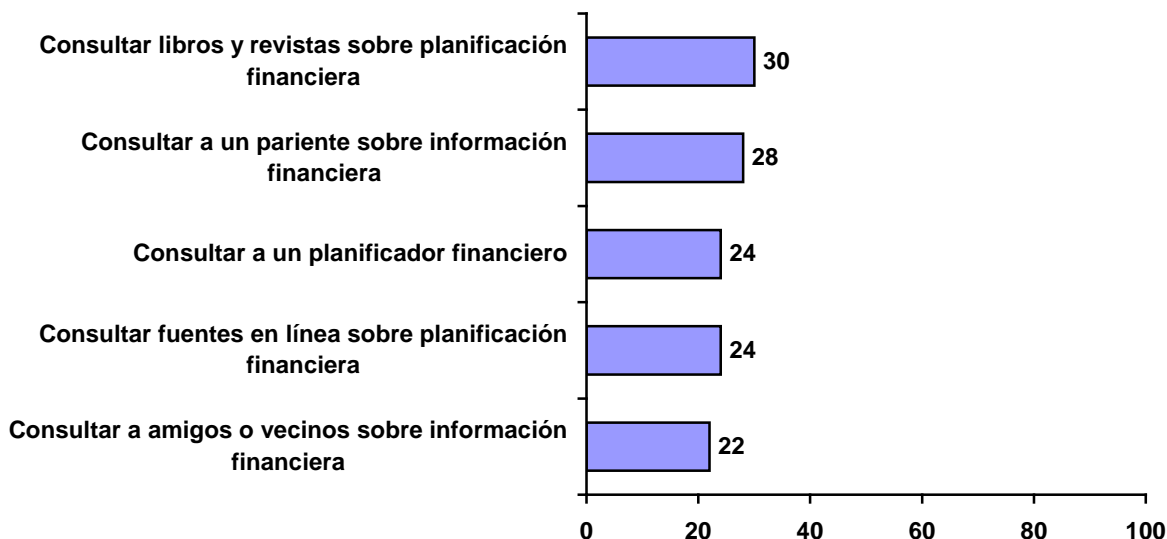


Planes para recuperarse de la recesión

A. Información y planificación financiera

Aunque primero se les preguntó a los encuestados qué habían hecho para recuperarse de la recesión, también estábamos interesados en las medidas que pensaban tomar en el futuro. Cuando se les preguntó sobre los pasos que podrían tomar para recuperarse y buscar fuentes de información financiera, los hispanos indicaron mayor tendencia que la población en general a que consultarían libros o revistas sobre planificación financiera (el 30% frente al 22%), consultarían a parientes sobre información financiera (un 28% frente al 19%), o consultarían a amigos o vecinos (el 22% frente a un 14%). Casi un cuarto (el 24%) de los hispanos indicó que planean consultar a un planificador financiero o consultar una fuente en línea sobre planificación financiera.

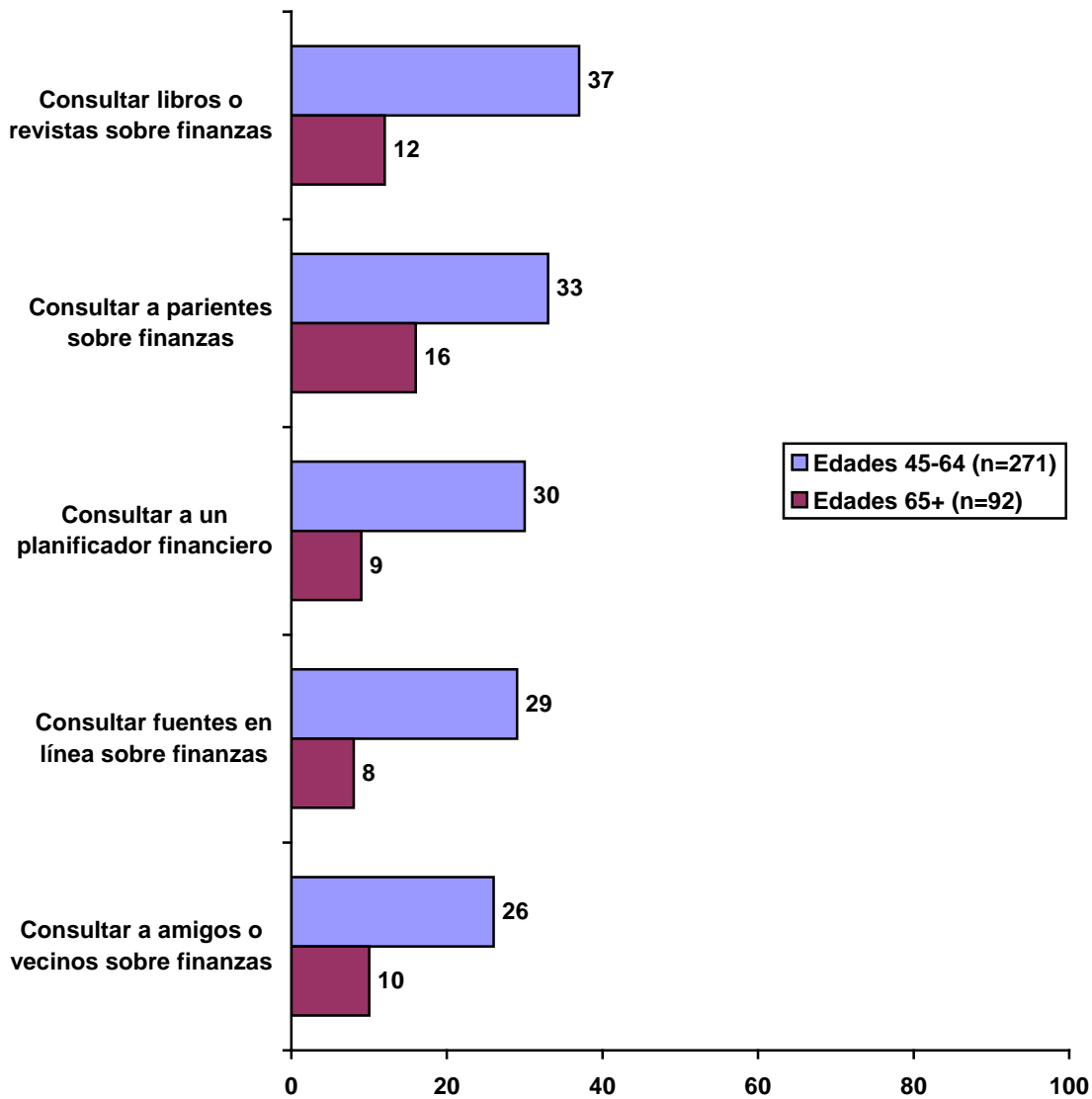
Gráfico 12: Medidas a tomar y fuentes de información financiera para hispanos mayores de 45 años
(En porcentajes; N=400)



Hallazgos entre los hispanos, por edad

Los "boomers" hispanos fueron mucho más propensos que los hispanos mayores de 65 años a tener planes de explorar todas las fuentes de información financiera. Indicaron mayor tendencia a planear consultar libros o revistas sobre planificación financiera (el 37% frente al 12%), consultar a parientes (un 33% frente a un 16%) y consultar a un planificador financiero (un 30% frente al 9%). Los hispanos de entre 45 y 64 años también fueron más propensos que los mayores de 65 años a decir que planean consultar fuentes en línea sobre planificación financiera (un 29% frente al 8%) y consultar a amigos o vecinos (el 26% frente a un 10%).

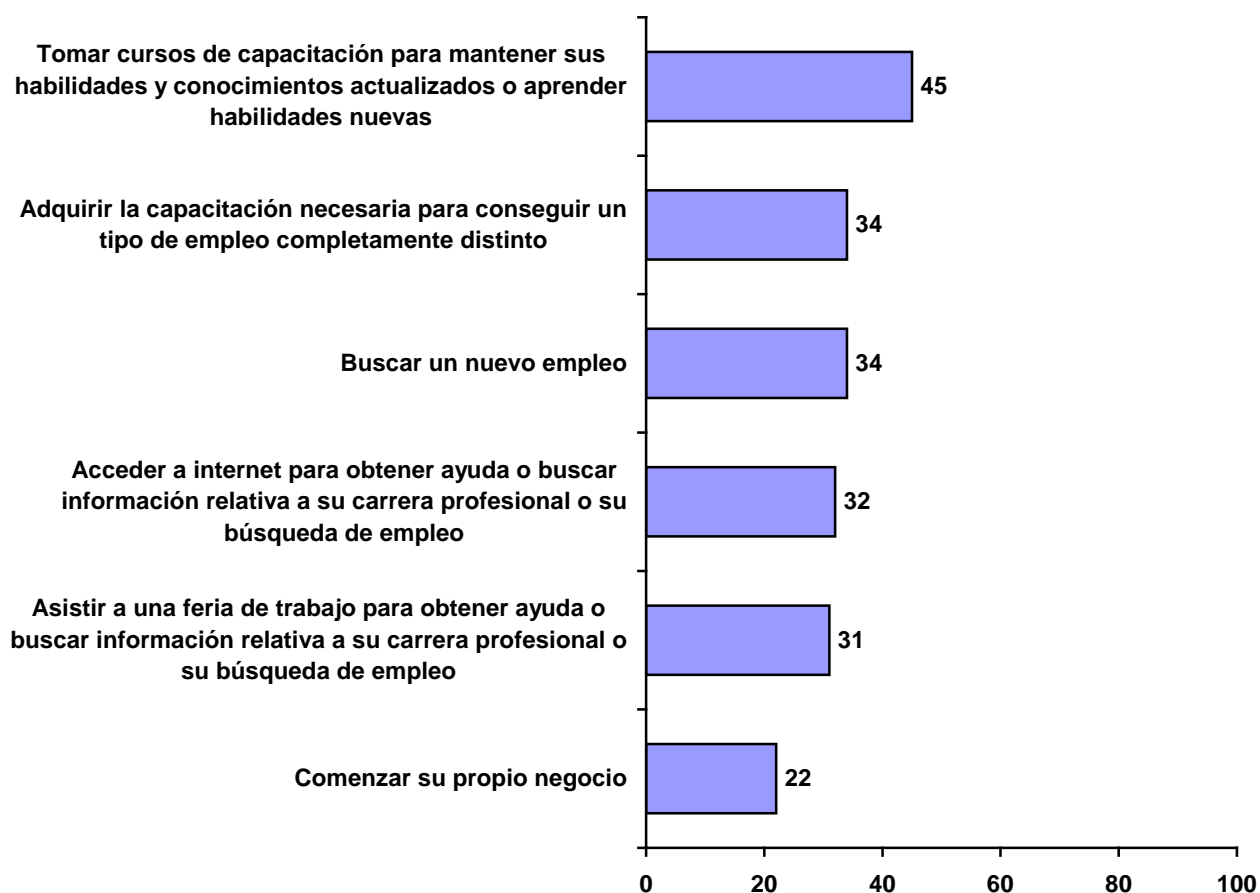
Gráfico 13: Diferencias según edad en función de las medidas relacionadas con la planificación financiera entre los hispanos mayores de 45 años
(En porcentajes)



B. Trabajo y carreras profesionales

Dado el hecho de que el 21% de los hispanos encuestados perdió su empleo en el último año, no es sorprendente que las tasas sean más altas que la muestra de la población en general en relación a planificar la adopción de medidas relativas al desarrollo profesional, la búsqueda de empleo y el establecimiento empresarial. Casi la mitad de los hispanos (el 45%) planea tomar cursos de capacitación para mantener sus habilidades y conocimientos actualizados, en comparación con un tercio de la población en general (el 33%). Un poco más de un tercio (el 34%) planea adquirir la capacitación necesaria para conseguir un tipo de empleo completamente distinto y planea buscar un nuevo empleo (frente al 11% y al 18% de la población en general, respectivamente). Más de tres de cada diez hispanos también planean acceder a internet para obtener ayuda o buscar información relativa a su carrera profesional o su búsqueda de empleo (frente al 23%) y planean asistir a una feria de trabajo (frente a tan solo el 11% de la población en general). Por último, más de dos de cada diez (un 22%) planean abrir su propio negocio (frente al 7%).

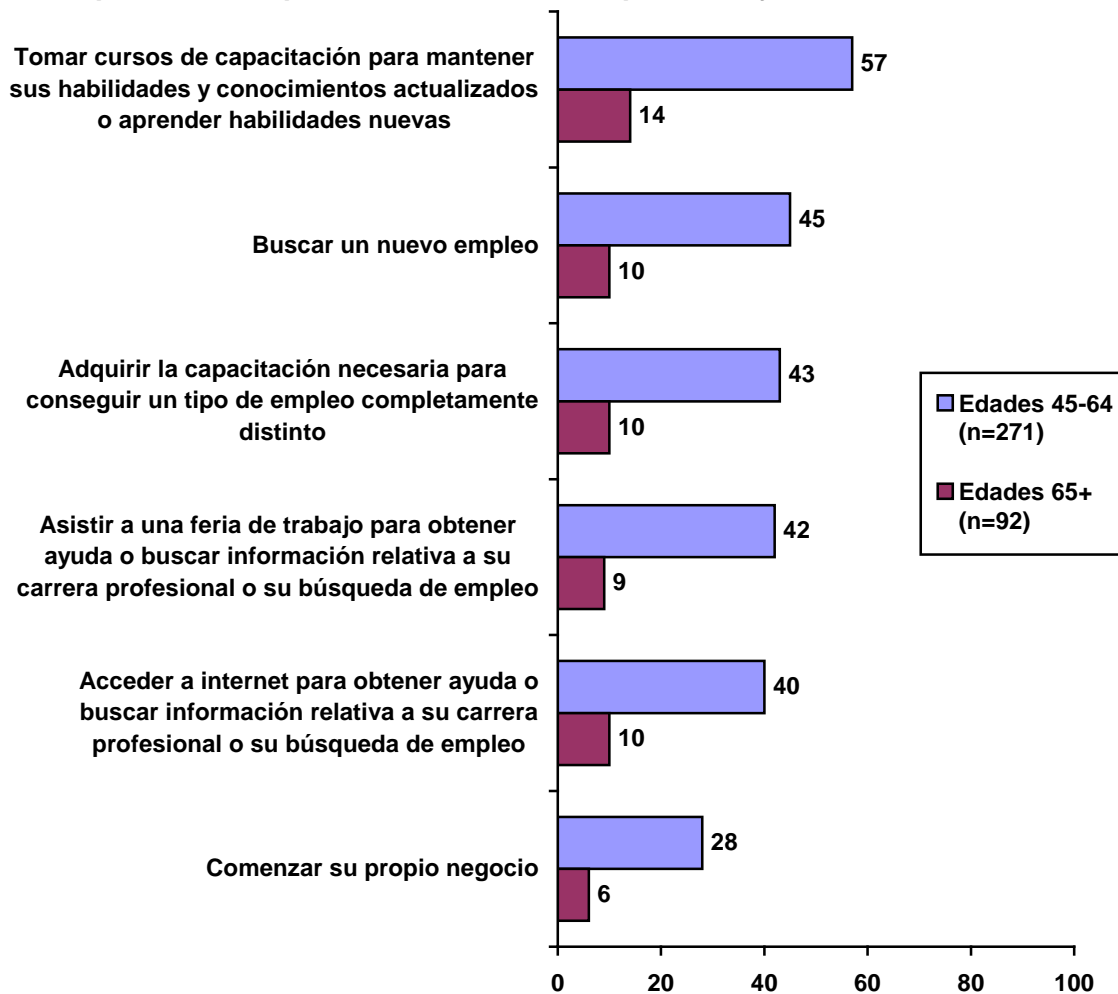
Gráfico 14: Medidas relacionadas con el trabajo y la carrera profesional que planean tomar los hispanos mayores de 45 años
(En porcentajes; N=400)



Hallazgos entre los hispanos, por edad

Los "boomers" hispanos fueron excesivamente más propensos que los hispanos mayores de 65 años a planificar involucrarse en actividades relativas al trabajo o la carrera profesional. Nuevamente, aunque los hispanos mayores no presentaron grandes niveles en planear involucrarse en actividades relativas al trabajo o la carrera profesional, fueron mucho más propensos que los "boomers" hispanos a estar jubilados y no estar buscando trabajo. Un gran porcentaje de los hispanos de entre 45 y 64 años en esta investigación planean tomar cursos de capacitación para mantener sus habilidades y conocimientos actualizados (un 57%), buscar un nuevo empleo (el 45%), adquirir la capacitación necesaria para conseguir un tipo de empleo completamente distinto (un 43%), asistir a una feria de trabajo (el 42%), acceder a internet para obtener ayuda o buscar información relativa a su carrera profesional (un 40%), y comenzar un negocio (el 28%). A pesar de que hubo mayor tendencia de los hispanos más jóvenes a haber perdido el empleo en el último año, estos hallazgos muestran que están tomando las medidas apropiadas para encontrar un nuevo trabajo y recuperarse de la recesión.

Gráfico 15: Diferencias según edad en función de las medidas relacionadas con la planificación profesional entre los hispanos mayores de 45 años (En porcentajes)



Datos demográficos

A. Datos demográficos generales: Los encuestados hispanos estaban predominantemente casados (el 64%) y tenían menos educación que la muestra en general. Los hispanos mayores de 65 años tenían una mayor concentración de encuestados con solo educación elemental (el 31% frente al 21% para los hispanos de entre 45 y 64 años). Más de un tercio de los hispanos (un 36%) tenían ingresos anuales de menos de \$20.000 (frente al 16% de la población en general). La muestra de hispanos también resultó más joven que la muestra general, con solo un 23% de hispanos mayores de 65 años (frente al 32% de la muestra representativa de la población en general). Dado que la muestra fue más joven, no es de sorprender que menos hispanos estuvieran completamente jubilados (un 25% frente al 34% de la muestra general), y que hubiera mayor tendencia que la muestra general a tener un empleo a tiempo parcial (el 15% frente al 11%), o a estar desempleados en búsqueda de trabajo (10% frente al 6%).

Gráfico 16: Datos demográficos seleccionados para hispanos mayores de 45 años (N=400)

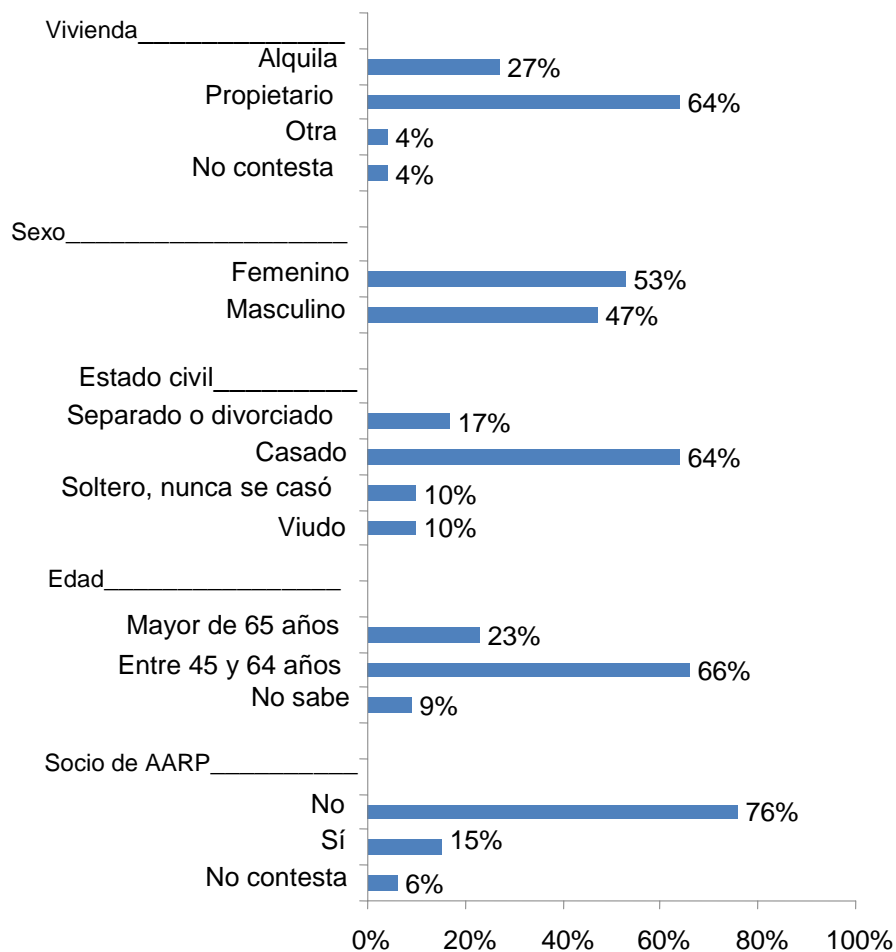
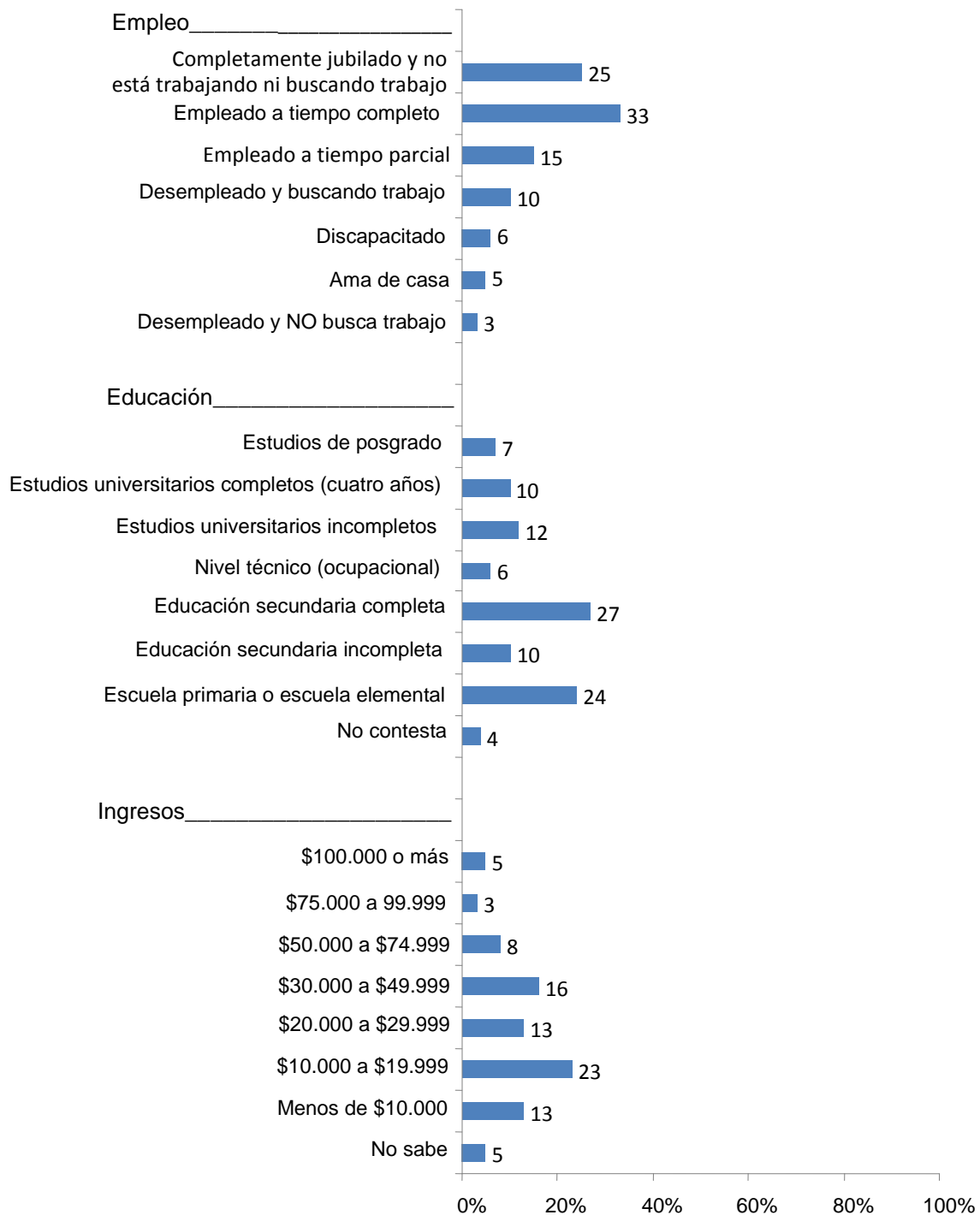


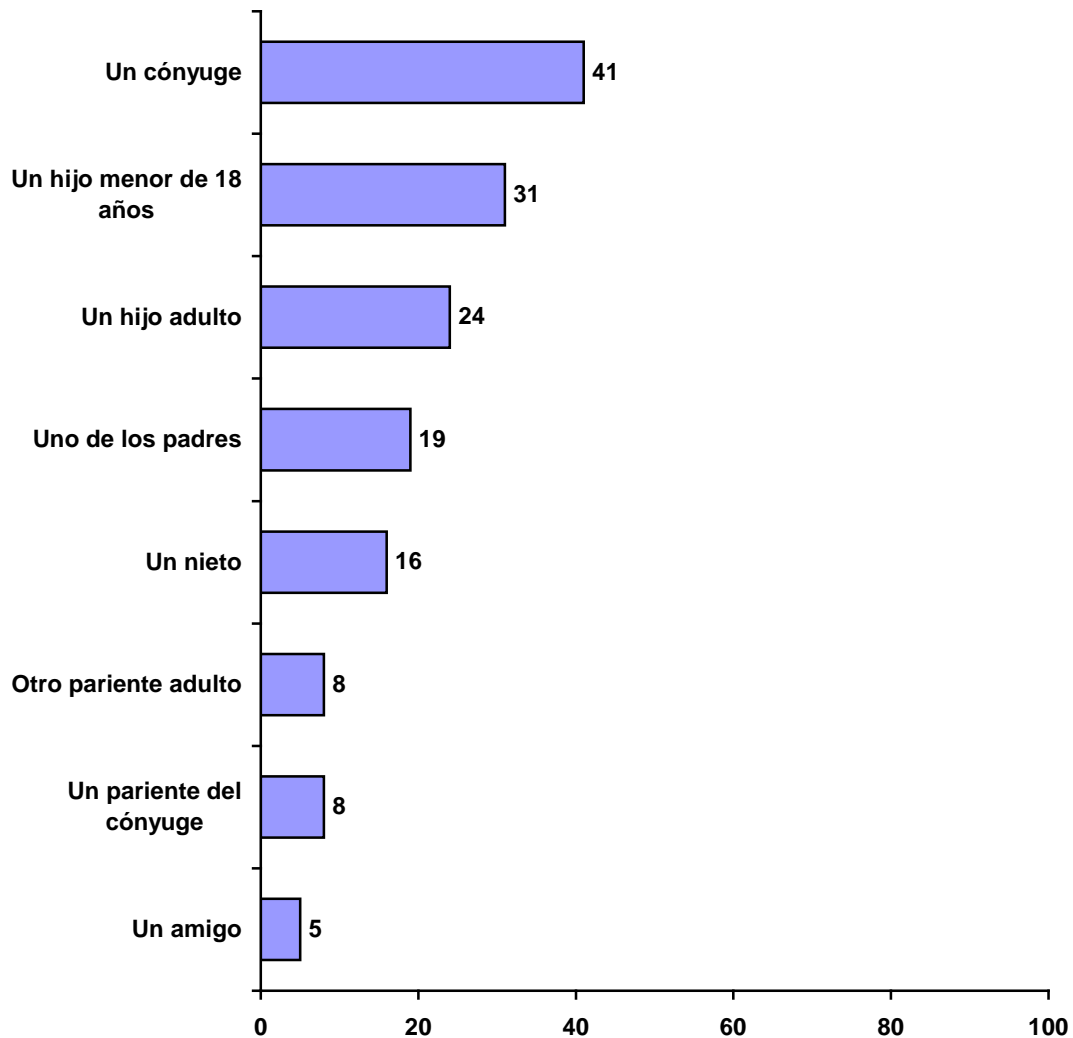
Gráfico 17: Datos demográficos adicionales para hispanos mayores de 45 años
(En porcentajes; N=400)



B. Responsabilidades relativas a la crianza y la prestación de cuidados

Los hispanos mostraron un nivel más alto de responsabilidades relativas a la crianza y la prestación de cuidados a parientes. Específicamente, reportaron tasas más altas de prestación de cuidados o crianza que la población en general para cada tipo de pariente y otros adultos incluidos en la encuesta. La prestación de cuidados más común entre los hispanos fue hacia un cónyuge (un 41% frente al 29% de la población en general), un niño menor de 18 años (un 31% frente al 19%), un hijo adulto (el 24% frente al 14%) y uno de los padres (un 19% frente al 8%).

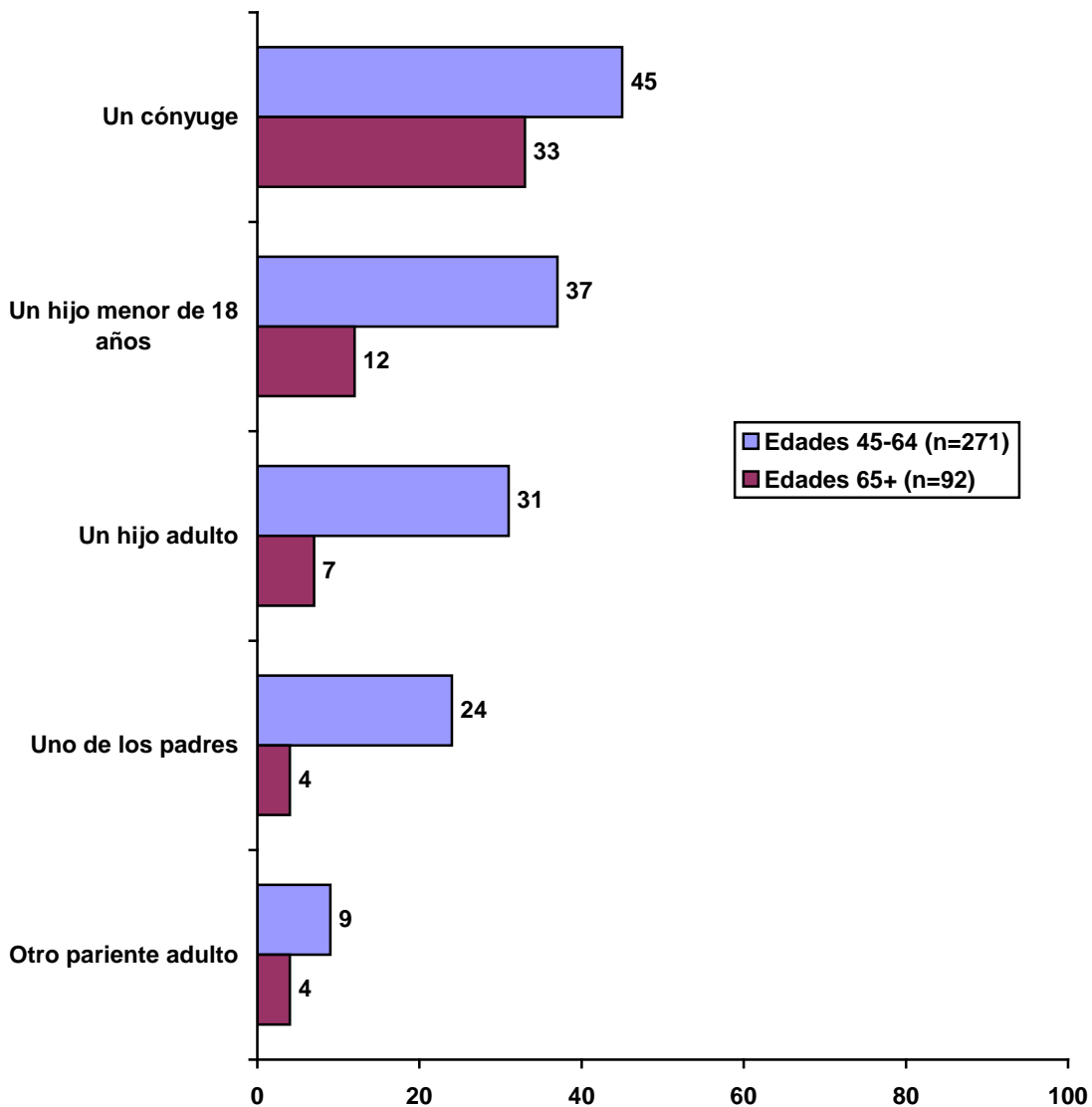
Gráfico 18: Porcentaje de hispanos mayores de 45 años responsables de la prestación de cuidados hacia...
(N=400)



Hallazgos entre los hispanos, por edad

Los "boomers" hispanos fueron más propensos que los mayores de 65 años a encargarse de la prestación de cuidados hacia uno de los padres (el 24% frente al 4%), a un niño menor de 18 años (el 37% frente al 12%) y a un hijo adulto (un 31% frente al 7%). Estos hallazgos también ilustran una posición única de los "boomers" como la "generación intermedia". A menudo, simultáneamente se ocupan de la prestación de cuidados hacia sus hijos (menores de 18 años: el 37% frente al 12%; hijos adultos: el 31% frente al 7%), a sus padres (el 24% frente al 4%), a sus cónyuges (el 45% frente al 33% de los hispanos mayores de 65 años) e incluso a otros parientes adultos (un 9% frente al 4%).

Gráfico 19: Diferencias según edad en función de las responsabilidades de encargarse de la prestación de cuidados hacia un pariente entre los hispanos mayores de 45 años (En porcentajes)

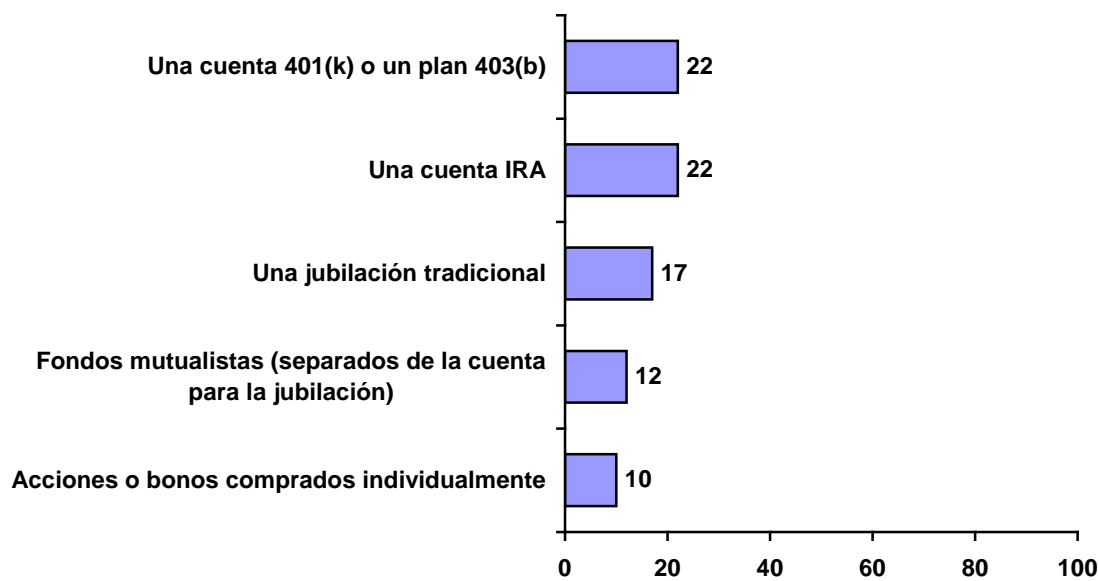


C. Cuentas para la jubilación e inversiones

Los hispanos mayores de 45 años fueron mucho menos propensos a tener algún tipo de cuenta para la jubilación o inversiones en comparación con la muestra de la población en general. Las cuentas para la jubilación más comunes que tenían los hispanos, pero solo para el 22% de los hispanos encuestados, eran 401(k) o planes 403(b) y una IRA (cuenta personal de jubilación). Los hispanos presentaron una tendencia del 41% a tener estas cuentas, frente al 43% de la población en general. A menudo, los hispanos tienen empleos donde no se ofrecen estos planes para la jubilación e, incluso si se ofrecen, son menos propensos a participar.⁴ La participación en inversiones individuales, como acciones o bonos (un 10%) y fondos mutualistas separados de las cuentas para la jubilación (el 12%) también fue más baja para los hispanos. Como se mencionó previamente, los hispanos tienen ingresos más bajos que la población en general. Esto, unido a las implicaciones financieras de un porcentaje más alto de prestación de cuidados y los efectos de la recesión, puede explicar algunas de las diferencias entre los hispanos y la población en general con respecto a las inversiones individuales para la jubilación.

Gráfico 20: Cuentas para la jubilación e inversiones de los hispanos mayores de 45 años

(En porcentajes; N=400)

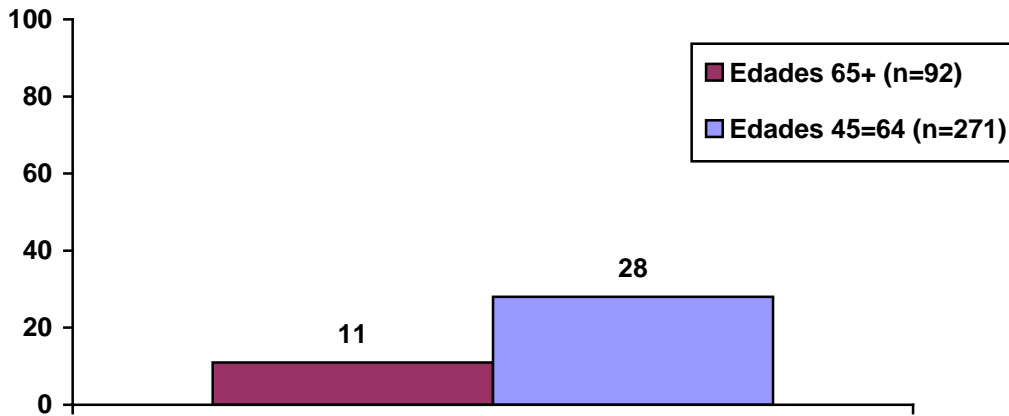


⁴ "50+ Hispanic Workers: A Growing Segment of the U.S. Workforce" (Los trabajadores hispanos mayores de 50 años: Un segmento creciente en la fuerza laboral estadounidense). Junio del 2009. AARP: Washington, D. C.

Hallazgos entre los hispanos, por edad

Los "boomers" hispanos son más propensos que los mayores de 65 años a tener una cuenta 401(k) o un plan 403(b) (un 28% frente al 11%). Debido a que estos planes de contribución definidos son relativamente nuevos, no es de sorprender que los hispanos mayores tengan una menor participación en estos programas. Lo que es más, ya que es mucho más probable que el grupo de mayores de 65 años esté jubilado, son más propensos a formar parte de los siguientes dos grupos que tal vez solían participar en los planes para la jubilación pero que ya no se consideran participantes: (a) los jubilados que solían contribuir a dichos planes pero que ahora extraen su dinero; o (b) los jubilados que han extraído dinero de esos planes para invertir en anualidades (o transferir los ahorros a otra cuenta).

Gráfico 21: Diferencias según edad en función de la participación en las cuentas 401(k) y los planes 403(b) entre los hispanos mayores de 45 años
(En porcentajes)



Análisis adicionales dentro de la población hispana

Además de una visión general de los hallazgos en relación a los hispanos y el análisis de las diferencias entre los hispanos jóvenes (de entre 45 y 64 años) y mayores de 65 años, buscamos determinar si existían más diferencias entre los subgrupos de la población hispana. A tal efecto, analizamos las siguientes preguntas:

1. Diferencias según el sexo: ¿Existieron diferencias entre los hombres hispanos y las mujeres hispanas mayores de 45 años en relación con los efectos de la recesión? En general, se determinaron pocas diferencias entre los hombres hispanos y las mujeres hispanas.
2. Los efectos en función de la ayuda económica: Intentamos explorar si los hispanos que habían asumido responsabilidades financieras por un pariente, específicamente para aquellos que estaban ayudando a un hijo o a uno de los padres a pagar cuentas o gastos, diferían de aquellos sin indicadores clave de dificultades económicas.⁵ Las dificultades económicas se midieron en función de las siguientes variables: problemas para pagar por gasolina; problemas para pagar el alquiler o la hipoteca; problemas para pagar por elementos esenciales; pérdida de empleo; necesidad de extraer fondos tempranamente de las cuentas para la jubilación; tener que dejar de aportar a las cuentas para la jubilación; tener un saldo por pagar más alto en las tarjetas de crédito; tener que pedir préstamos de dinero para pagar por gastos de subsistencia; confianza sobre la jubilación y necesidad de buscar asistencia económica en parientes, amigos, entidades benéficas o iglesias. Para casi todos los posibles indicadores de dificultad económica, los encuestados hispanos que habían estado ayudando a un hijo o a uno de los padres a pagar cuentas resultaron más afectados que los que no lo hicieron.

A pesar de que no es posible determinar causa a partir de estos análisis, es claro que los encuestados que están ayudando económicamente a un pariente también sufren los efectos más intensos de la recesión.

Los efectos de la recesión: diferencias entre hispanos según el sexo y la asistencia a los parientes

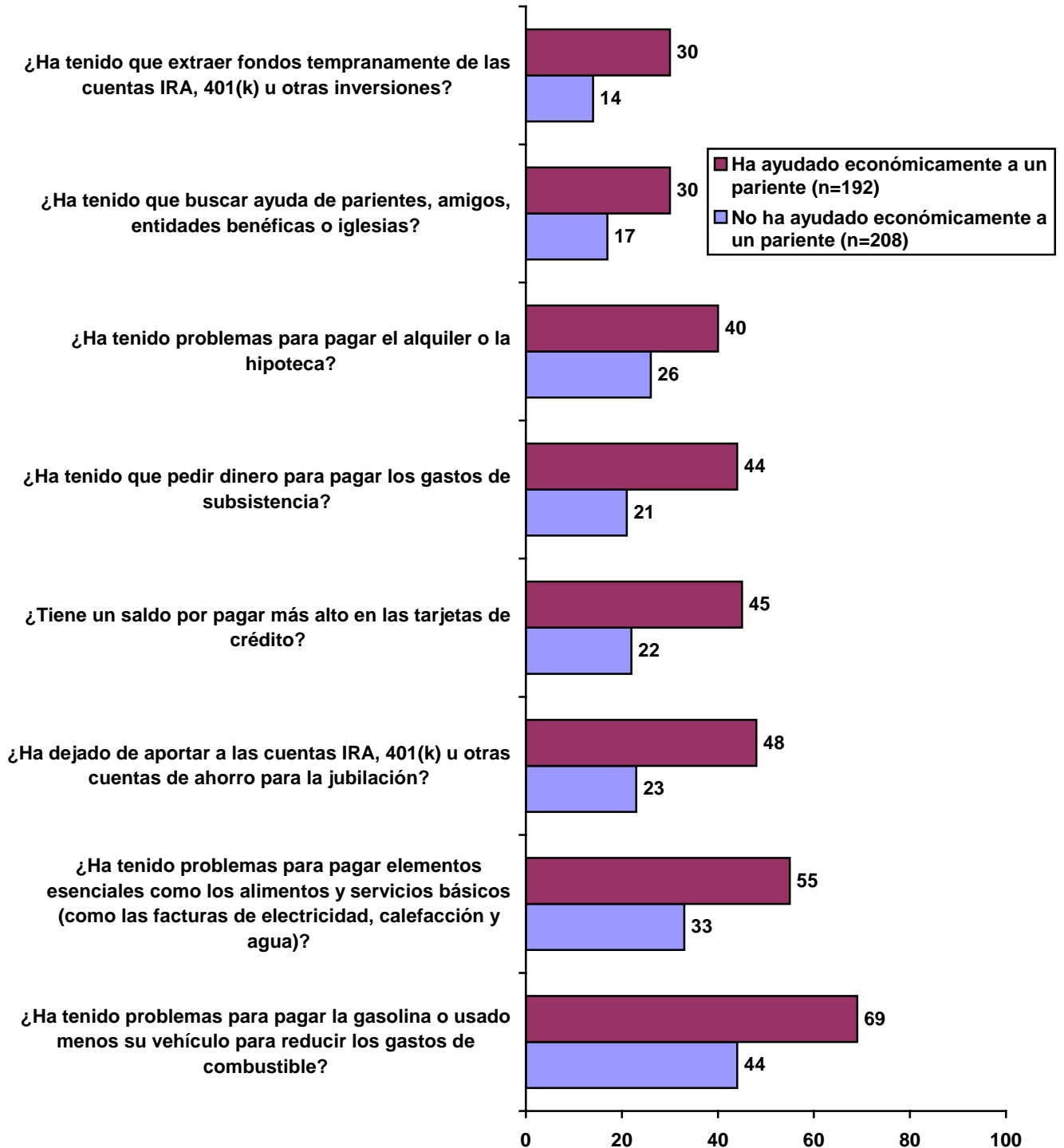
A. Diferencias según el sexo: Las mujeres y los hombres hispanos difirieron solo en cómo la recesión había afectado la cantidad de horas que duermen y en qué había causado la pérdida del seguro médico provisto por el empleador. Específicamente, las mujeres reportaron mayor tendencia que los hombres a dormir menos debido al estrés o las preocupaciones (un 64% frente al 55%). Los hombres, sin embargo, fueron más proclives que las mujeres a perder el seguro médico provisto por el empleador (un 26% frente al 15%). Esto resulta preocupante, porque los hombres hispanos son mucho más propensos a trabajar que las mujeres hispanas, y ellas presentan menos inclinación a trabajar en lugares donde puedan recibir cobertura de salud. Que los hombres hispanos estén perdiendo el seguro médico podría significar que la familia entera pierda la cobertura, ya que las mujeres latinas son menos propensas a formar parte del mercado laboral.

⁵ Esta variable se desarrolló al incluir a los encuestados que respondieron "Sí" a una de estas preguntas: "Tuvo que ayudar a un hijo a pagar cuentas o gastos en los últimos doce meses" o "Tuvo que ayudar a uno de los padres a pagar cuentas o gastos en los últimos doce meses".

B. Diferencias en los efectos en función de la ayuda económica a los parientes: Los hispanos que ayudaron económicamente a sus hijos o padres en el último año también fueron más proclives que los que no lo hicieron a enfrentar indicadores de dificultades económicas. (Ver gráfico 22)

Casi la mitad (el 48%) de los encuestados hispanos respondieron que habían ayudado a un hijo o padre a pagar algunas facturas en el último año. En relación con aquellos que no tuvieron que ayudar a un hijo o pariente a pagar facturas, aquellos que sí ayudaron económicamente a un pariente experimentaron niveles mayores de dificultades como: problemas para pagar por gasolina (un 69% frente al 44%); problemas para pagar el alquiler o la hipoteca (un 40% frente al 26%); problemas para pagar por elementos esenciales, como alimentos y servicios básicos (un 55% frente al 33%); tener que extraer fondos tempranamente de las cuentas para la jubilación (un 30% frente al 14%); tener que dejar de aportar a las cuentas para la jubilación (un 48% frente al 23%); tener un saldo por pagar más alto en las tarjetas de crédito (un 45% frente al 22%); tener que pedir préstamos de dinero para pagar por gastos de subsistencia (un 44% frente al 21%) y tener que buscar asistencia económica en parientes, amigos, entidades benéficas o iglesias (un 30% frente al 17%).

Gráfico 22: Porcentaje de hispanos mayores de 45 años que experimentan dificultades económicas por ayudar económicamente a un pariente



Medidas que han tomado los hispanos para recuperarse de la recesión: diferencias entre hispanos según el sexo

A. Diferencias según el sexo: Los hombres hispanos mayores de 45 años tuvieron mayor tendencia que las mujeres a tomar medidas relacionadas con la obtención de información financiera. Específicamente, los hombres fueron más propensos a consultar a un planificador financiero (el 16% frente a un 9%), consultar fuentes en línea sobre planificación financiera (el 17% frente a un 9%) y consultar a amigos o vecinos sobre información financiera (el 21% frente a un 13%).

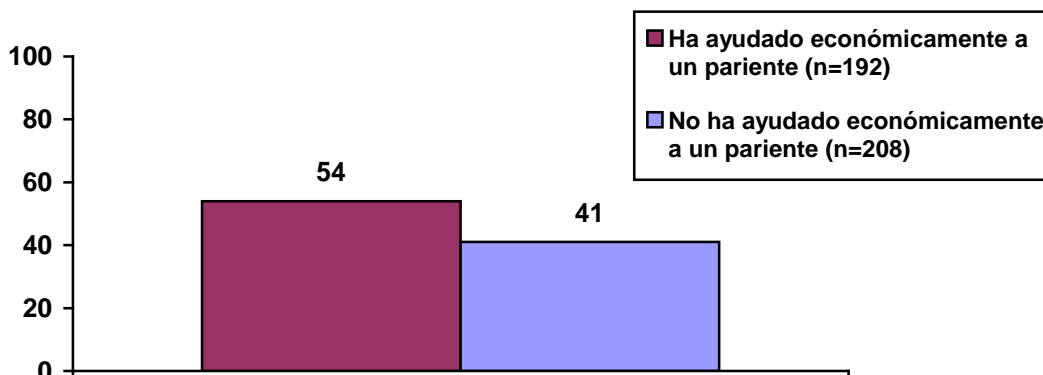
Los hombres hispanos presentaron mayor inclinación que las mujeres hispanas a acceder a internet para obtener ayuda o buscar información relativa a su carrera profesional o su búsqueda de empleo (el 25% frente al 16%).

Confianza sobre la jubilación: diferencias entre hispanos según el sexo y la asistencia a las familias

A. Diferencias según el sexo: Los hombres hispanos indicaron un nivel mayor de confianza en que tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación, en comparación con las mujeres hispanas. Los hombres fueron más propensos a sentirse seguros (expresado como "muy seguro" y "algo seguro") (un 54% frente a un 44%) y menos a sentirse "para nada seguro" que las mujeres (el 17% frente al 26%).

B. Diferencias en cuanto a la confianza sobre la jubilación en función de la ayuda a los parientes: Los hispanos que ayudaron económicamente a sus hijos o padres en el último año fueron más proclives a informar que no se sentían seguros (expresado como "no muy seguro" y "para nada seguro") de que tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación (un 54% frente al 41%).

Gráfico 23: Porcentaje de hispanos mayores de 45 años que se sienten "no muy seguros" o "para nada seguros" en relación a la jubilación por ayudar económicamente a un pariente (En porcentajes)



Planes para recuperarse de la recesión: diferencias entre los hispanos según el sexo

A. Diferencias según el sexo: Mayor número de hombres hispanos en relación con las mujeres hispanas reportaron que planean tomar medidas relativas a las finanzas o a la carrera profesional para recuperarse de la recesión. Los hombres fueron más propensos a decir que planean consultar a un planificador financiero (el 30% frente al 20%) y consultar fuentes en línea sobre planificación financiera (un 28% frente a un 20%). Los hombres también presentaron mayor tendencia a indicar que planean comenzar su propio negocio (un 27% frente a un 17%).

Datos demográficos: Diferencias entre hispanos según el sexo

Los hombres hispanos en esta muestra fueron más propensos que las mujeres hispanas a estar casados (el 73% frente al 55%), ser empleados a tiempo completo (el 45% frente al 23%) y tener un mayor ingreso anual en el hogar. Hubo mayor tendencia de las mujeres hispanas a alquilar sus viviendas (un 31% frente al 23%), ser viudas (un 15% frente al 4%) o empleadas a tiempo parcial (un 21% frente al 8%).

La tendencia fue mayor en los hombres hispanos que en las mujeres hispanas a tener cuentas para la jubilación, como 401(k) o planes 403(b) (un 26% frente al 19%) o a haber comprado acciones o bonos individualmente (el 14% frente a un 7%). Los hombres también fueron más propensos que las mujeres a brindarle cuidados a su cónyuge (un 58% frente al 26%), aunque la cantidad de los hombres casados en esta muestra también resultó ser mayor, lo que podría tener un papel importante en esta diferencia. Las mujeres hispanas fueron más propensas que los hombres a criar a un nieto (el 20% frente al 11%).

Apéndice 1: Metodología de la encuesta

La encuesta de AARP sobre la recesión consistió en entrevistas telefónicas con una muestra de 1.714 personas mayores de 45 años residentes en Estados Unidos, seleccionadas al azar. Luego, la muestra se incrementó para incluir entrevistas adicionales con afroamericanos e hispanos del mismo grupo de edades. Woelfel Research, Inc. (WRI) llevó a cabo, en inglés, las entrevistas a los afroamericanos y las de la muestra de marcación telefónica aleatoria. Eastern Research se ocupó de las entrevistas a los hispanos, que se llevaron a cabo tanto en inglés como en español. Las entrevistas se realizaron entre el 15 y el 27 de enero del 2010. Los resultados del estudio fueron ponderados por edad y sexo. El margen de error del muestreo para la muestra aleatoria de 1.002 individuos es aproximadamente del 3,1%; para la muestra de afroamericanos (combinando la muestra de marcación telefónica aleatoria y la sobremuestra) de 405 individuos es aproximadamente del 4,9%; y para la muestra de hispanos (combinando la muestra de marcación telefónica aleatoria y la sobremuestra) de 400 individuos es aproximadamente del 4,9%.⁶

A continuación, podrá ver detalles sobre el diseño y aplicación de la encuesta.

DISEÑO Y PROCEDIMIENTOS QUE SE APLICARON PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS

Diseño de la muestra

La muestra de personas mayores de 45 años residentes en Estados Unidos fue escogida al azar mediante técnicas de marcación telefónica aleatoria acotadas al segmento poblacional adulto residente en viviendas con teléfono. STS, Inc. proveyó la muestra telefónica según especificaciones de WRI. La muestra se tomó mediante la metodología estándar de marcación telefónica aleatoria asistida por listados o ponderada (Tipo B). Se seleccionaron *bloques de números activos* (código de área + central telefónica + bloque de números de dos dígitos) con probabilidad de ocurrencia proporcional a sus contrapartes en el listado de teléfonos residenciales; luego, se agregaron aleatoriamente dos dígitos más para completar el número telefónico. Este método garantiza que todos los números asignados sean cubiertos, ya sea que se encuentren en la guía telefónica, hayan sido omitidos voluntariamente o sean demasiado nuevos para figurar en la guía. Los números telefónicos muestreados se compararon con las guías comerciales; y los números concordantes, eliminados. La muestra de marcación telefónica aleatoria produjo entrevistas a 70 afroamericanos y 18 hispanos. La sobremuestra afroamericana produjo seis entrevistas adicionales a hispanos.

La sobremuestra de afroamericanos e hispanos mayores de 45 años se tomó de hogares específicamente seleccionados por edad y origen étnico. El listado de hogares fue elaborado mediante la recopilación de datos de archivo de fuentes disponibles, como los de vehículos automotores. La sobremuestra fue provista por Accudata, Inc.

⁶ Los hallazgos de la muestra afroamericana se publicaron anteriormente en un informe titulado “African American Experiences in the Economy: Recession Effects More Strongly Felt” (La experiencia de los afroamericanos en la economía: los efectos de la recesión se sienten muchísimo más). AARP: Washington, DC. Febrero del 2010.

Elaboración y prueba del cuestionario

El cuestionario fue elaborado por personal de AARP. Fue traducido al español por Eastern Research y revisado por personal de AARP. A fin de mejorar la calidad de los datos, el cuestionario se probó previamente en una pequeña cantidad de personas. WRI y el personal de AARP monitorearon las entrevistas correspondientes a esta prueba previa, que fueron realizadas por entrevistadores experimentados que pudieron juzgar mejor la calidad de las respuestas recibidas y el grado en el que los entrevistados comprendieron las preguntas.

Procedimientos de contacto

La muestra fue liberada para realizar las entrevistas en réplicas, que son submuestras representativas de una muestra mayor. La utilización de réplicas para el control de la liberación de la muestra asegura que se sigan procedimientos de llamada completa para la totalidad de la muestra. También garantiza que la distribución geográfica de los números llamados sea la correcta. Las llamadas se hicieron de manera escalonada en determinados períodos del día y días de la semana, para maximizar las probabilidades de hacer contacto con potenciales encuestados.

PONDERACIÓN

La muestra fue ponderada por edad y sexo. Se aplicaron las ponderaciones de manera separada a la muestra total mediante técnicas de marcación telefónica aleatoria, a la muestra de afroamericanos y a la de hispanos. Las siguientes tablas contienen información sobre la ponderación. La columna titulada “Población” expresa la actual distribución de edad y sexo para el segmento en particular. La columna “Muestra” presenta la distribución de edad y sexo de la muestra. La columna “Muestra ponderada” señala la distribución de edad y sexo de la muestra luego de que se aplicaran las ponderaciones. A los entrevistados que no quisieron indicar la edad, se les otorgó un valor de ponderación de 1. La distribución de la muestra ponderada no coincide exactamente con la de la población debido a la información de edad faltante.

Muestra de marcación telefónica aleatoria

	Población*	Muestra	Muestra ponderada
Hombre			
45 a 54 años	18,859%	10,180%	18,031%
55 a 64 años	13,758%	10,878%	13,154%
65 años o más	13,978%	14,671%	13,364%
No suministrada		1,397%	1,397%
Mujer			
45 a 54 años	19,443%	14,870%	18,589%
55 a 64 años	14,778%	15,968%	14,129%
65 años o más	19,184%	29,042%	18,342%
No suministrada		2,994%	2,994%

*Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., American Community Survey, 2006-2008.

Muestra de afronorteamericanos

	Población*	Muestra	Muestra ponderada
Hombre			
45 a 54 años	20,570%	9,383%	19,707%
55 a 64 años	12,618%	11,605%	12,089%
65 años o más	10,544%	13,333%	10,102%
No suministrada		0,988%	0,988%
Mujer			
45 a 54 años	23,683%	13,827%	22,689%
55 a 64 años	15,607%	18,025%	14,952%
65 años o más	16,977%	29,630%	16,264%
No suministrada		3,210%	3,210%

*Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., American Community Survey, 2006-2008.

Muestra de hispanos

	Población*	Muestra	Muestra ponderada
Hombre			
45 a 54 años	24,198%	15,000%	21,959%
55 a 64 años	13,036%	12,500%	11,830%
65 años o más	10,719%	13,500%	9,727%
No suministrada		3,500%	3,500%
Mujer			
45 a 54 años	23,452%	20,000%	21,283%
55 a 64 años	14,080%	13,250%	12,777%
65 años o más	14,516%	16,500%	13,173%
No suministrada		5,750%	5,750%

*Fuente: Oficina del Censo de EE. UU., American Community Survey, 2006-2008.

TASA DE RESPUESTA, TASA DE COOPERACIÓN, TASA DE RECHAZO

Las tasas de respuesta, cooperación y rechazo fueron medidas, respectivamente, mediante las metodologías RR3, COOP3 y REF3 de la American Association for Public Opinion Research (AAPOR, Asociación Estadounidense de Investigación de la Opinión Pública). La siguiente tabla contiene los valores correspondientes a dichas tasas, presentadas de manera separada para la muestra de marcación telefónica aleatoria y la sobremuestra.

	Tasa de respuesta (RR3)	Tasa de cooperación (COOP3)	Tasa de rechazo (REF3)
Marcación telefónica aleatoria	38%	91%	8%
Afronorteamericanos	19%	86%	11%
Sobremuestra	20%	98%	2%

Fuente: AAPOR Outcome Rate Calculator Version 2.1 May 2003 (Calculador de tasas sobre resultados de AAPOR, versión 2.1, mayo del 2003)

Encuesta sobre la recesión - enero del 2010 ENCUESTA COMENTADA

Muestra de marcación telefónica aleatoria, N=1002, Error de muestreo= $\pm 3,1\%$

Muestra hispana, N=400, Error de muestreo= $\pm 4,9\%$

1. ¿Cómo lo afectaron a usted o a su familia los recientes cambios en la economía? Durante los últimos 12 meses... **{Mezclar, pero E se debe preguntar siempre antes que F.}** (PREGUNTAR, PARA CADA CASO, SÍ, NO, NO CORRESPONDE o NO SABE)

a ha dormido poco debido al estrés o las preocupaciones. [^]

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	41	60
NO	58	40
N/C	<0,5	-
No sabe	1	-
No contesta	-	-

b ha tenido problemas para pagar la gasolina o usado menos su vehículo para reducir los gastos de combustible. [^]

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	50	56
NO	47	39
N/C	3	4
No sabe	-	1
No contesta	-	<0,5

c ha tenido problemas para pagar el alquiler o la hipoteca. [^]

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	15	33
NO	82	66
N/C	3	1
No sabe	<0,5	-
No contesta	<0,5	-

d ha tenido problemas para pagar elementos esenciales como los alimentos y servicios básicos (como las facturas de electricidad, calefacción y agua). [^]

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	23	43
NO	76	57
N/C	<0,5	-
No sabe	<0,5	-
No contesta	<0,5	-

[^] Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

e	ha perdido el empleo. ^		
		Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400 %
		%	
	SÍ	10	21
	NO	79	73
	N/C	11	6
	No sabe	<0,5	-
f	{ si e=No } ha tenido que reducir la cantidad de horas de trabajo, aceptar una disminución de sueldo o ha perdido alguna otra forma de ingreso relacionada con el empleo. ^		
		Marcación telefónica aleatoria (N=789)	Hispana N=292 %
		%	
	SÍ	20	32
	NO	73	62
	N/C	7	7
	No sabe	1	-
g	ha pospuesto la jubilación.		
		Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400 %
		%	
	SÍ	16	19
	NO	70	73
	N/C	12	6
	No sabe	1	2
	No contesta	<0,5	1
h	ha vuelto a trabajar después de haberse jubilado. ^		
		Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400 %
		%	
	SÍ	5	10
	NO	87	84
	N/C	8	6
	No sabe	<0,5	<0,5
i	extrajo fondos tempranamente de las cuentas IRA, 401(k) u otras inversiones.		
		Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400 %
		%	
	SÍ	18	22
	NO	76	74
	N/C	5	4
	No sabe	<0,5	1
	No contesta	<0,5	-

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

j ha dejado de aportar a las cuentas IRA, 401(k) u otras cuentas de ahorro para la jubilación.

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	32	35
NO	57	56
N/C	11	7
No sabe	1	2
No contesta	1	1

k. postergó viajes. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	44	49
NO	54	50
N/C	2	1
No sabe	<0,5	<0,5
No contesta	-	-

l. redujo sus gastos en entretenimiento. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	62	69
NO	37	29
N/C	1	1
No sabe	<0,5	1
No contesta	<0,5	<0,5

m. su cónyuge pospuso la jubilación (si está casado).

	Marcación telefónica aleatoria (N=611)	Hispana N=254
	%	%
SÍ	14	18
NO	79	74
N/C	7	6
No sabe	<0,5	2
No contesta	<0,5	-

n. postergó la venta de su vivienda. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	11	11
NO	79	81
N/C	10	8
No sabe	-	-
No contesta	<0,5	<0,5

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

o. incrementó la cantidad de horas de trabajo. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	14	19
NO	67	70
N/C	19	11
No sabe	<0,5	1
No contesta	-	<0,5

p. dejó de comprar algunos medicamentos. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	15	35
NO	83	65
N/C	2	1
No sabe	-	-

q. consiguió un segundo empleo. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	7	10
NO	82	87
N/C	11	3
No sabe	-	-
No contesta	-	<0,5

r. su cónyuge consiguió un segundo empleo (si está casado). ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=611)	Hispana N=254
	%	%
SÍ	4	9
NO	91	89
N/C	5	2
No sabe	<0,5	-

s. su cónyuge perdió el empleo (si está casado). ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=611)	Hispana N=254
	%	%
SÍ	6	22
NO	88	73
N/C	6	5
No sabe	<0,5	<0,5

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

t.	le cortaron algún servicio público por falta de pago. ^		
		Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
		%	%
	SÍ	3	11
	NO	97	89
	N/C	<0,5	-
	No sabe	-	-

u.	tiene un saldo por pagar más alto en las tarjetas de crédito. ^		
		Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
		%	%
	SÍ	21	33
	NO	72	59
	N/C	6	7
	No sabe	<0,5	1
	No contesta	<0,5	-

v.	solicitó protección por quiebra. ^		
		Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
		%	%
	SÍ	2	5
	NO	98	94
	N/C	<0,5	1
	No sabe	-	<0,5

w.	perdió el seguro médico provisto por el empleador. ^		
		Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
		%	%
	SÍ	13	20
	NO	78	70
	N/C	9	9
	No sabe	<0,5	1

2. Durante los últimos 12 meses, ¿ha experimentado alguna de las siguientes situaciones? {Mezclar.}
(PREGUNTAR, PARA CADA CASO, SÍ, NO, NO CORRESPONDE o NO SABE)

a.	Un hijo se mudó con usted por razones económicas. ^		
		Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
		%	%
	SÍ	13	18
	NO	86	81
	N/C	1	1
	No sabe	<0,5	<0,5

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

b. Uno de sus padres se mudó con usted por razones económicas. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	2	7
NO	94	92
N/C	4	2
No sabe	-	-
No contesta	<0,5	-

c. Un amigo se mudó con usted por razones económicas. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	5	8
NO	95	92
N/C	-	-
No sabe	-	-

d. Tuvo que ayudar a un hijo a pagar cuentas u otros gastos.

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	39	42
NO	60	58
N/C	1	-
No sabe	<0,5	-

e. Tuvo que ayudar a un padre a pagar cuentas u otros gastos. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	8	23
NO	88	76
N/C	4	2
No sabe	-	-
No contesta	<0,5	-

f. Tuvo que pedir dinero para pagar los gastos de subsistencia. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	14	32
NO	86	68
N/C	-	-
No sabe	-	-
No contesta	<0,5	-

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

g. Tuvo que mudarse con un hijo o padre por razones económicas. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	3	7
NO	97	93
N/C	1	<0,5
No sabe	-	<0,5
No contesta	<0,5	-

h. Tuvo que buscar ayuda de parientes, amigos, entidades benéficas o iglesias. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	13	23
NO	87	77
N/C	-	<0,5
No sabe	-	<0,5
No contesta	<0,5	-

3. La pregunta 3 fue editada debido a un tamaño de muestra insuficiente.

4. Debido a los recientes cambios verificados en el mercado de valores, ¿ha realizado alguna de las siguientes actividades en los últimos 12 meses? {Mezclar}:

a. Ha consultado a un planificador financiero. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	24	12
NO	75	87
N/C	1	-
No sabe	-	1

b. Ha consultado fuentes en línea sobre planificación financiera.

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	16	13
NO	84	87
N/C	1	<0,5
No sabe	<0,5	1

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

c. Ha consultado libros y revistas sobre planificación financiera. ^

	Marcación telefónica aleatoria (N=1002)	Hispana N=400
	%	%
SÍ	22	18
NO	78	83
N/C	<0,5	-
No sabe	<0,5	-
No contesta	<0,5	-

d. Ha consultado a amigos o vecinos sobre información financiera.

	Marcación telefónica aleatoria N=1002	Hispana N=400
	%	%
SÍ	15	17
NO	85	82
N/C	<0,5	<0,5
No sabe	<0,5	1
No contesta	<0,5	-

e. Ha consultado a un pariente sobre información financiera.

	Marcación telefónica aleatoria N=1002	Hispana N=400
	%	%
SÍ	18	20
NO	82	79
N/C	<0,5	<0,5
No sabe	<0,5	1
No contesta	<0,5	-

5. En los últimos doce meses, ¿ha tomado alguna de las siguientes medidas en relación a **su empleo o carrera profesional**? {Mezclar}

a. Ha tomado cursos de capacitación para mantener sus habilidades y conocimientos **actualizados** o **aprender habilidades nuevas.**

	Marcación telefónica aleatoria N=1002	Hispana N=400
	%	%
SÍ	25	29
NO	64	70
N/C	11	2
No sabe	<0,5	-
No contesta	-	-

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

b. Ha adquirido la capacitación necesaria **para conseguir un tipo de empleo completamente distinto.** ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		5	12
NO		83	85
N/C		12	3
No sabe		-	<0,5

c. Ha buscado un nuevo trabajo. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		17	26
NO		72	72
N/C		12	2
No sabe		<0,5	-

d. Ha accedido a internet para obtener ayuda o buscar información relativa a su carrera profesional o su búsqueda de empleo.

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		19	20
NO		68	78
N/C		13	2
No sabe		<0,5	-

e. Ha asistido a una feria de trabajo para obtener ayuda o buscar información relativa a su carrera profesional o su búsqueda de empleo. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		7	14
NO		81	82
N/C		12	3
No sabe		-	-

f. Ha abierto su propia empresa. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		4	8
NO		87	91
N/C		9	2
No sabe		<0,5	-

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

6. En general, ¿cuán seguro está de que usted y su cónyuge tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación? ¿Diría que está [muy seguro], [algo seguro], [no muy seguro] o [para nada seguro]?

	Marcación telefónica		Hispana
	aleatoria	N=1002	N=400
	%		%
Muy seguro	23		23
Algo seguro ^	40		26
No muy seguro ^	18		26
Para nada seguro ^	16		22
No sabe	2		3
No contesta	1		1

7. Al comparar cómo era la situación dos años atrás, ¿diría que usted está {más seguro, menos seguro o igual de seguro} de que usted y su cónyuge tendrán dinero suficiente para vivir cómodamente durante la jubilación?

[Nota: Variar el orden de las dos primeras opciones de respuesta: "más seguro" y "menos seguro"].

	Marcación telefónica		Hispana
	aleatoria	N=1002	N=400
	%		%
Más seguro ^	7		14
Menos seguro ^	55		49
Igual de seguro	36		32
No sabe	1		4
No contesta	1		1

7. Debido a los cambios en la economía en los últimos dos años, ¿planea usted...? (Preguntar, para cada caso, Sí, No, No corresponde o No sabe). MEZCLAR.

a. consultar a un planificador financiero.

	Marcación telefónica		Hispana
	aleatoria	N=1002	N=400
	%		%
SÍ	28		24
NO	70		73
N/C	1		<0,5
No sabe	1		2
No contesta	-		-

b. consultar fuentes en línea sobre planificación financiera.

	Marcación telefónica		Hispana
	aleatoria	N=1002	N=400
	%		%
SÍ	23		24
NO	74		75
N/C	2		<0,5
No sabe	1		1
No contesta	-		-

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

c. consultar libros y revistas sobre planificación financiera. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		22	30
NO		76	69
N/C		1	<0,5
No sabe		1	1

d. consultar a amigos o vecinos sobre información financiera. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		14	22
NO		85	77
N/C		1	<0,5
No sabe		1	1

e. consultar a un pariente sobre información financiera. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		19	28
NO		80	71
N/C		1	<0,5
No sabe		<0,5	1

8. Debido a los cambios en la economía en los últimos dos años, ¿planea usted tomar alguna de las siguientes medidas en relación a su empleo o carrera profesional? {Mezclar}.

a. Tomar cursos de capacitación para mantener sus habilidades y conocimientos **actualizados** o **aprender habilidades nuevas.** ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		33	45
NO		54	52
N/C		12	2
No sabe		1	2
No contesta		<0,5	-

b. Adquirir la capacitación necesaria **para conseguir un tipo de empleo completamente distinto.** ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		11	34
NO		76	62
N/C		12	3
No sabe		1	1
No contesta		<0,5	-

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

c. Buscar un nuevo trabajo. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		18	34
NO		69	62
N/C		12	3
No sabe		1	1
No contesta		<0,5	-

d. Acceder a internet para obtener ayuda o buscar información relativa a su carrera profesional o su búsqueda de empleo. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		23	32
NO		64	64
N/C		13	3
No sabe		<0,5	2
No contesta		<0,5	-

e. Asistir a una feria de trabajo para obtener ayuda o buscar información relativa a su carrera profesional o su búsqueda de empleo. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		11	31
NO		76	65
N/C		12	2
No sabe		1	1
No contesta		<0,5	<0,5

f. Abrir su propio negocio. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
SÍ		7	22
NO		82	77
N/C		10	2
No sabe		1	<0,5
No contesta		<0,5	-

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

DATOS DEMOGRÁFICOS

Registrar sexo del encuestado

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
	%		%
Hombre	46		47
Mujer	54		53

D1. ¿Es usted...?

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
	%		%
soltero, nunca se casó	9		10
casado	61		64
separado ^	2		5
divorciado	12		12
viudo ^	16		10
No sabe	-		-
No contesta	1		<0,5

D2. ¿Cuál es el nivel máximo de educación que tuvo?

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	%	Hispana N=400
				%
Escuela primaria o escuela elemental ^	3			24
Educación secundaria incompleta ^	6			10
Educación secundaria completa	27			27
Nivel técnico (ocupacional)	6			6
Estudios universitarios incompletos ^	25			12
Estudios universitarios completos (cuatro años de duración) ^	19			10
Estudios de posgrado ^	15			7
No contesta	<0,5			4

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

D3. ¿Cuál es su situación laboral actual?

	Marcación telefónica aleatoria N=1002		Hispana N=400
		%	%
Completamente jubilado y no está trabajando ni buscando trabajo ^	34		25
Empleado a tiempo completo	37		33
Empleado a tiempo parcial ^	11		15
Desempleado en búsqueda de trabajo ^	6		10
Desempleado y NO busca trabajo	4		3
Ama de casa ^	2		5
Estudiante	-		<0,5
Discapacitado	4		6
Trabajador independiente ^	1		<0,5
No contesta	1		4

D4. ¿Es usted de descendencia u origen hispano o latino?

	Marcación telefónica aleatoria N=1002		Hispana N=400
		%	%
Sí	2		100
No	98		-
No sabe	<0,5		-
No contesta	<0,5		-

D5. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor su raza?

	Marcación telefónica aleatoria N=1002		Hispana N=400
		%	%
Blanca ^	87		37
Negra o afronorteamericana ^	7		3
Asiática norteamericana	1		1
Nativa norteamericana ^	1		3
Hispana ^	1		51
Blanca y nativa norteamericana	1		-
Mixta	1		<0,5
Otra	-		-
No sabe	<0,5		3
No contesta	2		2

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

D6. ¿Cuántos años tiene?

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
45 a 64 años		64	68
...45 a 54 años ^		37	43
...55 a 64 años		27	25
65 años o más ^		32	23
No sabe		4	9

D7. ¿Es usted propietario de su vivienda o alquila?

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
Soy propietario ^		84	64
Pago alquiler ^		12	27
Otra		3	4
No sabe		-	1
No contesta		1	4

D8. ¿Vive con usted actualmente algún hijo menor de 21 años? ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
Sí		23	36
No		77	60
No sabe		<0,5	-
No contesta		<0,5	4

D9. ¿Está usted a cargo de la prestación de cuidados de alguna de las siguientes personas? {Mezclar A-G pero mantener H como la última opción}

a. Un padre. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
Sí		8	19
No		92	78
No sabe		-	-
No contesta		<0,5	4

b. Su cónyuge. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
Sí		29	41
No		70	55
No sabe		1	-
No contesta		<0,5	3

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

c. Un hijo menor de 18 años. ^

	Marcación telefónica aleatoria N=1002	Hispana N=400
	%	%
Sí	19	31
No	80	66
No sabe	<0,5	-
No contesta	<0,5	3

d. Un hijo adulto. ^

	Marcación telefónica aleatoria N=1002	Hispana N=400
	%	%
Sí	14	24
No	86	72
No sabe	<0,5	<0,5
No contesta	<0,5	3

e. Un nieto. ^

	Marcación telefónica aleatoria N=1002	Hispana N=400
	%	%
Sí	7	16
No	93	81
No sabe	-	-
No contesta	<0,5	3

f. Un pariente de su cónyuge. ^

	Marcación telefónica aleatoria N=1002	Hispana N=400
	%	%
Sí	3	8
No	97	89
No sabe	<0,5	-
No contesta	<0,5	3

g. Un amigo. ^

	Marcación telefónica aleatoria N=1002	Hispana N=400
	%	%
Sí	2	5
No	97	92
No sabe	<0,5	-
No contesta	<0,5	3

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

	Marcación telefónica aleatoria		Hispana
	N=1002		N=400
		%	%
Sí	3		8
No	96		88
No sabe	-		-
No contesta	<0,5		4

D10. ¿Usted o su cónyuge cuenta con algo de lo que se indica a continuación? {Mezclar}

a. Una pensión tradicional provista por el empleador y a la que ustedes no tienen que aportar dinero. ^

	Marcación telefónica aleatoria		Hispana
	N=1002		N=400
		%	%
Sí	37		17
No	58		76
No sabe	2		1
No contesta	3		5

b. Un plan 401(k) o 403(b) en el que invierten dinero y en el que su empleador puede o no realizar un aporte proporcional. ^

	Marcación telefónica aleatoria		Hispana
	N=1002		N=400
		%	%
Sí	41		22
No	54		70
No sabe	2		2
No contesta	3		5

c. Una IRA (cuenta personal de jubilación). ^

	Marcación telefónica aleatoria		Hispana
	N=1002		N=400
		%	%
Sí	43		22
No	53		71
No sabe	2		2
No contesta	3		6

d. Acciones o bonos que hayan comprado individualmente. ^

	Marcación telefónica aleatoria		Hispana
	N=1002		N=400
		%	%
Sí	33		10
No	62		83
No sabe	2		1
No contesta	4		6

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

e. Fondos mutualistas separados de la cuenta para la jubilación. ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
Sí		31	12
No		63	80
No sabe		2	2
No contesta		4	6

D11. ¿Cuál de las siguientes categorías describe mejor el ingreso anual de su **hogar** antes de los impuestos?

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
Menos de \$10.000 ^		6	13
\$10.000 a \$19.999 ^		10	23
\$20.000 a \$29.999		10	13
\$30.000 a \$49.999		16	16
\$50.000 a \$74.999 ^		16	8
\$75.000 a 99.999 ^		9	3
\$100.000 o más ^		14	5
No sabe		3	5
No contesta		16	14

D12. ¿Son usted o su cónyuge socios de AARP? ^

	Marcación telefónica aleatoria	N=1002	Hispana N=400
		%	%
Sí		38	15
No		60	76
No sabe		1	3
No contesta		2	6

^ Indica diferencias significativas entre la muestra de hispanos y la muestra general.

impreMedia

The No. 1 Hispanic News and Information
Company in the U.S. in Online and Print

NATIONAL
HISPANA
LEADERSHIP
INSTITUTE



AARP, Knowledge Management
601 E Street, NW, Washington, DC 20049

www.aarp.org/research

©2010 AARP

Reimpresión con autorización

Todas las preguntas de la prensa relativas a este informe se deben dirigir a AARP Media Relations (Relaciones con los Medios de Comunicación), al (202) 434-2560.

Si tiene preguntas relativas a los instrumentos de la encuesta o para obtener información adicional acerca del informe, comuníquese con Rebecca Perron, al (202) 434-6324 o rperron@aarp.org.