2. Vivir pagando y morir debiendo: insuficiencia de salarios e inclusión financiera en El Salvador

DOI: https://doi.org/10.51378/ases.12.13278

Por[1]: Saira Johanna Barrera, docente e investigadora del Departamento de Economía.

Correo electrónico: sbarrera@uca.edu.sv

https://orcid.org/0009-0003-5640-3386

Por: Diego José Quijano Portillo, docente e investigador del Departamento de Contabilidad y Finanzas.

Correo electrónico: dquijano@uca.edu.sv

https://orcid.org/0009-0005-3464-0035

Siglario

AF: Alfabetización Financiera
AFI: *Alliance for Financial Inclusion* (Alianza para la Inclusión Financiera)
BCR: Banco Central de Reserva de El Salvador
CA: canasta ampliada
CNIEF: Consejo Nacional de Inclusión y Educación Financiera
EF: educación financiera
ENACF: Encuesta Nacional de Capacidades Financieras
ENEF: Estrategia Nacional de Educación Financiera
ENF: Estrategia Nacional FinTech
ENIF: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera
FinTech: *financial technology* (tecnología financiera)
IF: inclusión financiera
ISSS: Instituto Salvadoreño del Seguro Social
OIF: Oficina de Innovación Financiera
ONEC: Oficina Nacional de Estadística y Censos

1 Quienes suscriben este trabajo agradecen la colaboración de todas las personas que amablemente brindaron su tiempo, información y conocimientos durante las entrevistas.También agradecen las observaciones y sugerencias de pares de revisión que contribuyeron a mejorar este artículo; no obstante, asumen la responsabilidad de cualquier error que aún persista.

PNIF: Política Nacional de Inclusión Financiera

PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

SSF: Superintendencia del Sistema Financiero

TIC: Tecnologías de Información y Comunicación

Glosario

Inclusión financiera: se define como la capacidad de las personas para acceder a productos y servicios financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades. Al mismo tiempo, busca garantizar que todos los individuos, especialmente los grupos vulnerables, tengan acceso a herramientas financieras que les permitan participar plenamente en la economía y mejorar su bienestar (Fernández-Olit *et al.*, 2020).

Bancarización: "se refiere a aquellos productos que los bancos pueden ofrecer para llevar sus servicios a la mayor cantidad de población posible" (Soto, 2015, p. 4).

Bienestar Financiero: "es el grado en que los individuos pueden satisfacer sus necesidades y compromisos financieros actuales (y si pueden hacerlo cómodamente), su capacidad para afrontar shocks financieros negativos, la seguridad sobre su futuro financiero y si tienen la competencia para tomar decisiones que les permitan alcanzar sus futuras metas financieras" (OECD, 2023).

Alfabetización financiera: es el grado de conocimiento y capacidad de utilizar los conceptos financieros fundamentales para la toma de decisiones económicas (Lusardi y Streeter, 2023).

Ciudadanía financiera: es "un concepto que reconoce la significancia del sector financiero para la vida cotidiana y confiere el derecho y habilidad en los individuos y los hogares de participar plenamente en la economía y acumular riqueza" (Leyshon en (Berry, 2015, p. 520).

Educación financiera: "es un proceso por el cual los individuos adquieren capacidades y habilidades en mercados de dinero permitiendo, entre otras cosas, mejorar la comprensión de la economía, el acceso a productos bancarios y a oportunidades de inversión (Mungaray *et al.*, 2021, p. 56).

Financiarización: es un término utilizado por diferentes disciplinas de las ciencias sociales para describir los cambios desde un sistema capitalista industrial a un capitalismo financiero. (Van Der Zwan, 2014).

Resumen

Este artículo tiene como objetivo explorar el papel que desempeña la inclusión financiera en el bienestar financiero de las personas enfatizando la situación salarial de El Salvador. Destacamos el contrapunto entre la lógica del capital financiero con la lógica del desarrollo, cuya dinámica exacerba la fragilidad financiera de personas en condiciones de vulnerabilidad. Este estudio combina técnicas de estadística descriptiva, utilizando bases de datos institucionales nacionales e internacionales, con técnicas cualitativas que matizan los datos oficiales. Los resultados principales indican que el modelo de inclusión financiera salvadoreño prioriza la profundización financiera de quienes ya están integrados al sistema, postergando la incorporación de los sectores en condiciones de vulnerabilidad económica y social.

1. Introducción

La insuficiencia de los salarios dificulta a las familias el acceso a bienes básicos para el bienestar. Esta situación es posible en una economía basada en el consumo que se procura cada individuo a través del mercado. Un mercado donde se prolifera y normaliza el endeudamiento para optar a una vida digna.

A nivel macroeconómico, la insuficiencia salarial limita el crecimiento al frenar la demanda agregada. No obstante, este efecto se ve atenuado en las cuentas nacionales y en indicadores como la pobreza por ingreso (Banco Mundial, 2024) debido a la existencia de otras fuentes de financiamiento del consumo, que compensan la falta de poder adquisitivo.

De las fuentes adicionales al salario con las cuales se financia parcialmente el consumo destacan las remesas: en El Salvador, el monto total de remesas recibidas en 2024 representó el 29 % del consumo final de los hogares y, según la información del Banco Central de Reserva (BCR), el 99 % de las remesas recibidas en mayo de 2025 fueron utilizadas para consumo.

Por su parte, el financiamiento al consumo a través de instituciones financieras juega un papel más modesto que las remesas, pero destaca porque este tipo de financiamiento ha ganado terreno en la cartera de créditos otorgados por las instituciones financieras. De acuerdo con las estadísticas del BCR en la distribución de préstamos por destino económico de las Instituciones financieras, la importancia relativa del rubro de consumo en el total de créditos otorgados se ha duplicado en los últimos 20 años, mientras que otros rubros (como el financiamiento de vivienda u otras actividades productivas como la agrícola) ha reducido su importancia.

Esto último es destacable en un contexto en el que la inclusión financiera (IF) ha ganado terreno en el campo de las políticas públicas (en El Salvador fue aprobada la Política Nacional de Inclusión Financiera en 2021) y se posiciona como una opción para el alivio de las personas consumidoras y una posibilidad de crecimiento para las micro y pequeñas empresas.

Sin embargo, es muy importante analizar el interés estatal y privado por la IF, no solamente según su papel en el desarrollo del país o en la promoción de ciertos grupos poblacionales en particular, sino en el marco más general del capitalismo nacional e internacional (Berry, 2015).

Interesa clarificar cómo encaja la inclusión financiera con la dinámica económica actual, identificando las limitaciones que esta tiene para lograr algunos de los objetivos que explícita o implícitamente se le atribuyen, tanto para las personas destinatarias de las políticas como para los beneficios que se esperan a nivel país.

Por lo anterior, en el primer apartado de este artículo se presentan la visión clásica de la Inclusión Financiera en el marco de la acumulación de capital en el modelo neoliberal. Se retoman los aportes críticos de autorías que señalan los procesos como inmanentes al modelo neoliberal y como elemento potenciador de la financiarización de la economía y del retiro del Estado como garante de derechos y proveedor parcial de bienestar (Berry, 2015 y Cavallero *et al.*, 2021).

En el segundo apartado se presenta evidencia empírica con la que se analiza la situación salarial en El Salvador utilizando como parámetro la canasta ampliada (CA); adicionalmente, se presenta la apuesta por la Inclusión Financiera en El Salvador. En esta sección interesa identificar los argumentos a favor de la IF y los objetivos que persigue, tanto a nivel de personas prioritarias como de país, especialmente desde la óptica de la relación entre la IF y los salarios.

En el tercer apartado se analizan las evidencias, se detalla la metodología utilizada y la situación de las personas asalariadas en el marco de la Inclusión Financiera. Se toman como punto de partida algunos indicadores de la Encuesta de Uso de Productos y Servicios Financieros (CNIEF, 2022b), la Encuesta de Capacidades Financieras (CNIEF, 2022c) y la Global Findex 2025 (Banco Mundial, 2025).

En el cuarto apartado se discute críticamente la IF a la luz de la participación de las personas en el uso de productos financieros en El Salvador. Se señalan las condiciones que hacen que la IF, al estar supeditada a la lógica de rentabilidad del sector financiero, lejos que coadyuvar a las personas de bajos ingresos, mujeres y microempresarios, solo posibilita cierta **ciudadanía financiera** a las personas con mayores ingresos. Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

2. La Inclusión Financiera como engrane del modelo neoliberal

El acceso a servicios financieros básicos puede transformar vidas y mejorar el bienestar de las personas. Bajo ese argumento, la inclusión financiera (IF) ha ganado visibilidad tras la crisis financiera de 2008. De hecho, ha sido impulsada desde el G20 y se presenta como un instrumento para potenciar objetivos de desarrollo, así como un beneficio para las personas, para el sector financiero y para los países en general (Soto, 2015, p. 2).

La idea subyacente es que la resiliencia económica de las personas ante las crisis financieras, desastres climáticos u otras catástrofes se logra cuando estas pueden acceder con facilidad a fondos ya sea mediante préstamos o utilizando sus ahorros. Por ello, agencias multilaterales, la cooperación internacional y los ministerios de finanzas de gobiernos en todo el mundo han convertido a la IF en la piedra angular de sus políticas de desarrollo (Ansar *et al.*, 2025).

El concepto de IF es relevante porque cuenta con el respaldo y el impulso de entidades multilaterales[2] que la posicionan en la agenda de políticas públicas de los gobiernos, especialmente en países pobres. Desde la perspectiva de estos países, conviene prestar atención a la IF porque permitiría avanzar en la solución de problemáticas tan diversas y profundas como, por ejemplo, el desempleo y la baja educación. Esta postura puede parecer demasiado optimista; sin embargo, la retórica de la Alianza para la inclusión financiera (AFI, por sus siglas en inglés) está orientada en esa dirección:

> Invertir en inclusión financiera ha demostrado ser una manera eficiente para que los países saquen a las personas de la pobreza, reduzcan las desigualdades, construyan comunidades sostenibles, eleven los niveles educativos, creen empleo, garanticen la estabilidad económica y promuevan el crecimiento, a la vez que mantienen la seguridad y la estabilidad del sistema financiero (AFI, 2025).

En la misma tónica, el PNUD (2019) destaca que la IF contribuye a que las mujeres mejoren su nivel académico, aumenten el gasto y mejoren sus patrones de consumo de alimentos, salud y recreación. De igual forma, plantea un incremento en su participación en actividades económicas. Por su parte, Ansar *et al.* (2025) refuerza la idea que las cuentas bancarias pueden facilitar a las mujeres su independencia financiera y reforzar el empoderamiento económico.

Esos potenciales beneficios para los países serían el resultado agregado de los beneficios que la IF puede traer para las personas, los cuales son: "incrementar sus ingresos, adquirir capital, manejar riesgos y trabajar para poder salir de la pobreza" (Soto, 2015, pp. 4–5). Nótese en esta parte que, implícitamente, los beneficios personales y agregados de la IF están asociados a créditos para iniciativas económicas que

2 La Alianza por la Inclusión Financiera (AFI, por sus siglas en inglés). También se ubica la Alianza Global por la Inclusión Financiera.

generan ingresos para las personas, más que a créditos para consumo, aunque este último también forme parte de los productos financieros que se desea poner al alcance de la población excluida.

Por otro lado, el vínculo entre la IF y el modelo de negocio del capital financiero es más claro, ya que la IF sirve para captar nuevos clientes y consolidar a los ya existentes, ofrecer nuevos productos y captar información para efectos publicitarios (Cavallero *et al.*, 2021)[3].

En el contexto económico actual, los avances en la digitalización han habilitado a las instituciones financieras a ampliar su oferta de servicios financieros, llegando a nuevos segmentos por medio de sus teléfonos móviles. Esto aumenta el potencial de la Inclusión Financiera. De hecho, esta estrategia permite la disminución considerable de los costos de iniciar y mantener la relación entre consumidores y proveedores de servicios financieros, volviéndola aún más atractiva de aplicar (PNUD, 2019).

Estos servicios financieros ya no son exclusivos de intermediarios financieros tradicionales. Nuevos agentes como las FinTech son un eslabón esencial en estos procesos de IF, pues son compañías que ofrecen productos y servicios financieros utilizando las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) como aplicaciones móviles, páginas de internet y redes sociales (Cuccaro *et al.*, 2022). Los agentes aprovechan el hecho de que tener un teléfono celular o acceso a internet puede permitir la apertura de cuentas de dinero móvil y otros servicios financieros (PNUD, 2019), considerando que la propiedad y el uso de cuentas de dinero móvil son un factor clave en el aumento global de la inclusión financiera (Ansar *et al.*, 2025).

Esta expansión de servicios financieros convencionales y digitales también supone una estrategia para mitigar riesgos y conservar la estabilidad financiera. En ese sentido, un elemento esencial en la dinámica de la inclusión financiera es la Educación Financiera (EF). Esta se define como el proceso sistemático de adquirir Alfabetización Financiera (AF), pues proporciona a las personas los conocimientos necesarios para gestionar sus finanzas personales, tomar decisiones informadas que mejoren su bienestar financiero (Lusardi y Kaiser, 2025).

La EF busca educar a las personas en el uso y manejo de los servicios financieros a través de diversos canales, desde lo convencional como charlas, talleres y seminarios; hasta lo digital, como páginas web, concursos y aplicaciones móviles (PNUD, 2019).

La alfabetización financiera, entendida como la capacidad para poner en práctica los conceptos financieros y tomar decisiones informadas, se considera una forma de inversión en capital humano (Lusardi y Kaiser, 2025), pues quienes poseen esta habilidad son proclives al bienestar financiero general (OECD, 2023). Este bienestar financiero se mide mediante indicadores como el nivel de planificación para la jubilación (acumulación de riqueza), fragilidad financiera (capacidad de respuesta para una emergencia financiera de corto plazo) y carga de la deuda (balance del endeudamiento) (Lusardi y Streeter, 2023).

3. Perspectiva crítica de la Inclusión Financiera

Para comprender la dinámica subyacente al creciente interés por la inclusión financiera es necesario mencionar el concepto de financiarización. Este se define como un patrón de acumulación en el que la obtención de ganancias ocurre cada vez más a través de canales financieros en lugar del comercio y la producción de bienes (Krippner, 2005) siendo los protagonistas de este proceso los motivos financieros, los mercados y las instituciones financieras (Epstein, 2022) mediante el cual el sistema financiero global actúa y moldea la economía y la vida diaria de las personas (Berry, 2015; Bonizzi *et al.*, 2020).

3 Una exposición pormenorizada sobre la evidencia empírica de los vínculos positivos entre la IF y el crecimiento económico y otros aspectos como pobreza o desigualdad en diferentes países del mundo puede consultarse en Góngora *et al.* (2023). Estos autores también dan cuenta de las experiencias de algunos países donde las relaciones entre la IF y el crecimiento no ha sido positiva.

El Estado es un eslabón importante para el proceso de financiarización. Prueba de ello es que la política pública se planifica bajo la misma lógica de los mercados financieros, pues se contrapone la ganancia de corto plazo con el fomento de la producción (largo plazo). Este hecho propicia los vínculos público-privados para el manejo de servicios públicos y para lograr equilibrio fiscal (Duarte Rivera, 2023).

Así, el sistema financiero desplaza al Estado como provisor de algunos bienes, por ejemplo: vivienda o pensiones por vejez. La supresión de mecanismos colectivos para enfrentar los riesgos y, por esa vía, realza la responsabilidad individual a la hora de enfrentar los riesgos y las necesidades (Berry, 2015). Los programas de seguridad social establecidos para distribuir el riesgo entre la población son reemplazados por alternativas basadas en el mercado, donde se privilegia la posición calculada de riesgos sobre la mitigación de riesgos convencional (Marron, 2013).

Este panorama es una forma de desposesión que ocurre directamente cuando el sector financiero extrae valor de los hogares y los individuos, especialmente a través del endeudamiento. Lapavitsas y Soydan (2022) califican a la transferencia de valor de los hogares hacia el sistema financiero concretamente al sector bancario como 'expropiación financiera'. Esta es una forma de expropiación que va más allá de la esfera de la producción y es una característica central de la financiarización.

Por otra parte, Bonizzi *et al.* (2020) destacan que la financiarización también se concibe como una solución al problema de la baja demanda agregada, que surge cuando las empresas mantienen bajos los costos laborales en las redes de producción global, estimulando la demanda a través de la inflación de precios de los bienes o el aumento del endeudamiento.

El contexto planteado se agrava en economías capitalistas emergentes, pues en ellas la financiarización se subordina a la tendencia financiera global, en donde predomina la obtención de rendimientos financieros a corto plazo y ello se traduce en alta vulnerabilidad externa e inestabilidad financiera, lo cual dificulta la atracción de inversión productiva de largo plazo.

Otra señal de la financiarización es el aumento de los ingresos de las empresas no financieras provenientes de ingresos del portafolio (intereses, dividendos y ganancias de capital) en relación con los ingresos generados por actividades productivas (Krippner, 2005). Este desvío de capital de la producción a las finanzas es una forma de desposesión del potencial productivo (Lapavitsas y Soydan, 2022).

Naturalmente, al hacer alusión a cómo empalma la IF con el modelo de crecimiento y con la financiarización del Estado y de la economía, Berry (2015) destaca que la agenda de IF promueve la responsabilización del ciudadano, fomentando la autosuficiencia. Pero esta situación se maximiza en economías emergentes, en donde, el ingreso es insuficiente para cubrir las necesidades, lo que vuelve a la IF aún más indispensable.

Esta insuficiencia de ingresos cobra cierto sentido a la luz de los aportes de Standing (2011) que señala que hay una nueva clase trabajadora que se caracteriza por la inseguridad, la incertidumbre y la deuda. Estas características particulares se agudizan con la globalización y la agenda neoliberal que enfatiza formas de empleo inestables y flexibles y refuerzan la individualización de los riesgos a los trabajadores y sus familias.

Estas nuevas formas de empleo fomentan la vulnerabilidad de las personas trabajadoras.

La insuficiencia de ingresos impulsa a las personas a buscar crédito y productos financieros para gestionar la vida diaria. La agenda de IF proporciona el marco ideológico y los canales tecnológicos (como el dinero móvil o Mobile Money) para integrar a estas poblaciones de bajos ingresos en el sistema financiero, principalmente a través de la deuda (Lapavitsas y Soydan, 2022; Mhella, 2021).

La adopción de canales tecnológicos ha impulsado una rápida expansión de las FinTech, sustentada en el uso de bases de datos electrónicas, software geodemo figura y algoritmos para la calificación crediticia (Marron, 2013). Paralelamente, los riesgos derivados de la incertidumbre regulatoria crecen de forma exponencial, superando la capacidad de adaptación de los marcos legales (Ha *et al.*, 2025). En este contexto, las vulneraciones a la privacidad y la monetización de la huella digital se consolidan como mecanismos que profundizan la exclusión social de personas con bajos ingresos (Ha *et al.*, 2025; Lagna y Ravishankar, 2021).

Con todo ello, las personas con ingresos precarios, que entran y salen de trabajos de corta duración y mal pagados, pueden caer fácilmente en el endeudamiento crónico. Para estas personas el costo de obtener préstamos es más alto debido a su falta de solvencia, lo que lleva a muchos a recurrir a préstamos con tasas de interés insosteniblemente altas (Standing, 2011). La dependencia de la deuda se intensifica y agrava cuando los salarios no son suficientes para cubrir los gastos cotidianos (Mhella, 2021).

Estas personas menos atractivas para el mercado financiero, dado su perfil de alto riesgo e incertidumbre, han sido en principio atendidas por las instituciones de microcrédito. De hecho, la IF a través de servicios como el microcrédito o los préstamos de dinero móvil, ayuda a las personas de bajos ingresos a obtener capital de trabajo para pequeñas empresas y a suavizar el impacto de los gastos inmediatos o gestionar mejor los choques financieros (Mhella, 2021).

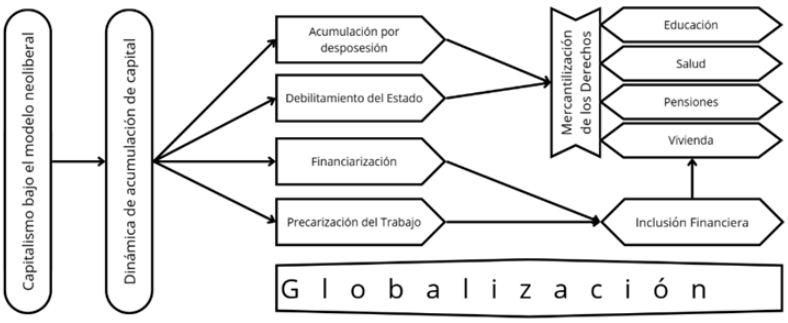
No obstante, Banerjee y Duflo (2011, p. 290) advierten que:

> El microcrédito y otras formas de ayuda a las microempresas todavía tienen que jugar un papel importante en las vidas de los pobres, porque en un futuro próximo los pequeños negocios continuarán siendo la única vía de supervivencia para muchos de ellos. Pero nos engañamos si creemos que pueden preparar el terreno para una salida masiva de la pobreza.

En la última década se ha evidenciado que el microcrédito si bien fortalece la rentabilidad de los micronegocios, no determina su contribución, pues dependerá si el negocio ya es rentable o no. Además, impulsa a las personas a adquirir bienes duraderos para sus hogares o negocios en comparación con las erogaciones impulsivas de corto plazo. Ambos aspectos son beneficiosos. Sin embargo, a pesar de ello, en indicadores sociales de desarrollo como salud, educación y empoderamiento de las mujeres no hay diferencias significativas entre quienes tuvieron acceso y quienes no (Banerjee *et al.*, 2015).

Las reflexiones planteadas pueden ilustrarse de manera esquemática como lo muestra la Figura 1. En ella se plasma el vínculo entre la IF, la insuficiencia de los salarios y el proceso de acumulación de capital en el neoliberalismo.

Figura.1. Relación entre la dinámica de acumulación de capital en clave de inclusión financiera



Fuente: elaboración propia.

4. Situación salarial en El Salvador

En este apartado se analiza el nivel salarial en El Salvador para considerar posteriormente cómo influye en las iniciativas por la IF en el país.

Las personas ocupadas en El Salvador tienen bajos salarios. Según la Oficina Nacional de Estadística y Censos, ONEC (2025, p. 26), el salario promedio para los hombres es de USD 461.76 y para las mujeres USD 372.55. Este nivel de salarios es insuficiente para la cobertura de necesidades de un hogar de 4 personas incluso si se usa un indicador desactualizado como la Canasta Ampliada (Departamento de Economía UCA, 2019, pp. 23-26)[4]; la cual costaba USD 537.89, en agosto de 2025.

Para las personas que se desempeñan como asalariadas, la insuficiencia secular de los salarios mínimos (Barrera, 2024) y de los salarios promedio —sobre todo en el sector privado— frente al costo de la CA es un elemento característico de precarización laboral y del trabajo como mecanismo reproductor de exclusión social en El Salvador (Barrera *et al.*, 2021).

Las personas asalariadas con empleo formal, cotizantes a la seguridad social, están en una situación menos desfavorable con respecto a otras categorías ocupacionales; por ejemplo, personas trabajadoras por cuenta propia o que realizan trabajo doméstico remunerado.

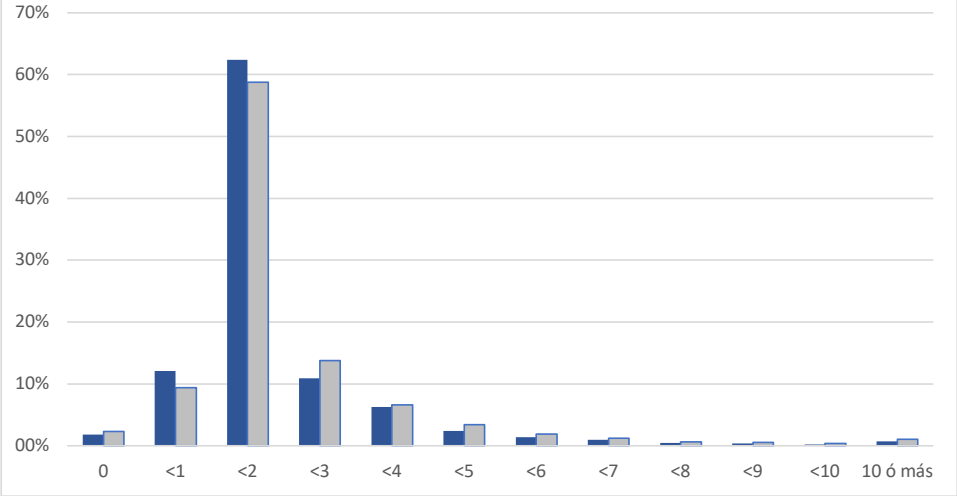
Esto último lo retoma Banco Mundial (2024) al resaltar que "entre los hogares salvadoreños **que no son pobres**, el 70% de sus ingresos mensuales proviene del trabajo asalariado" (p. 37).

Sin embargo, se subraya que la ventaja que supone tener un trabajo asalariado formal es frágil, tanto porque el monto de los salarios está cercano al nivel mínimo como por la amenaza de desempleo que se cierne sobre esta población ante shocks externos o internos, tanto en el sector privado como en el sector público de la actividad económica (Oliva, 2022, p. 8).

Un ejemplo de esa fragilidad se ilustra en la Figura 2., verificando que la mayoría de las cotizaciones reportadas al Instituto Salvadoreño del Seguro Social (ISSS) no supera el doble de la tarifa salarial mínima para Comercio y Servicios, esto significa menos de USD 608.34 en 2018 y menos de USD 730.0 en 2024. De hecho, para 2024, aproximadamente 55 % de cotizantes no ganaba lo suficiente para costear una CA (USD 562.29).

4 Otra fuente que ofrece evidencia sobre lo desactualizado de este indicador es Pleités (2022). Al referirse a la subestimación de la pobreza en El Salvador, Pleités (2022, p. 485) señala que "para determinar el valor de las líneas de pobreza absoluta (urbana y rural), se seguían uti¬lizando canastas básicas alimentarias (CBA) construidas en 1983, con base en los patrones alimentarios observados en el área urbana y rural en los años 1967 y 1976, respectivamen¬te".

Figura.2. Composición porcentual de cotizaciones reportadas al ISSS según múltiplos del salario mínimo de Comercio y Servicios vigentes en 2018 y en 2024.



Fuente: elaboración propia con información del ISSS.

Dicha insuficiencia salarial coexiste con la insuficiencia de ingresos, los cuales complementan los ingresos por el trabajo tanto asalariado como independiente. Entre estos ingresos se ubican las transferencias privadas de familiares dentro del país o fuera del país (remesas); transferencias gubernamentales y pensiones contributivas o no contributivas. Además, debe destacarse que, cuanto más pobre es un hogar, mayor es el porcentaje de su ingreso que proviene de fuentes no laborales (Banco Mundial, 2024, p. 50).

En 2024, el ingreso promedio mensual de un hogar salvadoreño era de USD 713.18. Si se considera que, en promedio, los hogares recibieron remesas mensuales de USD 186, significa que las remesas equivalen al 26 % de los ingresos de los hogares (en promedio). Esto implica que, en ausencia de las remesas, el ingreso promedio de los hogares solo cubriría el 94 % de la CA, con lo cual quedarían en situación de pobreza relativa.

Del escenario antes descrito surge el cuestionamiento de cómo las familias salvadoreñas en general (y las familias de las personas asalariadas en particular) acceden a bienes y servicios para satisfacer las diversas necesidades. Definitivamente, como se mencionó, una parte de los ingresos que utilizan son ingresos no laborales, dentro de los cuales destacan las remesas.

El abordaje de la agenda de IF en El Salvador es necesario para comprender de mejor manera dos cuestiones: la primera, la apuesta estatal por la inclusión financiera con énfasis en el acceso a productos y servicios financieros por parte de una fuerza de trabajo asalariada con trabajos precarizados y, la segunda, el proceso de financiarización en el país.

5. La apuesta por la Inclusión Financiera en El Salvador

Tras la implementación acelerada de reformas neoliberales en El Salvador, especialmente en el ámbito financiero[5], se ha evidenciado el fracaso del modelo económico en términos de bienestar social. Las limita-

5 Reprivatización de la banca, transnacionalización de la banca, privatización del sistema de pensiones, la proliferación de los seguros privados de salud especialmente en el marco de la erosión al sistema de salud pública, dificultades del financiamiento de vivienda de interés popular.

ciones se manifiestan en la precarización del empleo, la reducción de ingresos, el acceso restringido a la seguridad social y la mercantilización de necesidades básicas —como servicios financieros, vivienda, pensiones y educación— ahora subordinadas a las dinámicas del mercado.

Para estas poblaciones en las cuales se encarna el fracaso de las políticas neoliberales, la IF se presenta como la solución para corregir sus limitaciones en cuanto a empleo, ingresos y, por tanto, condiciones de bienestar. En particular cuando el Estado ha sido debilitado como proveedor de servicios públicos que aportan al bienestar (salud, educación, vivienda de interés social, transporte y pensiones).

En El Salvador, la IF fue impulsada a partir de 2012, con la adición del Banco Central de Reserva a la Alianza por la Inclusión Financiera (AFI)[6]. No obstante, las bases para la aprobación de una política en materia de IF se colocaron en 2019, cuando se creó el Consejo Nacional de Inclusión y Educación Financiera, CNIEF (Decreto Ejecutivo N.º 28, 2019). Posteriormente, en 2021, fue aprobada la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) y la Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF) (CNIF, 2022a).

La IF es presentada como un propósito potenciador del desarrollo, ya que no solo es beneficiosa a nivel de personas u hogares, sino que todo el país se beneficiaría de ella, porque:

> Es instrumental para alcanzar siete de los diecisiete objetivos de desarrollo sostenible[7] de las Naciones Unidas, y puede contribuir a contrarrestar otros desafíos importantes en El Salvador como son la informalidad o los altos niveles de criminalidad. (CNIEF, 2021, p. 5).

En este último punto, es muy revelador explorar las razones por las cuales, según el CNIEF, la IF puede contrarrestar situaciones de larga data en El Salvador tales como la informalidad o los altos niveles de criminalidad. Al respecto, el documento de la PNIF establece:

> Con relación a la reducción de la informalidad las acciones de la PNIF incluyen la exploración de mecanismos para formalización de las MYPES, que contribuyan a incrementar su acceso al financiamiento. Con relación a la reducción de los altos niveles de criminalidad, las acciones de la PNIF están encaminadas a insertar financieramente y en el mercado laboral a poblaciones vulnerables como los jóvenes, mujeres, y población de bajos recursos (CNIEF, 2021, p. 5).

A partir de lo anterior, se colige que la potencialidad de la IF para el desarrollo depende de manera importante de que se haga un uso productivo de los servicios financieros. No obstante, ese uso específicamente productivo se desdibuja en el objetivo expreso de la PNIF, que reza así:

> Definir directrices generales para promover un sistema financiero inclusivo, en el cual **las personas de menores ingresos, las mujeres, las micro y pequeñas empresas**, puedan acceder y usar los productos y servicios financieros en mejores condiciones de seguridad, eficiencia y transparencia; para lo cual, se vuelve importante fortalecer las capacidades de conocimiento y empoderamiento del consumidor financiero (CNIEF, 2021 p. 9.)

Esto ofrece un margen para que otros usos de esos recursos financieros también sean un resultado esperable de las acciones por la IF. Y, como se verá posteriormente, es en estos otros usos que se registran avances importantes.

Por otra parte, aunque las personas trabajadoras asalariadas no figuran explícitamente como población objetivo de la PNIF, estas se benefician de algunas medidas, tanto porque encajan con alguna de las características de interés (ser mujer, ser joven o tener bajos ingresos) como porque las mejoras en las áreas

6 Para mayor detalle de las medidas que se han tomado desde entonces, ver Anexo 1.

7 Según la Encuesta Nacional de Educación Financiera de El Salvador (ENEF), los ODS en los que el país lograría avance a partir de la IF son: 1) Fin de la Pobreza; 2) Hambre cero; 5) Igualdad de Género; 8) Trabajo decente y crecimiento económico y 9) Industria, Innovación e Infraestructura (ENEF, 2022, pp. 11-12).

prioritarias definidas en la PNIF redundan en beneficio de toda la población usuaria[8]. Estas áreas prioritarias son: nuevos productos y modelos de negocio, digitalización e innovación financiera, financiamiento de la MYPE y empoderamiento del consumidor.

El avance en cada una de las áreas prioritarias promete beneficios para las personas asalariadas. Por ejemplo: pueden adquirir o utilizar algunos de los nuevos productos financieros; les permite agilizar trámites o descubrir nuevas posibilidades de créditos o inversiones a través de la digitalización o innovación financiera; les posibilitaría gozar de empleos formalizados o más estables si las MYPE en las que trabajan tienen acceso a financiamiento en mejores condiciones (o bien, para dejar de ser asalariado y pasar a formar parte de micro empresariado) y, además, les daría acceso a una sólida educación financiera que les oriente en la toma de las decisiones más beneficiosas para sus propósitos.

De hecho, este último elemento —la educación financiera— es una pieza clave sin la cual la IF no podrá mejorar el bienestar de las personas, ya que sin ella no tendrán la información suficiente o asequible para escoger, utilizar y gestionar los productos y servicios financieros a su favor; o acudir a las instancias correspondientes para defenderse de abusos por parte de las instituciones financieras en caso de que sea necesario (CNIEF, 2021, pp. 22-25).

Además, en cuanto a la puesta en marcha de las medidas contempladas en la PNIF, es relevante recalcar que, aunque es una iniciativa impulsada desde instituciones públicas,[9] el protagonismo recae sobre bancos públicos y privados, bancos cooperativos y sociedades de ahorro y crédito, y cooperativas no reguladas; ya que esas instituciones ofrecen la totalidad o gran parte de los productos y servicios financieros disponibles en El Salvador (CNIEF, 2021, p. 41).

Así pues, la apuesta por la IF en El Salvador es ilustrativa de los elementos señalados en el primer apartado: la profundización del nexo entre las personas trabajadoras y el sector financiero privado con la mediación del Estado, que tiene por objetivo declarado que esa conexión sea un mecanismo para incrementar el bienestar y facilitar recursos para un consumo o una inversión que, en el contexto neoliberal, no tendría lugar de otra manera. Finalmente, aunque la población asalariada no sea objetivo explícito de la PNIF, su vinculación con el sector financiero también es trastocada por esta medida.

6. Análisis de las evidencias

En este apartado se discuten algunos datos alusivos a la IF de las personas asalariadas y se interpretan en el contexto de salarios expuesto previamente. El abordaje se hace desde un paradigma crítico-social y epistemológicamente se ubica en la Teoría Crítica (Laso, 2004, p. 441). La metodología utilizada para el desarrollo de este análisis combina técnicas de estadística descriptiva con base en fuentes nacionales e internacionales; así como información obtenida a partir de entrevistas semiestructuradas a personas que laboran en instituciones financieras comerciales.

Las estadísticas descriptivas ofrecen evidencia e ilustran las diferentes aristas del fenómeno de la IF: acceso, uso, educación financiera, digitalización y bienestar. La información consultada se encuentra en diferentes fuentes secundarias.

8 Estas áreas prioritarias se definieron a partir de un diagnóstico que se centra en tres aspectos: a) estructura del sistema financiero; b) principales productos y servicios financieros; y c) entorno institucional e infraestructura que favorece la IF (CNIEF, 2021, pp. 12-30).

9 El Consejo Nacional por la Inclusión Financiera (CNIF) está integrado por: Banco Central de Reserva (BCR), Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Banco Hipotecario (BH), Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), Ministerio de Economía (MINEC), Ministerio de Educación (MINED), Defensoría del Consumidor (DC) y la Comisión Nacional para Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). (Decreto Ejecutivo 28, 2019, art. 4).

Las fuentes oficiales de El Salvador consultadas para este estudio son: CNIEF (2022b) (Encuesta de Uso) y CNIEF (2022c) (Encuesta Nacional de Capacidades Financieras, CNCF), ambas realizadas en 2022[10]. Las fuentes de datos internacionales son: la Global Findex 2025 (Banco Mundial, 2025), que presenta datos trianuales a partir de 2011; y también la *Financial Access Survey* del Fondo Monetario Internacional (International Monetary Fund, s.f).

Por otro lado, se ofrecen datos cualitativos obtenidos a partir de entrevistas semiestructuradas con personas que laboran en instituciones financieras formales: se realizaron 10 entrevistas, 6 corresponden a personas trabajadoras del sector bancario comercial y 4 a personas de empresas aseguradoras. Se espera que los datos cualitativos sean útiles para comprender y/o introducir matices a algunos aspectos señalados en las estadísticas descriptivas.

6.1. La situación de las personas trabajadoras asalariadas en cuanto a la Inclusión Financiera

En primer lugar: **los salarios e ingresos bajos son un elemento clave de la baja capacidad de ahorro.** Según la Encuesta Nacional de Capacidades Financieras (CNIF, 2022c, pregunta 21), solamente el 39 % de la población encuestada declara destinar parte de sus ingresos al ahorro.

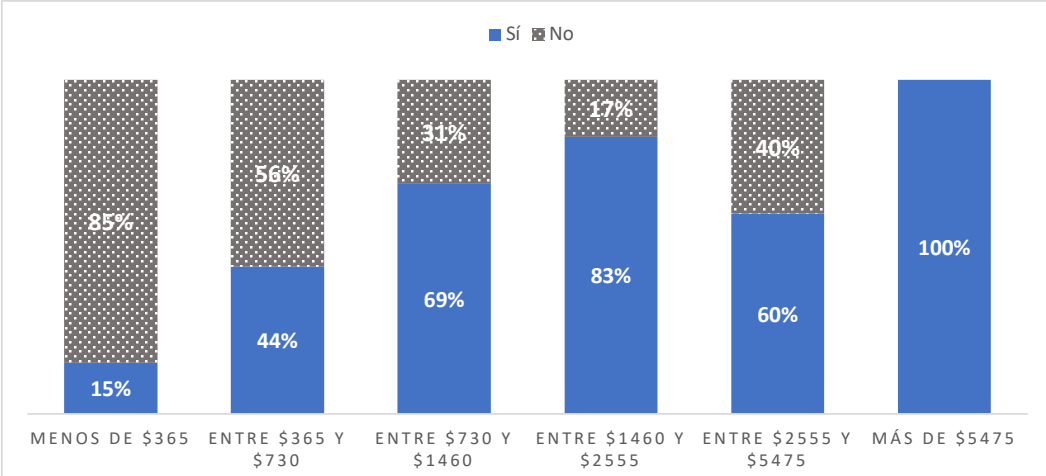
Sin embargo, no toda la población que ahorra tiene una cuenta en una institución financiera, ni toda persona que tiene cuenta en una institución financiera ahorra en ella. Según la Encuesta Nacional de Uso de Productos y Servicios Financieros (CNIF, 2022b), solamente el 28 % de la población adulta en El Salvador tiene cuenta de ahorro en una institución financiera. Además, como lo revela la Figura 3, la capacidad para ahorrar está relacionada directamente con el nivel de ingreso.

El 81 % de las personas que tienen entre USD 365 y USD 730 mensuales, y que ahorran, destinan menos de la cuarta parte de su ingreso al ahorro, es decir, ahorran menos del 25 % de su ingreso. En contraste con lo anterior, el 79 % de las personas que ganan entre USD 2,555 y USD 5,475 mensuales ahorran más del 25 % de sus ingresos.

Por otra parte, un 66 % de las personas que alegaron no tener cuenta de ahorro afirmaron que la principal razón es "No me alcanzan mis ingresos, son insuficientes o variables" (CNIF, 2022b, pregunta 14).

10 Para este artículo se usaron las bases de datos en Excel de los resultados de ambas encuestas, disponibles en la página de Inclusión Financiera y que fueron descargadas el 14 de octubre de 2025. Los resultados obtenidos se basan en la consulta directa de dichas bases de datos.

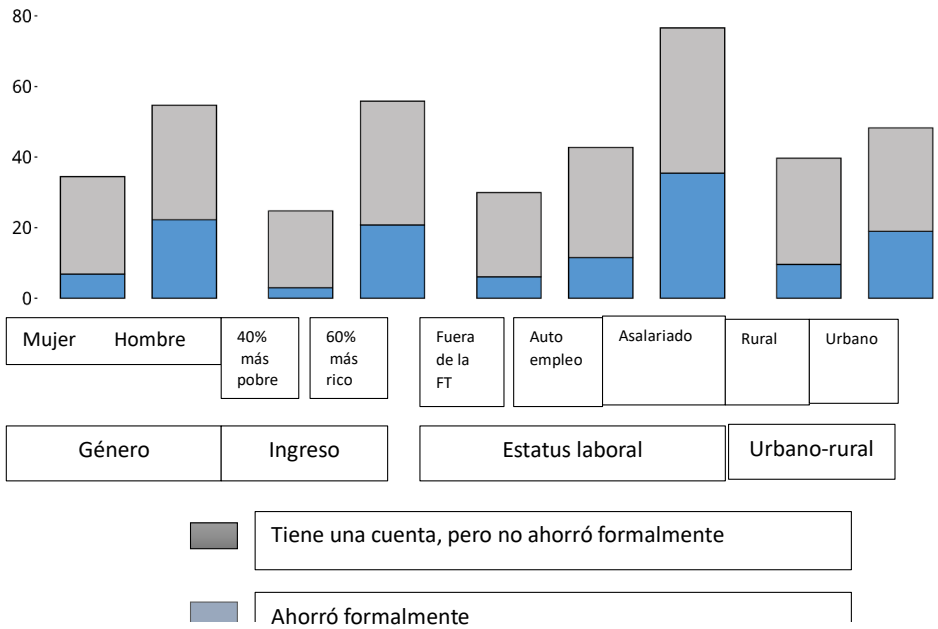
Figura.3. Posesión de cuenta de ahorro en institución financiera formal según rango de ingreso. 2022.



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta de Uso (CNIF, 2022b).

No es posible cuantificar con precisión la participación específica de la población asalariada en cuanto al acceso a productos financieros según la información de CNIF (2022b) y CNIF (2022c). Sin embargo, la información ofrecida por la Global Findex 2025 evidencia que las personas asalariadas (*Wage employed*) tienen más probabilidades de tener una cuenta bancaria y, además, mayores probabilidades de ahorrar en una cuenta bancaria, si se compara con las personas autoempleadas (*Self-employed*). Esto se ilustra en la Figura 4.

Figura.4. El Salvador: porcentaje de personas que ahorran formalmente y porcentaje de población que tiene una cuenta bancaria.



Fuente: tomado de la base de datos Global Findex (Banco Mundial, 2025).

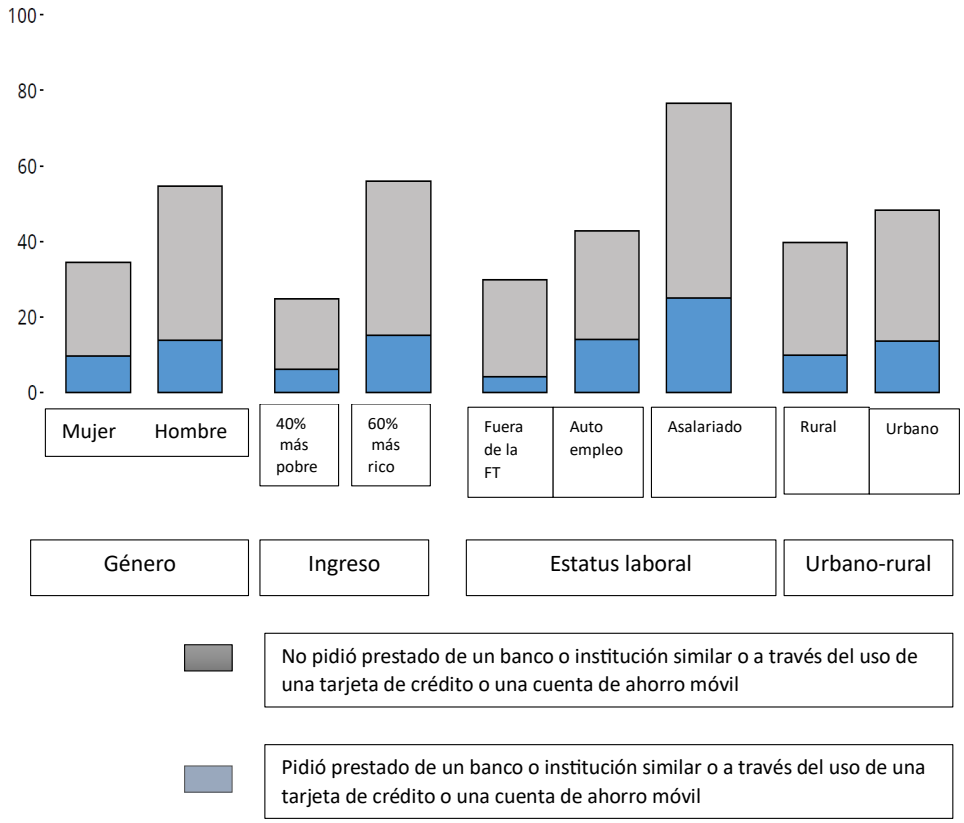
Dado lo anterior, aunque la apuesta por la IF está orientada hacia la inclusión de población en desventaja (mujeres, personas con bajos ingresos, población fuera de la fuerza de trabajo o autoempleadas y población rural); los productos y servicios financieros se encuentran más al alcance de las personas asalariadas, especialmente las que tienen mayores ingresos.

En segundo lugar, los salarios bajos e insuficientes hacen que las familias de las personas asalariadas satisfagan sus necesidades en condiciones muy precarias; o bien, complementen sus ingresos con recursos procedentes de créditos para acceder a algunos satisfactores. Este crédito puede proceder de instituciones financieras formales o de canales informales (familiares, amistades, prestamistas, etc.).

Según la Encuesta de Capacidades Financieras, el 24 % de la población salvadoreña mayor de 18 años tenía algún tipo de deuda.

Pero, si se explora el acceso a crédito formal de acuerdo con la situación laboral de las personas, se verifica que **la población asalariada tiene más acceso al endeudamiento con instituciones formales comparada con la población autoempleada o fuera de la fuerza de trabajo**, tal como lo muestra la Figura 5.

Figura.5. Proporción de personas que pidieron prestado en instituciones formales o usaron su tarjeta de crédito o una cuenta en su teléfono móvil con respecto al total de personas con una cuenta.



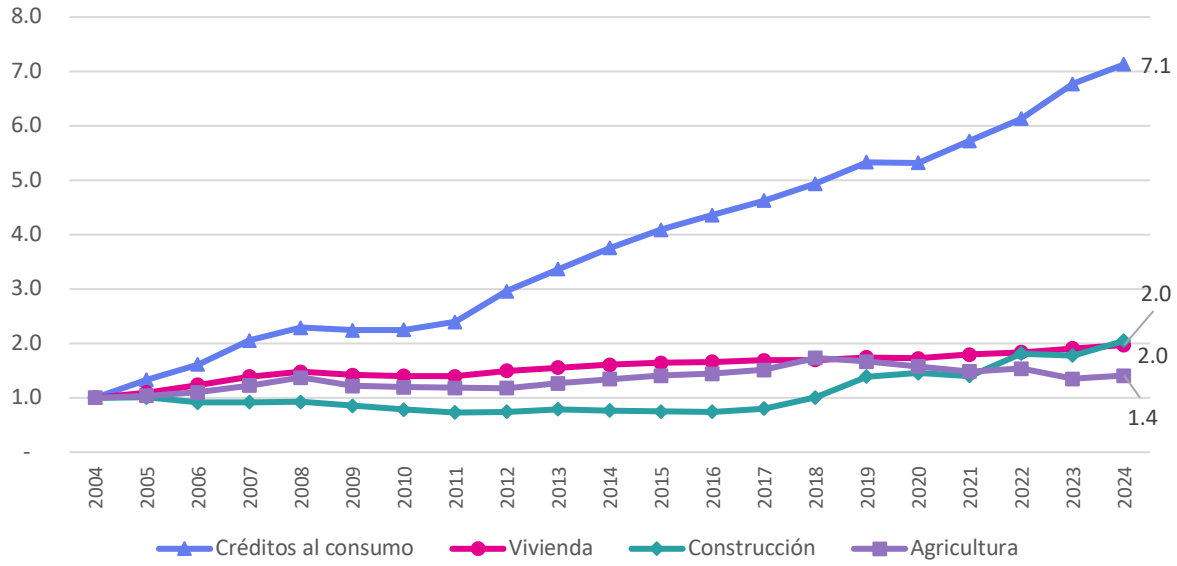
Fuente: tomado de la base de datos Global Findex (Banco Mundial, 2025).

Las razones por las que las personas recurrieron a la deuda según la Encuesta de Capacidades son las siguientes:

- El 31 % señaló 'Para Negocio' como motivo de su deuda;
- Un 23 % indicó que 'Para atender emergencias e imprevistos'.
- Con 23 % también fue señalado el motivo de 'Compra, Mejora o Remodelación de vivienda'.
- Finalmente, un 22 % de las personas que tenían deuda afirmaron que el motivo para adquirirlas fue 'Pagar otras deudas atrasadas'.

Con los datos anteriores no es posible determinar cuál es la razón principal por la que las personas asalariadas adquirieron deuda. Sin embargo, la evolución en el monto total de créditos formales según el tipo de estos créditos otorgados que ofrece el Banco Central de Reserva es relevante.

Figura.6. Evolución del monto de créditos otorgados por las instituciones financieras en El Salvador, según tipo de crédito. Índice diciembre 2004 = 100.



Fuente: elaboración propia con datos del BCR.

Como se presenta en la Figura 6, el monto de créditos al consumo en 2024 es con mucha diferencia el rubro de crédito más dinámico, equivale a 7.1 veces el monto que tenía en 2004. El crédito para consumo tiene dos rubros: Tarjetas de crédito y Otros. De estos dos, el rubro de 'Otros' septuplicó su monto en los últimos 20 años. Por su parte, el monto de créditos en 'Tarjetas de crédito' se triplicó en el mismo periodo.

Además, según el Fondo Monetario Internacional, El Salvador pasó de tener 173 tarjetas de crédito por cada mil habitantes en 2015, a tener aproximadamente 242 por cada mil habitantes en 2024 (International Monetary Fund, s.f). Esto implica un crecimiento del 39 % en el número de tarjetas.

Así pues, dado que las personas asalariadas son las que tienen más acceso al crédito formal, en comparación con otras categorías ocupacionales:

El crecimiento en el número de tarjetas de crédito y en el monto de otros créditos al consumo muy probablemente están relacionados con un mayor endeudamiento de los hogares de las personas asalariadas, especialmente aquellas ubicadas en el tercio superior de la distribución de salarios.

Esto lo corrobora la información brindada por una persona trabajadora en el Sector Bancario que fue entrevistada con ocasión de esta investigación:

> El público meta dependerá del apetito de riesgo de cada institución financiera, no todos tienen el mismo interés y menos, quieren arriesgar la liquidez. Normalmente su objetivo se encuentra en el rango de asalariados con ingresos arriba de USD 500, a partir de ese ingreso, inician los segmentos, mayormente identificados como tradicionales, con ingresos de USD 500 hasta los USD 3,000. Superior a este ingreso, se encuentra el segmento Premium o Platinum (Persona 4, sector bancario).

Otra de las personas entrevistadas, comentó:

> Por ejemplo, para un crédito hipotecario ya no puede acceder cualquier persona, sino que debe tener una profesión, o sea, nivel académico. Tiene que ser un licenciado o un ingeniero. Tener un título universitario prácticamente para poder acceder a un crédito como este. Cambia y varía bastante si usted pone en el sistema: empleado grado universitario, empresario o profesional independiente. Eso varia bastante el tema de la tasa de interés o incluso la categoría de las tarjetas (Persona 1, sector bancario).

Según las declaraciones de la persona 4, el segmento de personas asalariadas que tendrían algún atractivo para las instituciones bancarias representa aproximadamente el 45% del total de personas asalariadas (aquellas que ganan más de USD 500 mensuales). Mientras que las personas asalariadas en el segmento Premium o Platinum, representarían únicamente el 1.5 % del total. Este pequeño segmento de personas asalariadas podría gozar de lo que Berry (2015) denomina ciudadanía financiera.

En otras palabras, la mayoría de las personas asalariadas enfrentaría condiciones más adversas en los costos de los servicios y productos financieros (tasas de interés más altas, por ejemplo), debido a que no tienen un nivel de ingresos que les coloque en segmentos con condiciones más favorables.

Además, es importante destacar dos aspectos: el primero es que el crecimiento en el monto de créditos para consumo ha sido evidentemente mayor que el resto de los créditos y, por esa razón, podría pensarse que las personas se endeudan más para fines eminentemente de consumo. Sin embargo, y este es el otro aspecto para destacar, **el uso que se hace de los créditos para consumo no necesariamente es consumo personal o suntuario, ya que muchas personas usan los créditos de consumo para otras finalidades**.

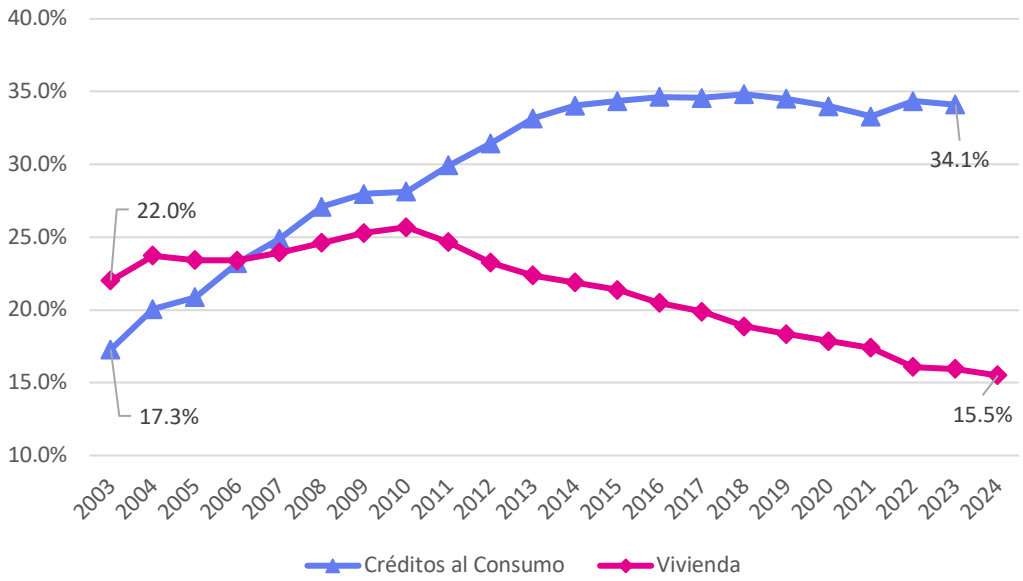
Esto último es consecuencia de la menor cantidad de requisitos y la mayor rapidez para otorgar estos montos, según lo expone otra de las personas entrevistadas y que labora en el sector bancario:

> Colocamos más préstamos personales para consumo, sobre todo por número de personas. Probablemente, porque **al ser multidestino los requisitos son más generales, entonces, algunas personas piden prestado para comprar un terreno o una vivienda eludiendo los controles de verificación de los activos**, como dónde está el terreno o el estado de la casa o si es para remodelación de algún inmueble. **También ha sucedido que se pide el préstamo para emprender** y

lo hacen a título personal. Desde la óptica bancaria es la cartera más rentable porque al no existir garantía los intereses son más altos (Persona 8, sector bancario).

El crecimiento en el uso de créditos al consumo para fines distintos del consumo, especialmente con propósitos relacionados con la vivienda, se comprende mejor si se toma en cuenta la disminución en la importancia relativa del crédito para vivienda en la cartera de créditos de las instituciones financieras. Esto se muestra en la Figura 7.

Figura.7. Importancia relativa de los créditos para consumo y los créditos para vivienda en la cartera total de crédito de las instituciones financieras. 2004 a 2024.



Fuente: elaboración propia con base en datos del BCR.

Así, aunque el monto total destinado a créditos para vivienda se ha duplicado en los últimos 20 años, su peso en el total de créditos se ha reducido:

En 2004, el 22 % del total de créditos se destinaba a vivienda, mientras que en 2024 solo el 15.5 % de los créditos se destinó a ese propósito. Esto último contrasta fuertemente con lo acontecido con el rubro de consumo, que desde un mínimo de 17.3 % del total de créditos en 2004, pasó a representar el 34.1 %.

Sin embargo, nótese que **el crédito de consumo es el más rentable para el banco y el más caro para los usuarios, pero también es el más accesible y el que menos requisitos y garantías requiere**. En particular, cuando los productos financieros (tarjetas de créditos, créditos personales o seguros de diferente tipo) se ofrecen a las personas en un contexto de baja educación financiera y con publicidad que no necesariamente informa de manera adecuada sobre los pormenores de esos productos y servicios.

Lo anterior se ilustra bien con un producto financiero que da acceso a las personas (principalmente asalariadas) a servicios de salud: los seguros de gastos médicos.

Una persona trabajadora en una institución financiera dedicada al rubro de seguros brindó la siguiente información en una entrevista realizada en el marco de esta investigación. Al referirse a los seguros de gastos médicos, que a su vez es uno de los productos que más se venden (después de lo seguros de vehículos) afirmó:

> [La póliza] **cubre solamente lo que dice** (...) Yo por eso (...) les digo: lean, aunque se tarden, traten de leer cuando vayan al banco, porque también los de los bancos, como tienen convenios con ellos, entonces a usted le ofrecen una póliza **"y le va a cubrir esto y todo"** porque como ellos también trabajan por ventas, entonces a ellos no les interesa, a ellos lo que les interesa es llegar a esa meta y vender. **Entonces cuando ya tienen el siniestro es el problema, porque las personas no saben** y, también, si se fija en las pólizas, la letra es súper pequeña, y le dan un lapso de tiempo [sic] a usted: vaya firme, firme, firme. Entonces, esa es la trampa (Persona 2, sector asegurador).

Una reflexión importante que emerge a partir del mayor acceso a crédito formal para las personas asalariadas en comparación con las personas autoempleadas es que, aunque la apuesta de la IF es que estas últimas tengan más acceso al crédito formal, la situación en ese aspecto está lejos de ser congruente con ese fin:

> El **crédito informal a las MYPES salvadoreñas ha alcanzado proporciones macroeconómicas que no pueden seguir siendo ignoradas** (...). Las condiciones bajo las que opera este financiamiento son abusivas. Encuestas realizadas indican que las tasas de interés promedio anual cobradas por los prestamistas informales alcanzaron (...) 1,869% en 2022. A pesar de este contexto, **ocho de cada diez MYPES recurren a esta forma de financiamiento**, atraídas por los desembolsos casi inmediatos, trámites mínimos y una flexibilidad que el sistema financiero formal no les ofrece (Observatorio MYPE de la Escuela LID del FUSAI, 2025, pp. 5-6.).

Aunado a lo anterior, desde la perspectiva de las instituciones microfinancieras salvadoreñas se señala un aumento en la morosidad de los créditos para las microempresas (en las cuales se encuentran las personas autoempleadas). Esta situación trae como consecuencia la penalización para estos perfiles, pues ya no son sujetas de crédito en instituciones formales y empuja hacia el crédito informal (Ibíd., pp. 104-105).

7. Discusión de la Inclusión Financiera en un escenario de salarios insuficientes

La IF no es un instrumento para corregir la insuficiencia de ingresos y salarios, pero puede, potencialmente, aliviar la estrechez de recursos y posibilitar el acceso a bienes básicos (vivienda, electrodomésticos o automóvil); o bien, puede ser útil para atender coyunturas no previstas (emergencias médicas, desempleo, etc.).

En un escenario de salarios insuficientes para satisfacer necesidades corrientes (como la vivienda o la manutención del hogar) y para enfrentar siniestros imprevistos (de salud, laborales, de vida, de habitabilidad de la vivienda); y, además, en un escenario en el que el Estado no ofrece u ofrece insuficiente protección en salud, ingreso, vejez o vivienda; la IF gana protagonismo como mecanismo para reducir la vulnerabilidad de los hogares de las personas trabajadoras.

Ahora bien, **aunque la apuesta por IF se plantea como horizonte amplio en bienestar financiero, en la práctica está supeditada a los objetivos de rentabilidad del capital financiero, por lo que las acciones para la IF no necesariamente resultan en la extensión de beneficios para la población en genera**l ni para la población que, específicamente, se dice querer incluir: mujeres, personas con bajos ingresos o microempresas.

El eje problemático de esta situación es que la ampliación al acceso de productos y servicios financieros sin una adecuada EF, y en un contexto de insuficiencia de salarios y de vulnerabilidad social, se traduce en una profundización de la desigualdad en el acceso a derechos como pensiones, vivienda o salud.

El bienestar financiero es reconocido como el objetivo final y propósito fundamental de las políticas de inclusión y alfabetización financiera (OECD, 2023). No obstante, en el caso de El Salvador los objetivos de la PNIF están restringidos a los componentes de acceso y uso de productos y servicios financieros.

Además, incluso bajo el supuesto de una EF adecuada, ello no garantiza que los hogares no estarán endeudados, en parte por la insuficiencia de salarios y vulnerabilidad mencionada. En este aspecto el estudio de Lusardi y Streeter (2023) muestra que la Alfabetización Financiera correlaciona positivamente con la planificación de la jubilación, pero no necesariamente las personas alfabetizadas tienen menos deudas.

En el mismo sentido, el debilitamiento del Estado como garante de protección social coloca a los hogares a merced del capital financiero para solventar necesidades básicas, lo cual hace aún más grave el estar excluido o marginado financieramente (situación retratada en la base de la Figura 8). **Ello configura un círculo vicioso para las personas asalariadas: la insuficiencia salarial y desprotección social les hace recurrir al crédito (si tienen acceso); y el pago del crédito, máxime si es el más costoso, limita su liquidez y capacidad de ahorro, con lo cual es necesario volver al recurrir al crédito.**

Sumado ello, tómese en cuenta el impacto intergeneracional de la situación, porque la presión que ahora enfrentan las personas asalariadas que tienen a sus ascendentes (padre/madre) sin pensión o con pensión insuficiente[11], y que además tienen descendientes (hijas e hijos); lastra aún más su capacidad de ahorro para su propia pensión y otras necesidades.

El bienestar financiero es un horizonte de las acciones para la IF, pero lograrlo no solo depende de apuestas financieras: la reducción de la vulnerabilidad social y económica de los hogares les colocaría en una posición de mayor ventaja para que las medidas financieras acompañen el bienestar y consoliden el desarrollo. Esto requiere una base pública de protección social que reduzca la necesidad de las personas de recurrir al capital financiero para solventar sus necesidades básicas y derechos. Sin esta base, el bienestar financiero será prerrogativa de una minoría de población con muy altos ingresos, y los esfuerzos estatales por la IF no contrarrestarán los efectos nocivos de un comportamiento predatorio del capital financiero.

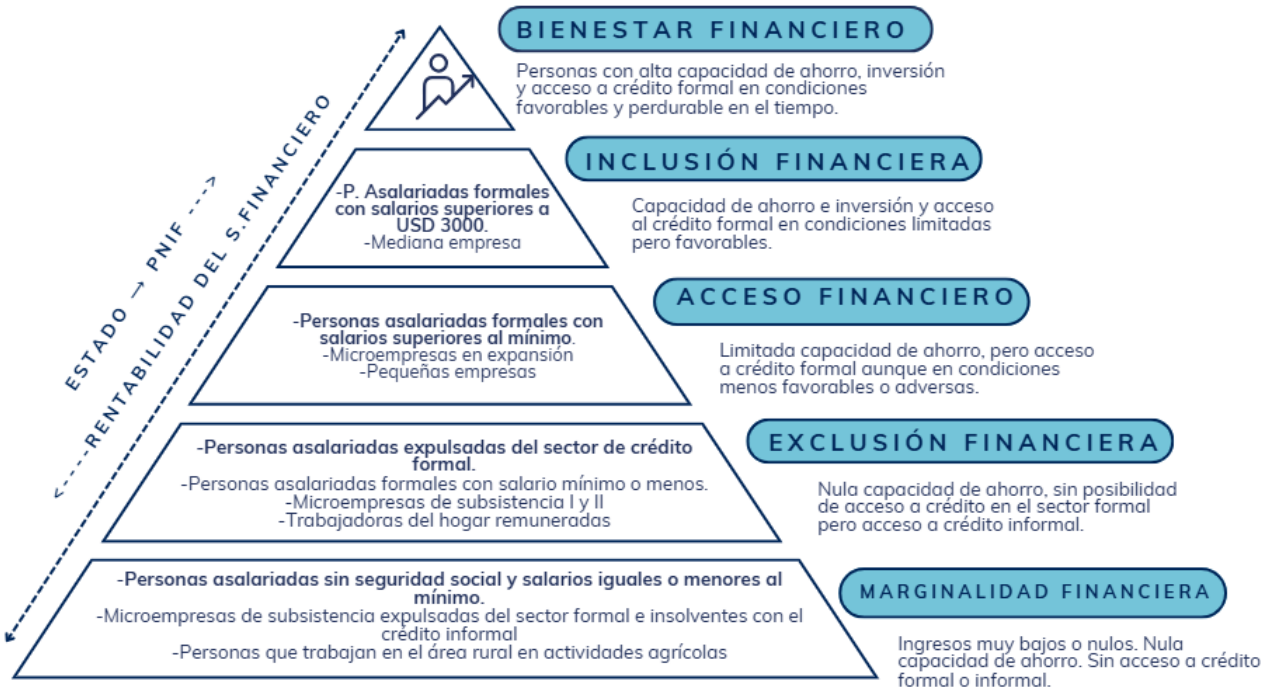
Estas fuerzas contrapuestas se ilustran en la Figura 8. En ella se presenta un esquema de las capas en las que puede comprenderse la ruta hacia el bienestar financiero y la posición que en esa ruta tienen las personas asalariadas dependiendo de su nivel salarial, de la formalidad en su empleo, entre otras variables. La Figura representada es orientadora, pero no determinante: existe permeabilidad entre las capas, tanto hacia el bienestar financiero, como hacia la marginalidad financiera.

La pirámide también evidencia que la efectividad de los programas de EF está condicionada por las características socioeconómicas de las personas usuarias o potenciales usuarias. Quienes se encuentran próximos al bienestar financiero disponen de condiciones favorables para implementar herramientas de planificación financiera de corto y largo plazo. En contraste, aquellas personas que están sobre la base de la

11 En este particular tómese en cuenta lo expuesto por Barrera (2023): la situación previsional es adversa para hombres y mujeres en El Salvador, pero lo es aún más para las mujeres dada su dedicación parcial o total a labores de cuidados no remunerados. Ello supone que, en el envejecimiento poblacional, "las mujeres ocuparán un lugar importante, tanto como parte de la población a cuidar (porque son la mayoría de las personas adultas mayores y su esperanza de vida es mayor), como por ser mayoría dentro de la población cuidadora" (p. 80).

pirámide enfrentan limitaciones estructurales que dificultan la aplicación de estas herramientas, reduciendo su impacto y, en muchos casos, volviéndolas ineficaces.

Figura.8. Estratos de la relación de las personas asalariadas con el sector financiero.



Fuente: elaboración propia.

Conclusiones

Un elemento característico del proceso de acumulación de capital, o bien, del dinamismo del capitalismo impulsado por la financiarización de la economía es la búsqueda del rendimiento de corto plazo con minimización del riesgo. Esta situación favorece el crecimiento de las inversiones financieras sobre las productivas.

En este contexto, una demanda solvente por parte de las personas es condición necesaria para, en primer lugar, satisfacer sus necesidades por la vía del mercado; y, en segundo lugar, para lograr la inclusión financiera. Pero, una demanda insolvente por insuficiencia de salarios o ingresos castiga y margina a las personas de las dinámicas del mercado en general, y del sistema financiero en particular. Con ello perpetúa la precariedad en sus condiciones de vida.

El Estado y el sistema financiero son los impulsores de los objetivos de la IF, pero su corresponsabilidad está mediada por las decisiones e intereses que cada instancia tiene y que no necesariamente coinciden entre sí. Por esta razón, las iniciativas del Estado por aumentar la IF de la población se enfrentan con las apuestas propias del capital financiero (regulado o no regulado) cuyas acciones evidencian que al beneficio social se

antepone el beneficio financiero. Esto último se evidencia en el crecimiento más dinámico de carteras de crédito que son más onerosas para las personas, pero más rentables para el capital.

Por otro lado, la educación financiera es un componente clave para la IF, pero no salvará a las personas de la necesidad de endeudarse ante la insuficiencia de salarios. Además, los programas de educación financiera se construyen sobre la base de los intereses de las instituciones que ofrecen y gestionan los servicios financieros (bancos, aseguradoras), las cuales a su vez asumen ciertas condiciones (personales y sociales) propicias para lograr las metas individuales de ahorro, inversión y planificación financiera. Estos supuestos, cuando no son razonables, reducen la efectividad de estos programas para alcanzar la alfabetización financiera y por consiguiente el bienestar financiero.

Por su parte, las FinTech contribuyen a una mayor cobertura geográfica de los servicios financieros formales, pero los criterios sobre los cuales se construyen toman de base los procesos tradicionales de financiamiento y siguen la misma lógica de mercado. Por esta razón, aunque estas tecnologías pueden facilitar el acceso a ciertas poblaciones (rural, por ejemplo), exponen a nuevos riesgos a estas poblaciones que son vulnerables, tanto por su débil educación financiera como por su precaria situación de ingresos y acentúan las desigualdades.

Finalmente, la apuesta por la Inclusión Financiera no es solamente extender el acceso a quienes no están dentro del sistema financiero, sino también profundizar el vínculo con quienes ya están dentro. En El Salvador ha tenido más éxito lo segundo. Este vínculo más fuerte se da a través de productos y servicios financieros vinculados más al consumo que a actividades productivas. Esto último pone en entredicho algunos beneficios de la IF para los objetivos de desarrollo, ya que no impulsan la producción; o bien la impulsan, pero en condiciones desventajosas para las personas que usan préstamos de consumo para fines de vivienda o microempresas que financian con esos créditos la inversión productiva

Recomendaciones

Para una comprensión más precisa de la situación de las personas en cuanto a IF, se recomienda a las instituciones que colectan información al respecto lo siguiente:

Dado que la población tiene baja educación financiera, la formulación de ciertas preguntas y las opciones de respuestas a ciertas preguntas de la encuesta sobre productos y servicios financieros, podría dar un resultado sesgado o ser imprecisa. Por ello es recomendable, en las condiciones que no atenten contra el derecho la privacidad, tener registros administrativos que den cuenta de las situaciones financieras clave de los hogares de las personas según su categoría ocupacional (ahorro, deuda, tipo de deudas, inversiones, entre otras). Esto implicaría fortalecer el vínculo con las instituciones que manejan esta información.

En cuanto a quienes diseñan e implementan políticas públicas, se recomienda mantener un monitoreo continuo de las variables financieras de interés de la PNIF, para dar seguimiento a los avances, nudos problemáticos o retrocesos que experimente la población en la ruta hacia el bienestar financiero. Asimismo, es de mucha utilidad vincular la categoría ocupacional de las personas con sus decisiones o situación financiera, porque dará pistas para estrategias diferenciadas de acuerdo con las necesidades particulares de financiamiento.

Finalmente, a quienes realizan estudios de IF en El Salvador, tanto en instituciones públicas como privadas, se recomienda ampliar sobre dimensiones específicas del vínculo a las personas asalariadas con el sistema financiero, por ejemplo: acceso a productos como cuenta bancaria, seguros de gastos médicos o hipotecas según nivel salarial: nivel de morosidad, sobreendeudamiento, impactos financieros del desempleo,

entre otras. Una investigación de este talante requiere disponibilidad de información estadística con la que no se ha contado para el presente estudio.

Referencias

Alliance for Financial Inclusion, AFI. (2025). https://www.afi-global.org/

Alvarado Flores, C. E., Arteaga Ponce, F. B., Benítez Cruz, S. N., & Delgado Pérez, J. E. (2023). Productos financieros dirigidos a mujeres en el salvador: Tendencias y desafíos. *Realidad Empresarial*, (16), 47–56. 10.51378/reuca.v1i16.7930

Ansar, S., Klapper, L., y Singer, D. (2025). Financial inclusion. En Berger, A., Molyneux, P. y Wilson, J. (Eds.), *The oxford handbook of banking: 4th edition* (pp. 353-375). Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198897071.013.16

Banco Mundial. (2024). *Poverty and equity assessment for El Salvador 2024 : Mejorar Vidas y Medios de Subsistencia.* World Bank. https://doi.org/10.1596/42533

Banco Mundial. (2025). *The Global Findex Database 2025: Data Download and Documentation.* https://globalfindex.worldbank.org

Banerjee, A. y Duflo, E. (2011). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty* (1st ed. ed.). PublicAffairs.

Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., y Kinnan, C. (2015). The miracle of microfinance? evidence from a randomized evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics, 7*(1), 22–53. https://doi.org/10.1257/app.20130533

Barrera, S., Erazo, M., Murcia, D., Chacón, N., y Lazaro, W. (2021). *Dinámica laboral y exclusión social en El Salvador 2009-2019*. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. https://apicrai.uca.edu.sv:8080/riuca/api/core/bitstreams/001961fb-3827-4d3c-9aeb-89348c9da44a/content

Barrera, S. (2023). Trabajo y pensiones: situación previsional de las mujeres salvadoreñas desde una perspectiva de género. En Departamento de Economía UCA (Ed.), *Análisis socioeconómico de El Salvador. Aportes para una sociedad del Cuidado* (pp. 71-90). Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. https://www.uca.edu.sv/economia/wp-content/uploads/ASES_2023.pdf

Barrera, S. (2024). Trabajar al máximo y vivir al mínimo: El salario mínimo en El Salvador. En Departamento de Economía UCA (Ed.), *Análisis socioeconómico de El Salvador Año 2024* (pp. 26-46). Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. https://www.uca.edu.sv/economia/wp-content/uploads/ASES_2024.pdf

Berry, C. (2015). Citizenship in a financialised society: Financial inclusion and the state before and after the crash. *Policy and Politics, 43*(4), 509–525. https://doi.org/10.1332/030557315X14246197892963

Bonizzi, B., Kaltenbrunner, A., y Powell, J. (2020). Subordinate financialization in emerging capitalist economies. En Mader, P., Mertens, D., y Zwan, N. (eds.) *The routledge international handbook of financialization* (pp. 177–187). Routledge. https://doi.org/10.4324/9781315142876-15

Cavallero, L., Gago, V., y Perosino, C. (2021). ¿De qué se trata la inclusión financiera? notas para una perspectiva crítica. *Realidad Económica*, (340), 9–30. https://research.ebsco.com/c/2lizvk/viewer/pdf/nxw67dh5iv?route=details

Consejo Nacional de Inclusión y Educación Financiera, CNIEF. (2021). *Política nacional de inclusión financiera para el salvador (PNIF-SLV)*. El Salvador: https://cdn.inclusionfinanciera.gob.sv/wp-content/uploads/2021/01/El-Salvador-PNIF-Version-VFinal-Nov-2020.pdf

Consejo Nacional de Inclusión y Educación Financiera, CNIEF. (2022a). *Estrategia Nacional de Educación Financiera.* https://cdn.inclusionfinanciera.gob.sv/wp-content/uploads/2022/10/ENEF-El-Salvador_compressed-1.pdf

Consejo Nacional de Inclusión y Educación Financiera. (2022b). *Encuesta Nacional de Acceso y Uso de Productos y Servicios Financieros 2022* [Base de datos]. https://web.archive.org/web/20221201180301/https://inclusionfinanciera.gob.sv/resultados-encuestas-2022/#if

Consejo Nacional de Inclusión y Educación Financiera. (2022c). *Encuesta Nacional de Capacidades Financieras 2022* [Base de datos]. https://web.archive.org/web/20221201180301/https://inclusionfinanciera.gob.sv/resultados-encuestas-2022/#if

Cuccaro, L., Sangiácomo, M., y Tumini, L. (2022). *El crédito formal en la argentina: Un análisis con perspectiva de género*. Federal Reserve Bank of St. Louis. https://www.cepal.org/es/publicaciones/47813-credito-formal-la-argentina-un-analisis-perspectiva-genero

Departamento de Economía, UCA. (2019). *Análisis socioeconómico de El Salvador: un enfoque estructural 1985-primer trimestre 2019*. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. https://www.uca.edu.sv/economia/wp-content/uploads/ASES-EnfoqueEstructural_1985-2019_VW.pdf

Duarte, C. (2023). El papel del Estado en el origen de la financiarización desde la perspectiva marxista y poskeynesiana: un análisis comparativo. *Cuadernos de economía crítica, 18*(9), 33–53. https://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=9058882

Epstein, G. (2022). Financialisation: There's something happening here. En Upadhyay, V. y Singh, P. (eds.) *Global political economy A Critique of Contemporary Capitalism* (pp. 270–293). Routledge. https://doi.org/10.4324/9781003240921-14

Fernández-Olit, B., Martín, J., y Porras, E. (2020). Systematized literature review on financial inclusion and exclusion in developed countries. *International Journal of Bank Marketing, 38*(3), 600–626. https://doi.org/10.1108/IJBM-06-2019-0203

Góngora, S., Banda, H., y Vivanco, M. (2023). Impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico en México por Entidad Federativa 2013-2021. *Revista mexicana de economía y finanzas = Mexican journal of economics and finance: REMEF, 18*(3), 1–19. https://doi.org/10.21919/remef.v18i3.891

Ha, D., Le, P., y Nguyen, D. K. (2025). Financial inclusion and fintech: A state-of-the-art systematic literature review. *Financial Innovation (Heidelberg), 11*(1) https://doi.org/10.1186/s40854-024-00741-0

International Monetary Fund. (s. f.). *Financial Access Survey* [Base de datos]. https://data.imf.org/FAS

Instituto Salvadoreño del Seguro Social, ISSS. (2024). Base de datos de personas cotizantes.

Krippner, G. (2005). The financialization of the american economy. *Socio-Economic Review, 3*(2), 173–208. https://doi.org/10.1093/ser/mwi008

Lagna, A., y Ravishankar, M. (2021). Making the world a better place with fintech research. *Information Systems Journal, 32*(1), 61-102. https://doi.org/10.1111/isj.12333

Lapavitsas, C., y Soydan, A. (2022). Financialisation in developing countries: Approaches, concepts, and metrics. *International Review of Applied Economics, 36*(3), 424–447. https://doi.org/10.1080/02692171.2022.2052714

Laso, S. (2004). La importancia de la teoría crítica en las ciencias sociales. *Espacio Abierto, 13*(3), 435–455. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=12213305

Lusardi, A., y Kaiser, T. (2025). Financial literacy and financial education: An overview. En Berger, A., Molyneux, P. y Wilson, J. (eds.), *The oxford handbook of banking: 4th edition* (pp. 326–352). Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198897071.013.15

Lusardi, A., y Streeter, J. (2023). Financial literacy and financial well-being: Evidence from the US. *Journal of Financial Literacy and Wellbeing,* 1(2), 169–198. https://doi.org/10.1017/flw.2023.13

Marron, D. (2013). Governing poverty in a neoliberal age: New labour and the case of financial exclusion. *New Political Economy, 18*(6), 785–810. https://doi.org/10.1080/13563467.2012.753043

Mhella, D. (2021). *From financial exclusion to financial inclusion: The neoliberal rolling back-rolling out paradox and the growth of mobile money in tanzania*. http://hdl.handle.net/1983/d105e197-99da-4638-9576-70b19d15f96b

Mungaray, A., Gonzalez, N., y Osorio, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en méxico. *Problemas Del Desarrollo, 52*(205), 55–78. https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69709

Observatorio MYPE de la Escuela LID de FUSAI. (2025). *El estado de la MYPE 2025: La otra cara de la economía*. Fundación de Apoyo Integral (FUSAI) en alianza con Programa FLACSO El Salvador.

Oliva, J. (2022). *Vulnerabilidad laboral de mujeres y hombres ante las crisis en El Salvador: una aproximación usando datos de panel*. https://fusades.org/publicaciones/Vulnerabilidad%20laboral%20de%20mujeres%20y%20hombres.pdf

Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD. (2023). *OECD/INFE 2023 international survey of adult financial literacy.* Organization for Economic Cooperation & Development. Retrieved from Social Science Premium Collection https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/12/oecd-infe-2023-international-survey-of-adult-financial-literacy_8ce94e2c/56003a32-en.pdf

Oficina Nacional de Estadísticas y Censos, ONEC (2025). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2024*. https://www.bcr.gob.sv/documental/Inicio/vista/dd8f8ff078b722618997141e7cd8b446.pdf

Pleités, W. (2022). L*a economía salvadoreña después de la independencia: Por qué estamos como estamos*. Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología.

Presidencia de la República de El Salvador. (2019, 18 octubre). Decreto Ejecutivo N° 28. Creación del Consejo Nacional de Inclusión y Educación Financiera. Diario Oficial N°196, Tomo 425. https://cdn.inclusionfinanciera.gob.sv/wp-content/uploads/2021/02/Decreto-n28-con-portada.pdf

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD. (2019). *Removiendo las barreras de la inclusión financiera de las mujeres y otros grupos poblacionales en américa latina y el caribe*. Centro Regional para América Latina y el Caribe. https://www.undp.org/es/latin-america/publicaciones/removiendo-las-barreras-de-la-inclusion-financiera-de-las-mujeres-y-otros-grupos-poblacionales-en-america-latina-y-el

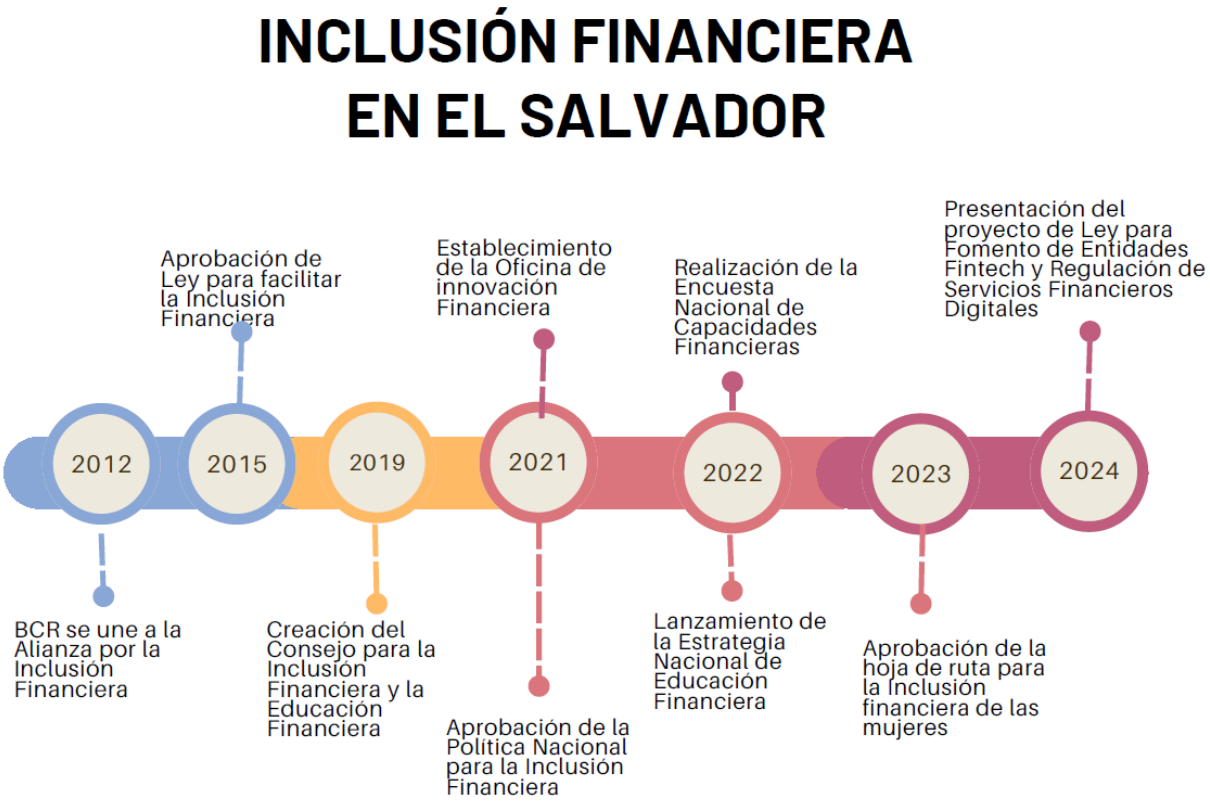
Soto, I. (2015). *Avances en la inclusión financiera en la región centroamericana, Panamá y República Dominicana*. Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. https://www.secmca.org/wp-content/uploads/2019/02/articulo84NOV2015.pdf

Standing, G. (2011). *The precariat* (1st ed.). Bloomsbury Academic.

Van Der Zwan, N. (2014). Making sense of financialization. *Socio-Economic Review, 12*(1), 99-129. https://doi.org/10.1093/ser/mwt020

Anexo 1

Figura. A1. Línea de tiempo de la evolución de la Inclusión Financiera en El Salvador



Fuente: elaboración propia.

Anexo 2

Figura.A2. Infográfico de la investigación.

