

¿Por qué sentimos que el dinero ya no alcanza en México?

Posted on 18 de agosto de 2026 by Ruy Guererro Piñera



El aumento de los ingresos no necesariamente permite construir patrimonio cuando la vivienda, el crédito y otros bienes permanecen fuera del alcance de las nuevas generaciones. Foto: Generada con IA.

El salario puede subir, pero sin patrimonio la desigualdad persiste. Un análisis sobre riqueza, vivienda, pensiones y jóvenes en México.

Por: Mtro. Ruy Guerrero Piñera

Diario Humano | La Paz, Baja California Sur. - Imagine a una persona que empezó a trabajar hace trescientos mil años, cuando aparecieron los primeros Homo sapiens. Supongamos que ganó todo ese tiempo el salario promedio de un trabajador formal mexicano, 671 pesos diarios, y que jamás gastó un peso: ni comida, ni renta, ni una cerveza en trescientos milenios. Habría acumulado unos 73.5 mil millones de pesos, apenas el 3.4 por ciento de la fortuna de Carlos Slim.

De aquí parte este artículo: comparar algunas cifras para ver qué historia cuentan. Los datos de la desigualdad se repiten tanto que ya solo los leemos como números, sin trasfondo.

Siete hombres y un país

La siguiente tabla es extraída del top 7 de Forbes, al primero de agosto de 2026, con un añadido del mexicano más rico de México (Carlos Slim), que ocupa el lugar dieciséis.

Persona	Edad	Fortuna	Años de trabajo mexicano
#1 Elon Musk	55	690,000 millones de dólares	48.8 millones
#2 Larry Page	53	292,000 millones	20.7 millones
#3 Jeff Bezos	62	278,000 millones	19.7 millones
#4 Sergey Brin	52	269,000 millones	19.0 millones
#5 Michael Dell	61	229,000 millones	16.2 millones
#6 Mark Zuckerberg	42	191,000 millones	13.5 millones
#7 Jensen Huang	63	174,000 millones	12.3 millones
#16 Carlos Slim	86	125,000 millones	8.8 millones

Fuente: *Forbes, The World's Real-Time Billionaires*, cifras al 1 de agosto de 2026; posición de Carlos Slim según *World's Billionaires List 2026* (marzo de 2026).

Para dar perspectiva, me permití agregar una última columna donde se puede analizar cuántos años de trabajo en promedio de un mexicano se necesitan para acumular la fortuna de cada uno de los personajes nombrados.

Si los millones de años no dicen gran cosa, también se puede ver así: la fortuna de Slim equivale al salario anual completo de 8.8 millones de mexicanos, diez veces la población de Baja California Sur trabajando un año redondo sin cobrar un peso. La de Musk equivale al 36 por ciento de la población del país.

Y los siete juntos suman el 110 por ciento del Producto Interno Bruto de México. Todo lo que este país produce en un año, con sus 134 millones de habitantes, con nuestras fábricas, campos y escuelas trabajando, y aun así no alcanzaría para cubrir el patrimonio de estas siete personas.

Fácilmente se puede criticar que la fortuna de estas siete personas no es dinero líquido, sino acciones que el mercado valúa en eso. Tienen razón. Pero el salario tampoco es acumulación: el trabajador gasta lo que gana y casi nada de lo que compra se vuelve patrimonio, de modo que medir ahorro real en lugar de ingreso bruto no reduciría la brecha: la multiplicaría. El ejercicio se queda corto, no se pasa. Y eso empieza a dibujar que el asunto no es el salario, sino el poder: el capital, aunque sea papel, se convierte en crédito inmediato y en influencia regulatoria para la toma de decisiones. Según datos de Oxfam Internacional, un millonario tiene cuatro mil veces más probabilidades de ocupar un cargo político que un ciudadano común.

La generación que se quedó con el reloj

Un dato que se repite continuamente es que el dinero está atenazado por la generación de los baby boomers, y aquí hay que tener cuidado. Si se lee el top 7, el promedio de edad es de 55 años, y varias de las empresas que los volvieron multimillonarios tienen apenas 20 o 30 años de existir.

Así que la queja de que “los viejos tienen todo el dinero” no cuenta la realidad entera cuando se mide en individuos. Medida en generaciones, en cambio, resulta exacta. Ahí está el punto de este texto: el problema no son siete personas, es la estructura que las produjo. Los millonarios son un síntoma de algo mucho más complejo, que abarca desde un sistema de créditos y acciones hasta la inflación que este genera para las personas menos pudientes y un decremento de bienes y servicios. Pero paremos aquí.

Lo que sigue son datos de la Reserva Federal y del Censo de Estados Unidos. Tomo este país de ejemplo porque tiene publicada su riqueza desagregada por generación con precisión. México no tiene equivalente, y conviene decirlo antes de que alguien lo confunda con estadística nacional. La riqueza total de los hogares estadounidenses ronda los 163 billones de dólares:

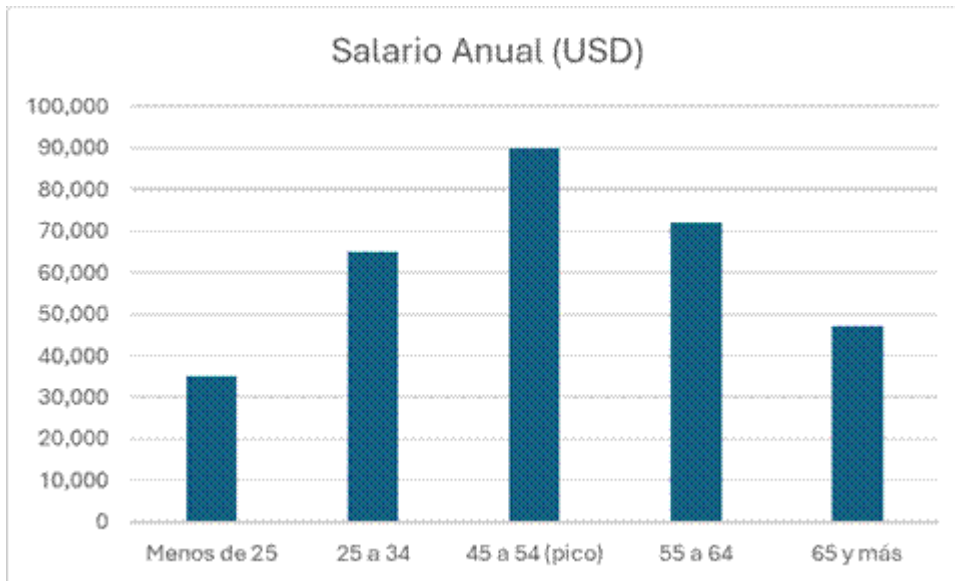
Generación	Personas	% de la población	Riqueza total	Por adulto
Silenciosa (antes de 1946)	14.6 millones	4.3%	18.4 billones	1,261,575 dólares
Baby boomers (1946-1964)	66.6 millones	19.5%	84.1 billones	1,262,883 dólares
Generación X (1965-1980)	64.4 millones	18.8%	42.5 billones	660,606 dólares
Nacidos de 1981 en adelante	196.4 millones	57.4%	17.9 billones	136,662 dólares

Fuente: Reserva Federal de Estados Unidos, Distributional Financial Accounts, primer trimestre de 2026, y U.S. Census Bureau, estimaciones de población Vintage 2025. Columna de riqueza por adulto: cálculo propio sobre población mayor de 18 años.

Esta es la parte que a muchas personas les puede parecer alarmante. Si uno ve las estadísticas solas, ciertamente es impresionante ver que las generaciones más viejas poseen unas nueve veces lo que alguien nacido de 1981 en adelante.

Conviene una precisión, porque de otro modo la cifra se lee mal. Esos montos por adulto son promedios, y el promedio de una distribución de riqueza siempre viene inflado por la cima: el boomer mediano no tiene 1.26 millones de dólares, sino alrededor de 380 mil, y casi todos atrapados en el valor de su casa. La brecha entre generaciones es real, pero dentro de la generación mayor hay otra igual de profunda.

Contrastémoslo ahora con el ingreso mediano anual de los hogares estadounidenses:



Elaboración propia. Fuente: U.S. Census Bureau, Income in the United States: 2024 (informe P60-286, septiembre de 2025), ingreso mediano de hogar por edad del jefe de familia.

La tabla y el gráfico relatan una historia. El ingreso no es tan distinto entre los estadounidenses mayores y los jóvenes; de hecho, los más grandes perciben menos que la gente de mediana edad. Lo que sí existe es un patrimonio que las generaciones mayores lograron acumular, y eso a pesar de haber sostenido familias más grandes que las de ahora. Ahí está la realidad que aqueja a las generaciones jóvenes: no es que ganen menos, es que no tienen capacidad de acumular.

Y ese es el punto exacto del texto. Si la brecha fuera de sueldo, subir sueldos la cerraría. Como es de propiedad, subir sueldos no la toca.

Tampoco es una anomalía estadounidense. El informe de UBS (banca suiza) de junio coloca a ese país en el sexto lugar mundial de concentración de riqueza, detrás de Rusia, Sudáfrica y Brasil, entre otros, aunque con el coeficiente más alto de cualquier economía desarrollada. Pero ahí mismo está el número que vale más que el ranking: Estados Unidos es el segundo país del mundo en riqueza promedio por adulto, con casi setecientos mil dólares, y cae al lugar veintiocho cuando se mide la mediana, con menos de sesenta y nueve mil. Esa distancia de diez a uno es exactamente lo que llamamos desigualdad. El promedio describe un país riquísimo; la mediana describe dónde vive la gente. Es un mal que rebasa las fronteras estadounidenses y alcanza a toda una esfera económica que ya empieza a causar estragos sociales.

Y entonces dejamos de nacer en México

Primero, una corrección, porque circula mucha desinformación: México no tiene tasa de natalidad negativa. El CONAPO proyecta para este año casi dos millones de nacimientos frente a 851 mil defunciones, y la población seguirá creciendo hasta alrededor de 2052.

Lo que ocurrió es más profundo. La tasa global de fecundidad cayó a 1.6 hijos por mujer. En 1970 era de 6.72; en 1990, de 3.35; y en 2012 todavía era 2.21. El nivel de reemplazo, el mínimo para que una sociedad se sostenga a sí misma, es de 2.1. Se derrumbó en una sola generación. México no se está muriendo: está dejando de nacer. Lo que todavía crece es inercia, el eco de una estructura de edades heredada del siglo pasado.

El CONAPO reconoce que esa decisión está condicionada por el contexto socioeconómico: falta de empleo e ingresos suficientes, imposibilidad de conciliar trabajo y cuidados, vivienda inalcanzable y ausencia de protección social. Esto, más allá de una opinión, son datos de la Secretaría de Gobernación, donde se señala que existe conexión entre precariedad y natalidad.

Un contraste final. En la Ciudad de México la fecundidad es de 0.96 hijos por mujer; en Chiapas, de 2.39. Donde hay más dinero circulando nacen menos niños. En las ciudades donde se concentra la riqueza, el costo de existir devoró la posibilidad de reproducirse. Para 2034 habrá en México más adultos mayores que niños.

La cuenta que nadie quiere sacar

Aquí se juntan las dos mitades de este texto. Una población que envejece y deja de reproducirse no tiene solo un problema demográfico: tiene uno aritmético. Las pensiones no salen de una bóveda, salen en buena medida de los bienes y servicios producidos por quien trabaja hoy. Es decir, de los jóvenes.

La relación de trabajadores activos por pensionado en el IMSS y el ISSSTE pasó de 6.6 a uno en 1998 a cuatro a uno en 2025. En la Comisión Federal de Electricidad cayó de 3.7 en 2003 a 1.8 en 2025. En el presupuesto, el gasto en pensiones era el 3.4 por ciento del PIB en 2018 y para 2026 se estima en 6.0 por ciento, dos billones trescientos mil millones de pesos: prácticamente el doble en ocho años. De cada cien pesos que gasta el gobierno federal, veintitrés se van ahí.

Una comparación ordena la escala. La masa salarial de los 22.7 millones de trabajadores formales ronda los 5.6 billones de pesos anuales, y el gasto en pensiones equivale al 41 por ciento de esa cifra: el salario anual completo de 9.4 millones de trabajadores, o casi 5 meses del año de cada uno de ellos. Precisemos qué significa y qué no, porque una parte creciente sale de impuestos generales y no solo de cuotas obrero-patronales. No dice que el joven trabaje cinco meses gratis para el pensionado. Dice algo igual de serio: el país destina a quienes salieron del mercado laboral un monto comparable a la mitad de lo que cobran los que siguen dentro.

Y falta el dato que más me inquieta. En el presupuesto de programas prioritarios sociales, el 53.3% va a la Pensión para Adultos Mayores. A infancias, adolescencias y juventudes, becas incluidas, va el 22%.

Nada de esto es un argumento contra las pensiones: un país que abandona a sus viejos no es un país decente, y la Pensión para Adultos Mayores sacó a mucha gente de la miseria. El punto es otro. Estamos financiando la vejez de una generación con la productividad de otra que, al mismo tiempo, no puede comprar casa, no puede tener hijos y no está construyendo el patrimonio que pagará su propia vejez. La cuenta no cuadra hacia adelante: cuando los jóvenes de hoy se jubilen, no habrá cuatro trabajadores detrás de cada uno, habrá menos de dos, porque son

justamente los hijos que no tuvieron.

Cuando el esfuerzo deja de servir

En cualquier país y en cualquier época hay un momento en que algo se quiebra: cuando la generación descendiente no puede permitirse la vida a la que fue acostumbrada mientras crecía. El hijo escucha los relatos del padre y del abuelo: “Compré esta casa a los veintiocho. Tuvimos cuatro hijos. Con un solo sueldo alcanzaba”. Luego, ese hijo estudia, gasta los ahorros de sus padres en una carrera, consigue el empleo que le dijeron que consiguiera, y descubre que su nivel de vida es peor que aquel del que le contaban.

Por lo tanto, se empiezan a cosechar las consecuencias negativas. Si esforzarse no cambia el resultado, la conclusión racional es dejar de esforzarse. Si la diferencia entre trabajar con carrera y sin ella se estrechó tanto que no compensa la deuda ni los años, estudiar deja de tener sentido. No es flojera, es aritmética. Y cuando miles de personas hacen ese cálculo al mismo tiempo, el país pierde una generación de capital humano sin que aparezca en ninguna estadística hasta que ya es tarde.

Pero trae repercusiones. La innovación, para producir nuevas ideas, mejorar procedimientos y tomar decisiones, exige mentes más agudas ante retos cada vez más complejos: geopolítica, ecología, finanzas, tecnología, residuos, milicia y un largo etcétera. Y lo que va a faltar es justamente educación, porque no basta la solidez de un equipo pequeño para manejar cada uno de esos temas: hace falta una sociedad entera capaz de ejecutar con inteligencia lo que se planea.

Echando una vista al pasado, podría parecer que el siglo XX fue prodigioso y este cuarto de siglo pobre. El economista Robert Gordon lo documentó, y su periodización es aún menos halagüeña: el siglo especial fue de 1870 a 1970, el de la electricidad, el automóvil, el avión, los antibióticos y el viaje a la Luna. Después de 1970 la productividad total de los factores creció a un tercio del ritmo anterior, y desde 2004 avanza incluso más lento. Gordon proyecta un crecimiento del ingreso mediano real de 0.3 por ciento anual hasta 2040, contra 2.25 por ciento entre 1920 y 1970. La tesis tiene críticos serios y la inteligencia artificial es la incógnita que podría desmentirla, pero mientras eso no ocurra los datos le dan la razón.

Y hay una explicación que él no subraya y que me parece central: la innovación, además de su primer ingrediente que es la educación, también necesita capital disperso, no capital concentrado. Hacen falta miles de personas con margen para arriesgar y equivocarse dos veces. Cuando el capital se concentra arriba, ese margen desaparece: no hay incubadoras, no hay crédito para quien no tiene garantía, no hay ahorro familiar que financie un intento. El talento sigue existiendo, pero se emplea en sobrevivir.

El dinero sí funciona como incentivo; hay que concederlo. El problema no es que exista la recompensa, sino que dejó de ser alcanzable para quien no partió capitalizado. Y entonces el ingeniero deja de perfeccionar el método porque perfeccionarlo no cambia su vida, el maestro deja de actualizarse, el artesano abandona el oficio que nadie va a pagar. El conocimiento avanza cuando miles de anónimos mejoran un poco lo que hacen; si esa cadena se rompe, no se pierde una fortuna, se pierde el oficio y la técnica acumulada. Y detrás viene lo peor. Una sociedad



que aprende que el trabajo honesto no lleva a ninguna parte empieza a buscar los atajos que sí llevan. El deterioro económico termina siendo un deterioro ético, y ese es lento de revertir. No se legisla la recuperación de una moral colectiva.

La tienda de raya, versión mensual

Durante el porfiriato, menos del uno por ciento de las familias controlaba cerca del 85 por ciento de las tierras cultivables. El mecanismo que sostenía ese orden no era solo la propiedad: era la tienda de raya. Al peón se le pagaba en vales canjeables únicamente en la tienda de la hacienda, a precios fijados por la hacienda. El salario existía, incluso podía subir, pero nunca se convertía en patrimonio. El trabajador consumía y volvía a empezar.

Aquel país creció. Hubo ferrocarriles, minas, telégrafos, alumbrado, inversión extranjera y cifras de las que se presumía en Europa. Orden y progreso. Lo que no hubo fue distribución, y por eso terminó como terminó.

Mírelo ahora. Un joven de treinta años paga renta, paga el auto por mensualidades, paga música, video, almacenamiento en la nube, el software con el que trabaja y, cada vez más, herramientas que antes se compraban una vez. Trabaja, cobra, gasta todo, y al final del mes no es dueño de nada. El siguiente mes vuelve a empezar.

Ese es el corazón del asunto. El sistema dejó de premiar la producción y empezó a premiar la acumulación. Producir cosas es caro, lento y riesgoso; cobrar una renta perpetua por el acceso a algo que ya existe es barato, rápido y seguro. Por eso escasean los bienes duraderos y proliferan las suscripciones, y por eso una vivienda es hoy un activo financiero antes que un techo. La tienda de raya no desapareció: se volvió un cargo recurrente a tarjeta.

La propuesta

México ya probó una parte de la solución y funcionó: los aumentos al salario mínimo sacaron a 13.4 millones de personas de la pobreza. Es real, es verificable y hay que decirlo.

Pero el salario es ingreso, no patrimonio. Subir el ingreso mejora la vida y no convierte a nadie en dueño. La frontera siguiente de la política pública no está en cuánto gana la gente, sino en qué llega a poseer: vivienda propia y no arrendada de por vida, crédito productivo para quien no tiene garantía, capital de riesgo e incubadoras que hoy casi no existen fuera de tres ciudades, participación de los trabajadores en el capital de las empresas donde pasan la vida, y un sistema fiscal que grave el patrimonio ocioso con la misma severidad con que grava la nómina.

Y hay que replantear algo más grande que el sistema de pensiones. Lo que definirá las próximas dos décadas no se resuelve pidiéndole más productividad a una generación cada vez más pequeña: se resuelve ampliando la base, formalizando el empleo y financiando el sistema con algo más que la nómina. Mientras la carga recaiga sobre el trabajo y no sobre el capital, cada reforma será otra forma de aplazar el problema.

Los jóvenes no dejaron de tener hijos por frivolidad. Hicieron la misma división que hicimos al principio de este texto y les salió que no alcanza. Nadie quiere heredar una hipoteca que no firmó. Y conviene decirlo: la guerra de generaciones es un desperdicio de esfuerzo, porque el problema no radica ahí. La historia mexicana ya enseñó una vez qué ocurre cuando un país crece 30 años sin repartir nada. Terminó en 1910.

El último cálculo

Volvamos al principio, a esa persona que trabajó trescientos mil años sin gastar un peso. No existe, por supuesto. Pero su versión realista sí: alguien que trabaja cuarenta años, hace exactamente lo que le dijeron que hiciera, y termina sin ser dueño de nada.

Recordemos a los 7 hombres del inicio, pues no son un adorno estadístico. Después de una época de economía relativamente virtuosa, hoy estamos atorados en una economía altamente extractiva, donde ese top se ha enriquecido más por cobrar renta que por la entrega de un bien real. El caso mexicano es Carlos Slim: su verdadero negocio es la operación de 84.3 millones de líneas móviles, más de la mitad del mercado nacional. Dicho de otro modo, más de la mitad de los mexicanos le paga a un hombre de esa tabla todos los meses. No es metáfora: es el recibo.

Ninguno de ellos es un villano de caricatura, pues han construido cosas notables. El tema no es moral, sino estructural: el sistema actual premia y da poder a quien opera desde una posición dominante y cobra renta por el acceso, y premia también, con alzas en la acción, a quien recorta nómina en nombre de la supuesta eficiencia. El resultado es un fracaso social disfrazado de éxito financiero: mientras las bolsas suben, el mercado de bienes tangibles, el único que construye patrimonio, genera infraestructura y bienestar a largo plazo, se vuelve un lujo fuera del alcance del ciudadano común.

La pregunta del título ya tiene respuesta, y no es cómoda. No es que sintamos que no alcanza. No alcanza. La cuenta está bien hecha y el resultado es correcto. Lo que falla no es nuestra aritmética, ni nuestra disciplina, ni nuestra generación.

Nuestros abuelos trabajaban para tener. Nosotros trabajamos para acceder.

Y el acceso, a diferencia de la propiedad, se cancela el día que uno deja de pagar.

Fuentes



- Forbes, The World's Real-Time Billionaires (1 de agosto de 2026) y World's Billionaires List 2026.
- CONASAMI, salarios mínimos 2026. IMSS, salario base de cotización promedio y puestos registrados, 2026. DOF, tipo de cambio del 3 de agosto de 2026.
- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales. SHCP y CIEP, Paquete Económico 2026.
- Reserva Federal de EE. UU., Distributional Financial Accounts, primer trimestre de 2026. U.S. Census Bureau, Vintage 2025 e Income in the United States: 2024 (P60-286).
- UBS, Global Wealth Report 2026 (17ª ed., 30 de junio de 2026).
- Robert J. Gordon, The Rise and Fall of American Growth. Oxfam Internacional, enero de 2026, y Oxfam México, marzo de 2026.
- CONAPO, proyecciones 2026. CODHEM, antecedentes de la Revolución Mexicana.